



**6 PASOS PARA  
DUPLICAR TUS  
INGRESOS  
EN LOS PRÓXIMOS  
SEIS MESES**



**Copyright © 2018 by Darryl Davis**

Aviso de derechos

Todos los derechos reservados. Ninguna parte de este libro puede ser reproducida o transmitida en cualquier forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, de fotocopia, de grabación o de otro tipo, sin el permiso previo por escrito del editor.

**WWW.THEPOWERPROGRAM.COM<sup>®</sup>**





## DATOS POWER

**Hay mucha verdad en el viejo adagio, "Si no planificas, planificas para fracasar".**

Soy un gran creyente en la fe, pero la experiencia nos dice que la planificación y la acción son las claves para obtener resultados. Si estás entusiasmado y listo para empezar a tomar el tipo de acción CORRECTA ahora mismo para poder ofrecer el tipo de resultados que duplican los ingresos con los que siempre has soñado, entonces pongámonos manos a la obra.

Aquí hay seis pasos poderosos que puede tomar a partir de esta semana que pueden ayudarle a ganar con un potencial mayor y llevar su vida y carrera a al...

# Siguiente nivel<sup>®</sup>.

# PASO UNO:

Evaluar dónde se encuentra en relación con sus objetivos



Es más difícil dar con un objetivo en movimiento. Cuando tienes muy claro lo que quieres de la vida y tu carrera, y has hecho los cálculos que pueden ayudarte a definir las actividades que necesitas para alcanzar esos objetivos, esa claridad te ayuda a allanar el camino.

Me gusta utilizar la analogía de un rompecabezas para ilustrar este punto. Si le preguntara cuál es la pieza más importante del rompecabezas, usted diría que la esquina, otros dirían que el centro. En realidad, la pieza más importante es la tapa de la caja, porque hay que ver cómo es el resultado final antes de poner en práctica un plan.

¿Qué nivel de ingresos te permitirá alcanzar los objetivos que te has marcado?

---

(A)

\_\_\_\_\_

Ahora, ¿cuál es su comisión media por lado?

---

(B)

\_\_\_\_\_

¿Cuántos lados necesita para alcanzar los ingresos que desea?

---

(A+B=C)

\_\_\_\_\_

Las estadísticas nos dicen que el 75% de sus ingresos deben provenir de los Listados Vendidos

---

(Cx0.75=D)

\_\_\_\_\_

El 25% proviene de la parte del comprador

---

(Cx0.25=E)

\_\_\_\_\_

¿Qué porcentaje de los listados acaban vendiéndose?

---

(F)

\_\_\_\_\_

¿Cuántos listados hay que conseguir al año?

---

(D+F=G)

\_\_\_\_\_

¿Cuántos listados son al mes?

---

(G+12=H)

\_\_\_\_\_

¿Cuántas citas para la publicación de un anuncio se necesitan para obtener un anuncio?

---

(I)

\_\_\_\_\_

¿Número de listados al mes? (La respuesta es la línea H)

---

(J)

\_\_\_\_\_

¿Número de citas necesarias al mes?

---

(I x J = K)

\_\_\_\_\_

¿Cuántas citas a la semana?

---

(K + 4 = L)

\_\_\_\_\_

¿Cuántas llamadas hay que hacer para programar una cita?

---

(M)

\_\_\_\_\_

¿Número mensual de citas programadas? (La respuesta es la línea K)

---

(N)

\_\_\_\_\_

¿Número de llamadas que hay que hacer cada mes?

---

(M x N = O)

\_\_\_\_\_

¿Cuántas llamadas a la semana? (O + 4 = P)

---

\_\_\_\_\_

Mi Plan de Negocio EZ de una página le muestra todo esto.

**The Real Estate Agent's EZ Business Plan**

1. Personal Survival Money Needed	
2. Business Survival Money Needed	
3. Subtotal	
4. Retirement Money Needed (10% of Line 3)	
5. Income Tax (20% of Line 1)	
6. Education (5-10% of Line 2)	
7. Next Level Personal Items (10-20% of Line 3)	
8. Business Improvements (10-20% of Line 3)	
9. Subtotal of Lines 4-8	
10. Total Money Committed to (Line 3 + Line 9)	

**Personal Business Plan**

Desired Income (A) \_\_\_\_\_

Average Commission Per Side (B) \_\_\_\_\_

Number of Sides needed to reach income (A÷B=C) (C) \_\_\_\_\_

75% Comes from Listings Sold Sides (Cx0.75=D) (D) \_\_\_\_\_

25% Comes from Buyer Sides (Cx0.25=E) (E) \_\_\_\_\_

What % of Listings end up selling? (F) \_\_\_\_\_ %

How many listings do you need to get per year? (D÷F=G) (G) \_\_\_\_\_

How many listings is that per month? (G÷12=H) (H) \_\_\_\_\_

How many listing appointments needed to get 1 listing? (I) \_\_\_\_\_

Number of listings a month? (Answer is line H) (J) \_\_\_\_\_

Number of appointments needed per month? (IxJ=K) (K) \_\_\_\_\_

How many appointments a week? (K÷4=L) (L) \_\_\_\_\_

How many calls do you need to make to schedule 1 appt? (M) \_\_\_\_\_

Monthly # of appointments scheduled? (Answer is line K) (N) \_\_\_\_\_

Number of calls needed to be made each month? (MxN=O) (O) \_\_\_\_\_

How many calls a week? (O÷4=P) (P) \_\_\_\_\_

**NAME:** \_\_\_\_\_ **TO BE COMPLETED BY:** \_\_\_\_\_

Encontrará un PDF de tamaño completo en la pestaña Gestión del tiempo de su Aula Power Agent®.

Así que, ahora que conoces tus números, este es mi consejo: Afronta los próximos 30 días. Asímelos como si tus objetivos dependieran de ello. Comprométete a adoptar buenos hábitos durante los próximos 30 días, y luego asume los 30 días siguientes. Y luego los 30 días siguientes.

*¿Ves a dónde quiero llegar?*

Cuando intentamos asumir los objetivos de un año entero a la vez, es fácil perder de vista lo que hay que hacer. Las metas se van por la ventana y acabamos cayendo

en viejos patrones - que, por supuesto, nos dan viejos resultados.

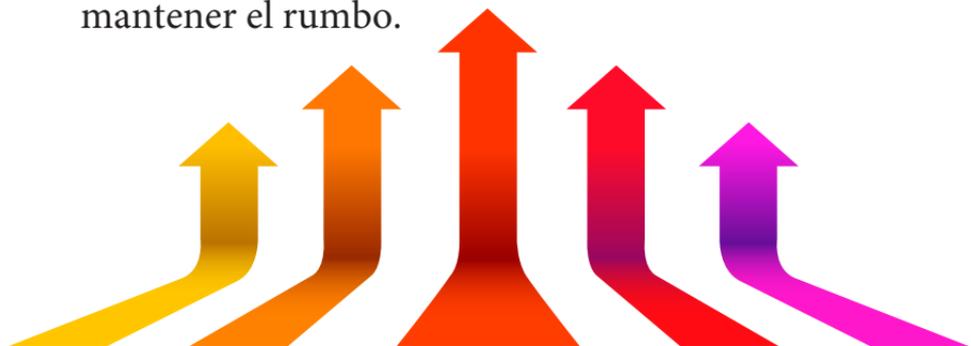
También me gusta utilizar ayudas visuales para ayudar a los agentes a ver su progreso.

Busque también nuestro Tablero de Puntos Motivadores y el Cuadro de Inventario de Listas en la pestaña de Gestión del Tiempo en su Aula. Descubrirás que son una forma divertida de mantenerte en la cima de tu carrera y de tener un recordatorio visual diario, semanal y mensual de dónde estás en relación con tu objetivo.

**Haga clic aquí** Haga clic aquí para saber cómo utilizar el Cuadro de Inventario de Listas.

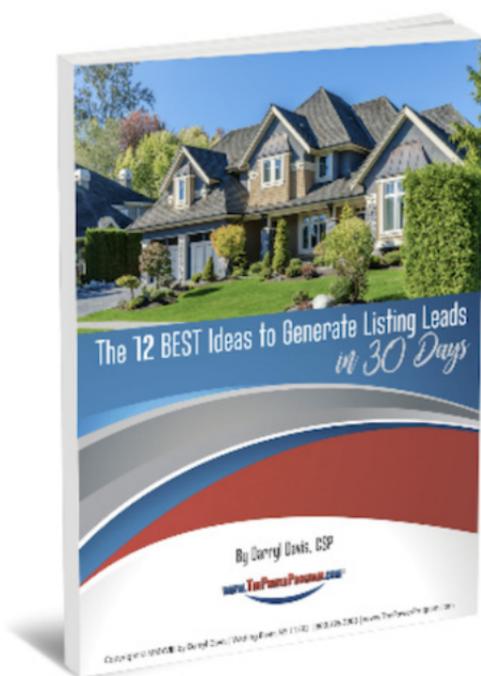
**Haga clic aquí** para aprender a utilizar el Tablero de Puntos Motivadores.

Cuando sepas en qué punto te encuentras cada mañana al empezar a correr, podrás hacer los ajustes necesarios para aumentar tu actividad o mantener el rumbo.



## PASO DOS:

### Identificar SEIS fuentes de ingresos AHORA



Lo que se necesita cuando se pone en marcha un gran objetivo es algo de tracción. Impulso. UNA VICTORIA.!

Así que, aunque soy un gran aficionado a la agricultura, eso es algo secundario en la lista de cosas que hay que hacer ahora mismo para dar el pistoletazo de salida a tu productividad.

En mi reciente libro electrónico, Las 12 mejores estrategias para generar clientes potenciales en 30 días, resumo lo que

Creo que son doce formas estupendas de poner en marcha su producción a un alto nivel.

Puedes encontrar el eBook con las doce estrategias en la pestaña de Prospección de tu Aula de Power Agent.

Identifiquemos seis que puedes empezar a utilizar hoy mismo.

## **1. Llamar a los compradores FSBOs.**

Si llamara y hablara con 100 FSBOs, sin duda conseguiría unos cuantos listados en 30 días. Esta estrategia no cuesta nada. En nuestro Programa Power Agent<sup>®</sup>, tenemos diálogos que puedes utilizar. Los encontrará en el Aula. Para ser grande en FSBOs toma un poco de organización. Te recomiendo que uses el poder del sistema REDX. Ellos entregarán pistas directamente a su bandeja de entrada.

**Para obtener más información y una oferta especial, visite [www.DarrylSpecial.com](http://www.DarrylSpecial.com) y utilice el código de promoción SMILE.**

## **2. Llama a los Compradores EXPIRADOS.**

Lo bueno de los EXPIRADOS es que son como la fruta, suelen estar maduros para ser recogidos. Ya ven el valor de trabajar con un REALTOR<sup>®</sup>,

y si cambian de agente, casi siempre hacen la lista a un precio más bajo. Ya han aprendido qué precio no funciona, y están comprometidos con un movimiento que les facilita la llamada. Tenemos diálogo para estas llamadas, también, en el Aula que es mágico. El REDX también proporciona estas pistas.

### **3. Llamada FSBOs & EXPIREDS desde hace 6 meses.**

Se trata de una fuente de clientes potenciales que normalmente no está en el radar de muchos agentes porque no se anuncian activamente. Son personas que lo intentaron y no tuvieron éxito. Estaban tanteando el mercado y acabaron echándose atrás en las ventas. Ahora, después de seis meses, muchos están esperando en las alas y son probablemente listo para saltar de nuevo en el mercado. Como ya han recurrido a la venta directa, muchos de estos vendedores pasarán directamente a trabajar con un agente. El REDX también proporciona estas pistas.

### **4. Llamar a casas en alquiler.**

Esta es otra área que no está en los radares de muchos agentes. Muchos inversores son inversores a tiempo parcial, no tienen los medios financieros para mantener las propiedades vacías. Lo que significa que, cuando una propiedad está vacía, están perdiendo dinero. Empiece a llamar a los inversores con diálogos como: "¡Hola! Le llamo por su propiedad que está en alquiler. ¿Puedo obtener alguna información? ¿Está dispuesto a trabajar con un agente?". Pregunte por

*la casa, cuántas habitaciones, baños, etc. A continuación, diga: "Déjeme hacerle una pregunta. Si tuviera un comprador que estuviera dispuesto a comprar su propiedad a un precio que le haga sonreír, ¿estaría usted dispuesto a vender en lugar de seguir alquilando?"*

## **5. Cold Call Around New Competition's Listing.**

Algunos de nuestros agentes consiguen al menos seis anuncios al año con esta técnica. El siguiente anuncio en un barrio en el que acaba de aparecer un anuncio es casi siempre con otro agente. ¿Por qué? Por psicología. Los vecinos no quieren que el vecino conozca su negocio. Así que

– se esforzarán por NO contratar a ese mismo agente. Cuando un competidor publique un anuncio, empiece a llamar por teléfono a los vecinos. *"Hola, soy Darryl, de POWER Realty. Otro agente acaba de listar una casa en el vecindario. Cuando eso sucede, siempre anticipamos más compradores en el barrio. Por eso llamo en nombre de mi empresa para ver si conocen a alguien que esté interesado en vender sus casas".* (No pregunte si están interesados, pregunte si conocen a alguien que pudiera estarlo, ya que es una pregunta menos intrusiva. Lo normal es que te digan que no conocemos a nadie, pero que estamos pensando en vender).

## 6. Organice una jornada a puertas abiertas en el barrio.

Lo que sabemos es que cuando hacemos una casa abierta al público, normalmente vienen los vecinos que no le dicen al agente que son vecinos. En realidad no son compradores, ¡sólo son curiosos! Organizar una casa abierta en el vecindario antes de organizar una casa abierta pública es una gran manera de hacer una conexión con los vecinos, y aún así tener su casa abierta al público sea lo más exitoso posible. Te recomiendo que vayas a tu tienda de suministros de oficina local, cojas una caja de 50 invitaciones para eventos y las envíes por correo a los vecinos más cercanos. Deben tener el aspecto de una invitación de boda. En el interior debe decir: "*¡Están invitados a asistir a una jornada de puertas abiertas en el barrio! Sus vecinos del 123 de la calle Main me han pedido que lo gestione por ellos, ya que no estarán disponibles en este momento. Como sabe, es importante estar al tanto de lo que ocurre en su barrio, así que le invito a unirse a nosotros*".

La razón por la que se avisa a la gente de que el vendedor no estará en casa es que es más probable que se presenten si creen que su vecino no estará allí. Hay dos cosas buenas sobre esto, ahora, cuando haces la casa abierta al público - los vecinos no te quitarán tiempo. En segundo lugar, porque sabes que todos los que vienen son vecinos, el objetivo no es vender la casa, sino establecer CMAs gratis. Preguntas como: "*¿Cuánto tiempo lleva viviendo aquí?*"

¿Qué es lo que más le gusta del barrio? ¿En qué se diferencia su casa?". A continuación, hágale saber que, como propietario de una vivienda, es conveniente que se haga un análisis de mercado cada año para saber lo que vale su casa y ofrézcase a preparar uno para ellos y a fijar horarios para reunirse.

Una buena manera de presentar este proceso a su vendedor es compartir con ellos que los mejores compradores (los que gastarán más dinero) son los que tienen una conexión emocional con el barrio, y a menudo los vecinos son grandes para compartir referencias que tendrían ese tipo de conexión. Puede significar hasta 5-10k más en el precio de venta.



## PASO TRES:

### Llegue a su esfera de influencia

Las estadísticas nos dicen que una de cada doce personas de nuestra Esfera de Influencia hará negocios con usted o le recomendará negocios SI usted se mantiene constantemente en contacto con ellos.

¿Quién está en tu esfera? Deberían ser tus antiguos clientes y consumidores, además de tus amigos, familiares, colegas y tu red de contactos. Cualquier persona con la que hayas cultivado una relación a lo largo de los años.

A menudo se oye a los agentes lamentarse de que un amigo se haya inscrito con otro agente. ¿Por qué? Porque se han OLVIDADO de que su amigo estaba en el sector inmobiliario.

"No quiero VENDER a mis amigos para que trabajen conmigo". Escucha, si realmente crees que lo que haces AYUDA a la gente a tomar las mejores decisiones financieras inmobiliarias posibles para ellos y sus familias, entonces sé un RECURSO con el que sepan que pueden contar. Eso no es vender. Eso es ser una fuente de confianza para la información correcta, la orientación y la experiencia.

Sé eso para la gente que conoces. Si busca una razón para llamar, puede coger el teléfono y decir: *"Hola Sarah, soy Darryl Davis. Sabes, nuestro mercado está cambiando SIEMPRE y para mucha gente, eso significa que tienen preguntas sobre el valor de su casa. Siempre recomiendo que todos los propietarios de viviendas tengan un análisis de mercado actualizado cada año. Su casa es una inversión tan grande que vale la pena saber lo que vale. Yo puedo ayudar a ello; ¿quiere que le envíe un análisis personalizado? Estaré encantada"*.

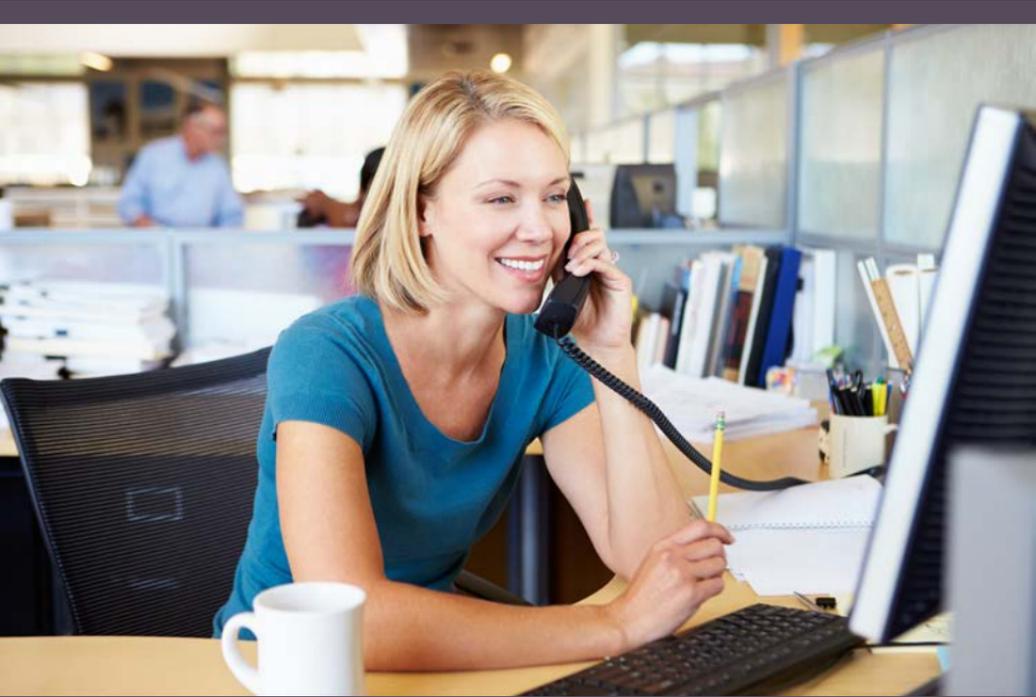
Eso no es vender, es servir. Eso es proporcionar valor. Eso es lo que impulsa el negocio y cultiva las relaciones a largo plazo. Pruébalo.

Ah, y si usted es como muchos agentes que nunca han puesto en común su base de datos de la esfera de influencia, no hay momento como el presente. Empiece ahora. Contrata a alguien para que introduzca la información si es necesario, pero hazlo. Es imposible mantenerse en contacto de forma constante si no tienes una base de datos.

Hace poco organicé una mesa redonda con los mejores agentes y me encantó una de las respuestas de Annette, una Power Agent® de Nueva York, a la pregunta: *"¿Cuántas personas hay en tu esfera?"*. Inmediatamente dijo: *"Fácil. 987."* Yo dije: *"¡Vaya! ¡Qué específico!"*. Ella asintió y dijo: *"Tengo que serlo. Esa es mi base de referencias. Mis VIPs. Sé cuántos"*

*hay en cada momento porque les envío correos cada dos meses. Me pongo en contacto por teléfono o en persona al menos cuatro veces al año. Organizo una fiesta para todos al menos una vez al año. Tienes que conocer tus números".*

Seguro que sí.



## PASO CUATRO:

### Sustituya los malos hábitos por hábitos que generen dinero

¿Su tiempo de prospección es una idea tardía? ¿Es un compromiso del tipo "*cuando se me ocurra*"?

Piensa en ello como en una suscripción al gimnasio. Los resultados no se obtienen con la suscripción, sino que son el compromiso y la repetición de ir y hacer ejercicio los que crean resultados saludables. De hecho, una vez que las personas adquieren el hábito de hacer ejercicio con regularidad, cuando "*se caen del vagón*", lo sienten en sus cuerpos. Están aletargados y no se sienten bien.

Los deportistas no integran el ejercicio en su vida, sino que construyen su vida en torno al ejercicio.

Lo mismo ocurre con la prospección. No puedes encajar la prospección en tu vida. Tienes que construir tu vida y tu agenda en torno a la prospección o no la harás.

Los grandes agentes no dejan nada al azar. No tienen una mentalidad de "*cuando lo consiga*". Saben que para llegar a la cima de su juego, y a la cima de su

mercado, deben hacer algunas cosas de manera diferente a sus competidores. Eso significa formar el tipo de hábitos increíbles que les permitirán crear consistentemente resultados repetibles y sostenibles mes tras mes. Cuando lo hagan, no habrá que preguntarse de dónde vendrá su próxima comisión. Lo sabrá.

Ponte en serio con tu calendario diario y semanal a partir de hoy. El bloqueo del tiempo es lo que cambia el juego.

Bloquee su tiempo de prospección tan fielmente y con el mismo tipo de importancia y compromiso inquebrantable que tiene para una cita de cierre. Cuando lo haga, ¡tendrá (como es lógico) más citas de cierre!

Durante los próximos 30 días, comprométase a prospectar por teléfono al menos una hora al día, cuatro días a la semana. Utilice las seis ideas de fuentes de ingresos de AHORA como guía para determinar a quién debe llamar primero. A continuación, programe llamadas a al menos diez personas de su esfera cada semana. No hay excusas.

¿Cree que si se compromete a hablar con al menos 10-20 personas al día durante los próximos 30 días generará algún negocio? La ley de la media dice que sí. También lo dice la experiencia de algunos de los mejores agentes de nuestro sector. Hágalo realidad.

Dedica también tiempo a tu vida personal y familiar. Todo el trabajo y nada de diversión equivale a un fácil agotamiento. No somos lo mejor para nadie, ni para nosotros mismos, ni para nuestra familia, ni para nuestros clientes, cuando vivimos desequilibrados.

¿Crees que si te comprometes a hablar con al menos 10-20 personas al día durante los próximos 30 días generarías algún negocio? La ley de la media dice que sí. También lo dice la experiencia de algunos de los mejores agentes de nuestro sector. Hágalo realidad.

Dedique también su tiempo personal y familiar. Todo trabajo y nada de diversión equivale a un fácil agotamiento. No somos lo mejor para nadie, ni para nosotros mismos, ni para nuestra familia, ni para nuestros clientes, cuando vivimos desequilibrados.



## PASO CINCO:

### Get Creative

Cualquiera que me conozca o haya asistido a uno de mis seminarios o a una llamada de coaching sabe que me encanta divertirme. Me encanta ayudar a los profesionales de las ventas a diseñar vidas y carreras que merezcan la pena sonreír. Tanto es así que forma parte de la misión de mi empresa y es un compromiso subyacente en todo lo que hacemos.

Dicho esto, diviértete un poco en los próximos meses mientras te acercas a la gente. Entusiasmaos realmente con la idea de tocar la vida de la gente de forma positiva. Cuando lo hagas, encontrarás una nueva energía en tu rutina diaria que te ayudará a querer saltar de la cama por la mañana y alcanzar esos objetivos. Es una buena época del año para salir a las granjas de tu vecindario, participar en los eventos de la comunidad y ser REALMENTE visible sobre quién eres y qué



haces en tu área de mercado.

He aquí tres formas estupendas de agitar las cosas y ser creativo a la hora de generar negocio.

## **1. Recorra la zona de su granja.**

*"¡Pero Darryl, eso es mucho caminar!"* Lo sé. Es bueno para ti. También ayuda a poner tu nombre con tu cara para la gente en las áreas que más quieres tomar listados. Tenemos algunas ideas muy divertidas de SMILE Stop en la **pestaña de Técnicas de Sonrisa** en tu Salón de Clase con ideas divertidas para llamar a la puerta en tu área de la granja cada mes.

## **2. Llama a los Orfanatos**

No, no son niños pequeños sin padres. La mayoría de las empresas tienen archivos de clientes de los agentes que han dejado la organización. Esos antiguos vendedores a menudo no han sido elegidos para ser representados por la empresa en algún momento. Habla con tu gerente y pregúntale si puedes recoger esa pelota y correr con ella. Llame a los clientes y preséntese como su nuevo representante de la empresa y puede utilizar un diálogo similar al de las llamadas de la esfera de influencia. Recuérdales que el mercado está cambiando, lo que hace que los consumidores se planteen muchas preguntas, y hazles saber que todos los propietarios de viviendas deberían hacerse un análisis de mercado

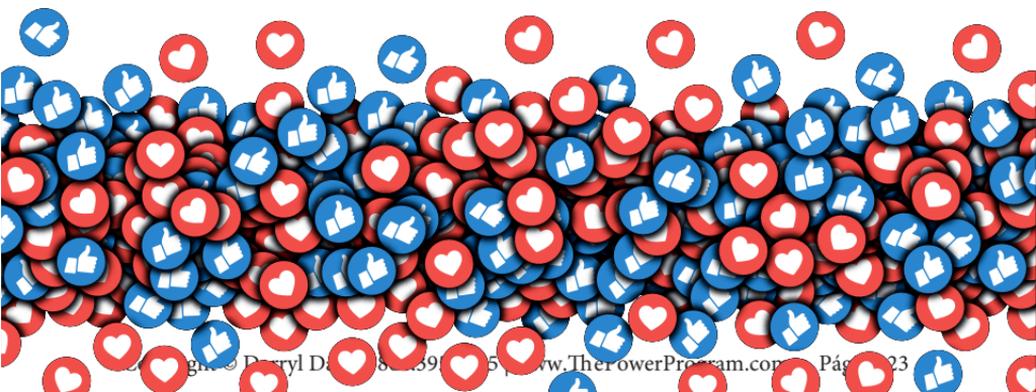
una vez al año y que tú estás encantado de prestar ese servicio.

Se sorprenderá de cómo puede convertir a estos clientes, antes descuidados por otro agente, en nuevas adiciones a su propia esfera de influencia con un poco de tiempo, atención y conexión.

### **3. Sé un ninja de Facebook.**

Los agentes más inteligentes se convierten en un gran recurso en las páginas de Facebook de la comunidad de los barrios que representan. En estas páginas la gente pide recomendaciones, busca a su perro perdido, comparte eventos, etc. Involúcrate, no en el sentido de QUE QUIERES VENDER TU CASA, sino como un recurso para esas recomendaciones.

Alguien que publique buena información sobre la comunidad, los barrios, y sí, ocasionalmente sobre el mercado y cómo afecta a esa comunidad. Es una buena manera de recordar a los vecinos que eres un recurso para ellos.



# PASO SEIS:

## Be Accountable

Me encanta el concepto de compañeros de responsabilidad. Profesionales inmobiliarios que se asocian para mantener el compromiso de cada uno de ellos de mantenerse en el camino de sus objetivos. Es como tener un compañero de gimnasio. Es mucho más probable que te presentes a una cita con la cinta de correr y la máquina de pesas si alguien se reúne contigo allí, ¿verdad? Comparte tus objetivos. Encuentra un mentor, un entrenador o un compañero que te ayude a cumplir tus compromisos, y tú puedes ayudarles a hacer lo mismo. Así ganáis los dos.

Ahora no es el momento de estar en modo oculto. Lo que hagas en los próximos 30 días marcará el ritmo de los próximos seis meses. Lánzate. Da todo lo que tienes. Sorpréndete a ti mismo.

¿Listo para asumir tus objetivos como un gran productor? Ponga en marcha estos seis pasos a partir de hoy. Tu vida y tu carrera cambiarán para mejor cuando lo hagas.

***Recuerda, ¡estamos aquí para ti! ¡Hagamos que los próximos seis meses sean espectaculares!***

# Acerca de *Darryl Davis*

Las ventas son el negocio de las personas por excelencia. Por eso Darryl Davis ha viajado por todo el mundo ayudando a líderes, profesionales de las ventas, miembros de asociaciones y equipos corporativos en convenciones, conferencias, retiros corporativos, talleres de ventas y cumbres para aprender las habilidades, la mentalidad y las estrategias necesarias para construir relaciones poderosas y crear clientes para toda la vida.

Darryl es un conferenciante y entrenador aclamado internacionalmente y un autor de tres libros de gran éxito. Su libro **"How to Become a Power Agent in Real Estate"**© está en el 1% de los libros más comprados en Amazon.

Su programa **"The Power Program"**® ha demostrado que ayuda a los agentes a duplicar su producción con respecto al año anterior.

Hoy en día, Darryl ofrece con pasión más de un centenar de conferencias magistrales, talleres y eventos de ventas intensivos de un día cada año en todo el mundo. Los miembros de la audiencia y los clientes comparten testimonios de impactos que cambian la vida, desarrollo de habilidades que cambian la carrera y experiencias que hacen reír.

**¿Está preparado para ofrecer lo mismo a su próxima audiencia? Contrate a Darryl hoy mismo.**



**El coash adecuado. La formación adecuada. Los recursos adecuados.**



## **El momento adecuado para volver a ENAMORARSE de su carrera inmobiliaria**

About *The Power Program*:  
(Acerca del Programa Power Agent)

Se trata de un programa de formación y entrenamiento práctico para profesionales inmobiliarios que ayuda a los agentes a duplicar sus ingresos año tras año, a desarrollar una base de referencias con la que puedan contar y a diseñar vidas y carreras por las que merezca la pena sonreír.

# What do you get as a *Power Agent*®?

(Qué se obtiene como)

- Membresía a la Plataforma de Coaching **Power Agent**® de Darryl Davis
- Acceso a las llamadas semanales de **Power Agent**® en las que Darryl resuelve problemas, comparte estrategias y responde a sus preguntas inmobiliarias más urgentes EN VIVO
- Acceso a la formación en **audio y vídeo de Darryl, a las herramientas inmobiliarias de los expertos, a las opiniones mensuales de los mejores agentes, a los recursos de cotización y venta**, y mucho más
- *Boletines electrónicos semanales llenos de herramientas, formación e inspiración*
- **Bonos** de seminarios web mensuales sobre temas específicos
- **Bonos** de formación a lo largo del año

¿Desea aumentar continuamente su historial de anuncios y desarrollar su negocio? Conviértase en un **Power Agent**® hoy mismo en [www.ThePowerProgram.com](http://www.ThePowerProgram.com).

[www.ThePowerProgram.com](http://www.ThePowerProgram.com)®