



HUGO LESCANO

JORNADAS DE CAPACITACIÓN PARA MARTILLEROS PÚBLICOS

Uso de la Inteligencia Artificial y Estrategias Facilitadoras

Contenido para el viernes de tarde (4 horas reloj)

- Obstáculos y desafíos de la actividad inmobiliaria.
- Dinámica Inicial: Los participantes se dividen en grupos y plantean principales obstáculos e inquietudes de su actividad. Luego comparten con el grupo.
- Definición y ejemplos de IA como facilitadora del sector inmobiliario.
- La Inteligencia Artificial como aliado en la Atención al Cliente y Ventas.

- ChatGPT como Herramienta para Martilleros.
- Funcionamiento de ChatGPT y su aplicación en la atención al cliente.
- Ejemplos prácticos de uso en todo el proceso de trabajo.

- La Disciplina y la automotivación como Eje Necesario de un Martillero.
- Importancia de la disciplina en la gestión del tiempo y el cumplimiento de objetivos.
- Estrategias y herramientas para la organización y optimización de resultados.
- Automotivación. Técnicas y Estrategias eficaces.

- Cierre del Día y Reflexiones.
- Resumen de lo aprendido.
- Test de Motivación y Productividad (MAS).

- Introducción a la automotivación.
- Resultados del Test MAS.
- Dinámica Grupal.

Contenido para sábado de mañana (4 horas reloj)

- Trabajo en Equipo y liderazgo cooperativo.
- Capital Social y estrategias de cooperación profesional.
- Técnicas y estrategias cooperativas.
- Dinámica grupal.

- Liderazgo cooperativo para Empresas Familiares.
- Desafíos y facilitadores del trabajo en equipos familiares.
- Organización del Tiempo y Automotivación.
- Técnicas de gestión del tiempo que favorecen la productividad.

Cierre