**Test para Emprendedores Inmobiliarios**

Pon a prueba tus capacidades para que conozcas tus posibilidades de éxito en el sector inmobiliario. Este test te ayudará a conocer cuál es tu punto de partida con respecto al conocimiento de tus actitudes y aptitudes a la hora de poner en marcha tu propio negocio inmobiliario como agente asociado, conociendo así tus fortalezas y habilidades.

Marca la casilla con las afirmaciones con las que te sientas más identificado (sólo una por cuadro).

**Perfil psicológico**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **¿Cuándo das por terminada una tarea?** |  |
| 1. **El compromiso que adquiera con mis compañeros, clientes, etc. será prioritario porque se merecerán lo mejor. Creo que hay que trabajar hasta conseguir un resultado perfecto.** |  |
| 1. **Debo esforzarme por conseguir el mejor resultado posible, pues la calidad se valora mucho, pero hay que abandonar este propósito cuando hay que comenzar otra tarea.** |  |
| 1. **La experiencia me dice que no hay nada perfecto. En ocasiones porque no es posible materialmente, y en otras circunstancias porque no merece la pena buscar la perfección, ya que eso sería costoso.** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **¿Cuál es tu posición sobre el liderazgo?** |  |
| 1. **Considero que soy una persona carismática y con dotes de liderazgo, y que esto es fundamental para emprender.** |  |
| 1. **No me considero un líder, pues eso es algo que puedo compensar con mis dotes de comunicador y mi capacidad profesional.** |  |
| 1. **El trabajo puede sustituir cualquier otra carencia personal que uno pueda tener.** |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. **¿Cuál es tu actitud hacia los cambios?** | |  |
| 1. **El día a día trae sorpresas que hay que sortear. No me gusta, pero lo acepto. Es mi responsabilidad.** |  | |
| 1. **Procuro evitarlos y, cuando se producen, les doy prioridad y los resuelvo según mi disponibilidad de agenda.** |  | |
| 1. **Los acepto si vienen, y si no, los busco.** |  | |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Ante la satisfacción de los resultados…** |  |
| 1. **Busco el reconocimiento de los demás, porque forma parte del éxito conseguido.** |  |
| 1. **No necesito irlo diciendo por ahí, pero si resulta reconfortante que me lo reconozcan.** |  |
| 1. **Reafirmo mi satisfacción interior, pero no necesito compartirla con los demás.** |  |

**Energía e iniciativa personal.**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **¿Con cuál de las siguientes definiciones te sientes más identificado?** |  |
| 1. **Suelo organizar e intentar nuevas cosas, y disfruto mucho con ello.** |  |
| 1. **Tengo iniciativa si es necesario, pero no me satisface emprender continuamente.** |  |
| 1. **Soy muy trabajador y me encanta que me tengan en cuenta para nuevos proyectos, pero no me gusta emprenderlos.** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Hay diferentes formas de enfrentarnos a nuevos proyectos y todas ellas pueden darnos igualmente éxitos empresariales. ¿Con qué te identificas?** | |
| 1. **Soy sistemático y organizado. La improvisación me pone nervioso.** |  |
| 1. **Soy como un barco. Me marco un objetivo y en función de cómo sopla el viento me voy adaptando para llegar a él.** |  |
| 1. **Improviso bastante. Eso funciona. Hay que adaptarse al momento** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Tenemos la imagen del empresario “siempre ocupado” con su negocio. Pero no todos los empresarios tienen la misma forma de pensar. ¿Qué encaja más con tu forma de pensar?** | |
| 1. **Dedicación total. Cuando se trata de que un proyecto salga adelante no se mide el tiempo.** |  |
| 1. **Si no se convierte en costumbre, no me importa trabajar mientras todo el mundo descansa o se divierte.** |  |
| 1. **Los fines de semana son sagrados. Las noches, la familia y los amigos, también. El trabajo, tiene sus horas y no se le deben dedicar más.** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **La suerte es una variable que afecta a todos los aspectos de nuestra vida. Respecto a la creación de empresas, ¿cómo piensas que puede afectar la suerte al éxito de un negocio?** | |
| 1. **Pienso que la suerte existe, pero la encuentras cuando trabajas duro.** |  |
| 1. **En una empresa, por mucho que trabajes, si no tienes suerte, no sale adelante.** |  |
| 1. **A veces, con un golpe de suerte puedes hacerte de oro sin demasiado esfuerzo.** |  |

**Creatividad e Innovación.**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **¿Consideras que tienes una idea que te va a permitir montar una empresa?** |  |
| 1. **El mercado es lo verdaderamente importante. Se trata de detectar sus necesidades, y pensar como cubrirlas con eficacia.** |  |
| 1. **Tengo una idea y eso es importante, pero lo es más calcular la capacidad de sacarla adelante y conocer sus posibilidades.** |  |
| 1. **Toda idea es susceptible de ser considerada como modelo de negocio y será el principio del camino de emprender, que se irá descubriendo a medida que se avanza.** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **¿Estás convencido de que tienes un producto o servicio que tendrá éxito?** |  |
| 1. **Conozco muy bien el producto o servicio que voy a ofrecer, y sé que competiré con éxito por servicio, precio y calidad.** |  |
| 1. **El hecho de montar una empresa se basa en el conocimiento de lo que hay que hacer. Si no fuera así, no habría ningún interés en montarla.** |  |
| 1. **Estoy centrado en el cliente, lo que le falta o puede necesitar, aunque todavía no soy consciente de cuánto hay que mejorar.** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **¿Crees que investigar es importante?** |  |
| 1. **Siempre viene bien plantearse nuevas formas de hacer los productos o servicios, sistematizar procesos rutinarios y dedicar el esfuerzo a aportar un valor añadido que te diferencie.** |  |
| 1. **Pienso que es una inversión que merece la pena realizar. Siempre estoy atento a lo que ocurre en el sector donde quiero realizar mi actividad empresarial.** |  |
| 1. **Poco se puede aportar a lo que ya está inventado, lo que hay que hacer es mejorarlo.** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **¿Te has preguntado si eres innovador?** |  |
| 1. **Al principio hay que ser humilde y saber que se tiene muy poco. Lo verdaderamente innovador es comprender que el conocimiento que nos hace competitivos se adquiere poco a poco.** |  |
| 1. **Lo importante es conocer qué se hace en otros mercados más avanzados y adaptarlo a las necesidades de los clientes.** |  |
| 1. **Lo que hay que saber hacer es cómo acceder al mercado; sobre todo, hacer creer al cliente que el resultado le va a agradar.** |  |

**Capacidad de Análisis.**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **¿Qué es imprescindible para empezar** |  |
| 1. **Tener claro quiénes son mis clientes.** |  |
| 1. **Si el productor/servicio es interesante y tengo dinero, ya vendrán los clientes.** |  |
| 1. **Trabajar duro es suficiente.** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **¿Con qué opinión te identificas más?** |  |
| 1. **Siempre que tengo tiempo me gusta enterarme de las novedades empresariales.** |  |
| 1. **Me parece interesante todo lo que ocurre a mí alrededor. Nunca se sabe de dónde pueden venir ideas interesantes.** |  |
| 1. **Conozco de sobra el mundo empresarial y no necesito aprender más.** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **¿Consideras necesario definir metas?** |  |
| 1. **Sería necesario planificar qué es lo que quiero hacer, con qué medios voy a contar y en qué plazo de tiempo debería lograrlo.** |  |
| 1. **Es interesante plantearse objetivos a los que llegar, aunque creo que antes de que la empresa haya empezado a funcionar no es posible realizar una planificación consistente.** |  |
| 1. **Pienso que lo importante es vender, así se consiguen las metas. Planificar es poco realista, porque no sabemos qué pasará.** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **Si hay problemas con un pedido…** |  |
| 1. **No serviría el pedido hasta que estuviera en las condiciones de calidad óptimas.** |  |
| 1. **Lo que intentaría es que el cliente quedará totalmente satisfecho con el pedido.** |  |
| 1. **Me parece que serviría el pedido porque, como ya está vendido, he conseguido mi principal objetivo.** |  |

**Propensión al Riesgo.**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **¿Hasta qué punto hay que arriesgar?** |  |
| 1. **No me preocupa arriesgarme siempre que conozca el riesgo y pueda, en cierta medida, evaluarlo y afrontarlo.** |  |
| 1. **No me preocupa arriesgarme porque forma parte de la toma de decisiones, y siempre hay una parte de ellas que es incontrolable, y que hay que asumir.** |  |
| 1. **Creo que para tomar una decisión hay que estar seguro y no arriesgarse, ya que lo imprevisto es siempre desagradable.** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **¿Cómo te afectan los problemas?** |  |
| 1. **No rehúyo los problemas, me gusta analizarlos, y busco asesoramiento cuando hace falta. Luego decido cómo resolverlos.** |  |
| 1. **No me asustan los problemas y me gusta solucionarlos. Son un reto inherente a mi actividad profesional.** |  |
| 1. **Cuando se presenta un problema busco a alguien que me asesore y me lo solucione. Dispondré de un servicio de atención al cliente que evalúe la calidad.** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **¿Qué se ajusta más a tu opinión?** |  |
| 1. **Hay que considerar siempre el riesgo, aunque en ocasiones conviene buscar asesoramiento externo.** |  |
| 1. **Es un proceso reflexivo donde identifico todos los riesgos posibles. Cuantifico la posibilidad de que ocurran y los evalúo.** |  |
| 1. **La intuición y experiencia te permiten sopesar el riesgo y, en casos de urgencia, no depender de asesoramientos pues, al fin y al cabo, las decisiones las tomo yo.** |  |

**Motivación.**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **¿En qué respuesta te ve reflejado?** |  |
| 1. **Enfrentarse a los problemas es un reto personal, una forma de medir sus facultades.** |  |
| 1. **Si otros salen adelante, yo también.** |  |
| 1. **Las dificultades se superan por el reconocimiento que recibes del entorno.** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **¿Qué se ajusta más su idea inicial?** |  |
| 1. **Quiero ganar dinero y poder.** |  |
| 1. **Quiero ganar dinero para tener un nivel de vida aceptable.** |  |
| 1. **El dinero no es algo que me preocupe.** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **El dinero propio es importante…** |  |
| 1. **Es más importante saber cómo conseguirlo que disponer de dinero propio.** |  |
| 1. **Una buena inversión es necesaria para comenzar con buen pie.** |  |
| 1. **Es necesario, pero no es algo crítico.** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **¿Con qué te identifica más?** |  |
| 1. **Me gustaría ser mi propio jefe.** |  |
| 1. **Trabajar para otros requiere el mismo esfuerzo que trabajar para mí.** |  |
| 1. **Someterme a la disciplina de trabajo que me impone otra persona coarta mi iniciativa.** |  |

**Capacidad de relación (de influencia)**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **¿Con cuál de estas tres afirmaciones estás más de acuerdo?** |  |
| 1. **Me considero un buen comunicador capaz de transmitir lo que pretendo con mis ideas. Creo que se debe a que genero confianza porque no digo cosas que no pienso.** |  |
| 1. **Creo que lo bueno se comunica prácticamente solo, no es necesario que alguien lo “venda”. Da confianza por sí solo.** |  |
| 1. **Me considero un buen comunicador porque, aunque en general digo lo que pienso, si la ocasión lo requiere y es beneficioso para la empresa, puedo variar al respecto.** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **¿Con qué afirmación te identifica más?** |  |
| 1. **La función comercial será más o menos importante dependiendo de lo que vendas.** |  |
| 1. **Creo que es imprescindible una buena organización comercial para conseguir el éxito en cualquier empresa. Si no soy capaz de vender los productos o servicios mi futura empresa no tendría razón de existir.** |  |
| 1. **Creo que lo importante es tener un buen producto o servicio, con ello ya tendría aseguradas mis futuras ventas. Luego, según el volumen de ingresos, me esforzaré más o menos.** |  |

Envíanos el test con tus respuestas a [mahsteam@gmail.com](mailto:mahsteam@gmail.com) con tus datos (nombre y apellidos) y en unos días te enviaremos los resultados.

Gracias por tu confianza

Más información sobre nosotros en [www.mahsteamsystem.com](http://www.mahsteamsystem.com)

Imagen que contiene exterior, firmar, dibujo, palo

Descripción generada automáticamente