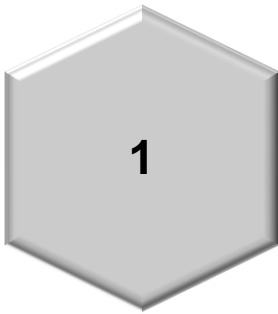


**COACHING PARA  
EMPREENDEDORES E  
INVERSIONISTAS QUE  
DESEEN PROSPERAR**

**12 WEBINARS  
PARA CREAR HÁBITOS  
DE RIQUEZA**

## **WEBINAR 3**

La Regla 80-20  
Invirtiendo en USA



# EL PORQUE

¿POR QUÉ QUIERO SER INVERSIONISTA?

1. Resultado, propósito y acciones de un emprendedor e inversionista.
2. El ADN de un emprendedor/inversionista.
3. El poder del deseo.
4. La Regla 80/20 de un emprendedor.
5. PLAN de acción y desarrollo como emprendedor/inversionista.

Las personas no planean fracasar ; fracasan por no planear y tomar accion oportuna!

~Coach Saul Serna



## LAS 12 SESIONES

### SEMANA 1

Como minimizar el riesgo y maximizar el retorno de su inversión.

### SEMANA 2

El ADN del inversionista exitoso.

### SEMANA 3

Las reglas de inversión en los estados unidos.

### SEMANA 4

Los 18 pasos de un plan de acción con propósito rentable.

### SEMANA 5

El valor del tiempo en las decisiones e inversiones.

### SEMANA 6

La diferencia entre comprar e invertir; el retorno en la intención.

### SEMANA 7

Evaluando inversiones activas y pasivas.

### SEMANA 8

6 técnicas para mejorar el rendimiento personal y de la inversión.

### SEMANA 9

Las 4 leyes mentales de la prosperidad.

### SEMANA 10

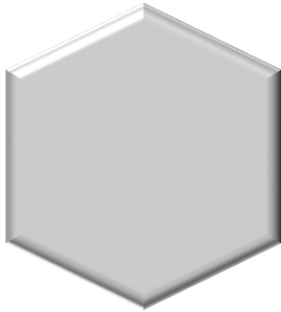
Trabajando con su equipo inmobiliario y de administración de propiedades. De la A a la Z.

### SEMANA 11

Los 3 pasos a seguir para hacer lo que ama y amar lo que hace.

### SEMANA 12

Cómo crear su propia empresa de inversiones inmobiliarias.



## REPASO Y LECCIONES DEL WEBINAR 1-2



**Resultado, propósito y acciones de un emprendedor e inversionista para minimizar el riesgo y maximizar el retorno en su inversión**



**El ADN de un emprendedor-inversionista**



## RETOS

- 1 ESTAR PREPARADOS
- 2 ESTAR COMPROMETIDOS
- 3 LA RENTABILIDAD EN SU INVERSION
- 4 TENER UN EQUIPO DE CONFIANZA
- 5 ENCONTRAR BUENAS INVERSIONES
- 6 CONTAR CON BUENA ASESORIA PROFESIONAL
- 7 FALTA DE DINERO
- 8 ANALISIS DEL FACTOR RIESGO
- 9 EL MIEDO A LA INVERSION
- 10 FALTA DE INFORMACION RELEVANTE
- 11 DISCIPLINA
- 12 CRECIMIENTO



**Business For Life™**

**SER**

## EL ADN DEL INVERSIONISTA

**I**

INVERTIR INTELIGENTEMENTE

**N**

NUEVAS TENDENCIAS DE MERCADO

**V**

VISION FINANCIERA

**E**

EMPRENDEDOR

**R**

RESPETA EL DINERO

**S**

SOLVENCIA ECONOMICA

**I**

INSPIRA A OTROS A INVERTIR

**O**

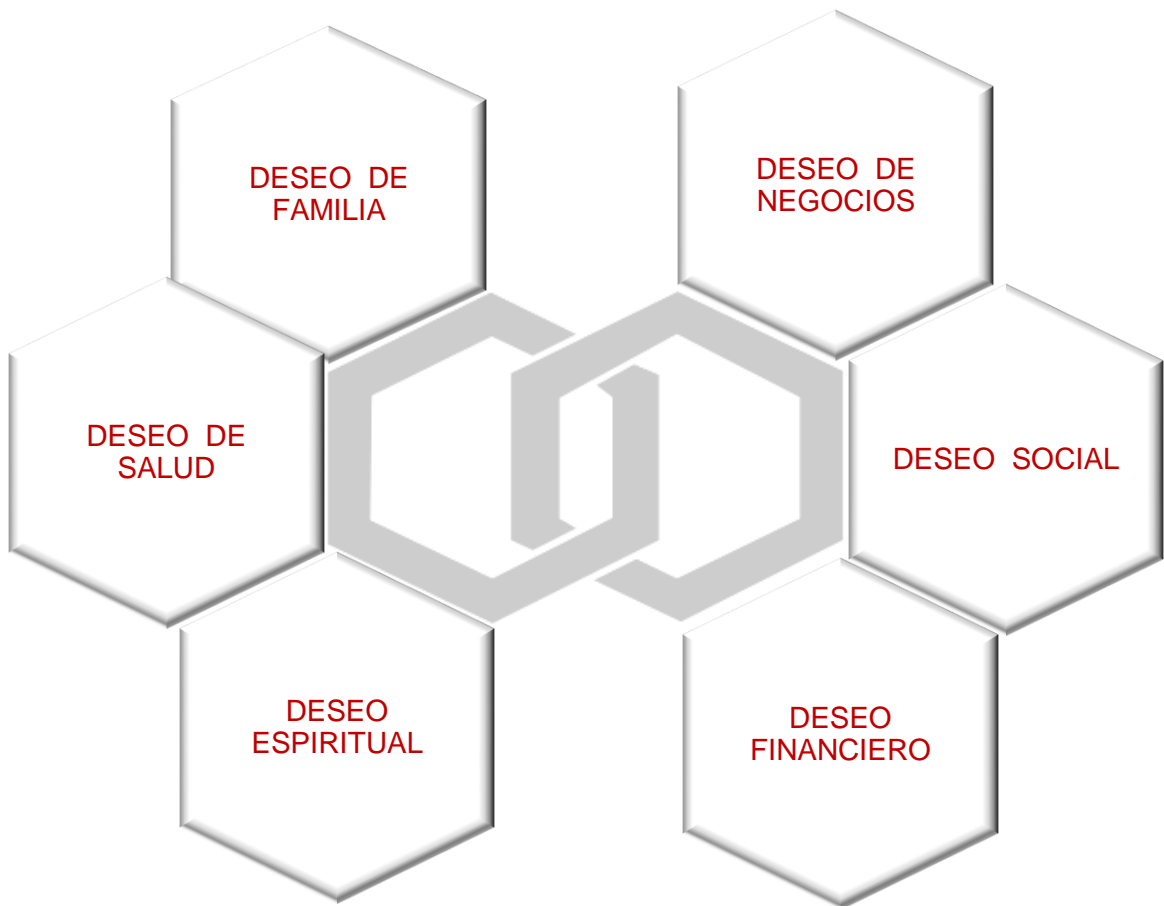
ORDENA SU PROCESO

**N**

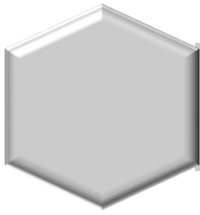
NO DUDA DE SU POTENCIAL



## MI PLAN DE DESEOS



REVISARLO TODOS LOS DIAS, PARA AFIRMAR QUE  
SUS DESEOS SE TRANSFORMARAN EN  
RESULTADOS



## TAREAS







## WEBINAR 3

---

### La regla 80/20

**Para emprendedores e inversionistas.**



¿Por Qué el 20% de los inversionistas tienen el 80% de las ganancias? Existen ciertas reglas en el proceso de la inversión. En esta sesión nos enfocamos en definir las reglas del juego para que disfrute emprendiendo en su negocio e invirtiendo en su futuro. Cuando no se siguen las reglas básicas y se toman atajos, lo único que se aprende es a tener excusas y no resultados. Las reglas del juego son claras y definidas y los emprendedores con éxito lo saben y las aplican con disciplina.

---



## REGLAS 80/20

El 80% del tiempo lo invertiré en actividades relacionadas a GENERACIÓN DE NEGOCIOS, y el 20% MANEJANDO ESOS NEGOCIOS.

- Todas las demás ACTIVIDADES GIRAN ALREDEDOR de las inversiones.
- El tiempo APRENDIENDO Y EVALUANDO INVERSIONES es tan importante como una COMPRA O VENTA.
- Las actividades de la tarde son el REFLEJO DE LAS ACCIONES DE LA MAÑANA.



## REGLAS 80/20

El 80% de mi éxito está en LA FORMA COMO PIENSO y COMO ME SIENTO acerca de mi trabajo. El 20% ES EL TRABAJO EN SÍ.

- Lo que PIENSO afecta LO QUE DIGO Y LO QUE HAGO.
- Mi ESTADO FÍSICO Y MENTAL son los elementos claves para tener efectividad en la inversión.
- Para mantener el MÁXIMO ESTADO DE ÁNIMO, revisaré mi plan y visualizaré MIS RESULTADOS diariamente.
- Mis resultados son proporcionales a mis prácticas. Para mejorar mi rendimiento debo PRACTICAR RENDIR.



## REGLAS 80/20

El 80% de mi éxito es DIRECTAMENTE PROPORCIONAL al servicio que proveo, el 20% es por estar en el sitio apropiado a la hora apropiada.

- La definición de servicio es: LO QUE UNA PERSONA HACE para el beneficio de otro
- DECIR LA VERDAD es servicio.
- Siempre ganaré cuando PROVEO BUEN SERVICIO.



## REGLAS 80/20

El 80% de mi motivación es interna, el 20% es externa.

- Mi energía depende de MI

**A**LIMENTACIÓN Y MI DESCANSO

**M**EDITACIÓN- MIS PENSAMIENTOS

**A**CCIONES CON PROPÓSITO

**R**ESULTADOS

- Nunca tomo lo que otros dicen a manera PERSONAL, ya que lo que otros digan de mí, es basado en sus percepciones y creencias.



## REGLAS 80/20

El 80% de mi motivación es interna, el 20% es externa.

- Para mantener mi energía a un alto nivel, me rodeo de personas que:

1. DISFRUTO.

2. DE LAS CUALES PUEDO APRENDER.

3. A LAS CUALES PUEDO ENSEÑAR.

4. CON LAS QUE PUEDO HACER NEGOCIOS.



## ENFOQUE

- A. Debo aprender a controlar mis DISTRACCIONES para poder mantener enfoque en mis actividades.
- B. Cuando cambio el enfoque inmediatamente cambian los RESULTADOS.
- C. El enfoque es el poder de DIRECCION. Este poder nos ayuda a cambiar la forma como pensamos, como sentimos y como actuamos.
- D. Mi ENFOQUE debe estar en el PLAN

**P**REPARACION

**L**ECTURA

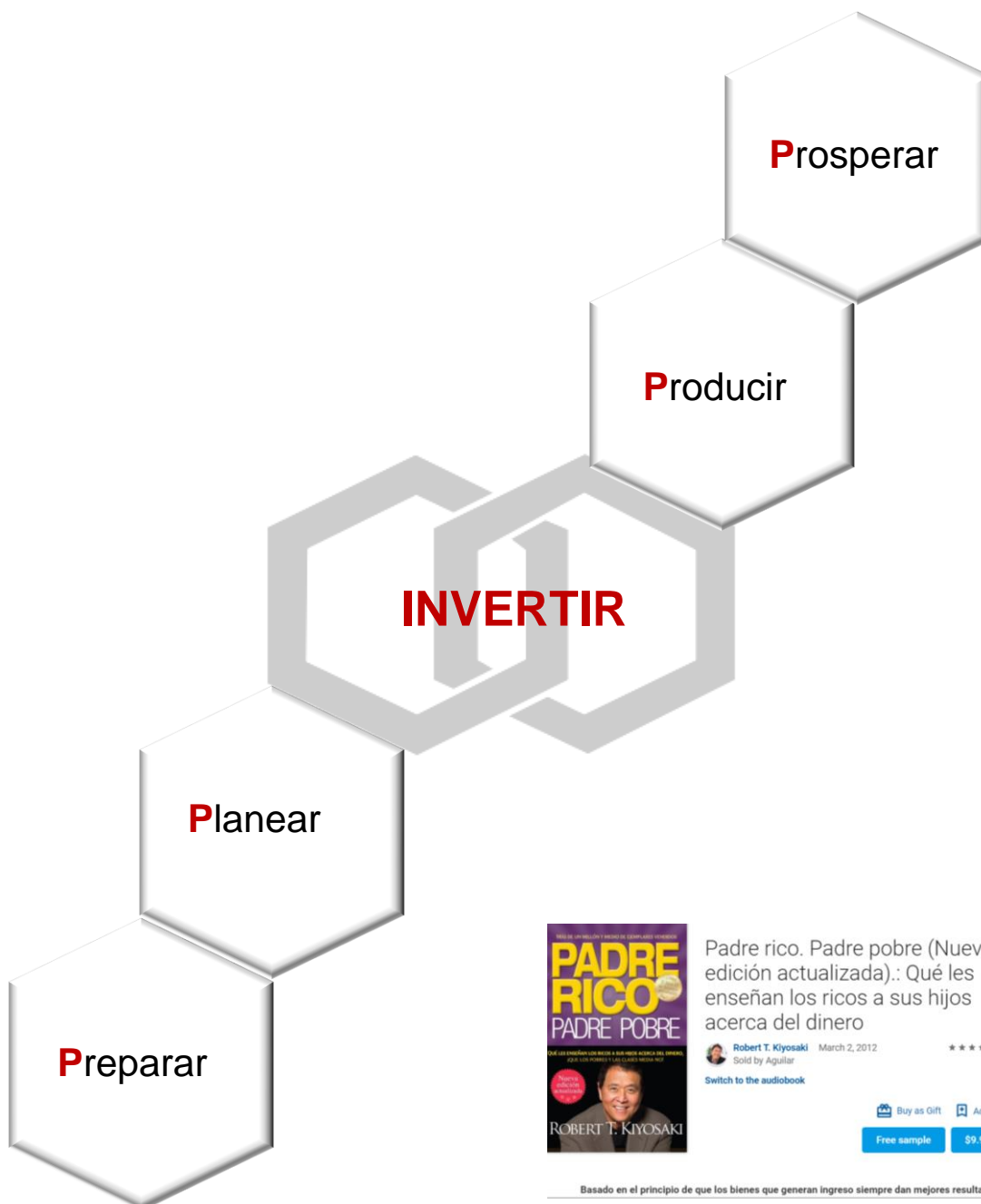
**A**DQUISICION

**N**EGOCIACION



Business For Life™

## EL FACTOR **PADRE RICO-PADRE POBRE**



Padre rico. Padre pobre (Nueva edición actualizada): Qué les enseñan los ricos a sus hijos acerca del dinero

Robert T. Kiyosaki  
Sold by Aguilar  
March 2, 2012

★★★★★ 6,372

Switch to the audiobook

Buy as Gift Add to Wishlist

Free sample \$9.99 Ebook

Basado en el principio de que los bienes que generan ingreso siempre dan mejores resultados que





Business For Life™

## EL CICLO DE LA INVERSION



LA FORMULA DE LA PROSPERIDAD

All Images Videos News Maps More

About 5,890,000 results (0.60 seconds)

Tip: Search for **English** results only. You can specify your search language.

See LA FORMULA DE LA PROSPERIDAD

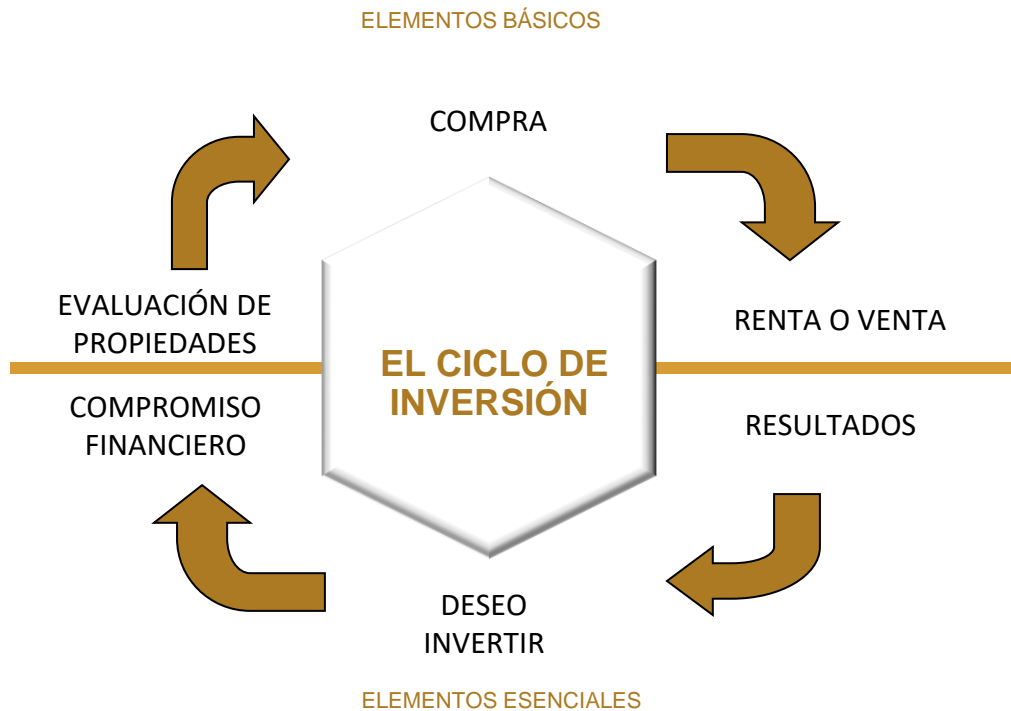


EL FACTOR **DESEO**



Business For Life™

## EL CICLO DE LA INVERSION



## EL FACTOR DESEO



## ELEMENTOS ESENCIALES

1. **Deseo de invertir** - El primer paso es querer invertir en propiedades para formar y fortalecer su futuro financiero. Una vez desea invertir, el segundo paso es comprometerse a organizar sus finanzas.
2. **Compromiso** - Análisis financiero y evaluación de capacidad de apalancamiento. Puede comprar propiedades en efectivo o considerar apalancar la financiación con un banco, los propietarios o fondos de inversión. Al tener sus finanzas en orden, el siguiente paso es evaluar opciones de inversión.
3. **Evaluación de opciones de inversión** - Desde casas familiares, multifamiliares, comerciales o condominios, bien sea para comprar y rentar o para comprar, remodelar y revender en varias ciudades de Estados Unidos o España, su coach le ayuda en la evaluación de cada inversión y retorno proyectado. Ya una vez escogida la propiedad se hace la oferta.



## ELEMENTOS BASICOS

4. **Compra** - Dependiendo de su estrategia tributaria y beneficios de cada país y estado, debe considerarse la compra como persona natural o bajo una empresa formada para la compra. La clave en hacer una buena inversión empieza por hacer una buena compra.

5. **Renta o venta** — Si desea rentar la propiedad para recibir flujo de caja o vender para recibir un retorno en la inversión, debe considerar el impacto tributario y los riesgos y beneficios de cada opción.

6. **Resultados** - Dependiendo de la estrategia de inversión puede reinvertir el dinero de la venta en otra propiedad o refinanciar sus propiedades y usar esa equidad para adquirir más propiedades, esto depende de sus deseos; muchas personas aplican para obtener su visa como inversionistas en Estados Unidos.



Business For Life™



**NAR**

## **CODIGO DE ETICA**

<https://www.saulserna.com/file-share>

### **Código de Ética Profesional y de Normas de Conducta de la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios (National Association of Realtors®) En vigor a partir del 1 de enero de 2020**

Toda vez que en el presente código y preámbulo se utilice la palabra REALTORS®, este término incluirá a los asociados de los agentes inmobiliarios, REALTOR-ASSOCIATE®s.

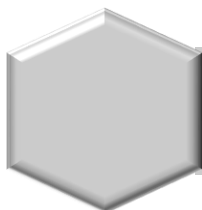
Si bien el Código de Ética Profesional establece obligaciones que podrían superar aquellas requeridas por la ley, en cualquier circunstancia en que el Código de Ética Profesional y la ley entraran en conflicto, prevalecerán las obligaciones establecidas por la ley.

#### **Preámbulo...**

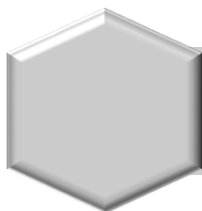
La tierra es la base de todo. La supervivencia y el desarrollo de las instituciones libres y de nuestra civilización dependen del uso inteligente y la amplia distribución de la propiedad. Los agentes inmobiliarios REALTORS® deben presumir que los intereses de la nación y sus ciudadanos requieren el mejor y más alto uso de la tierra y la más amplia distribución de la propiedad de la tierra. Estos intereses requieren la creación de vivienda adecuada, la construcción de ciudades funcionales, el desarrollo de industrias y de granjas productivas, y la conservación de un medio ambiente sano.

Intereses como los enumerados implican obligaciones que van más allá del comercio normal. Imponen una seria responsabilidad social y un deber patriótico a la cual deben consagrarse los agentes inmobiliarios REALTORS® y para la que deben prepararse en forma diligente. Por esto los agentes inmobiliarios REALTORS® deben esmerarse en mantener y mejorar las normas de la profesión y asumir junto con sus colegas la responsabilidad común por su integridad y respeto.

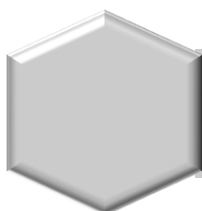
En reconocimiento y apreciación de las obligaciones que tienen con sus clientes y usuarios, el público y entre sí mismos, los agentes inmobiliarios REALTORS® se esfuerzan continuamente por llegar a estar constantemente informados de todo lo relativo a los bienes inmuebles, y además, siendo profesionales competentes, comparten voluntariamente los frutos de su experiencia y estudios. Haciendo acatar este Código de Ética Profesional y colaborando con las entidades



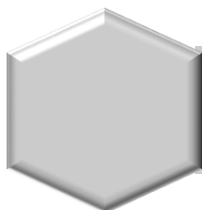
## **CASOS ESPECIFICOS**



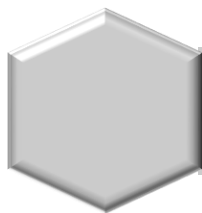
## **OPORTUNIDADES DE INVERSION**



## **PREGUNTAS Y RESPUESTAS**



## **TAREAS**




## OPORTUNIDADES DE INVERSION

<https://raarmls.paragonrels.com/CollabLink/?id=5f948b8c-11ce-4599-832d-16a777eae304>

Active and Available

View Detail



Pending

712 WOODLAND Drive

ROCKFORD, IL 61108 - MLS #202001827

HOUSE

\$85,000

↓ \$4,900


LOVED AND CARED FOR ONE OWNER HOME. FEATURES HARDWOOD FLOORS UNDER CARPET IN LIVING ROOM, HALL AND BEDROOMS. THE KITCHEN AREA IS OPEN TO LIVING ROOM AND FAMILY ROOM. A FLAGSTONE, WOODBURNING FIREPLACE IS THE FOCAL POINT OF THE FAMILY ROOM. ...

BEDS: 3

BATHS: 1.50

18 Days on Market

View Detail



Active and Available

2216 Midway Drive

ROCKFORD, IL 61103 - MLS #202001735

HOUSE

\$85,000


Big master bedroom with fireplace. Updated kitchen, formal dining room, finished basement. Hardwood floors in living room. Fenced yard. 1 1/2 car garage. Vinyl siding and windows. Furnace replaced in 2008.

BEDS: 3

BATHS: 1.00

27 Days on Market

View Detail



Active and Available

7094 Newburg Road

ROCKFORD, IL 61108 - MLS #202001662

HOUSE

\$84,900


Spacious two-story home on large .47-acre lot. There's a living room/dining room combo with hardwood flooring, and galley kitchen with breakfast nook. Main-floor bedroom and half-bath. Upstairs you will find three more bedrooms, including master with deck overlooking the treed ...

BEDS: 4

BATHS: 1.50

17 Days on Market

View Detail



3102 Huffman Boulevard

ROCKFORD, IL 61103 - MLS #202002030

HOUSE

\$82,900

Beautifully and nicely updated home with laminate floors in both living room and dining area. House comes with updated kitchen, stainless steel appliances, fresh paint throughout the whole house and nice size 3 seasons porch with ceramic tile for your personal enjoyment. Upper ...

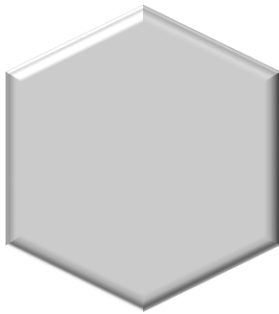
BEDS: 3

BATHS: 1.00

7 Days on Market



**Business For Life™**



## COMPROMISOS

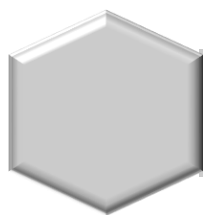
---

**1. LISTA DE DESEOS**

**2. PLAN DE ACCION**

**3. PLAN DE ACCION MAYO 2020**





## PREGUNTAS





Yo...

**Creeré!**  
no dudaré.

Yo...

**Crearé!**  
no destruiré.

Yo...

**Adelantaré!**  
no retrasaré.

**Yo Marcaré El Paso!**

*Y Fijaré Nuevos Niveles De Excelencia!*

**Ahora...Soy  
La Fuerza!**



*Soy...La Visión!*

*Soy...El Compromiso!*

*Soy...El Enfoque!*

*Hoy Y Siempre....*

**Triunfaré!**



**Business For Life**

BUSINESS DEVELOPMENT & COACHING COMPANY

## SEMINARIOS

**COACHING EN GRUPO**

**COACHING UNO A UNO**

BUSINESSFORLIFE.BIZ



# COACHING INMOBILIARIO

**SAUL SERNA**  
COACH

Para emprendedores y asesores inmobiliarios que deseen trabajar en el mercado internacional, asesorando personas que desean invertir en el extranjero y mejorando sus ingresos.

[www.saulserna.com](http://www.saulserna.com)  
+57 3108016248



**Business For Life**  
[www.bflcolombia.com](http://www.bflcolombia.com)

Complejo empresarial Optimus  
Avenida Cll 26 # 96 j - 66 local 29  
+57 310 8016248 +571 3905648