

MODELO INTEGRAL DE TODO O MÉTODO DE NEGÓCIO **[INÍCIO MARÇO | Horário: 9h30-18h30]**

Objetivos mínimos semanais no estágio

- Prospecção CIP's – 50
- Prospecção FSBO – 15 contactos/semana
- Prospecção Concorrência – 5 contactos/semana
- Posicionamento – 30 contactos/semana + 5 comércio/mês
- Angariação
- Participação nas iniciativas de equipa

PROGRAMA

Bloco Posicionamento, Prospecção e Levantamento de Zona

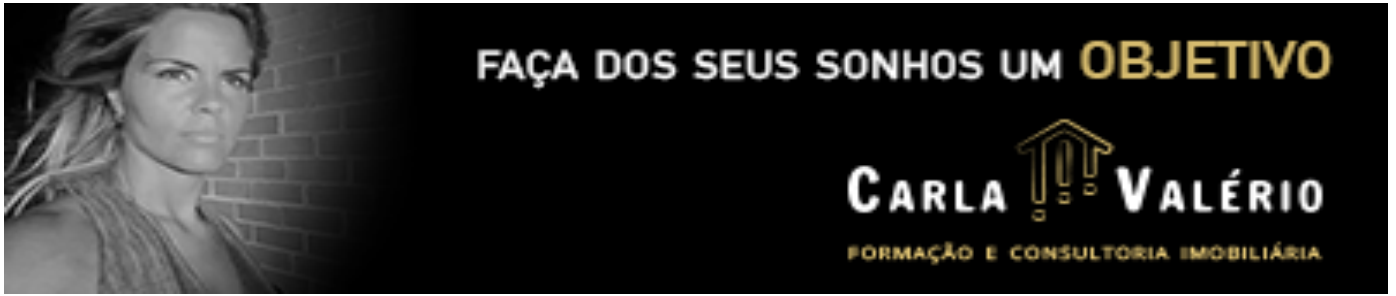
- História e Filosofia da Marca
- Prospecção: Posicionamento Demográfico e Geográfico
- Identificação e Levantamento de Zona

Bloco de Tipos de Prospecção

- Prospecção Vários Tipos Ativa e Passiva
- Exemplos de vários tipos de cada uma
- Conteúdos e as mensagens a passar
- Elaborara respetiva carta de apresentação e distribuir na sua zona

Bloco de Angariação

- Angariação 1ª Reunião (Qualificação de Vendedores Motivações/história do cliente e do imóvel)
- Exclusividade - Vantagens
- Teatro de 1ª Reunião
- Angariação 2ª Reunião (Apresentação e Explicação de EM/PM e DA)
- Teatro de 2ª Visita
- Preenchimento de um CMI e verificação de documentação
- Rua, livre, a retirar informações da sua zona a todos os níveis: transportes, serviços, comercio, target da população, escolas enfim o maior número de informação possível, de forma a conhecerem a vossa zona como a vossa palma da mão !!



Bloco CONCORRÊNCIA E FYSBS

- Como abordar: técnicas e exemplos concretos e Guião
- Teatro e prática
- Identificação de Imóveis à Venda Próprio e Concorrência
- Procurar na zona
- Contactar Imóveis Identificados/Marcar 1ªas Visitas
- Avaliação sobre proprietários e procura de produto
- Explicação de uma Reserva, Proposta, Contrato de Arrendamento, Contrato de Promessa Compra e Venda e Escritura (nível jurídico)

Bloco Qualificação Compradores

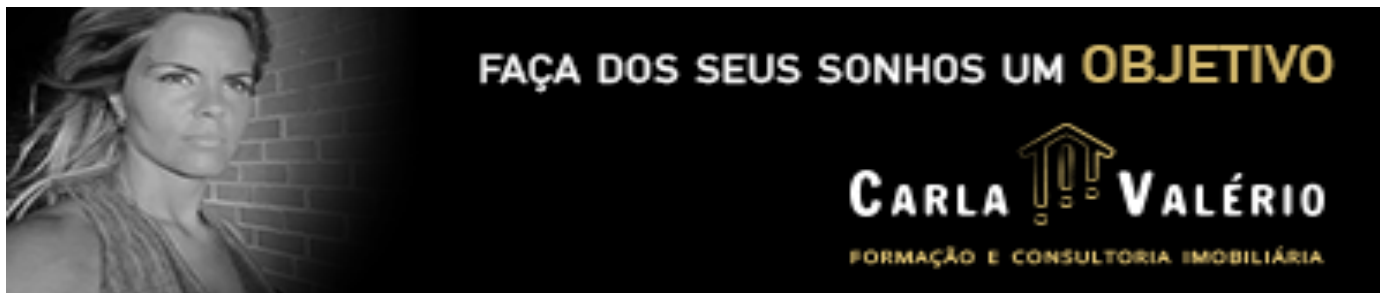
- Qualificação de Compradores (Motivações, Necessidades e Desejos)
- Teatro de qualificação de compradores
- Qualificação Financeira de Compradores
- Teatro de Qualificação Financeira de compradores
- Escala: Imagem/Postura/Atuação
- Teatro

Bloco Visitas

- Visitas Físicas – técnicas, o que dizer e o que não dizer
- Exemplos práticos de casos reais
- Teatro de Visitas a Imóveis
- Dia Propostas
- Dia Reservas
- Avaliação de Compradores/Visitas e Fecho
- Teatro

Tarefas a realizar durante o Estágio com o MENTOR:

- Definição do plano de negócio
- Criação da imagem de marca própria dentro dos parâmetros do Grupo
- Desenvolvimento das ferramentas básicas de trabalho
- Cartões profissionais
- Carta de apresentação profissional
- Dossier de apresentação a proprietários
- Dossier de apresentação a compradores
- Plano de marketing
- Flyer institucional
- Análise de mercado da sua zona/território



Objetivos mínimos obrigatórios após FORMAÇÃO:

- Produtividade mensal - 6 pontos
- Pontuações:
- Angariação arrendamento – 1
 - Angariação venda – 2
 - Transação arrendamento – 2
 - Transação venda – 4
 - Participação nas iniciativas de equipa e Reuniões de Equipa
- Penalizações (**após 3 meses**):
- 1 mês sem atingir objetivos mínimos – exclusão da escala no mês seguinte
 - 3 meses sem atingir objetivos mínimos – rescisão de contrato

NOTA: No caso de equipas de agentes, os objectivos mínimos são proporcionais ao número de agentes que constituem a equipa.

www.carlavalerio.pt | tlm 926854464 | cv@carlavalerio.pt