

Formação Imobiliária

Programa 2017/2018



@quantumformacao



Prospecção Imobiliária

- Vantagens do Farming imobiliário
- Definir e caracterizar o território
- Criar um plano de ação mensal
- Ações de Farming
- Regras para um Farming de sucesso
- Telemarketing e porta-a-porta



Técnicas de Venda

- Como é o processo de decisão
- Importância de qualificar o cliente
- Argumentação e linguagem corporal
- Aumentar a eficácia do fecho da venda
- Como funciona o cérebro do Cliente Imagens e textos de apresentação



Angariação Imobiliária

- Preparar a visita de angariação
- Como proceder durante a visita
- Escolher a melhor estratégia negocial
- Técnicas de fecho da angariação
- Divulgação eficaz do imóvel



Comunicação Positiva

- Benefícios da Comunicação Positiva
- Competências de escuta ativa
- Linguagem não-verbal
- Assertividade e comunicação
- O comportamento assertivo
- Técnicas de questionamento



Iniciação à Fotografia

- Como fotografar melhor
- Conceitos técnicos
- Edição e tratamento de fotografias
- Fotografar imóveis
- Escolha e acondicionamento do equipamento

Negociação

- O processo de negociação
- Estratégias negociais
- Comunicação não-verbal
- Recompensa e neuronegociação
- Negociação imobiliária



Gestão do Tempo

- A importância da gestão do tempo
- Como gere o seu tempo?
- Ferramentas para tornar mais eficaz a sua gestão do tempo
- Saber evitar os erros mais comuns



Urbanismo e Construção

- Bases da gestão urbanística
- Estrutura legislativa
- O projeto e a sua aprovação
- Etapas da construção
- Principais materiais e patologias do imóvel



Atendimento de Excelência

- Impacto do atendimento na qualidade do serviço percebida pelo cliente
- Conceito e técnicas para a excelência no atendimento
- Resolver queixas e reclamações



Desenvolver competências. Construir sucessos!

- Formação para profissionais de mediação imobiliária.
- Desenvolvimento de competências pessoais
- Dinamização e formação de equipas comerciais
- Formadores especializados no mercado imobiliário

Condições especiais para agências e
redes imobiliárias.

Oferta de packs formação e
acompanhamento da equipa.



Gestor do projeto

José Correia Antunes
Partner Manager

jose@quantumcrescimentonegocios.com

Tlm. 914 940 885

Tel. 210 970 821