

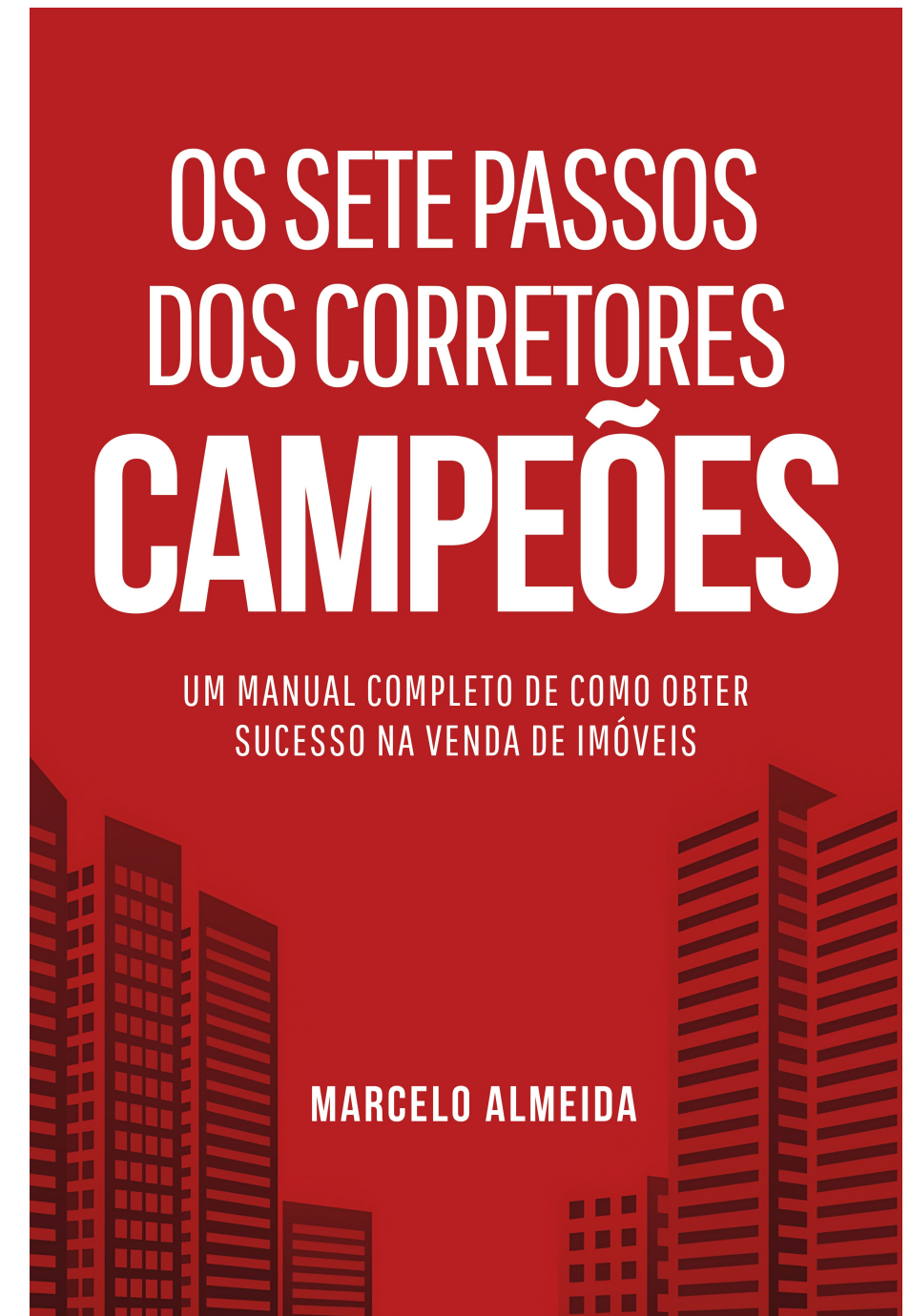
IMPLEMENTAÇÃO COMERCIAL • EXCLUSIVA PARA SUA EMPRESA

Mais método na equipe. Menos dependência de poucos corretores.

OS SETE PASSOS DOS CORRETORES CAMPEÕES

Programa exclusivo e customizado para imobiliárias e incorporadoras.

Método e Mentalidade criam resultados extraordinários.



Não é apenas assistir a um curso. É trabalhar a implementação na sua empresa.

O desafio da equipe

As vendas se concentram em poucos profissionais.

Foco, disciplina e engajamento nem sempre se sustentam na rotina.

Cobrar mais esforço, sozinho, não organiza a operação.

A proposta da implementação

Diagnóstico e conteúdos adaptados à realidade da empresa.

Conceitos, práticas e desafios aplicados com a participação do gestor.

Processos e plano de ação para orientar a continuidade do trabalho.

Desenvolver mais profissionais. Organizar a operação. Apoiar a aplicação do método.

90 dias de desenvolvimento conectado à operação.

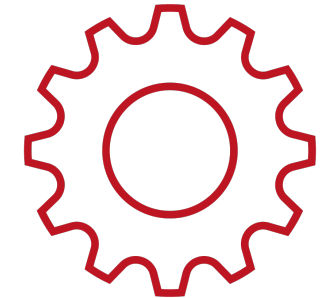
7 encontros quinzenais • 2 horas cada • Online e ao vivo • Marcelo Almeida conduz

1. Diagnóstico	2. Encontros	3. Aplicação	4. Fechamento
Uma hora online com a liderança para conhecer a realidade e orientar a customização.	Conceitos, práticas e desafios com os corretores e o gestor.	Desafios na rotina, grupo de WhatsApp e perguntas antes dos encontros.	Testes, avaliação final e plano de ação para orientar os próximos passos.

14 horas de encontros com a equipe, além do diagnóstico inicial com a liderança.

| Fundação — direção para a atividade comercial.

PASSOS 1 A 4 • A estrutura de sustentação do trabalho comercial.



01 • Direção

A Bússola

Propósito e mentalidade.

02 • Autoridade

A Ponte

Marca pessoal e comunicação.

03 • Produtividade

O Relógio

Gestão e organização do tempo.

04 • Crescimento

A Máquina

Planejamento de funil e geração de leads.

Relação — preparo para atender, negociar e liderar.

PASSOS 5 A 7 • Competências para o relacionamento comercial.



05 • Encantamento

O Coração

Atendimento eficaz e gestão do CRM.

06 • Realização

O Arco e Flecha

Negociação e fechamento.

07 • Superação

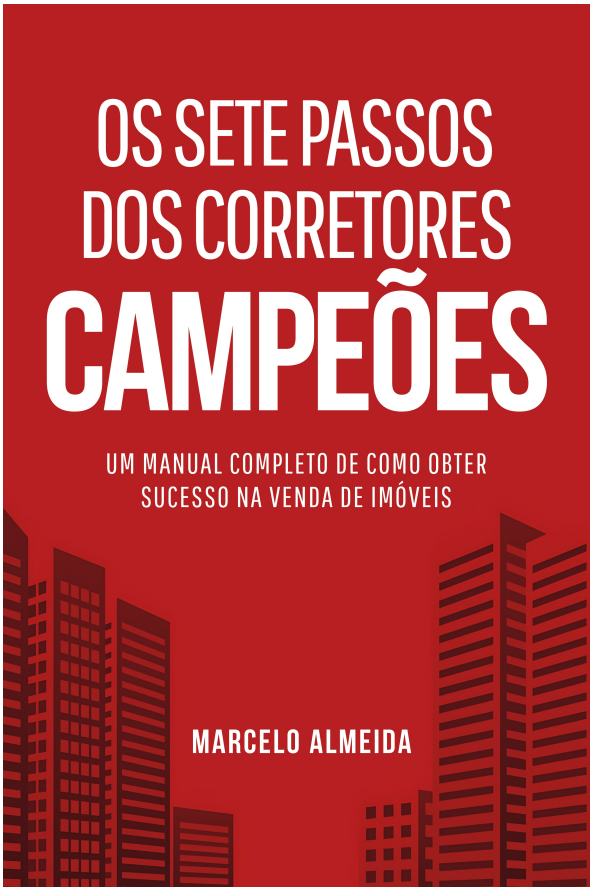
A Chama

Inteligência emocional e liderança.

Materiais e acompanhamento para apoiar a prática.

Um livro por participante, já incluído.

Método de trabalho	Processos, scripts, matrizes, fluxos, funis e plano de ação.
Acompanhamento	Grupo de WhatsApp e formulário de perguntas até um dia antes de cada encontro.
Recursos de apoio	Gravações em plataforma, sugestão de ferramentas, testes e certificado.
Avaliação	Diagnóstico com a liderança e avaliação final da jornada.



Marcelo Almeida. Experiência conectada à prática.

Corretor campeão, pesquisador, consultor empresarial e autor.

Experiência em corretagem, gestão de equipes, consultoria e desenvolvimento de profissionais do mercado imobiliário.

Ex-professor executivo em cursos de pós-graduação de gestão e marketing da FGV.

O livro é a base. A implementação trabalha sua aplicação com a equipe.



Conheça uma implementação para sua equipe.

Para quem	Imobiliárias e incorporadoras a partir de cinco corretores.
Grupos	Até dez participantes, mais o gestor. Um livro por participante incluído.
Investimento	Por empresa, sob consulta. Programa exclusivo e customizado.

Agende a apresentação pelo WhatsApp:

(11) 99697-3715

setepassos.com.br

