

I'm not robot



Angariar para vender pdf

Massimo forte angariar para vender pdf.

Privacy Overview This website uses cookies so that we can provide you with the best user experience possible. Cookie information is stored in your browser and performs functions such as recognising you when you return to our website and helping our team to understand which sections of the website you find most interesting and useful. Strictly Necessary Cookies Strictly Necessary Cookie should be enabled at all times so that we can save your preferences for cookie settings. If you disable this cookie, we will not be able to save your preferences. This means that every time you visit this website you will need to enable or disable cookies again. Se procura o livro de referência para a área de mediação imobiliária, é inevitável que todas as marcas e profissionais do setor referenciem o livro de Massimo Forte, "Angariar para Vender", um best seller que desde 2014 tem vindo a bater recordes de venda e a acompanhar pessoas que têm como objetivo passar de curiosos, a profissionais e verdadeiros Top Producers. "Angariar para Vender", revela o mapa do negócio com tudo sobre a atividade de mediação imobiliária, um negócio que o autor considera ser "de pessoas para pessoas". Saiba como comunicar, trabalhar e angariar com ética, desde a fase da prospeção, até à negociação, fecho, venda e fidelização, percorrendo os modelos, as técnicas, os sistemas, as ferramentas, as tecnologias e as principais tendências acompanhadas de testemunhos valiosos para quem gere agências, atua no terreno, ou simplesmente para quem não sabe por onde começar. Com a ambição de ser muito mais do que um livro, "Angariar para Vender" pode ser o seu mapa do negócio e manual de boas práticas com ensinamentos, valores e inspiração que pode ter sempre à mão. Para isso conta com o prefácio de João Catalão, reconhecido Coach & Mentor de Executivos (C-level) e a participação de vários testemunhos como Pedro Pereira e Pedro Megre, da UCI, Francisco Ferreira Lima da CGD, Gonçalo Nascimento Rodrigues, do blogue "Out of The Box", Vasco Marques e Ana Mendes, como especialistas em online, e muitos mais profissionais do setor. "Massimo Forte tem sido como uma mola impulsionaladora de credibilidade e profissionalismo num setor ainda considerado por muitos como menor e que muito tem para crescer e evoluir, à semelhança de outros mercados mais amadurecidos e competitivos (EUA e Canadá). O caminho faz-se caminhando e o nosso, em Portugal, começa agora a ter um fio condutor." Nuno Gomes, CEO RE/MAX Prestige Este curso é o pilar para quem quer saber tudo sobre a atividade de Angariação na Mediação Imobiliária. Vai aprender ou reforçar o seu conhecimento sobre como angariar para vender. Tem como base o modelo de Angariação em Exclusivo para trabalhar todas as etapas do processo de angariação: prospeção; qualificação; apresentação de serviços; negociação e fecho. Vai sentir-se mais confiante e motivado para desenvolver a sua relação com o cliente e com isso, gerar resultados! Com este curso vai compreender que uma angariação de qualidade assenta num processo bem definido e estruturado, com etapas claras, sequenciais e articuladas entre si. Ao longo dos diferentes módulos e com recurso a exemplos práticos, vou detalhar cada etapa com o objetivo de reforçar o seu conhecimento sobre como angariar para fazer elevar o seu negócio imobiliário. Quero que se sintam mais confiantes e motivados para desenvolver a sua relação com o cliente e com isso, gerar resultados! Principios Básicos; A Evolução da Mediação Face ao Mercado; A Prospeção; O Processo de Angariação; O Acompanhamento; Partilha e Referências; Boas Práticas na Mediação Imobiliária. Fantástica formação proporcionada aos meus colaboradores! A excelência tem de ser reconhecida e cá estou eu para reconhecer a sua entrega, profissionalismo e ajuda preciosa que me tem dado direta e indiretamente. Muito obrigado. Trabalhar as etapas do processo de angariação: prospeção; qualificação; apresentação de serviços; negociação e fecho. Construir a sua proposta de valor; definição de marca pessoal; plano de marketing; apresentação de serviços; reconhecer a documentação que deve preparar para conquistar um potencial cliente. Encontrar clientes vendedores: prospeção orientada por posicionamento; dados de mercado e objetivos. Comunicar melhor para captar e manter clientes confiantes na sua proposta de valor. Adaptar o seu discurso a cada potencial cliente e etapa do processo de angariação. Criar rapport, gerar empatia, gerir objeções e com isso, reforçar a sua relação com o cliente. Mediadores, consultores, agentes, comerciais e outros profissionais do setor imobiliário Para quem pretende iniciar ou já exerce a sua atividade no sector imobiliário Para quem procura elevar a sua performance Saiba + quero o Curso 1 dia 1000€ + IVA Saiba + Inscreva-se quero o Curso + Treino 2 Dias 2000€ + IVA Saiba + Inscreva-se quero o Curso Online 2h x 4 Dias 750€ + IVA Saiba + Inscreva-se quero o Workshop 1/2 Dia 600€ + IVA Saiba + Inscreva-se Este módulo é o pilar para aprendizagem da atividade de Mediação Imobiliária. Começaremos com a evolução da Mediação Imobiliária face ao Mercado, passando pela Prospeção e pela operacionalidade do que é Angariar. • Principios Básicos;• A Evolução da Mediação Face ao Mercado;• A Prospeção;• O Acompanhamento;• O Processo de Angariação;• O Acompanhamento;• Partilha e Referências;• Boas Práticas na Mediação Imobiliária. 10,346 formandos 13 cursos A viver em Lisboa e a trabalhar em Portugal, Espanha e Itália, o autor é antes de mais um italiano de Milão apaixonado pela área do imobiliário, um negócio que considera ser de pessoas para pessoas. Licenciado em Gestão Imobiliária e pós-graduado em Branding e Gestão de Imagem, procurou expandir o seu conhecimento sobre pessoas e tornou-se Practitioner em PNL pela PNL Portugal. Nos seus mais de 25 anos de experiência, passou pelas maiores empresas de mediação imobiliária em Portugal e por... Curso Inclui Material de apoio ao curso (impresso ou em formato digital) Certificado SIGO de formação profissional certificada Coffee-break, no caso da ação se realizar presencialmente 4.0 39,46% Totalmente satisfeito(a) 48,43% Muito satisfeito(a)