

RICARDO VERÍSSIMO · CONTEÚDO PERSONALIZADO

Treinamento de vendas para corretores de imóveis

Um treinamento prático para preparar corretores para abordar melhor, apresentar valor, conduzir objeções e fechar com mais consistência.



O treinamento combina orientação prática, provocações comerciais e ferramentas aplicáveis no atendimento.

Público indicado

Corretores e lideranças comerciais de imobiliárias, incorporadoras e construtoras.

Quando contratar

- Treinamentos e encontros comerciais para o público indicado, com objetivos alinhados no briefing.

Conteúdo e objetivos

- Abordagem inicial e diagnóstico do perfil do cliente.
- Apresentação de imóveis na planta, prontos ou usados com foco em valor.
- Como responder objeções sobre preço, prazo, localização e condições.
- Follow-up, relacionamento e retomada de oportunidades.
- Fechamento consultivo e condução da decisão.

Preparação e personalização

O formato pode ser adaptado para um encontro intensivo, workshop, treinamento in company ou programa dividido em módulos. O conteúdo é definido a partir de briefing com a liderança comercial.

Formato, duração e investimento

Treinamento in company, workshop, encontro intensivo ou programa em módulos, conforme o briefing.

Duração, estrutura, espaço para perguntas, investimento e logística são definidos na proposta. Materiais e atividades posteriores têm escopo próprio, quando contratados.

Consultar agenda e solicitar proposta

WhatsApp: (21) 96600-0764
ricoverissimo@gmail.com

Conheça esta palestra no site

Ver conteúdo e detalhes completos →
ricardoverissimo.com.br