

# A ADMINISTRAÇÃO DA IMOBILIÁRIA PARA RESULTADOS

ESTRATÉGIAS DE  
CRESCIMENTO A CURTO,  
MÉDIO E LONGO PRAZO.

CURSO PRESENCIAL

# A ADMINISTRAÇÃO DA IMOBILIÁRIA PARA RESULTADOS



"Administre para crescer,  
não apenas sobreviver."

Neste curso, proprietários de imobiliária terão uma visão geral dos vários processos e produtos do mercado imobiliário, de forma a **rentabilizar** a sua imobiliária e partir para o **crescimento**.

O caminho para crescer, com ações sempre buscando resultados com base em **metas reais**. Primeiro você sobrevive, depois você cresce e só então parte para ampliar.

**Qual é o momento da sua imobiliária?**

[comercial@rosalvobarreto.com.br](mailto:comercial@rosalvobarreto.com.br)



(41) 99852-0030

# CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- **Visão para tomada de decisões**

Processo de administração; Objetivos e processo de implantação de metas; Desafios; e Estratégias.

- **Gestão Comercial**

PCVF (Potencial de crescimento de vendas e faturamento); Principais índices e indicadores da equipe; Caldeirão de vendas; Endomarketing para equipe; Controle da equipe; Produtividade; Fases do Cliente imobiliário; e Gerenciar x liderar.

- **Endomarketing como ferramenta de gestão**

Conceitos e exemplos; Desejos e anseios de colaboradores; Como manter funcionários satisfeitos; Resolvendo conflitos com o endomarketing; e Fatores externos que impactam em resultados.

- **Marketing para Imobiliárias**

Visão estratégica do marketing online e offline; Ferramentas digitais; e Onde é possível chegar com o Marketing Digital.

- **Família gestora como diferencial competitivo**

Como profissionalizar; Como fazer a sucessão da gestão; Protocolo familiar e normatização; Sucesso dos funcionários; e Como lidar com cada perfil de funcionário e agir em situações de insatisfações e resultados ruins.



# CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- **Incorporação Imobiliária**

Pilares da Incorporação; Quem pode incorporar; Quem garante a obra para a comprador; Volume de venda; Rentabilidade e formas de faturamento da incorporação; Competências necessárias para a incorporação; Como viabilizar uma incorporação; e Prós e contras da incorporação.

- **Gestão do Gestor**

Desenvolvimento da habilidade de liderança e gestão, Como manter o foco no crescimento; Ciclo do gerenciamento; Funil de vendas imobiliário; Como transmitir a importância do foco em metas; e Como promover a pro atividade e autonomia da equipe.

- **Case de Sucesso**

**APRESENTADO POR KADU ARRUDA (KDU IMÓVEIS)**

Kdu Imóveis: "Como eu construí do zero uma carteira de mais de 600 imóveis em 600 dias".

- **Deveres das partes no Contrato de Locação**

**APRESENTADO POR FELIPE CHAGAS (MOCAMBO IMÓVEIS)**

Como distinguir e como tratar com cada um sobre o que é responsabilidade de proprietário, e o que é responsabilidade de inquilino.

# CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- **Dicas de Locação**

**APRESENTADO POR FELIPE CHAGAS (MOCAMBO IMÓVEIS)**

O que fazer para não ter uma administração conturbada e para que o cliente continue na sua imobiliária após a desocupação;

- **A hora da verdade**

**APRESENTADO POR FELIPE CHAGAS (MOCAMBO IMÓVEIS)**

Como enfrentar os desafios da desocupação e dos encerramentos de contratos.



## SOBRE O PROFESSOR

### Rosalvo Barreto



Phd em Administração - Universidade Nacional de Misiones AR  
Formação em gestão imobiliária – UCB  
Mestre em Marketing Internacional - Universidad de La Plata – Argentina  
Negociação - Berkeley University  
Extensão em Direito Imobiliário - Universidade FMU

5 Prêmios Top de Marketing ADVB  
2 Prêmios Marketing Direto Nacional da ABEMD  
1 Prêmio Master Imobiliário FIABCI (1998 case Apolar imóveis)  
1 Top Comercial ACP

Rosalvo Barreto, é doutor em Administração, mestre em Marketing Internacional, especializado em Consultorias a empresas familiares .

Atua há quase três décadas como consultor especializado à imobiliárias, prestando serviços no mercado nacional e internacional, com trabalhos realizados na Argentina, México e Portugal, além de todo o Brasil.

Tornou-se um profissional reconhecido no mercado imobiliário, com premiações na área de Marketing, Gestão e Comercial. Premiações estas, cujo principal critério foi o crescimento nas vendas, locação de imóveis e faturamento comprovados de seus clientes.

[comercial@rosalvobarreto.com.br](mailto:comercial@rosalvobarreto.com.br)

 (41) 99852-0030

# CONVIDADO ESPECIAL

## Kadu Arruda

### CEO da rede KDU IMÓVEIS



8 anos de experiência no mercado imobiliário;  
Coaching em investimento imobiliário;  
Imobiliária que mais aluga em Primavera do Leste;  
Imobiliária que mais vende imóveis de terceiro em Primavera do Leste;  
223 unidades de imóveis vendidas em 2021.

- Incorporação de edifícios - CIE - MG
- Gerencia de locação - Rosalvo Barreto - SP
- A locação como receita recorrente - Rosalvo Barreto - SP
- Negociação Imobiliária - Rosalvo Barreto - SP

Kadu apresenta o Case de  
Sucesso da Kdu Imóveis:

**"Como eu construí do zero uma carteira  
de mais de 600 imóveis em 600 dias"**

[comercial@rosalvobarreto.com.br](mailto:comercial@rosalvobarreto.com.br)

 (41) 99852-0030

# CONVIDADO ESPECIAL

## Felipe Chagas

**CEO da Mocambo Imóveis, empresa com 30 anos de atuação e líder no mercado imobiliário de Itatiba/SP**



- Bacharel em Direito - USF
- Extensão em Direito Imobiliário / Material e Processual - EPD
- Locação de Imóveis Urbanos / Teoria e Prática - EPD
- Avaliação Mercadológica de Imóveis - UNIMÓVEIS-RS
- Administração Imobiliária / Imóveis Urbanos - UNISciesp
- Retomada do Imóvel dado em Locação - UNISciesp
- Procedimentos adequados referentes à Contrato de Locação - UNISciesp
- Inadimplência nos Contratos de Locação - UNISciesp
- Treinamento em Gerência Imobiliária - Rosalvo Barreto
- Marketing Imobiliário - Rosalvo Barreto
- Negociação Imobiliária - Rosalvo Barreto
- Administração da locação de imóveis - Rosalvo Barreto

Felipe apresenta os módulos inéditos:

### **Deveres das partes no Contrato de Locação**

Como distinguir e como tratar com cada um sobre o que é responsabilidade de proprietário, e o que é responsabilidade de inquilino;

### **Dicas de Locação**

O que fazer para não ter uma administração conturbada e para que o cliente continue na sua imobiliária após a desocupação;

### **A hora da verdade**

Como enfrentar os desafios da desocupação e dos encerramentos de contratos.

[comercial@rosalvobarreto.com.br](mailto:comercial@rosalvobarreto.com.br)

 (41) 99852-0030