

rosalvobarreto.com.br

NEGOCIAÇÃO IMOBILIÁRIA

imersão

Aprenda técnicas de
negociação, você nunca mais
vai perder negócio!



Rosalvo Barreto
SOLUÇÕES PARA SUA IMOBILIÁRIA

O mundo mudou, as pessoas mudaram e o mercado imobiliário mudou. A prova disso é que temos corretores tendo muito sucesso com vendas, mas temos também muitos corretores que não alcançam bons resultados e assim acabam comprometendo a imobiliária que não consegue alavancar as vendas. O cliente não é fiel e as propostas são indecorosas.

Transforme os desejos e necessidades do cliente em argumentos para o fechamento de vendas com o Curso de Negociação Imobiliária. Seja um especialista em negociação imobiliária!

Duas dinâmicas, para você por em prática seu aprendizado, com a tutoria do Rosalvo Barreto

O treinamento torna a atuação mais eficiente e dinâmica, obtendo resultados positivos de maneira mais fácil e rápida nos momentos de negociação imobiliária. É importante ser capaz de captar e explorar as necessidades e desejos do cliente, transformando-os em argumentos para o fechamento, mesmo a partir de informações que não foram diretamente fornecidas.

**Torne-se um
especialista
em
negociação
imobiliária**

rosalvobarreto.com.br

**Esse curso é
recomendado
para quem?**

O Curso de Negociação Imobiliária tem como público-alvo empresas que atuam no setor imobiliário e que desejam treinar suas equipes comerciais (corretores e gerentes) com as mais eficientes e reconhecidas técnicas de negociação.

(41) 99852-0030
comercial@rosalvobarreto.com.br

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- ✓ **Características de uma negociação.**
Crenças pré-existentes prejudiciais ao negócio que o comprador do imóvel possui e como combatê-las.
- ✓ **Fases da negociação**
Como reconhecer os indicativos que mostram em que fase se está durante o processo da venda;
- ✓ **Quais as estratégias para se administrar o conflito e levá-lo a um bom termo?**
- ✓ **Como perceber o momento de fechamento da venda do imóvel?**
- ✓ **Quais as estratégias e táticas necessárias para os tipos de negociação?**
- ✓ **Como transformar uma situação comercial em uma negociação do tipo ganha-ganha reconhecendo seus processos e suas fases.**



ROSALVO BARRETO

SOBRE O PROFESSOR

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.

- 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

(41) 99852-0030
comercial@rosalvobarreto.com.br