

WWW.ROSALVOBARRETO.COM.BR

ATENDENTE DE LOCAÇÃO

CURSO EAD



FAÇA O SETOR DE LOCAÇÃO SER UMA DAS MAIORES
FONTES DE RENDA NA IMOBILIÁRIA COM UM
ATENDIMENTO DE QUALIDADE!


Rosalvo Barreto
SOLUÇÕES PARA SUA IMOBILIÁRIA



AS HABILIDADES ESSENCIAIS PARA SE DESTACAR

O MERCADO IMOBILIÁRIO É DINÂMICO E EM CONSTANTE CRESCIMENTO, E OS ATENDENTES DE LOCAÇÃO DESEMPENHAM UM PAPEL FUNDAMENTAL NA SATISFAÇÃO DOS CLIENTES.

**VOCÊ ESTARÁ PREPARADO PARA SE TORNAR UM
ATENDENTE DE LOCAÇÃO DE SUCESSO.**

INVISTA EM SEU FUTURO E DESCUBRA UM CAMINHO REPLETO DE DESAFIOS E RECOMPENSAS

O curso de Atendente de Locação é a chave para desbloquear seu potencial neste mercado em constante crescimento. Você adquirirá habilidades práticas e conhecimento aprofundado sobre atendimento ao cliente, técnicas de negociação e estratégias para fechar mais contratos. A atendente de locação muitas vezes é o primeiro rosto da empresa imobiliária para potenciais inquilinos, por isso, é tão importante desenvolver um bom papel durante os atendimentos.

Vamos juntos rumo a uma carreira de sucesso?

WWW.ROSALVOBARRETO.COM.BR

(41) 98738-4314

SOBRE O CURSO

Para ser a imobiliária líder na sua cidade você depende da sua locação. E ainda mais importante: você precisa ter novos contratos assinados regularmente.

A Operação de Locação é uma área muito importante dentro de uma imobiliária, pois é neste departamento que é possível garantir uma receita recorrente, garantindo segurança e estabilidade financeira para todos. Com este curso, você irá aprender métodos de negociação para garantir mais contratos fechados de locação no fim do mês, seja você o gestor da imobiliária, ou atendente e corretor de imóveis.



Público-alvo

Esse curso é indicado para gestores de imobiliárias que querem melhorar a performance de suas equipes, e também para atendentes ou corretores que querem obter mais sucesso em suas negociações de locação, fazendo com que esse setor traga estabilidade financeira e segurança para todos.

Você, como gestor, vai aprender como gerenciar seus funcionários, com o objetivo de tornar a locação uma das principais fontes de renda, garantindo a receita recorrente da imobiliária. E você, como atendente ou corretor, irá entender as melhores práticas para garantir mais contratos assinados, compreender as necessidades de seus clientes, e saber argumentar para fechar negociações.

Com o conhecimento e experiência no mercado de mais de vinte anos, Rosalvo Barreto irá te ensinar tudo que é preciso para o trajeto que poucas imobiliárias conhecem: a consolidação no mercado. **A partir do momento em que você adquire mais conhecimento, você vai mais longe.**

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

O QUE VOCÊ VAI
APRENDER NO CURSO?

OS SETORES E OS ATENDENTES

A função e principais atividades do atendente de locação, e habilidades primordiais.

DIFICULDADES EM ALUGAR UM IMÓVEL

Os obstáculos comuns pontuados no processo de locação com o locatário; A visão do inquilino; Como a imobiliária e o atendente podem agir para facilitar processos e atendimentos.

ROTINA E CONTROLES DE TRABALHO

As práticas e procedimentos diários essenciais para um atendente de locação eficiente.

POSIÇÕES DA NEGOCIAÇÃO

Entenda as abordagens e estratégias utilizadas para fechar acordos com locadores, e encontre os pontos de valor durante um atendimento que podem ser usados a seu favor.

PERSUASÃO - GATILHOS MENTAIS

Aprenda técnicas eficazes para influenciar positivamente as decisões dos clientes, utilizando princípios psicológicos durante o atendimento para fechar mais contratos.

POP - PROCEDIMENTO OPERACIONAL PADRÃO

Abrangendo as diretrizes e práticas padronizadas para garantir uma operação eficiente e consistente no setor de locação.

CICLO ÁGIL DO ATENDIMENTO

Conhecendo as estratégias para otimizar a eficiência e a qualidade do atendimento ao cliente, focando em respostas ágeis e soluções eficazes.

MUDANÇAS QUE TRANSFORMARAM O MUNDO DOS NEGÓCIOS

Veja as inovações e tendências que impactaram o setor imobiliário, o modo como o mercado imobiliário se comporta, e como as locações são conduzidas atualmente e no futuro.

CRM

Entenda a importância do CRM, que é o gerenciamento de relacionamento com o cliente, e como aplicá-lo para melhorar a experiência do cliente no setor imobiliário.

ROSALVO BARRETO

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.

ÁREA DE GESTÃO

- Phd em Administração | Universidade Nacional de Misiones AR
- Pós-graduação em Terapia familiar sistêmica | Centro de formação e estudos terapêuticos da família – SP
- Especialização em consultoria a empresas familiares | Universidad Camilo José Cela – Espanha
- Formação em gestão imobiliária | UCB
- Franchising | ABF
- Management Style Disney Service Style Disney | Disney University – Fld

ÁREA DE MARKETING E VENDAS

- Mestre em Marketing Internacional | Universidad de La Plata – Argentina
- Negociação | Berkeley University
- Pós-graduação em Marketing | FGV
- Creative Style Disney | Disney University – Fld
- Publicitário - DRT/Pr

ESPECIALIZAÇÕES COMPLEMENTARES

- Extensão em Direito Imobiliário | Universidade FMU
- Especialização em neurolinguística | ESPNL



PRÊMIOS

- 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
- 1 Top of Business Europe