

## OBETIVO

O objetivo do Coaching Imobiliário é estimular Corretores de Imóveis a desenvolverem seu autoconhecimento de forma consciente e inconsciente, reestruturando seu modelo mental, identificando pontos fortes e de melhoria, potencializando os resultados desejados com foco no objetivo.

O maior benefício do Coaching Imobiliário é o aumento de resultados positivos para Corretores, Clientes e Organizações.

## CONTEÚDO

- A origem do Coaching
- Benefícios e suas aplicações
- O que é Coaching Imobiliário
- Postura e Competências do Corretor Coach;
- Autoconhecimento
- Inventário de Plenitude
- Empatia através de espelhamento
- Modelos Mentais
- Níveis de Aprendizagem
- Modelo Mental do Cliente
- Linguagem de Comunicação x Perfil do Cliente
- Análise de Comprometimento do Cliente
- Fatores Motivadores e Sabotadores
- Padrões de Influência e Persuasão
- Montando um Plano de Ação
- Perguntas de Fechamento de Negócios
- Aplicando Identidade de Corretor Coach

## O programa é apoiado em 3 pilares

- I. Fundamentos e Teorias;
- II. Método (ferramentas, modelos e técnicas);
- III. Prática/Aplicação Vivencial.

## APRENDIZADOS

Neste Curso, você terá acesso a ferramentas poderosas que impactarão positivamente na sua vida pessoal e profissional. Também aprenderá a criar suas próprias ferramentas de autoridade, confiança, criatividade, determinação e principalmente foco nos resultados;

Identificará comportamentos, atitudes e características que podem ser aperfeiçoadas e desenvolvidas focadas no seu autoconhecimento;

Potencializará competências comportamentais, aperfeiçoando a flexibilidade, criatividade, persistência, confiança, determinação, maestria na comunicação e foco nos resultados;

Estimulará a automotivação, aumentando seu desempenho profissional com espírito de vencedor;

Desenvolverá a Inteligência e Controle Emocional, pessoal e profissional;

Influenciará, Persuadirá e Conduzirá positivamente seu cliente ao objetivo desejado.

## CARGA HORÁRIA : 8 horas