

OBJETIVO

O curso Agenciamento Ativo tem por objetivo oferecer aos profissionais do mercado imobiliário, através de métodos práticos, objetivos e ordinários, o agenciamento ativo como primeiro produto, tendo como foco principal a interação com o proprietário.

Carga horária: 4h/aula.

SOBRE O INSTRUTOR

Andrei Menegotto é Diretor da Menegotto Consultoria, Consultor Imobiliário com 25 anos no mercado. É perito avaliador, palestrante e instrutor da Unimóveis-RS. Possui formação em competências empreendedoras pelo SEBRAE RS e Coaching Profissional pela Sociedade Gaúcha de Coaching. É Coach e Trainer associado da Potencialize-se Talentos em Expansão

Programa

- Definição sobre Agenciamento do Produto
- A importância do agenciador
- Agenciamento Ativo
- Formas de Agenciamento
- Etapas do Processo /rota de ação do Agenciamento
- Proprietário como Parceiro
- Exclusividade: Benefícios e “vantagens”
- Agenciamento em Redes
- Prospecção e Venda do Agenciamento
- Pós-agenciamento
- Poluição Visual x Comunicação Visual
- Ética e Profissionalismo do Agenciador
- Tipos de Documentação para um Agenciamento.