

MÉTODO
CORRETOR
DE



GUIA DO CORRETOR DE ELITE

O passo a passo para você faturar as mas mais altas
comissões da sua carreira.



RICARDO
MARTINS

PREPARAÇÃO MODELO MENTAL PLANEJAMENTO MARKETING & VENDAS DESAFIO

Esta apostila será liberada por partes, ou seja, à cada módulo que você estudar, você vai passar pelos respectivos exercícios. A nossa sugestão é que você salve todos os arquivos em uma única pasta, e ao final do curso, você terá as diretrizes do seu plano para se tornar um Corretor de Elite.

SEU
NOME _____

MINHA
EMPRESA _____

(Escreva o nome da sua empresa. Lembre-se, você é um(a) empreendedor(a).)

SUMÁRIO

08

O QUE É SER UM
CORRETOR DE ELITE?

10

FASE 1
NIVELANDO

15

MAPA DE
INTERESSES

17

QUAL É
A SUA?

18

DICAS

#nuncafoi planob

Por que você decidiu entrar para o ramo imobiliário?



Geralmente as pessoas entram para o mercado imobiliário pelos motivos certos: elas querem fazer dinheiro no curto prazo, porém, a maioria acredita que será uma jornada fácil e de pouco esforço, afinal, as barreiras de entrada são baixas e as imobiliárias não exigem qualificação.

Assim que percebem que a corretagem é uma atividade como outra qualquer, ou seja, demanda muito trabalho e horas de dedicação para se tornar um profissional de elite, elas ficam frustradas e saem em busca de uma alternativa mais fácil que pague um salário fixo.

O problema do salário fixo é que seus sonhos ficam acorrentados ao seu contra-cheque e a sensação é que estamos apenas sobrevivendo ao invés de desfrutar dos prazeres e da abundância do mundo.

O mercado imobiliário traz infinitas oportunidades para os profissionais que encararam a profissão como **Plano A** e se dedicam profundamente à prática de um serviço de

melhor qualidade, porque não tem nada melhor para um homem ou para uma mulher de negócios, do que a possibilidade de empreender com altas margens de lucro e baixo risco.

Dito isso, parabéns por você ter tomado a decisão de subir de nível na sua profissão e entrar para o jogo dos **Corretores de Elite**. Não será fácil, mas a boa notícia é que é possível e depende mais do **SEU** esforço e da sua capacidade de persistir.

Conte conosco!
Abraço.

Ricardo Martins
Ricardo Martins e Equipe RM

Faça um post do início da sua jornada com a #nuncafoiplanob e marque o Ricardo Martins nas redes sociais

PREI
VEND,
PLAN
MARKE
PLANEJ
PREPARAÇÃO
MODELO MENTAL
MARKETING
& VENDAS
PI

**CORRETORES DE ELITE
NÃO VENDEM IMÓVEIS!
CORRETORES DE ELITE
VENDEM SUA PRÓPRIA
IMAGEM.**



os objetivos deste curso são:

1

Elevar a sua autoestima como Corretor(a) de Imóveis, e trabalhar em prol do movimento de valorizar o status da profissão em todo país, gerando reconhecimento pra você;

2

Melhorar o seu marketing pessoal, trabalhando a sua imagem e reputação;

3

Abrir os seus olhos para que você se enxergue como um(a) criador(a) de oportunidades e bons negócios imobiliários;

4

Te mostrar o caminho para a alta performance no ramo imobiliário (maiores comissões);

O QUE É SER UM CORRETOR DE ELITE?



Criamos uma série de níveis para facilitar o seu processo, porque se a princípio, alcançar um VGV de R\$ 20 milhões por ano parece impossível (R\$ 1.7 milhão de VGV por mês), vamos mostrar que o segredo está sempre no próximo passo.

Entenda a sua jornada como um jogo, onde temos 5 estágios:



Elite

VGV de
R\$ 20 milhões
ou mais/ ano



Black

VGV de
R\$ 10 milhões/ ano



Plat

VGV de
R\$ 5 milhões/ ano



Gold

VGV de
R\$ 2.5 milhões/ ano



Iniciante

VGV de até
R\$ 2.5 milhões/ ano



O seu foco tem que estar sempre no próximo nível, buscando o máximo de consistência, ou seja, não basta vender 1 imóvel este mês e não vender nada no próximo mês. Seu trabalho de prospecção tem que ser constante. Quando atingir a meta de cada nível, encaminhe para o e-mail suporte@ricardomartins.com.br o print dos contratos efetivados para validarmos o seu novo nível.

Como usar?

Use e abuse dessa apostila. Por aqui, eu estou pegando na sua mão, para construir o seu plano de trabalho.

Na comunidade do MCE (Método Corretor de Elite) no facebook, você vai encontrar um tema para a sua foto. Use o tema para que possamos identificá-lo nas redes sociais. ;)



FASE

1

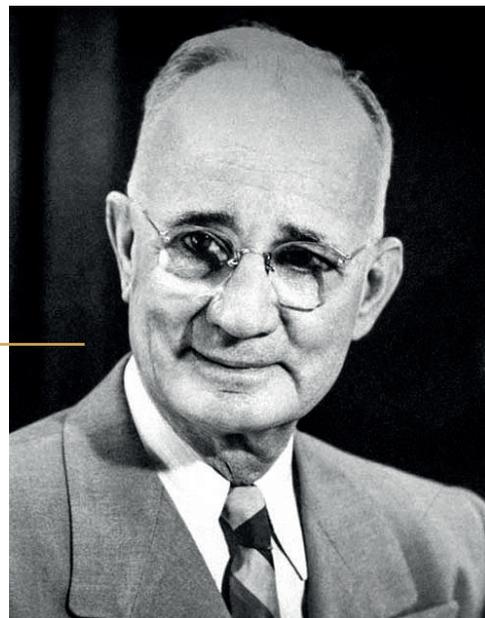
NIVELAMENTO

LET'S ROCK!
LET'S ROCK!

Exercício

"(...) qualquer impulso mental repetidamente transmitido ao subconsciente acaba por ser aceito e influenciado por ele, que então o traduz em seu equivalente material por meio dos processos mais práticos disponíveis".

Napoleon Hill



Isso quer dizer que em primeiro lugar você precisa visualizar a posição que você quer alcançar para que você possa se comprometer com ela e com os objetivos do nosso método.

Registre por escrito nas linhas abaixo pelo menos 5 objetivos de curto, médio e longo prazo, separando em 3 pilares - SAÚDE, PROFISSIONAL e RELACIONAMENTOS

Saúde

Objetivos de curto prazo:

1

2

3

4

5

Objetivos de médio prazo:

1

2

3

4

5

Objetivos de longo prazo:

1

2

3

4

5

Professional

Objetivos de curto prazo:

1

2

3

4

5

Objetivos de médio prazo:

1

2

3

4

5

Objetivos de longo prazo:

1

2

3

4

5

Relacionamentos

Objetivos de curto prazo:

1

2

3

4

5

Objetivos de médio prazo:

1

2

3

4

5

Objetivos de longo prazo:

1

2

3

4

5

- Afasta-se dos ambientes tóxicos e nocivos;
- Estabeleça conexão com pessoas que estão vibrando na mesma frequência que você;
- Estude e priorize os seus objetivos, fazendo o necessário para alcançá-los;
- Repita em voz alta os seus objetivos para que eles ascendam a sua disciplina quando a motivação falhar;
- Compartilhe seus insights na nossa comunidade no Facebook.

O Mercado Imobiliário está cheio de oportunidades que às vezes vão muito além do que enxergamos no dia a dia. Vender ou alugar imóveis residenciais ou comerciais é a prática mais conhecida, mas observando os Stakeholders do mercado, você pode pensar em trabalhar com novas perspectivas, como por exemplo:



- Avaliação de imóveis;
- Parceria com arquitetos(as);
- Reformar imóveis velhos para vender por um preço melhor (se você tiver crédito bancário, você mesmo pode fazer um financiamento para tal);
- Reformar imóveis velhos para alugar pelo airbnb (já vimos situações de 2% de rentabilidade);
- Construir imóveis sustentáveis para alugar pelo airbnb (vide Caso do Altar – instagram: @altar.br que investiu R\$ 300K para construir uma casa flutuante e está com ocupação lotada até janeiro de 2022, cobrando mais de R\$ 1 mil a diária.
- Desenvolver projetos para investidores (como o exemplo acima citado);
- Fazer a conexão entre os donos de terrenos e as incorporadoras;
- Criar condições especiais para os funcionários de grandes empresas;

O mais importante é você entender que você é um criador de oportunidades, e que o seu radar deve ficar ligado o tempo todo! Você pode navegar num oceano de prosperidade agregando valor e resolvendo problemas dos stakeholders. Atenção: Um bom negócio tem que ser bom para todos!

Mapa de interesses

Antes de entrar numa negociação ou mesmo na criação de uma oportunidade de negócio, é importante olhar para os interesses de cada uma das partes. Por mais óbvio que seja, não planejamos a nossa abordagem.

Saber o que os Stakeholders realmente querem, te ajudará a entregar **VALOR** e isso vai modular a qualidade do seu serviço.

Faça o exercício na apostila, ou na planilha em anexo na Hotmart.

PARA A REALIZAÇÃO DO EXERCÍCIO, SIGA OS SEGUINTE PASSOS:

- Escreva quais são os stakeholders com os quais você já tem contato ou gostaria de ter;
- Descreva o principal problema que cada stakeholder quer resolver. Onde o calo aperta? Qual é o maior problema dessa pessoa?
- O que o stakeholder quer? O que ele deseja?
- Quais os benefícios que estão por trás daquele "objeto de desejo"?
- Como você pretende gerar valor para os stakeholders que você enumerou.
- Feito isso, descreva qual é a oportunidade que você pode criar que talvez possa interessa seus stakeholders?

MAPA DE INTERESSES

Escreva aqui o escopo do seu projeto. Depois detalhe

PARTE INTERESSADA

Stakeholder

PROBLEMA

O que ele precisa resolver?

ZONA DE INTERESSE

O que ele quer?

ZONA DE INTERESSE

Quais os benefícios?

GERAR VALOR

Como você pretende gerar valor?

Qual é a oportunidade que você vai criar
que pode ser interessante para seus stakeholders?

QUAL É A SUA?

Exercício

Defina o nicho de mercado que você quer atuar! Tenha clareza sobre isso e caso apareçam oportunidades em outros nichos, tenha parceiros para trabalhar junto. Use a comunidade para construir essa rede de relacionamento.

Você quer trabalhar como Autônomo ou prefere estar numa Imobiliária? Já viu as vantagens e desvantagens de cada modelo certo? Então, agora chegou a hora de você refletir sobre este assunto.

Se você é iniciante, a nossa recomendação é que você comece numa imobiliária para aprender com as outras pessoas, para criar relacionamento, fazer plantão, enfim, fazer um mergulho mais profundo e mais rápido no universo imobiliário.

DICAS

Dica de filme:



UMA MENTE BRILHANTE

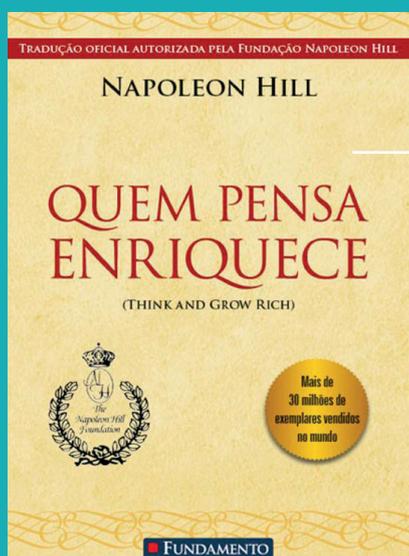
(destaque para A Teoria dos Jogos) - se uma das partes buscar a maximização dos resultados apenas para si, todo grupo sairá perdendo;

MADAM CJ WALKER

(atenção para como ela consegue fazer fortuna resolvendo um problema e criando as suas próprias oportunidades)



Dica de livro:



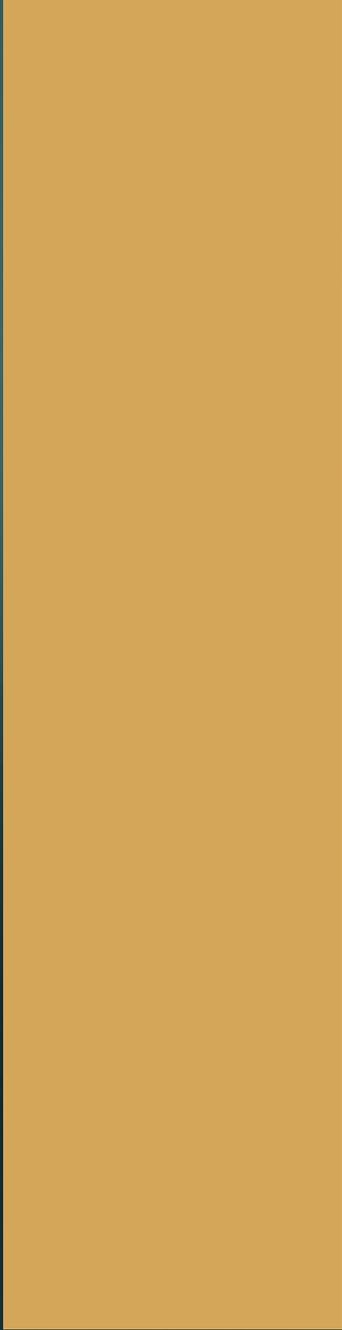
QUEM PENSA ENRIQUECE

COMO FAZER AMIGOS E INFLUENCIAR PESSOAS

COMO FAZER AMIGOS & INFLUENCIAR PESSOAS
MAIS DE 50 MILHÕES DE EXEMPLARES VENDIDOS
52ª edição atualizada

O GUIA CLÁSSICO E DEFINITIVO PARA RELACIONAR-SE COM AS PESSOAS

DALE CARNEGIE
Companhia Editora Nacional



RICARDO
MARTINS