

MÉTODO
CORRETOR
DE



MANUAL DO
USUÁRIO

O passo a passo para você faturar as mais altas comissões da sua carreira como Corretor de Elite.



RICARDO
MARTINS



- 1. PREPARAÇÃO**
- 2. MODELO MENTAL**
- 3. PLANEJAMENTO**
- 4. MARKETING**
- VENDAS**
- 5. DESAFIO**

Esta apostila será liberada por partes, ou seja, a 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.



Por que você decidiu entrar no mercado 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 contracheque 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 encaram 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

#nunca
foiplanob

Faça um post com a #nuncafoiplanob sinalizando o início da sua jornada e do seu compromisso. E não se esqueça de marcar Ricardo Martins nas suas redes.



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

Os objetivos deste curso são:

- 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;

- Melhorar o seu marketing pessoal, trabalhando a sua imagem e reputação;
- Abrir os seus olhos para que você se enxergue como um(a) criador(a) de oportunidades e bons negócios imobiliários;
- Te mostrar o caminho para a alta performance no ramo imobiliário (maiores comissões);

O QUE É SER UM CORRETOR(A) 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 em focar no próximo passo.

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

- Iniciante - está começando ou ainda está com um faturamento baixo
- Gold – VGV de R\$ 2.5 milhões/ ano
- Plat – VGV de R\$ 5 milhões/ ano
- Black – VGV de R\$ 10 milhões/ ano
- Elite – VGV de R\$ 20 milhões ou mais/ 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.

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



COMPROMETA-SE COM VOCÊ!

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.

-PROFISSIONAL

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!



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;
- Madame JC Walker (atenção para como ela consegue fazer fortuna resolvendo um problema e criando as suas próprias oportunidades);

DICA DE LIVRO:

- Quem Pensa Enriquece (Napoleon Hill)
- Como fazer amigos e influenciar pessoas (Dale Carnegie)

