



FASE **PREPARAÇÃO**

- **DESTRUA OS VELHOS
PARADIGMAS DA PROFISSÃO**
- **OS PRINCÍPIOS DO PERSONAL
BROKER**

DETERMINAÇÃO
PERSISTÊNCIA
FOCO
ESTRATÉGIA
QUALIDADE
CONFIABILIDADE

LEMBRE-SE

Um dos maiores obstáculos que pode te impedir de se tornar um corretor ou uma corretora de elite é o seu medo.

Quando estamos diante de um projeto importante, algo que pode se tornar um divisor de águas na nossa carreira e na nossa vida, somos assombrados por um sentimento que pode ser paralisante: o medo!

Ser um Corretor de Elite não é diferente, e é incontável o número de profissionais que desistem da profissão ou vão em busca de um emprego com salário fixo, por:

**MEDO DAS CRÍTICAS;
MEDO DO JULGAMENTO
DOS OUTROS;
MEDO DE VENDER;
MEDO DE LEVAR UM NÃO;
MEDO DO FRACASSO;
MEDO DO SUCESSO**



Exercício

Quais são os medos que podem te impedir de prosperar e se tornar um(a) corretor(a) de elite?

Mas atenção, antes de responder a esta pergunta, faça uma reflexão profunda sobre esses medos e o porquê de cada um deles. Lembre-se de tudo que você já fez até agora, de erros e acertos e liste os medos que te bloqueiam.

Agora que você tem consciência dos seus medos, pense em como desbloqueá-los. Quais as atitudes que você pode e irá tomar para superar esses medos?



EXISTEM DOIS TIPOS DE PESSOAS: AS QUE DÃO DESCULPAS E AS QUE DÃO RESULTADOS.

Você pode pensar o que quiser ou fazer o que quiser, mas jamais pode culpar alguém pelos seus resultados.

**O único remédio para
a falta de resultados,
é a AÇÃO.**

Em primeiro lugar é preciso ter clareza sobre o problema e na sequência, identificar quais as desculpinhas que você costuma dar pra você mesmo(a). Comece a prestar atenção nessas situações. Quando um problema acontece (por menor que seja), você assume a responsabilidade ou fica se justificando?

A partir de agora, o nosso combinado é que você pare de se justificar, para começar a RESOLVER os problemas.

Exercício

Dito isso, cite 2 problemas na sua vida que estão te incomodando e que você quer resolver?

Quais as desculpinhas que você inventa para procrastinar a solução desses problemas? Liste pelo menos 5 justificativas que você costuma usar.

Sempre que você "se pegar" justificando uma falha e terceirizando a culpa, dê uma pausa. Pense no que você pode fazer de diferente para resolver o problema ao invés de jogá-lo no colo de outra pessoa.

COMECE PELO AUTOCONHECIMENTO

Você é único(a). Entenda quais são suas forças e suas fraquezas para fortalecer os seus pontos positivos e diminuir o impacto dos seus pontos negativos.

Vamos começar pelo teste de personalidade que você pode encontrar no site:

www.16personalities.com/br/teste-de-personalidade

Ele vai te ajudar a mapear o seu perfil, para que na sequência, você faça uma análise SWOT PESSOAL. Lembre-se que estamos em busca daquilo que te faz único(a) e é essa essência que sustentará o seu posicionamento quando entrarmos na fase de marketing.

Exercício

De acordo com o teste 16 PERSONALITIES, qual é o seu perfil?

De acordo com o teste e com a sua autoanálise, quais são as suas principais características?

Análise SWOT

Você no centro da análise!

Análise SWOT é muito importante para o seu planejamento pessoal e do seu negócio. Se trata de uma ferramenta para identificar suas forças e fraquezas, com o objetivo de aproveitar todas as oportunidades e identificar as ameaças que possam aparecer no seu caminho.

Fatores internos

(controláveis)

Agora que você já colocou no papel um pouco mais sobre você, precisamos entender suas forças e fraquezas, e para isso, é importante que você faça uma análise SWOT de si mesmo(a).

Forças

(Liste pelo menos 10 atributos positivos)

Fraquezas

(Liste pelo menos 10 atributos negativos)

Fatores externos

(incontroláveis)

Ameaças

(Liste as ameaças externas – fatores sociais, políticos, econômicos, ambientais, etc.)

Oportunidades

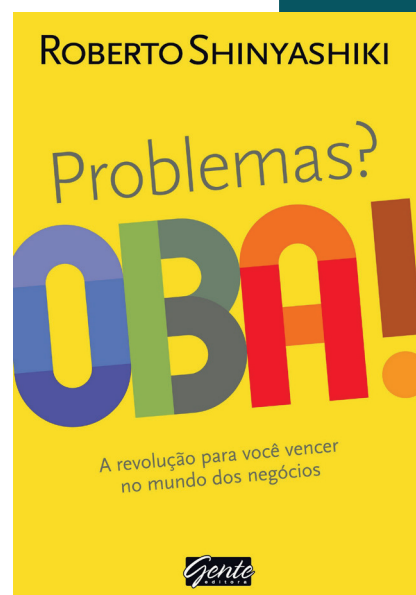
(Liste as oportunidades associadas aos fatores externos – sociais, políticos, econômicos, ambientais, etc.)

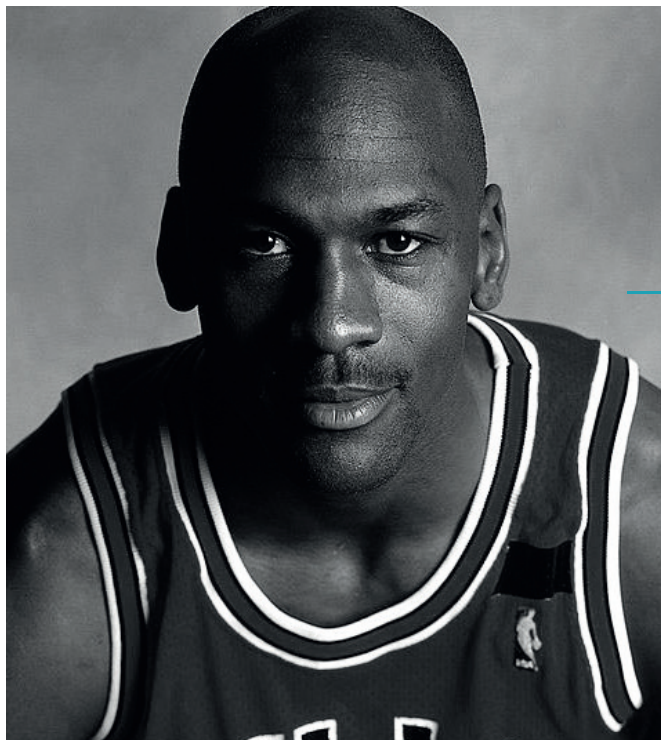
A partir de hoje, escolha 2 qualidades para você reforçar e 2 fragilidades (que te atrapalham a conquistar sus objetivos) para corrigir.

Guarde essas informações, que vamos precisar delas na fase de planejamento.

Dica de livro:

PROBLEMAS, OBA!





"Errei mais de 9.000 cestas e perdi quase 300 jogos. Em 26 diferentes finais de partida fui encarregado de jogar a bola que venceria o jogo... e falhei. Eu tenho uma história repleta de falhas e fracassos em minha vida, e é exatamente por isso que sou um sucesso".

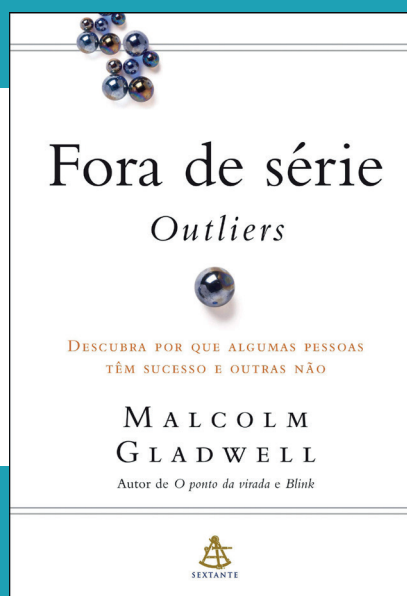
Michael Jordan

O SUCESSO EXIGE PRÁTICA E PERSISTÊNCIA

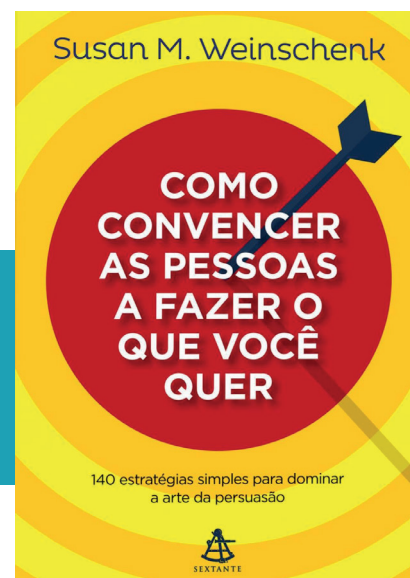
e definitivamente ele não é
medido pela régua dos outros.

Dica de livro:

FORA DE SÉRIE
(Malcolm Gladwell)



**COMO CONVENCER AS
PESSOAS A FAZER O
QUE VOCÊ QUER**
(Susan M. Weinschenk)



Dica de filme:

COCO ANTES DE CHANEL
(destaque para a autenticidade da empreendedora que construiu um grande legado na moda)

**ENTRE A MOTIVAÇÃO
E A DISCIPLINA,
FIQUE SEMPRE COM
A DISCIPLINA!**



**Cuide da sua saúde!
É o seu corpo que
te leva pra frente!**

É fato que uma boa alimentação e a prática de exercícios físicos ajuda na sua produtividade e principalmente, na sua autoestima, e o resultado é muito mais disposição, energia e confiança para as tarefas do dia a dia. Ao longo desse módulo estamos falando de reprogramação mental e sabemos que só mudamos os nossos hábitos a partir de duas chaves:

1

A EMOÇÃO

um acontecimento marcante (bom ou ruim) que desperta fortes emoções é capaz de mudar os nossos hábitos;

2

A REPETIÇÃO

repetir uma ação todo santo dia, faz com que ela se transforme em hábitos (bons ou ruins);

Para ser um **Corretor de Elite**, você vai precisar de **DISCIPLINA**, porque não acordamos motivados e bem-dispostos todos os dias, porém, serão essas situações que testarão a sua vontade de fazer acontecer. São nesses dias que você vai precisar escolher a disciplina e fazer o que precisa ser feito.

Nosso convite é para que você comece exercitar a **DISCIPLINA** a partir da prática de exercícios físicos. E não dê desculpas! Se você não tem tempo, acorde mais cedo! Seu corpo tem que ser prioridade pra você! E se você tem dificuldades, busque ajuda de profissionais da área.

Exercício

Escreva abaixo um esporte ou uma atividade física que te dá prazer (**Se você não gosta de atividade física, pode ser que seja uma resposta do seu cérebro evitando a “dor” da atividade física. Persista!**).

Lembre-se das atividades físicas que você praticava quando criança, afinal, quando criança, tendemos a fazer aquilo que a gente realmente gosta.

Quais os dias da semana você vai se dedicar à essa prática?

☐ Segunda

☐ Terça

☐ Quarta

☐ Quinta

☐ Sexta

☐ Sábado

☐ Domingo

Pratique atividade física **TODOS OS DIAS!** Para mudar seus hábitos e exercer a disciplina, é melhor você fazer 30 minutos todos os dias do que 1 hora 3 vezes por semana.

DICA

Qual será o horário do seu treino? _____

Tenha um horário fixo e trave a sua agenda - evite ao máximo marcar qualquer tipo de compromisso no horário do treino.

Para uma dieta balanceada, procure um profissional da área.

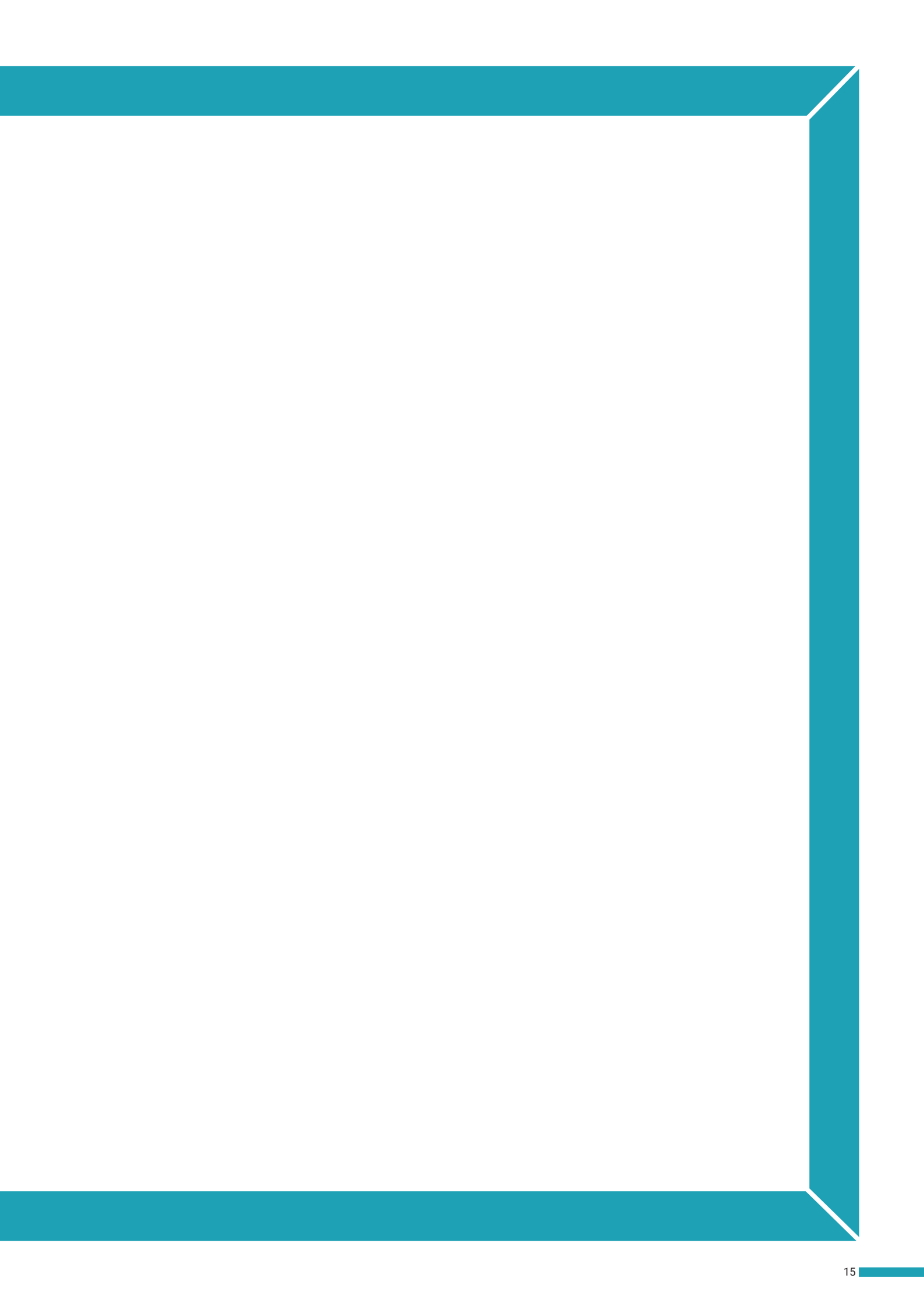
**UMA IDEIA
SEM AÇÃO É
SÓ UM SONHO
DISTANTE.**

E falando em sonhos,
monte o seu quadro de sonhos.

Exercício

QUADRO DOS SONHOS

Use a criatividade...escreva, desenhe, cole,
no quadro tudo aquilo que você quer con-
quistar nos próximos anos.



AS POSES DE PODER SÃO GAME CHANGER!



Sabe aquele gesto de erguer os braços para festejar uma vitória? Ou a postura de quem se sente dona da situação, de levantar o queixo, manter a coluna ereta e colocar as mãos na cintura? Esses e outros trejeitos, relações típicas em momentos positivos, foram chamados de “poses de poder”

pela psicóloga e professora de Harvard Amy Cuddy. O interessante é que essas posições, mesmo se praticadas fora de contexto, por dois minutos, são capazes de enganar o cérebro e fazer você se sentir empolgado(a), seguro(a) e confiante.

Assista a palestra de Amy Cuddy no youtube:

https://youtu.be/Ks_Mh1QhMc



(...) Seus estudos demonstraram a lógica por trás da teoria: ao levantar os braços em comemoração, o cérebro provoca uma descarga de testosterona (hormônio da dominância); ao mesmo tempo, restringe a produção de cortisol (hormônio do stress) e diminui a sensação de nervosismo.

(...) Não dá pra prometer, por exemplo, que, a partir de hoje, você vai deixar de ser tímida e se tornar uma pessoa extrovertida. (...) “Em cada situação desafiadora, encorajamo-nos a nos sentir mais fortes, a transpor as muralhas do medo. É dessa experiência que nos lembraremos quando estivermos diante

da próxima circunstância semelhante”. (...) nosso foco deve estar no processo, e não no resultado. É o comportamento atual que mudará o futuro e, para isso, precisamos de nano investimentos, que vão, lenta e gradualmente, moldando nosso cérebro.

Fonte: <https://claudia.abril.com.br/sua-vida/as-poses-de-poder-podem-te-ajudar-a-se-sentir-mais-confiante/>

Exercício

Pare tudo que você estiver fazendo agora, vá para o espelho e pratique as poses de poder, e repita este exercício antes do seu próximo atendimento.



Os resultados que você tem hoje, são frutos da sua capacidade criativa e produtiva.

Criativa porque você pode gerar oportunidades para diferentes players do mercado e produtiva porque no final das contas, estamos falando da sua competência em executar. Dessa forma, para alavancar os seus resultados você precisa melhorar a sua produtividade em dois aspectos principais:

1

PROSPECÇÃO

(quanto mais pessoas entrarem para o seu funil, mais oportunidades de negócios você pode criar)

2

CONVERSÃO

(ser mais efetivo no fechamento)

Para conseguir evoluir nesses dois critérios, é importante que você tenha uma **AGENDA FIXA**, ou seja, toda semana, defina o dia e a hora que você vai fazer as atividades abaixo, e todos os outros compromissos devem ser marcados fora desse horário.

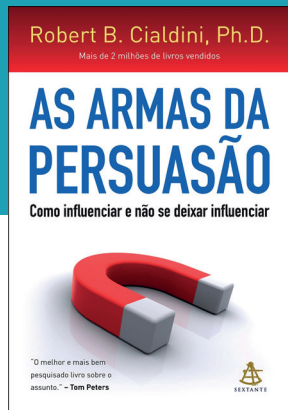
Exercício

Use qualquer ferramenta que desejar (Trello, Google Calendar, Excel, etc.) e **DEIXE A SUA AGENDA FIXA PARA AS SEGUINTE ATIVIDADES:**

- Fazer prospecção de clientes
- Fazer follow-up
- Conhecer novos empreendimentos
(visite 3 novos empreendimentos por semana);
- Estudar (de preferência sobre persuasão e vendas)

Cuidado com as interrupções frequentes. Quando estiver concentrado(a) em uma atividade, termine a atividade e depois volte a sua atenção para outra coisa, pois seu cérebro demanda uma energia muito grande para voltar a se concentrar após uma distração.

Segue abaixo uma lista de livros recomendados sobre o assunto:



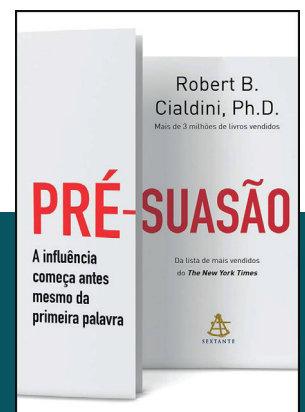
AS ARMAS DA PERSUAÇÃO
(Roberto Cialdini)



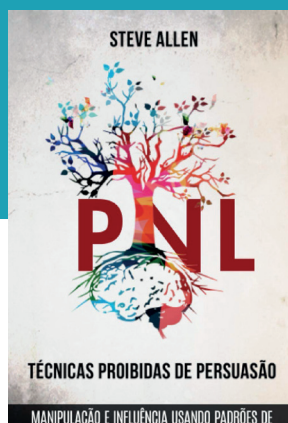
PERSUAÇÃO & INFLUÊNCIA
(Roberto Cialdini)



PODER & MANIPULAÇÃO
(Jacob Petry)



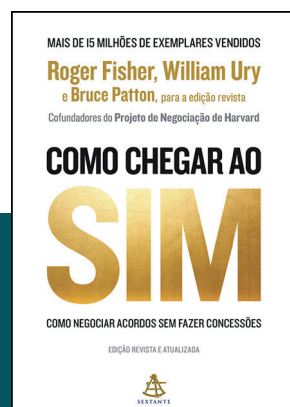
PRE-SUAÇÃO
(Roberto Cialdini)



PNL - TÉCNICAS PROIBIDAS DE PERSUAÇÃO
(Steve Allen)

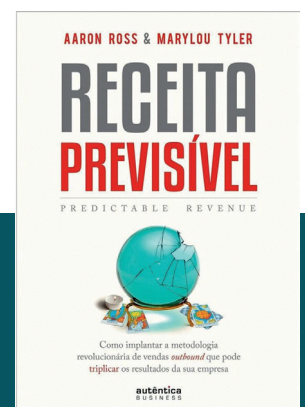


SPIN SELLING
(Neil Rackham)



COMO CHEGAR AO SIM
(Roger Fisher)

RECEITA PREVISÍVEL
(Aaron Ross)



Os 5 princípios dos Corretores de Imóveis de Elite.

1

DESEJAR

Eles desejam prosperar com todas as suas forças;

2

FÉ

Eles têm fé de que é possível
e estão dispostos a fazer o necessário;

3

DECISÃO

Eles decidem e agem.
Não procrastinam e ficam deixando para depois;

4

PLANO

Eles têm um plano
e se movimentam para realizá-lo;

5

PERSISTÊNCIA

Eles persistem, porque não tem
força maior que a persistência;

MARKETING
& VENDAS PREPARAÇÃO
PLANEJAMENTO
DE NEGÓCIOS

PERSISTA! Não importa quanto tempo vai demorar, apenas persista.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



RICARDO
MARTINS