

MARKETING PESSOAL

PARA CORRETORES DE IMÓVEIS



FOLLOW



❤️ 362 likes

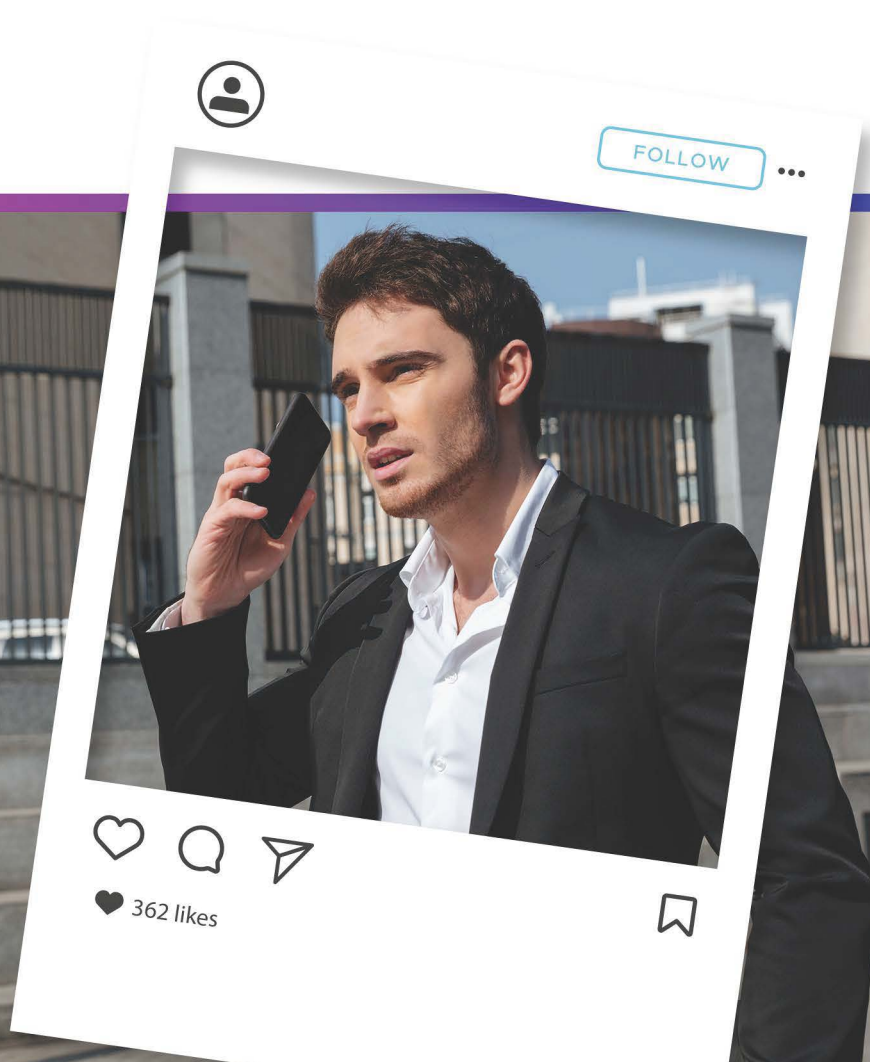
INTRODUÇÃO



Este e-book é uma iniciativa do COFECI - Conselho Federal dos Corretores de Imóveis para auxiliar o trabalho dos profissionais da área.

Você é um corretor de imóveis que ama o que faz, que tem talento para vender e que sabe como atender bem os seus clientes. Mas você sente que ainda falta algo para se destacar no mercado, para conquistar mais clientes e para fechar mais negócios. Você sabe que a concorrência é grande, que o mercado é dinâmico e que o consumidor é exigente. Você sabe que precisa se diferenciar, se valorizar e se promover. Mas como fazer isso sem parecer arrogante, sem perder a sua essência e sem comprometer a sua ética?

A resposta é: marketing pessoal.



**SIGA-NOS NO
YOUTUBE**

@tvcofecicapacitacao1820



COFECI • CRECI

Marketing pessoal é a arte de promover as suas competências e qualidades profissionais de forma estratégica e consciente. É a forma de se comunicar, se vestir e se comportar que reflete o seu valor e o seu diferencial para os outros.

Mas marketing pessoal não é se gabar ou se exhibir. É demonstrar o seu valor e o seu diferencial de forma equilibrada e elegante. É colocar o seu talento a serviço de outras pessoas, ajudando-as a realizar os seus sonhos.

Neste e-book, você vai aprender o básico sobre como fazer marketing pessoal na prática, como alinhar o seu marketing pessoal com o do cliente, e como usar o marketing pessoal para se destacar no mercado de imóveis.

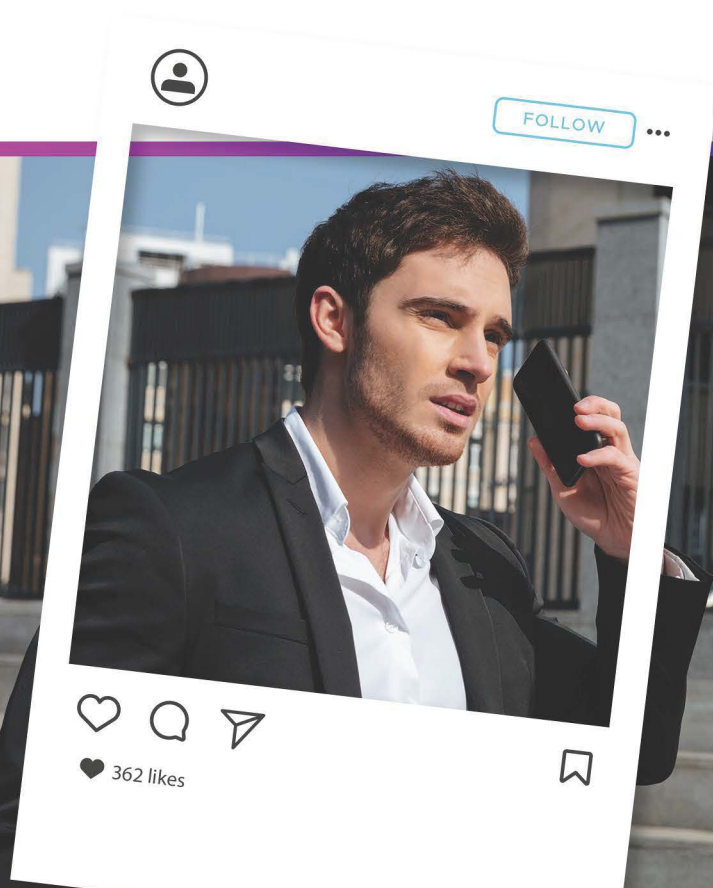
Você vai aprender como se apresentar, como se comunicar, como se relacionar, como se posicionar e como se vender.

Você vai aprender como fazer o marketing pessoal trabalhar a favor do corretor de imóveis.

Este e-book é para você que quer ser um corretor de imóveis de sucesso, que quer conquistar mais clientes e fechar mais negócios, que quer se destacar no mercado e se tornar uma referência na sua área.

Este e-book é para você que quer fazer a diferença.

Vamos começar?



**SIGA-NOS NO
YOUTUBE**

@tvcofecicapacitacao1820



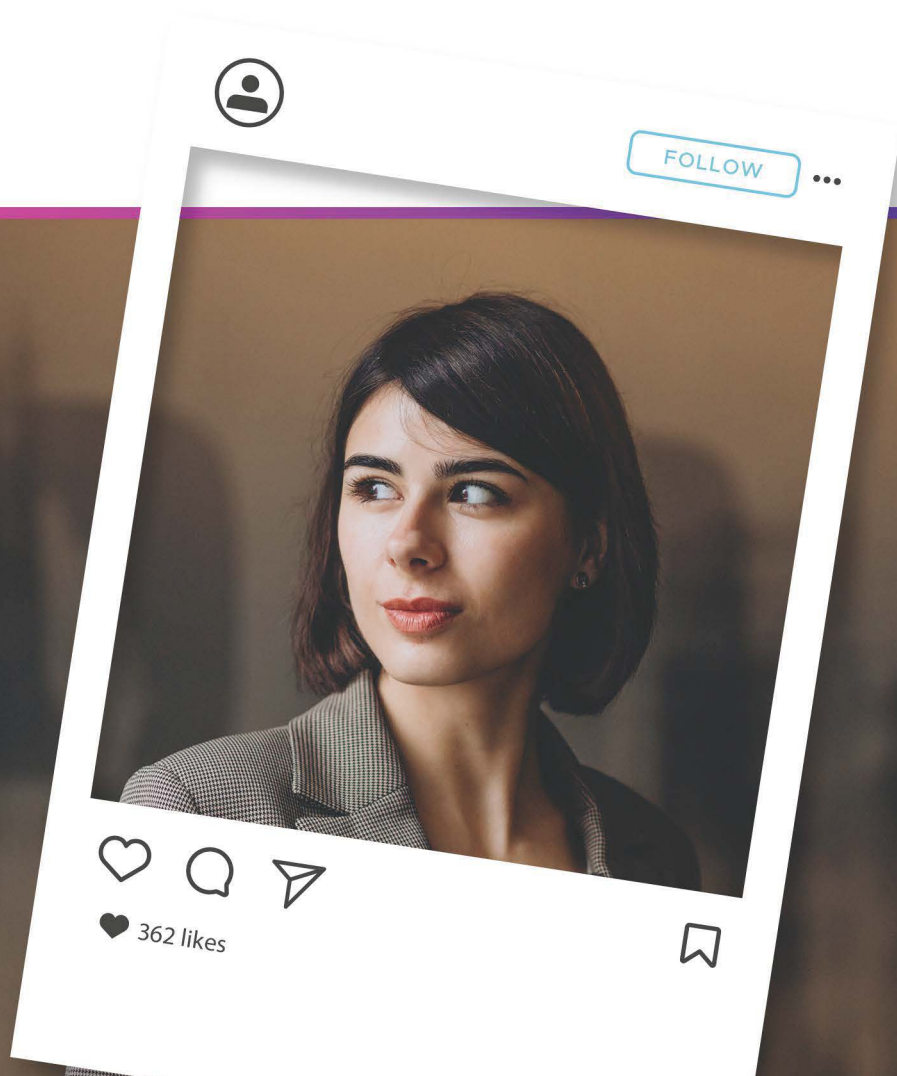
COFECI-CRECI



O QUE É E POR QUE FAZER MARKETING PESSOAL

Marketing pessoal é a arte de promover as suas competências e qualidades profissionais de forma estratégica e consciente. O objetivo é manter ou conquistar uma posição no mercado de trabalho, usando técnicas que valorizem a sua formação, experiência, apresentação e comportamento.

Fazer marketing pessoal não significa se gabar ou se exhibir, mas sim demonstrar o seu valor e o seu diferencial para os outros. Para isso, é preciso ter autoconhecimento, autenticidade e equilíbrio.



**SIGA-NOS NO
YOUTUBE**

@tvcofecicapacitacao1820



COFECI • CRECI

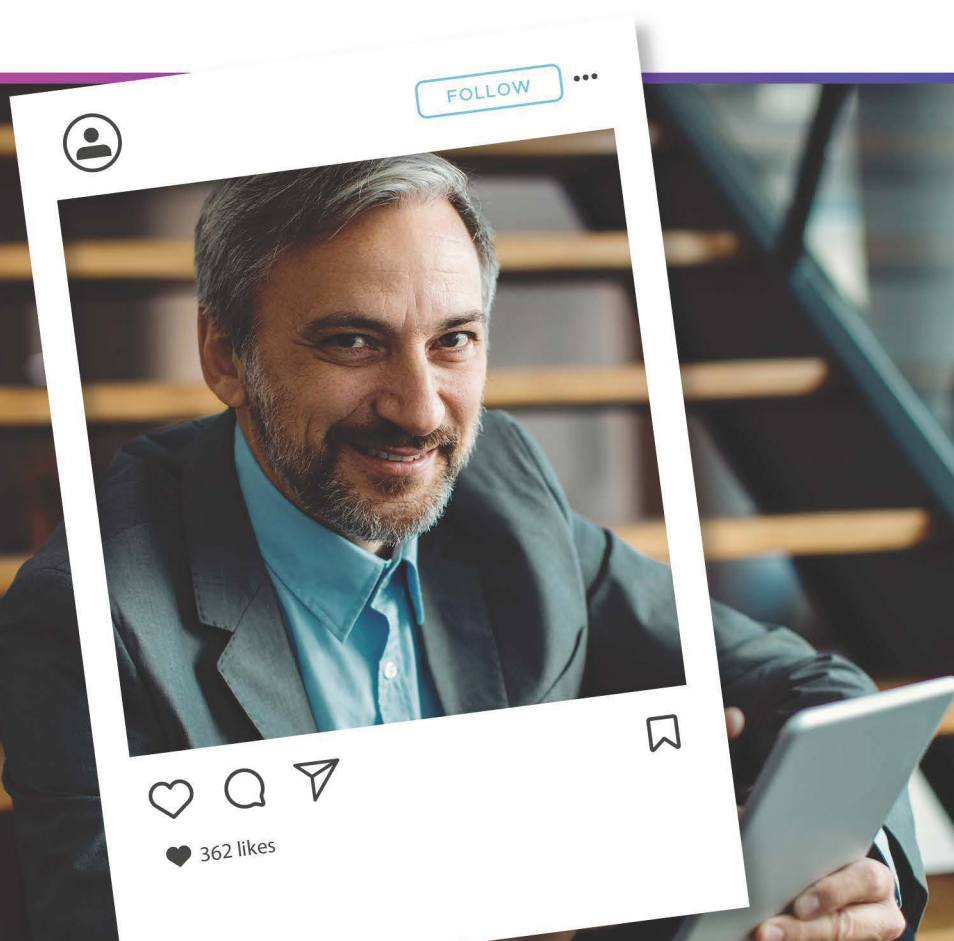


COMO FAZER MARKETING PESSOAL NA PRÁTICA

Depois de identificar os seus pontos fortes e fracos, é hora de planejar como divulgar as suas competências de forma eficaz e elegante. Algumas dicas são:

- Coloque o seu talento a serviço de outras pessoas, ajudando-as a resolver problemas e a alcançar resultados.
- Seja um líder de ideias, compartilhando o seu conhecimento e a sua visão sobre assuntos relevantes para a sua área de atuação.
- Use as redes sociais e outras plataformas digitais para criar e fortalecer a sua reputação online, mas cuidado para não cair na armadilha da propaganda enganosa.

Lembre-se: marketing pessoal é uma ferramenta poderosa para o seu sucesso profissional, mas deve ser usado com ética, responsabilidade e bom senso. Vale lembrar: As pessoas estão pesquisando o seu nome no Google antes mesmo de conhecer você pessoalmente. Por isso, é preciso construir uma imagem digital que seja positiva, mas também coerente com a realidade.



**SIGA-NOS NO
YOUTUBE**

@tvcofecicapacitacao1820



**SISTEMA
COFECI • CRECI**



MARKETING PESSOAL PARA CORRETORES DE IMÓVEIS

O corretor de imóveis é um profissional que realiza sonhos, mas para isso precisa se comunicar bem com o cliente. O marketing pessoal é essencial para criar uma imagem positiva e confiável, que se destaque da concorrência.

O marketing pessoal para corretores envolve vários aspectos, como:

- **Aparência:** escolha roupas adequadas ao seu nicho e ao ambiente, que sejam limpas e bem passadas. Cuide da sua higiene pessoal, como cabelo, barba, unhas, hálito e dentes.
- **Pontualidade:** chegue sempre 15 minutos antes do horário combinado com o cliente. Se houver algum imprevisto, avise com antecedência e peça desculpas.
- **Linguagem:** use um vocabulário correto, claro e respeitoso. Evite palavrões, expressões chulas ou dúvidas, piadas sobre assuntos polêmicos ou ofensivos.



**SIGA-NOS NO
YOUTUBE**

@tvcofecicapitacao1820



COFECI-CRECI

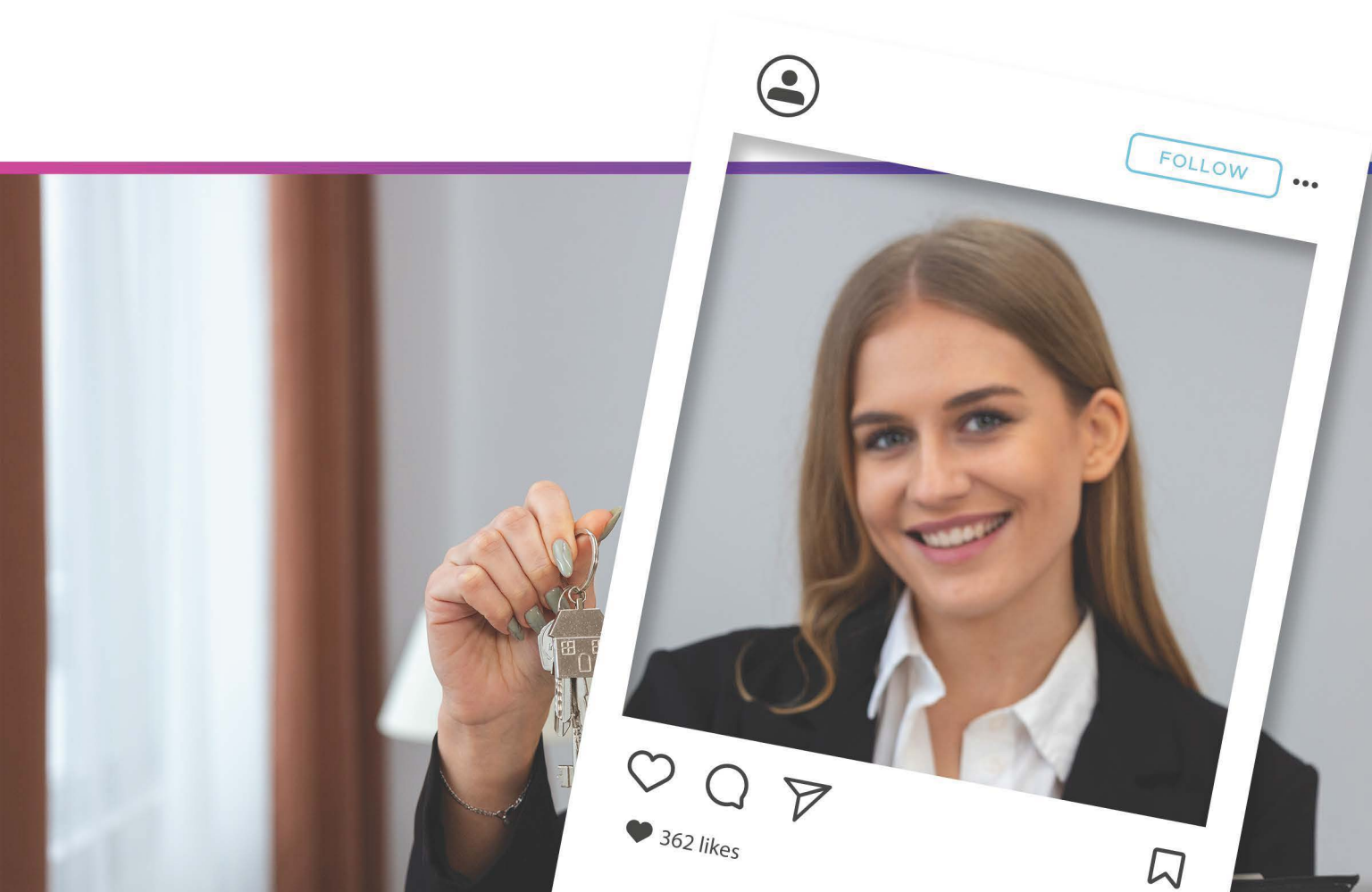


COMO ALINHAR O SEU MARKETING PESSOAL COM O DO CLIENTE

Para fazer um bom marketing pessoal, é preciso conhecer o seu cliente e se adaptar às suas expectativas. Isso requer sensibilidade e observação, para entender o que ele quer e como ele se sente.

Algumas dicas para alinhar o seu marketing pessoal com o do cliente são:

- Faça perguntas abertas e escute atentamente as respostas. Descubra quais são as suas necessidades, desejos, medos e objeções.
- Mostre empatia e interesse pelo cliente. Use o nome dele, faça elogios sinceros, sorria e mantenha contato visual.
- Use uma linguagem corporal positiva e confiante. Mantenha uma postura ereta, gestos moderados e espelhe a linguagem corporal do cliente.
- Ofereça soluções personalizadas e adequadas ao perfil do cliente. Apresente os benefícios e as vantagens do imóvel, resolva as dúvidas e as dificuldades, e feche o negócio.



**SIGA-NOS NO
YOUTUBE**

@tvcofecicapitacao1820



COFECI-CRECI