

Seja muito bem-vindo, seja muito bem-vinda ao Método Corretor de Elite.

À partir de agora você vai começar uma nova jornada rumo ao seu desenvolvimento profissional e o nosso objetivo é que você alcance cada vez mais resultados na sua carreira.

Antes de iniciar o curso, é importante que você **FIQUE ATENTO AOS SEGUINTE AVISOS:**

1. As aulas serão liberadas semanalmente de acordo com o calendário abaixo (e em anexo);

2. Fique atento aos materiais de apoio de cada aula. Faça o download do material e realize os exercícios propostos;

3. As planilhas e o material didático (apostila) estarão disponíveis à cada aula, portanto, nossa sugestão é que você salve todos os arquivos em uma única pasta, e ao final do curso, sua apostila estará completa e você terá um plano de ação para avançar na sua carreira.

4. Realizaremos uma aula AO VIVO, pelo youtube e avisaremos a data posteriormente.

5. O link da aula inaugural será publicado na Hotmart e também na Comunidade no Facebook;

6. Para participar da aula inaugural, é importante que você já tenha cursado até o módulo: Os Princípios do Personal Broker.

7. Ao final de cada módulo, faça um resumo e poste na comunidade do Método Corretor de Elite, no facebook, bem como os seus insights sobre a aula. Gere VALOR para os seus colegas, para você e para a comunidade;

8. Sempre que tiver alguma dúvida, poste nos comentários da aula e/ou na comunidade do facebook,

Aproveite a sua jornada!

Bons estudos!

Equipe Ricardo Martins

CRONOGRAMA DAS AULAS

Fase 1: Preparação - todas as aulas liberadas

Os seguintes módulos já estão disponíveis para você:

- **Destrua os paradigmas da profissão**

No módulo de introdução vamos trabalhar os paradigmas da profissão, te ajudando a reprogramar o seu cérebro para a alta performance. Além disso, explicaremos detalhadamente como vai funcionar o curso, a comunidade no facebook e qual será a sua jornada até atingir o nível Elite.

- **Overview sobre o mercado imobiliário**

Este é um módulo opcional para os corretores mais experientes, onde tratamos de nivelar o conhecimento. Fazemos um overview sobre o mercado imobiliário, apresentamos seus stakeholders, falamos sobre nichos de mercado, e por fim, entregamos uma aula bônus sobre Investimentos e fundamentos econômicos, para que você aprenda a conversar e argumentar com seus clientes sobre investimentos imobiliários.

- **Bônus: Fique em paz com o Leão**

Você vai aprender a pagar o mínimo de impostos e legalizar a sua situação com a receita para você ter lastro financeiro, ou seja, você poderá conseguir crédito.

- **Bônus: Fundamentos Econômicos & Investimentos**

- **Os princípios do Personal Broker**

O Personal Broker é um conceito que traz a ideia de uma consultoria, de uma assistência personalizada aos clientes, e você vai aprender a calibrar o seu mindset para deixar para trás a postura de um corretor de imóveis comum, para ativar sua produtividade e alta performance.

Fase 2: Planejamento

- **Planejamento de carreira na prática**

Neste módulo, vamos te ajudar a definir os seus norteadores, bem como suas metas de curto, médio prazo e longo prazo, por meio de ferramentas de apoio.

Aprenda a fazer vídeos imobiliários de alto impacto usando apenas o seu smartphone.

Fase 3: Técnica

- **Conhecendo seu cliente para acertar na comunicação**

A maioria das pessoas e empresas falham por dificuldades em se comunicar, e tudo começa numa visão simplista e distorcida de quem é o cliente, portanto, nesta etapa do curso você vai aprender a identificar o perfil do seu prospecto/cliente, extraíndo informações importantes que vão nortear a sua estratégia de marketing e vendas, aumentando a sua taxa de conversão e sucesso.

- **Não é mágica, é Marketing!**

Se você acha que fazer marketing é levantar um stand de vendas e distribuir panfletos, você ficou no século passado. Marketing é muito mais que isso, e neste módulo, você vai aprender a criar uma boa estratégia de marketing capaz de construir a sua marca, alavancar as suas vendas e te posicionar como autoridade nas redes sociais.

- **Bônus: Growth REC - Vídeos Imobiliários**

Se você acha que fazer marketing é levantar um stand de vendas e distribuir panfletos, você ficou no século passado. Marketing é muito mais que isso, e neste módulo, você vai aprender a criar uma boa estratégia de marketing capaz de construir a sua marca, alavancar as suas vendas e te posicionar como autoridade nas redes sociais.

- **Estratégia de crescimento e prospecção pela internet**

Este não é um módulo comum, é um BÔNUS de um curso completo de tráfego pago para corretores de imóveis, onde você nunca mais vai reclamar que está sem clientes para ligar. Você vai aprender a usar o poder da internet para alimentar a sua carteira de potenciais clientes e crescer nas redes sociais.

- **Venda imóveis todos os meses**

Venda todos os meses! Este é o nosso objetivo. Neste momento do curso, já reprogramamos o seu mindset, definimos suas metas, identificamos o perfil do seu cliente, trabalhamos o seu marketing, te ensinamos a usar a internet a seu favor, e agora você vai aprender o passo a passo para vender imóveis todos os meses e alcançar mais de 8 dígitos de VGV.

Fase 4: Desafio

- **Desafio 30 - Venda em até 30 dias**

Neste módulo, colocaremos à prova tudo que você aprendeu. Você vai receber um mapa, com um checklist de tudo que você precisa fazer para realizar a venda de pelo menos um imóvel em 30 dias, evoluindo a cada rodada, de zero a milhões em VGV, até se tornar um Corretor de Elite.

- **Os bastidores da My Broker**

Vídeoaula, apresentando os bastidores da My Broker