

FASE 3

PLANEJAMENTO

PLANEJAMENTO SEM AÇÃO É ILUSÃO, E AÇÃO SEM PLANEJAMENTO É SOFRIMENTO.

Isso vai me
levar mil vezes
mais rápido!



Sim,
na direção
errada...

TI C MARKETING &
ENIDAS
RAÇÃO DESAFIO
ENTO MODELO MENTAL

Na primeira fase do nosso curso, você fez um exercício onde você enumerou 5 objetivos de curto, médio e longo prazo, separando-os em 3 categorias: Relacionamentos, Saúde e Profissional.

Agora, chegou a hora de começar o seu planejamento e vamos iniciar pelo curto prazo.

Dos seus objetivos de curto prazo, ou seja, aqueles direcionados para até 1 ano de trabalho, escolha 2 objetivos de cada pilar para você focar.

SAÚDE

Objetivo 1:

Objetivo 2:

RELACIONAMENTO

Objetivo 1:

Objetivo 2:

PROFISSIONAL

Objetivo 1:

Objetivo 2:

Agora que você tem tais objetivos bem claros, é hora de sair da inércia.

SAÚDE **NO PAIN,** **NO GAIN.**

VOCÊ REALMENTE QUER?

Você escolheu 2 objetivos importantes relacionados a sua saúde, e agora, chegou a hora de você ter a atitude necessária para conquistá-los, porém, faça uma reflexão sobre o tamanho do seu desejo que alcançar tais objetivos.



VOCÊ REALMEN- TE ACREDITA QUE É POSSÍVEL?

Quando a motivação falhar, você **REALMEN-TE** colocará a disciplina em primeiro lugar?

Você já montou o seu plano? Já definiu a sua rotina de exercícios? Já buscou ajuda para se alimentar melhor?

Lembre-se que o seu cérebro vai te boicotar. Ele vai querer evitar a dor de sair do ponto de partida, e vai te encher de desculpinhas. Mas felizmente, você já aprendeu a reconhecer e a exterminar as suas desculpinhas, reforçando a sua **VONTADE** de progredir.

Agora é seguir em frente até conquistar esses dois objetivos que você definiu!

RELACIONAMENTO

Você escolheu 2 objetivos importantes ligados às suas relações pessoais, e agora?

A verdade é que pensamos pouco sobre a qualidade dos nossos relacionamentos e tendemos a jogar a culpa sempre no outro ... **“Ele (ou ela) não me entende, EU já fiz de tudo, Ele (ela) não muda... e por aí vai.**

Mas será que estamos fazendo o nosso melhor? Será que você está preocupado em gerar valor para os seus relacionamentos, sejam eles, cônjuges, filhos, amigos, familiares, etc.?

Para cada um dos objetivos que você traçou, responda: o que **VOCÊ** pode fazer para ser uma pessoa e um profissional melhor? Você pode experimentar se afastar das pessoas negativas, fazer um elogio todos os dias, evitar falar mal das outras pessoas ou fazer fofocas, ligar para um amigo/parente por dia, sorrir para as pessoas na rua, e por aí vai!

Gentileza gera gentileza! E é a partir dos seus relacionamentos que você vai conseguir transformar a sua rede de “conhecidos” numa poderosa rede de amizade e bons negócios.

Ser uma pessoa melhor, depende de você!

PROFISSIONAL

Oba! Você escolheu 2 objetivos que lhe farão prosperar no plano profissional, e a partir de agora, vamos te ajudar a montar um plano para conquistá-los.

Falamos sobre dois tipos de ascensão na carreira e seus objetivos certamente estarão conectados a um deles ou a ambos:

1

ASCENSÃO VERTICAL

você conquista novas posições na hierarquia da empresa;

Você também já fez o seu quadro dos sonhos e já listou alguns dos seus desejos. Vamos combinar tudo isso e trazer para o curto prazo.

2

ASCENSÃO HORIZONTAL

você permanece na mesma posição, mas alcançando ganhos cada vez maiores;

Baixe a planilha CANVA do Corretor de Imóveis, que está na Hotmart e preencha agora os seguintes campos:

1. OBJETIVOS

2. REALIDADE & SONHOS

Estamos considerando como **REALIDADE**, todos os seus gastos. Coloque na planilha suas despesas e em seguida, liste os seus **SONHOS** (seus desejos de curto prazo, ou seja, até 12 meses) com o máximo de detalhes e especificidade nos valores de cada uma das coisas que você deseja alcançar. É importante ORÇAR tudo que você listar! Tem que ter número, pois é a partir desta lista/orçamentos que vamos definir as seguintes **METAS**:

- Faturamento anual;
- Faturamento mensal;
- Quantidade de imóveis a serem vendidos por ano;
- Quantidade de imóveis a serem vendidos por mês;

- Quantidade de pessoas para prospectar por mês;
- Quantidade de pessoas para prospectar por dia;

ESCOLHA O SEU NICHO

Definir o seu nicho de atuação é importante para:

- Estimar o ticket médio dos imóveis que você vende – e o ticket vai interferir nas suas metas;
- Ter um posicionamento claro para trabalhar o seu branding;

Em diversos casos, as imobiliárias pedem para todos os corretores venderem todos os tipos de imóveis, e chamamos essa estratégia de **PLANO PATO** – nada, mas não nada direito, anda, mas não anda direito e voa, mas não voa direito.

O problema dos generalistas é que eles nunca conseguem alcançar a excelência, pois eles são medianos em tudo. Evite ser um generalista, principalmente, porque você vai começar a trabalhar a sua imagem pessoal e a sua marca tem que dizer alguma coisa, e “quem quer falar com todo mundo, não consegue falar com ninguém”.

Na planilha **CANVA**, escolha o seu nicho e preencha o campo **NICHO**, colocando o ticket médio dos imóveis que você vende (a média do preço dos imóveis que você vende).

OBSERVAÇÕES IMPORTANTES:

- Seja realista e defina sonhos possíveis para o curto prazo.
- Foco no próximo nível, ou seja, se você é **GOLD**, foque em se tornar **PLAT**. Se você é **PLAT**, foque em se tornar **BLACK**, e assim por diante. Um passo de cada vez!

METAS DEFINIDAS, É HORA DE PARTIR PARA A AÇÃO!

Na fase anterior deste curso, você fez uma Análise **SWOT** da sua empresa, ou seja, **VOCÊ!** Você listou suas forças e fraquezas, bem como as ameaças e oportunidades do mercado, e agora, vamos retomar esse assunto para que você possa ponderar cada linha da sua Swot, para entender quais as suas características que vão te ajudar e quais vão te atrapalhar.

A partir dessa leitura, montaremos um cenário para que você tenha clareza das habilidades que você precisa desenvolver para mudar de nível.

Baixe a planilha e faça o exercício.

<https://drive.google.com/drive/folders/1yt9e0yybuU6io4nFK0m83trB8fxBQNuL?usp=sharing>



O QUE NÃO É MEDIDO, NÃO PODE SER MELHORADO!

Você sabe o que é um Dashboard?

Um dashboard nada mais é que um painel de controle. Se você estiver dirigindo um carro, e olhar para o painel de controle, ele vai te dar algumas informações importantes: velocidade do carro, rotação do motor, tanque de gasolina, etc. O raciocínio é o mesmo! Você precisa de um dashboard para a sua carreira, para medir o seu desempenho.

Mas antes de baixar a planilha, faça o seguinte exercício:

Liste abaixo os seus resultados em vendas (R\$) dos últimos 12 meses:

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

12

Agora, a partir das suas metas de vendas **MENSAL** e **ANUAL** (definida no Canva do Corretor de Imóvel), você vai planejar a sua meta de vendas para os próximos 12 meses.

Quanto você quer vender nos próximos 12 meses?

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

12

Com estes números em mãos, baixe a planilha **DASHBOARD DO CORRETOR**, e preencha a planilha. Esta é uma ferramenta de controle, para que você consiga planejar e gerenciar os seus resultados.

Tenha disciplina para utilizar a ferramenta.

SUGESTÃO:

Todo dia 5 de cada mês, você vai abrir o seu dashboard e preencher os números do mês anterior e fazer uma análise das suas metas.

Se por 3 meses consecutivos você não estiver batendo das metas, 2 coisas podem ter acontecido:

1

Você planejou metas completamente descoladas da realidade;

2

Você não está comprometido com os seus números;

Refaça o módulo **PERSONAL BROKER** deste curso, e reafirme o seu compromisso com a sua profissão!

Refaça o módulo **PLANEJAMENTO** e desenhe metas mais realistas e factíveis.

Se você estiver superando facilmente as suas metas, atenção! Você foi muito modesto com as metas, apenas para batê-las. Desafios são importantes!



