

O caminho para o **SUCESSO** pode ter duas vias:
Por auto-estrada: A grande velocidade e deixando para trás os outros concorrentes, mas com o custo das **portagens**.
Pelas estradas nacionais: com mais trabalho de condução e com **custos indirectos** superiores.

A SUA EMPRESA ESCOLHEU QUE CAMINHO?



Programa de iniciação à Angariação e Venda de imóveis

No actual cenário de crise do sector imobiliário só irão sobreviver as melhores empresas.

Ninguém tem dúvidas que a formação é um factor importantíssimo para melhorar o desempenho dos colaboradores e potenciar o aumento das vendas.

A Don't Worry *Business Happy*, propõe uma formação curta, intensiva e prática, nas instalações do Cliente, que foca os aspectos relevantes da iniciação à angariação e à venda nas sociedades de mediação imobiliária.

O formador tem uma vasta experiência em promoção, mediação imobiliária, consultoria e em formação.

Destinatários

NOVOS colaboradores de sociedades de mediação imobiliária, nomeadamente Angariadores, Consultores de Vendas e Assistentes de *Back Office*.

Metodologia

Totalmente interactivo, utilizando exemplos reais da própria empresa e sempre adaptando a teoria às realidades da equipa, com uma reflexão em grupo sobre cada matéria.

Duração

7 Horas (um dia completo ou dois meios dias)

Investimento

245 € (acresce IVA à taxa legal)
(Quando fora do Grande Porto, acrescem despesas de deslocação)



Conteúdo programático

- Generalidades**
- ▶ Noções de Angariação e Mediação
 - ▶ Noções práticas e jurídicas de:
 - Contrato de mediação
 - Contrato de arrendamento
 - Ficha de angariação
 - Contrato promessa
 - Sinal
 - Cheque caução
 - Garantia real
 - Spread*
 - Euribor
 - Taxa de esforço
 - IMT
 - IMI
 - Mais valias
 - Casa pronta
 - Relação financiamento / garantia



- A Angariação de Imóveis**
- ▶ Técnicas de angariação de imóveis
 - ▶ Contratos de Angariação em exclusivo e em aberto
 - ▶ Formas de obter angariações
 - ▶ Negociação da comissão
 - ▶ Como gerir a temática do IVA
 - ▶ Negociar contratos de arrendamento

- A Venda**
- ▶ O Vendedor de imóveis
 - ▶ Técnicas de abordagem a Clientes compradores
 - ▶ Ferramentas para potenciar o sucesso
 - ▶ Objecções mais frequentes

Formador



Dr. Jorge Osório

Director Geral da **DWBH**

Ex Director Geral da HabiMaison Mediação Imobiliária

Ex Gestor Comercial da Amorim Imobiliária

Formador (inclusivamente na APEMIP) e consultor de empresas

Info line: 96 5236254 • help@dwbh.pt • www.dwbh.pt



Don't Worry Business Happy

DWBH, Unipessoal Lda.

Rua Ofélia Cruz Costa, 741 R/C Tras. • 4455- 139 Lavra • Portugal

Tel: (+351) 96 5236254 • Fax: (+351) 6696 52 36 254

help@dwbh.pt • www.dwbh.pt