



# **FASE 2**

**CALIBRANDO SEU MINDSET**

**DETERMINAÇÃO**  
**PERSISTÊNCIA**

**FOCO**  
**ESTRATÉGIA**

**QUALIDADE**  
**CONFIABILIDADE**

VENDAS  
PLANEJAMENTO  
MARKETING & VENDAS  
PLANEJAMENTO  
PREPARAÇÃO  
MODELO MENTAL  
MARKETING  
& VENDAS  
PREPARAÇÃO  
PLANEJAMENTO  
VENDAS  
DESAFIO  
MODELO MENTAL

# LEMBRE-SE

**o único obstáculo que pode lhe impedir de se tornar um corretor ou uma corretora de elite**

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 responde 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.

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?

**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. 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! 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](http://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 e é essa essência que sustentará o seu posicionamento quando entrarmos no módulo 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!

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).

## 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.)

---

---

---

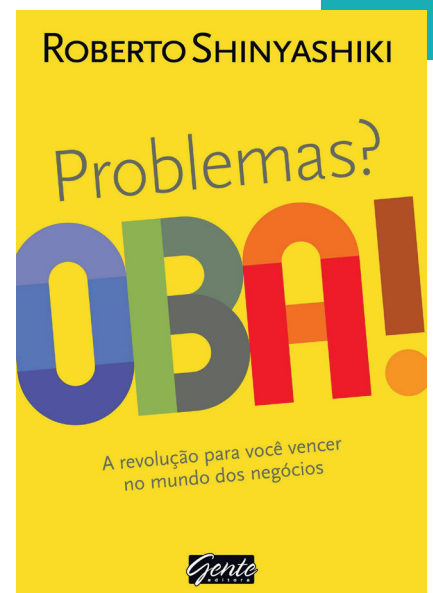
---

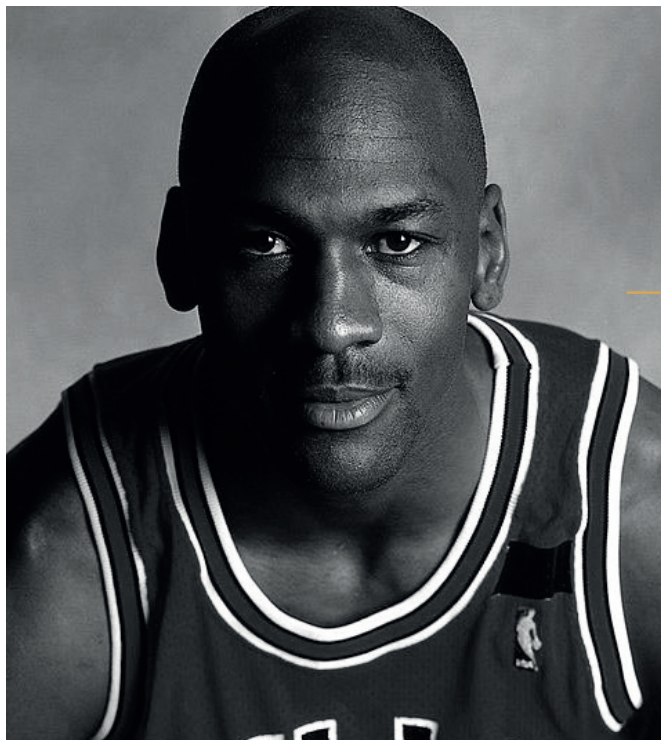
---

*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 no módulo 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".*

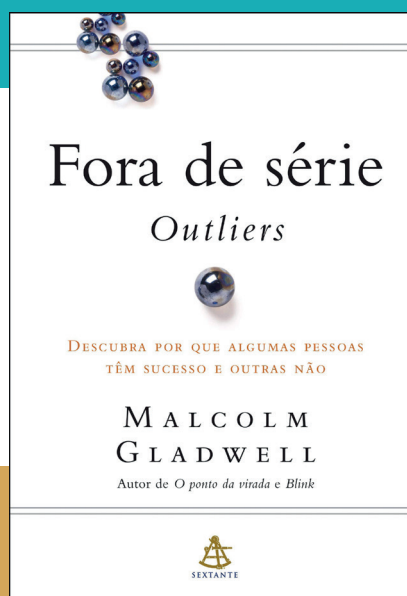
*Michael Jordan*

## 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 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.

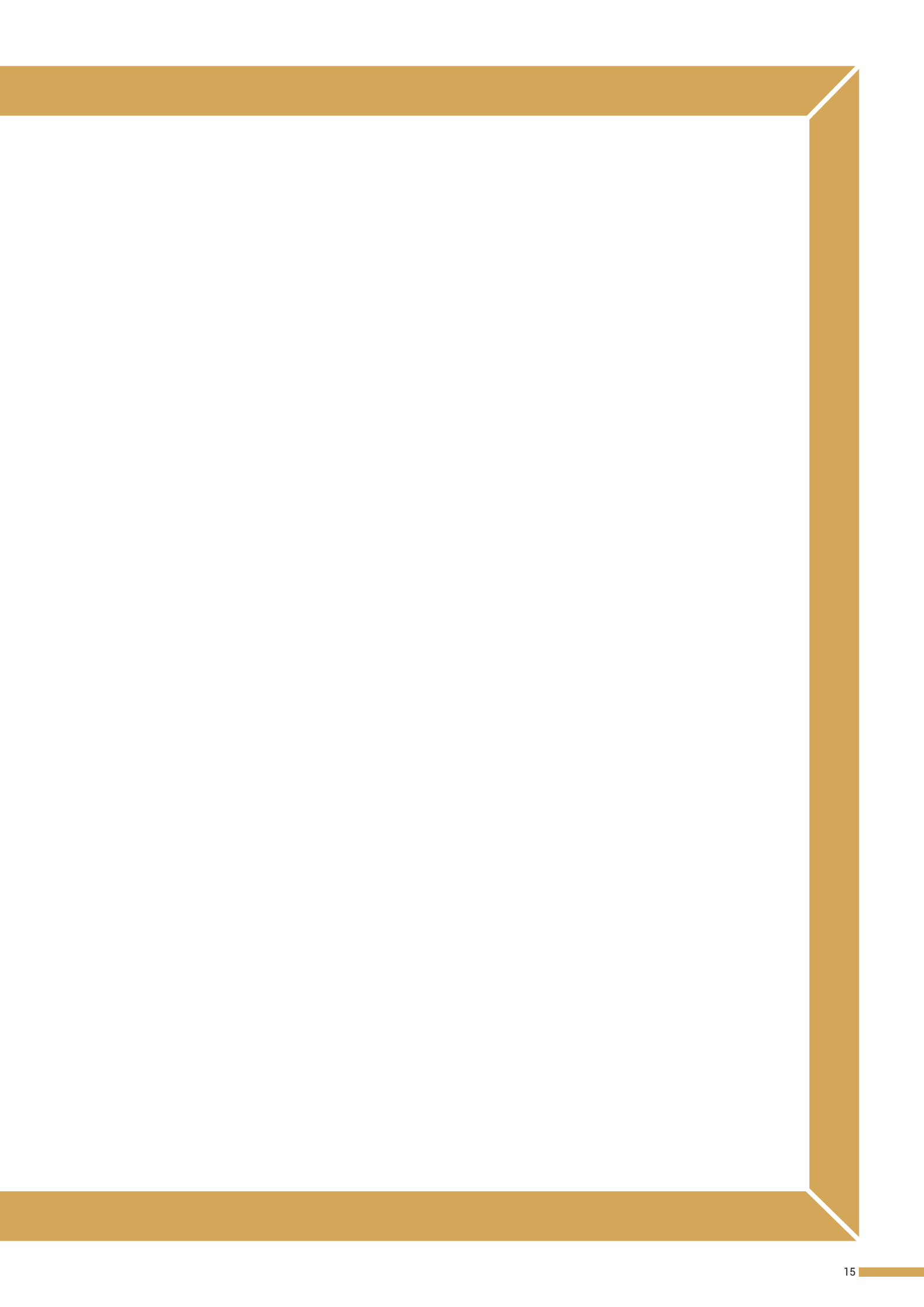
**UMA IDEIA  
SEM AÇÃO É  
SÓ UM SONHO  
DISTANTE.**

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 empolgada, segura e confiante.



## Assista a palestra de Amy Cuddy no youtube:

[https://youtu.be/Ks-\\_Mh1QhMc](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 tronar 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 entram 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.

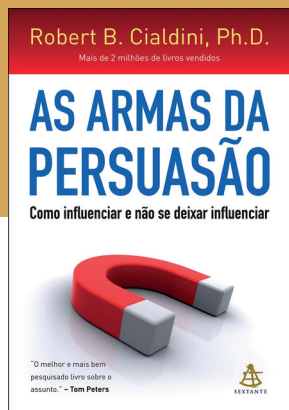
## Exercício

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  
PERSUASÃO**  
(Roberto Cialdini)

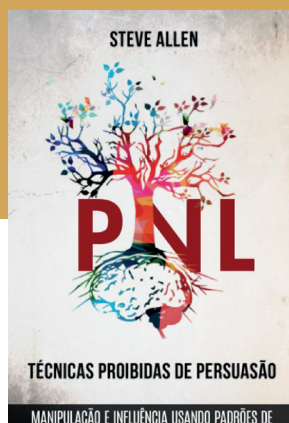
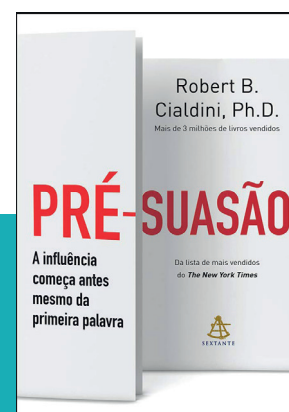


**PERSUASÃO &  
INFLUÊNCIA**  
(Roberto Cialdini)



**PODER &  
MANIPULAÇÃO**  
(Jacob Petry)

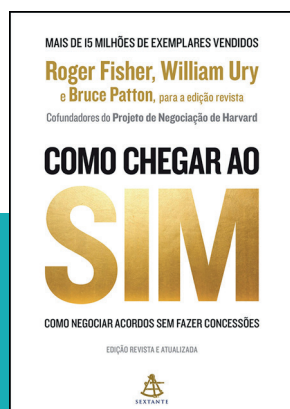
**PRE-SUASÃO**  
(Roberto Cialdini)



**PNL - TÉCNICAS  
PROIBIDAS DE  
PERSUASÃO**  
(Steve Allen)

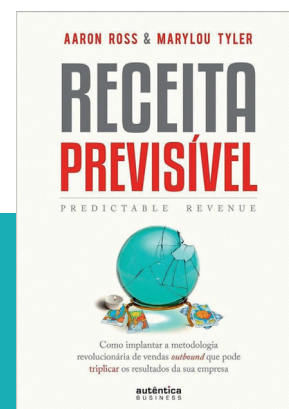


**SPIN SELLING**  
(Neil Rackham)



**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 está disposto a fazer o necessário;

3

## DECISÃO

Eles decidem e agem.  
Não 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;



Coloque o seu nível (**Iniciante, Gold, Plat, Black ou Elite**) no método e no próximo módulo começaremos a construir o seu planejamento e definir as suas metas.

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



**RICARDO**  
MARTINS