



# DETERMINAÇÃO PERSISTÊNCIA FOCO ESTRATÉGIA QUALIDADE CONFIABILIDADE

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



# 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.)

---

---

---

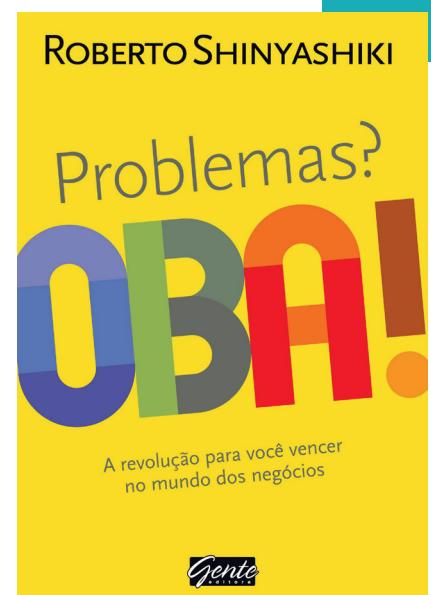
---

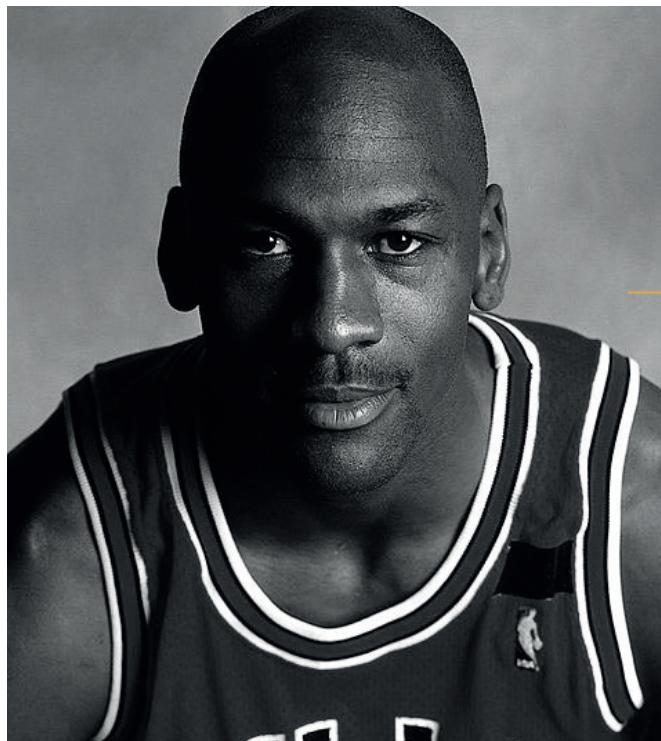
---

*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!**





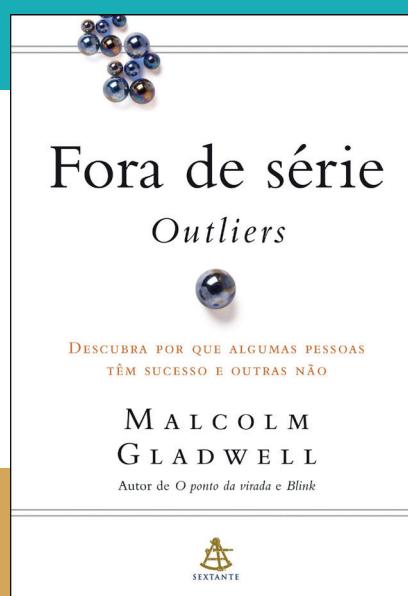
*"Errei mais de 9.000 cestas e perdi quase 300 jogos. Em 26 diferentes finais de partida fui encarregado de jogar a bola que venceria o jogo... e falhei. Eu tenho uma história repleta de falhas e fracassos em minha vida, e é exatamente por isso que sou um sucesso".*

*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)



# DIAS

## 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 accordamos 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.

# SÓ VOCÊ PODE FAZER ISSO!

## 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?

- |                               |                               |
|-------------------------------|-------------------------------|
| <input type="radio"/> Segunda | <input type="radio"/> Sexta   |
| <input type="radio"/> Terça   | <input type="radio"/> Sábado  |
| <input type="radio"/> Quarta  | <input type="radio"/> Domingo |
| <input type="radio"/> Quinta  |                               |

*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.

MARKETING & VENDAS  
PREPARA  
PLANEJAM

# Assista a palestra de Amy Cuddy no youtube:

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



(...) Seus estudos demostraram 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.

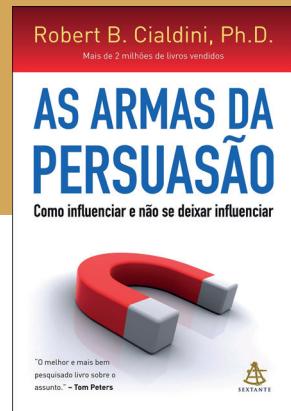
## Exercício

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:



**PODER & MANIPULAÇÃO**  
(Jacob Petry)

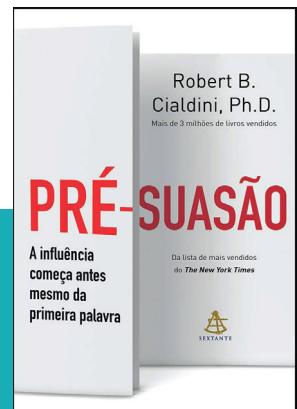
**AS ARMAS DA PERSUASÃO**  
(Roberto Cialdini)



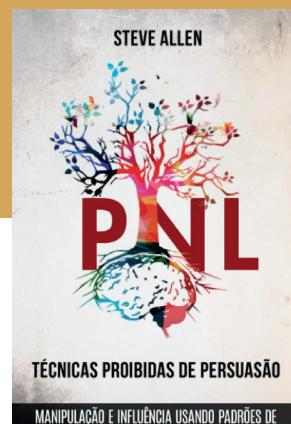
Steve J. Martin, Noah J. Goldstein,  
e Robert B. Cialdini

**PERSUASÃO & INFLUÊNCIA**  
como pequenas mudanças  
podem gerar grandes resultados

**PERSUASÃO & INFLUÊNCIA**  
(Roberto Cialdini)

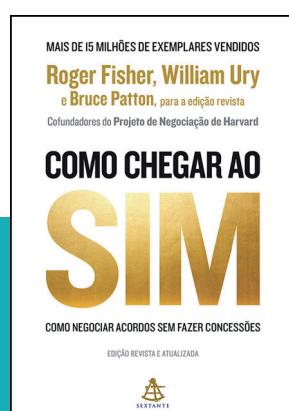


**PRE-SUASÃO**  
(Roberto Cialdini)

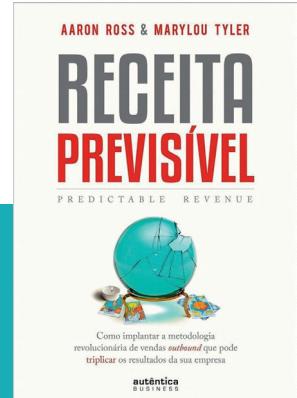


**COMO CHEGAR  
AO SIM**  
(Roger Fisher)

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



**SPIN SELLING**  
(Neil Rackham)



**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;

# AGORA É COM VOCÊ!

Escreva nas linhas abaixo um texto reafirmando o seu compromisso de ser um(a) Corretor de Elite, deixando claro o que você está disposto(a) a fazer para isso acontecer, e quais as decisões você terá que tomar para seguir adiante.

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.

**PERSISTA!** Não importa quanto tempo vai demorar, mas saiba.



**RICARDO**  
MARTINS