



**7 VALIOSOS CONSELHOS
PARA CONSULTORES
IMOBILIÁRIOS
INICIANTE S !**

O início da profissão de Consultor Imobiliário muitas vezes não é fácil.

Alguns incompreendidos pela família e amigos (vais vender casas??!!), outros com pouco dinheiro para investir na actividade, com muitas inseguranças, crenças e descrenças.

Podéria enumerar aqui um leque de situações em que os Consultores normalmente

enfrentam no início da carreira. Todos têm uma história, mas a maioria acaba por colidir com pontos em comuns a nível da dificuldade inicial.

Este E-Book vai te ajudar a encurtar esta fase menos simpática em que parece que ninguém acredita no teu projecto e às vezes tu próprio te pões em causa!

1 – Procura informação sobre o Sector Imobiliário na Internet



A Internet oferece-nos imensa informação sobre o

mundo do imobiliários. Existem muitos blogs de Consultores Imobiliários que contam as suas experiências, e isso ajuda muito o Consultor Imobiliário Iniciante a se enquadrar de uma forma mais prática de todos os sistema que envolve o sector.

Aproveita estas oportunidades pesquisando o máximo de informação

possível. Vais aprender muito com a experiência dos outros profissionais e isso pode até prevenir alguns erros que poderias vir a cometer.

2 – Lê livros de Consultores bem sucedidos no Mercado Imobiliário



A leitura aguça a mente e a criatividade.

Além disso, tornares-te um leitor regular sobre esta área

aumenta as oportunidades de sucesso no teu negócio, pois terás muita informação a teu favor.

Depende de ti a forma como vais usar essa informação.

3 – Conhece pessoas que têm ou tiveram SUCESSO a vender Imóveis



Conhecer pessoas que tiveram sucesso nesta nova

área que vais abraçar, é muito importante na medida em que cada vez que falas com eles – se fizeres as perguntas certas, te preparares devidamente e atento às respostas – tens uma verdadeira formação gratuita!

Alguém que tem ou teve sucesso no sector imobiliário poderá te explicar como construiu a sua carreira e

poderá partilhar contigo conselhos e dicas personalizadas que serão de grande valor nesta fase inicial da tua nova actividade.

Encontrares um mentor ou alguém que respeites e admires na sua forma de estar no mercado (e não só pelos seus resultados), fará com que fiques com vantagens incríveis em

relação aos colegas que não tiveram esta iniciativa.

4 – Participa em Palestras, Formações e Workshops



Nestes eventos, não só vais conhecer os grandes entendidos sobre este fascinante mercado, como também estarás ao lado de muitas pessoas que estão há anos neste mercado, com quem deves estabelecer relação.

Sê humilde, assume que és iniciante e que estás com muita vontade de aprender...vais te

surpreender com a generosidade da maioria dos Consultores que têm sucesso nesta área.

5 – Investe o teu Posicionamento numa região com a qual te identifiques



És iniciante, ainda entendes pouco sobre este sector tão complexo, pertences por exemplo à classe média...vais começar a fazer Posicionamento numa zona de classe social alta? Não me parece que seja a decisão mais acertada.

Nas minhas formações, já tive conversas com vários colegas iniciantes que me dizem “Mónica, prefiro

entrar já no mercado alto, fazer transacções com altas comissões do que andar a trabalhar com muitas transacções para atingir o mesmo objetivo. Ganho mais dinheiro com menos trabalho!”

Entendo o raciocínio mas conheci muito pouca gente que teve sucesso com esta técnica.

Não conhecem pessoas dessa classe, não estão tecnicamente preparados para lidar com um perfil que é muito mais exigente...e normalmente acabam por ficar desmotivados devido à expectativa que criaram à volta desta visão pseudo-milionária.

6 – Promove a Partilha com outros Profissionais



São os chamados Parceiros de Negócio.

Com a ajuda destes colegas, o nosso dia a dia torna-se muito mais fácil.

Tenho um cliente comprador, não tenho de momento um imóvel compatível com as necessidades dele? Então vou consultar os meu colegas Parceiros, pedindo ajuda, para que juntos possamos fazer a o Negócio.

Estas situações criam relações profissionais muito saudáveis e todos ficam a ganhar: os Consultores e os Clientes e o sector imobiliário em geral.

7 - Acompanha outros Profissionais mais experientes nas suas visitas



Como novo Consultor Imobiliário, debes estar perto de pessoas experientes.

Mas mais do que ouvi-los, é assistir ao vivo à sua forma de trabalhar.

Não há nada mais pedagógico e integrante do que aprender na prática!

Como consegues que eles tenham gosto em que os acompanhes? Sendo um bom colega, acessível, empenhado, responsável... os grandes Consultores gostam

de lidar com pessoas com um perfil semelhante ao dele.

Não é por acaso que nos intervalos dos eventos imobiliários, os Consultores de sucesso normalmente estão todos juntos a trocar ideias.

Ouve, ouve muito. Analisa os gestos, a forma de estar, a forma de falar. E aos poucos irás encontrar o teu perfil

peçoal adequado à tua personalidade.

No auge da minha carreira enquanto Consultora, foi um dos grandes erros a que assisti.

Colegas iniciantes me contactavam a pedir conselhos e normalmente aproveitava a minha hora de almoço para estar com eles.

E, nesse tempo, reparava que a maioria não tinha qualquer lista de questões, não tinha sequer preparado a conversa...muitas vezes ocupavam aqueles tempo para reclamar de clientes, colegas e brokers!

O tempo acabava e eles saíam do encontro exactamente como entraram...sem terem

acrescentado nada à sua sabedoria.

Não seja uma dessas pessoas. De uma forma fluída e natural, vai colocando as questões, pedindo conselhos, opinião...o consultor experiente vai gostar de conhecer uma pessoa com tanta vontade de aprender e melhorar.

Ganhas (muito) conhecimento e quem sabe um amigo com quem passas a poder contar nas fases mais difíceis da carreira.



**VISITA O MEU CURSO ONLINE COM 2
AULAS GRATUITAS!!**

**“COMO ATRAIR NOVOS CLIENTES
TODOS OS DIAS”**



CONTACTOS:

EMAIL:

formadora@monicasilva.pt

Whatsapp: 00 351 935874696

Blog: www.monicasilva.pt