

# 9 REGRAS PARA FAZERES PROSPECÇÃO EFICAZ E ALAVANCARES O TEU NEGÓCIO!

---

## 1. Diferencia-te no Mercado Imobiliário

**Prospectar** novos clientes não é fácil, pois exige que os profissionais sejam disciplinados, resistentes à rejeição e à frustração...no fundo, exige que saiam da sua zona de conforto.

Se tens o hábito de esperar que o comprador entre na tua agência imobiliária, precisas de reflectir na forma como estás a encarar o teu negócio.



O mercado é dinâmico e requer profissionais proactivos e que vão ao encontro dos potenciais clientes. Esta é a regra de ouro da **Prospecção**.

Quem domina essa técnica é considerado um diferencial de mercado.



## 2. Cria As Tuas Rotinas Diárias

A **Prospecção** deve estar sempre presente na tua rotina diária. Criar uma base de dados e estabelecer uma rede de contactos é o objectivo principal desta actividade.

Começa com amigos e familiares para ganhares confiança em ti, dá a conhecer este teu novo projecto, demonstra interesse em ajudá-los caso no momento precisem de um consultor imobiliário.

A **Prospecção** de novos clientes requer perseverança e dedicação. Vai ao encontro dos potenciais clientes. Podes receber um não, mas vai em busca do sim.

### 3. Treina Todos Os Dias

As pessoas só escolhem trabalhar em quem confiam. E este deve ser a tua primeira preocupação, conquistar a confiança dos teus potenciais clientes. E isso consegue-se com atitude, conhecimento e profissionalismo. E, por sua vez, estas qualidades só se conseguem dominar com muito treino.



**A Prospecção** está directamente relacionada ao teu desempenho, aos teus resultados.

**Faz Prospecção todos os dias e com disciplina. Fazendo sol ou chuva, estando tu bem disposto ou não. És um profissional, terás de agir como tal.**



## **4. Aposta No Teu Marketing Pessoal**

**Os primeiro clientes normalmente estão muito próximo: a tua família, amigos, ex-colegas, vizinhos, conhecidos, etc. Conversa sobre a tua profissão. Mostra entusiasmo e confiança.**

Utiliza o email marketing. Cria um slogan para ti, que te identifique e seja comercialmente apelativo. Por exemplo, o meu slogan foi durante muitos anos *“Mónica Silva....desde 2002 a criar histórias felizes”*



Se o teu público pensar em imóveis tem de pensar no teu nome. E esse feito só depende de ti e da forma como encaras este negócio.

Alimenta o teu networking. Relaciona-te com o maior número de pessoas que te fôr possível e das mais diferentes áreas.

## **5. Relaciona-te com o maior número de pessoas que te fôr possível**

Eventos, palestras, lançamentos, formações, são sempre oportunidades para conhecer gente nova, trocar cartões e impressionar.



Faz um bom uso das redes sociais e cria um sistema de email marketing. É poderoso.

Um imóvel, normalmente, é o maior investimento financeiro que fazemos na nossa vida. As pessoas já não procuram apenas informações, mas também algum especialista que possa ajudá-las nesse momento tão delicado e importante.





Investir no relacionamento com os clientes já conquistados é uma ótima forma de garantir uma imagem positiva, o que pode render Referências e consequentemente novos clientes.

## **6. Faz o teu Networking trabalhar para ti**

Cuidados com as conversas com amigos, um dia eles podem vir a ser clientes.

Preocupa-te em te tornares conhecido no mercado, mais do que em fechar vendas. Entende que também é importante te relacionares com as pessoas certas, interessares-te pelo trabalho de outros profissionais.

Lembra-te que o networking deve ser feito a tempo inteiro e não só quando precisas de alguma coisa. Então, interaje com as tuas conexões, comentando algo que elas tenham compartilhado, por exemplo.

**O Consultor Imobiliário deve ter sempre cartões de visita personalizados e com qualidade. As oportunidades podem surgir das mais variadas formas em qualquer circunstância.**



## 7. Define Uma Estratégia Para O Teu Negócio

Prospecção de imóveis é o processo de cultivar leads para gerar negócios.

A presença na internet adiciona legitimidade e autoridade à tua marca pessoal. Cria um [site personalizado](#) onde poderás ter artigos ligados ao imobiliário, Imóveis que tu ou os teus colegas tenham em carteira e até vídeos ou artigos elaborados por ti.



Elabora um plano diário. Começa por fazer um calendário muito específico, para diariamente saberes o que fazer.

Prospecção consistente leva a negócios consistentes

Bloqueia duas horas todos os dias para a tua **Prospecção**. Define um tempo para telefonar a clientes antigos, mesmo que pertençam à tua anterior actividade

## **8. Faz De Uma Forma Sistemática O Teu Pós-Venda**

Vender uma casa a um cliente deve ser o começo do seu relacionamento, não o fim dele. Reserva um tempo trimestral para telefonar aos teus clientes antigos, no aniversário da compra do imóvel, nos seus próprios aniversários, no aniversários do filhos, no Natal...e assim manteres-te presente na sua mente.

Reúne-te com advogados especializados em divórcio. Pessoas que estão a passar por esse processo, muitas vezes precisam de vender a sua casa rapidamente pelo melhor preço possível. Faz parcerias com esses profissionais.

Investe o teu tempo com sabedoria. Se os teus potenciais clientes não estiverem prontos para tomarem uma decisão de compra ou venda de um imóvel, não os tornes uma prioridade.



## 9. Aprende A Estipular Prioridades

Durante conversas iniciais com prospectos imobiliários, pergunta-lhes qual a motivação deles para comprar ou vender e quando planeiam tomar uma decisão.



**Em seguida, prioriza as pessoas que estão dispostas e capazes de fazê-lo no menor período de tempo.**

**A tua estratégia de redes sociais deve envolver a construção de uma reputação como um líder de pensamento no teu mercado.**

**Cultiva e desenvolve as tuas redes sociais com consistência e os teus seguidores irão se lembrar de ti quando necessitarem de serviços imobiliários.**



CONTACTOS:

EMAIL: [formadora@monicasilva.pt](mailto:formadora@monicasilva.pt)

Whatsapp: 00 351 935874696

Blog: [www.monicasilva.pt](http://www.monicasilva.pt)



Formação On-line Gravada

Clica no Link:

**TREINAMENTO COMPLETO PARA AGENTES**  
**IMOBILIÁRIOS**



