

CURSO

# GESTÃO COMERCIAL & MARKETING

PARA LANÇAMENTOS IMOBILIÁRIOS



**FLAVIA  
RONCETTI**  
CONSULTORIA EM  
INTELIGÊNCIA COMERCIAL E  
TEAM PERFORMANCE COACH

## CURSO GESTÃO COMERCIAL & MARKETING PARA LANÇAMENTOS IMOBILIÁRIOS

O mercado imobiliário não tem espaço para amadorismo. Todas as decisões que envolvem um lançamento imobiliário precisam ser assertivas, já que qualquer mudança na estratégia de marketing e vendas do produto pode ter um grande impacto sobre o seu resultado.

Neste curso, eu apresento métodos e práticas atualizadas para o planejamento e gestão das estratégias comerciais e de marketing de um lançamento imobiliário, em todas suas etapas, do pré-lançamento ao estoque.

Sendo assim, o objetivo deste curso não é lhe dar uma fórmula mágica, mas sim lhe guiar com um passo-a-passo das principais ações de marketing e vendas para que você tome decisões mais assertivas para cada momento do seu produto.

Os temas serão apresentados de acordo com as etapas de um lançamento, evoluindo de ações que são a base de um bom planejamento de marketing para execução das ações comerciais na prática, incluindo análises de modelos comerciais e gestão de equipes e parceiros.

Todo o seu processo de aprendizagem deste curso foi cuidadosamente planejado. Utilizo o método 70/20/10 que vai lhe permitir aprender, observar e adaptar o conteúdo do curso para a sua realidade, de acordo com seus próprios recursos, limitações e expectativas. Todo o conteúdo será guiado através de:

- ✓ Vídeo aulas
- ✓ Planos e roteiros
- ✓ Check lists
- ✓ Cases em diversos segmentos
- ✓ Prática de Exercícios

Além de todo o conteúdo acima, eu estarei ao vivo em 6 aulas, através de videoconferência, para analisar e debater os cases, tirar suas dúvidas e principalmente trocar ideia e experiências sobre os temas de forma dinâmica e participativa.

Também ofereço alguns conteúdos bônus que complementarão seu aprendizado e compreensão dos temas.

E tudo isso para que você saia deste curso pronto para alcançar melhores resultados em suas ações de marketing e vendas que farão com que você venda mais unidades e mais rápido.

Um abraço,

Flavia Roncetti

## MÓDULO 1 - INTRODUÇÃO

- Muito prazer, eu sou Flavia Roncetti
- Boas-vindas
- Introdução geral do curso
- Roteiro de navegação geral do curso

## MÓDULO 2- COMO REALIZAR UM LANÇAMENTO IMOBILIÁRIO DE SUCESSO

- Introdução
- Vídeo-cases
- Atividade prática: quadro de cases

- ☑ Aula ao vivo 1 - introdução

## MÓDULO 3 – ETAPAS DE UM LANÇAMENTO IMOBILIÁRIO

- Etapas de um lançamento imobiliário
- Teaser
- Pré-lançamento
- Lançamento
- Pós-lançamento
- Estoque
- E-book: etapas de um lançamento imobiliário
- Infográfico: etapas de uma lançamento imobiliário

## MÓDULO 4 - CRONOGRAMA DE LANÇAMENTO (MATERIAL BÔNUS)

- Cronograma de lançamento
- Reunião de lançamento
- Planilha com cronograma de lançamento
- ☑ Aula ao vivo 2 – etapas de um lançamento

## MÓDULO 5 - CONSTRUINDO ESTRATÉGIAS VENDEDORAS

- Análise swot na prática

### PARTE 1 - FATORES INTERNOS DE SUCESSO

#### MÓDULO 6 – O MARKETING IMOBILIÁRIO

- Marketing imobiliário
- Processo de compra x venda
- Jornada do cliente
- Infográfico jornada do cliente
- O marketing 1.0 ao 5.0
- Inbound e outbound marketing (material bônus)
- Funil de vendas
- As funções do marketing imobiliário

#### MÓDULO 7 – A VERBA DO MARKETING

- Conceito da verba de marketing
- Distribuição da verba de marketing
- e-Book: a verba de marketing

#### MÓDULO 8 – GESTÃO DA AGÊNCIA DE PUBLICIDADE E COMUNICAÇÃO

- Gestão da agência de publicidade e comunicação
- Briefing inicial de projeto
- Material de apoio: check list briefing de projeto

## MÓDULO 9 – FERRAMENTAS DE MARKETING E VENDAS

- Imagens promocionais
  - Plantas humanizadas
  - Maquetes
  - Estandes de vendas
  - Unidades decoradas
  - Book de vendas e impressos
  - Comunicação visual na obra e entorno
  - Overview ferramentas de marketing e vendas
- 
- ☑ Aula ao vivo 3 – fatores internos de SUCESSO

## PARTE 2 - FATORES EXTERNOS DE SUCESSO

### MÓDULO 10 – ANÁLISE DE OPORTUNIDADES E AMEAÇAS DO MERCADO

- Análise de oportunidades e ameaças
- Como fazer a análise de mercado

### MÓDULO 11 - ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

- Análise de concorrência

### MÓDULO 12 – ANÁLISE DO PERFIL E COMPORTAMENTO DO CLIENTE

- Identificando o cliente alvo
- Infográfico: análise do perfil do cliente
- O comportamento do cliente
- Tendências
- E-book: manual de análise de mercado, concorrência e perfil do cliente
- Infográfico análise de fatores externos

## MÓDULO 13 – CRM E FERRAMENTAS DE GESTÃO DE VENDAS (MATERIAL BÔNUS)

- CRM
- Overview CRM e ferramentas de gestão de vendas
- ☑ Aula ao vivo 4 – fatores externos de sucesso

## CAPÍTULO 14 - ALCANÇANDO RESULTADOS EXCEPCIONAIS

- A tríade de sucesso do mercado imobiliário

## MÓDULO 15 – ANÁLISE DO MODELO E ESTRUTURA DE VENDAS

- Análise do modelo e estrutura de vendas
- Modelos comerciais
- Overview de modelos comerciais para gestão de vendas no mercado imobiliário

## MÓDULO 16 - DESENVOLVIMENTO DE EQUIPES DE VENDAS E PARCEIROS

- Desenvolvimento da força de vendas
- Outros treinamentos
- Engajamento
- Overview de desenvolvimento de equipes e parceiros

## MÓDULO 17 - GESTÃO DE VENDAS

- Gestão de vendas
- Gestão de resultados
- Metas
- Atividade de apoio: metas
- Medidas de direção
- O placar de indicadores
- Cadência de resultados
- Infográfico: reunião mar

## MÓDULO 18 - TABELA DE VENDAS (MATERIAL BÔNUS)

- Tabela de vendas

## MÓDULO 19- POLÍTICA DE CRÉDITO (MATERIAL BÔNUS)

- Política de crédito
- Guia de análise de crédito

## MÓDULO 20 - CONTRATOS (MATERIAL BÔNUS)

- Contratos
- ☑ Aula ao vivo 5 – gestão de vendas

## MÓDULO 21 – RELACIONAMENTO COM CLIENTES

- Cliente: o maior ativo das empresas

## MÓDULO 22 – PESQUISAS DE SATISFAÇÃO

- Net promoter score
- Pesquisas de satisfação

## MÓDULO 23 - RÉGUA DE RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

- Régua de relacionamento com o cliente

## MÓDULO 24: FIDELIZAÇÃO E GESTÃO

- Fidelização e gestão
- Overview relacionamento com clientes

## MÓDULO 25: AGRADECIMENTO

- Agradecimento
- 
- ☑ Aula ao vivo 6 – relacionamento com clientes e fechamento





**FLAVIA  
RONCETTI**

CONSULTORIA EM  
INTELIGÊNCIA COMERCIAL E  
TEAM PERFORMANCE COACH

(27) 98805 9866 / (11) 2626.1674  
CONTATO@FLAVIARONCETTI.COM.BR



## MAIS INFORMAÇÕES



(11) 2626-1674



WhatsApp: (27) 9-8805-9668



**educ.eng**  
educação continuada na engenharia