

MÓDULO 1 - O BÁSICO QUE VAI FACILITAR SUA ROTINA

DISCIPLINAS	Nichos de Atuação	Português de corretor imobiliário	Formas de comprar e vender um imóvel	Economia e finanças para corretor
MATÉRIAS	A corretagem nas cidades do interior	Na prática, o que você precisa saber?	Financiamento imobiliário	O que é e como gira a economia que impacta nas suas vendas?
	Como calcular minha comissão	Forma e grafia de algumas palavras e expressões imobiliárias	Financiamento direto com a construtora	Diferença entre investimentos
	Imóveis populares	Ortografia (de acordo com o novo acordo ortográfico)	À vista	Como vender para investidores
	Conhecimento da sua cidade/bairro	Hífen	Plano Safra	Taxa de juros, Inflação e Deflação na corretagem imobiliária
	Remuneração, over-price e encargos do corretor	Seje menas: pare de errar o básico	Consórcio	Tipos de investimentos (Renda Fixa, Renda Variável, Tesouro, etc)
	Condomínio	Palavras e expressões para anúncios imobiliários	Leilão	Finanças pessoais: Como cuidar do meu dinheiro?
	como montar uma imobiliária	Como escrever anúncios que vendem?	Dação	Matemática descomplicada
	Aquisição do Terreno - Visão do Empreendedor	Não seja antiético!	Permutas	Porcentagem
	Imóveis de alto padrão	Situações práticas antiéticas		Tipos de desconto
	Softwares que você precisa aprender	Como ser um corretor anti ético?		Cálculos de valorização de um imóvel
	Ferramentas digitais (Google Drive, Apps, etc)	10 dicas para não brigar com outro colega corretor		O valor do dinheiro no tempo
				Excel básico sobre tabelas de vendas de imóveis
				Aumentos e descontos
				Juros e taxas de juros

MÓDULO 2 - NOVAS TÉCNICAS E HABILIDADES PARA SUA CARREIRA

DISCIPLINAS	Noções de construção civil e arquitetura para corretor	Direito imobiliário para quem não é advogado	Documentação Imobiliária de A a Z	Técnicas avançadas de Vendas
MATÉRIAS	Aspectos de valorização e desvalorização dos imóveis	10 situações que você precisa aprender nas leis do imóvel	Direito e sua relevância dentro do mercado imobiliário	Funil de vendas
	Tendências da construção civil para corretor de imóveis (dry wall, retrofit, construção a seco, etc)	Obrigações de um cliente imobiliário	Documentos e certidões na Lei e nos casos concretos	Captação de imóvel
	O projeto arquitetônico	Direitos do corretor	Configuração cartorial no Brasil	Avaliação de imóveis
	Planejamento Urbano da sua cidade	Registros públicos importantes que envolvem o seu cliente	Falsidade documental	Prospeccção de clientes
	Conjunto de plantas do projeto arquitetônico	As obrigações do corretor de imóveis junto ao COAF	Custas, emolumentos, impostos e demais despesas nas transações imobiliárias	Qualificação
	Detalhes e tipos de plantas	Multas, infrações e problemas que você tem que evitar	Propriedade imobiliária e registro de imóveis	Proposta e fechamento
	Como apresentar uma maquete	Locações imobiliárias comerciais, residenciais, temporada, bult-it-suit	Noção basilar do universo contratual	Organização comercial
	Gere mais valor com design de interior	Definição de loteamento e desmembramento	Principais espécies de contratos imobiliários	Scripts de vendas
		Resolução nº 146/82	Quem pode e como confeccionar um instrumento contratual	Técnicas de de vendas
		Leis importantes ligadas ao direito imobiliário	Fases contratuais: das negociações ao cumprimento e/ou extinção dos contratos	Administração de vendas em empresas imobiliárias
		LGPD no mercado imobiliário	Principais inovações, tendências e desafios envolvendo a documentação imobiliária	Pós-venda

MÓDULO 3 - VENDA COMO UM CORRETOR DE ALTA PERFORMANCE

DISCIPLINAS	Marketing e vendas na prática	Comunicação 5.0 para corretor	Corretor empreendedor	Psicologia das vendas aplicada à corretagem
MATÉRIAS	Noções e princípios básicos de marketing	Comunicação nas relações imobiliárias	O que é um corretor empreendedor?	Comportamento do consumidor
	Bê a bá de Marketing Imobiliário	Como se comunicar melhor	Diferenças entre ser um corretor autônomo e um corretor que trabalha em imobiliária	Inteligência emocional
	Tendências de marketing	Comunicação escrita	Dicas para gerir a sua "empresa"	Lado racional x lado emocional
	Principais ferramentas / tecnologias / redes sociais atuais	Comunicação oral	Contabilidade para corretores de imóveis (DIMOB, IR, Impostos, IRPF)	PNL
	Marketing pessoal	Comunicação não verbal	As obrigações do corretor de imóveis junto ao COAF	Rapport
	Métricas de marketing	Comunicação digital	Case - dono de imobiliária	Empatia
	Ferramentas de venda atuais: tour virtual, virtual staging, home staging	Comunicação não-violenta e escuta ativa	Case- corretor autônomo	
	Noções básicas de foto e vídeo			
	Inteligência de dados a favor do mercado imobiliário.			
	Marketing imobiliário digital			
	Sistema CRM			
	Como anunciar imóveis nas redes			
	Como escrever um anúncio?			
	Perfil campeão nas redes sociais: dicas			

Portais Imobiliários			
Site			
Aula bônus: estratégias pra vender mais imóveis			