

# Planejamento Comercial & Marketing para Lançamentos Imobiliários

Estratégias e Práticas para Garantia de Sucesso de Vendas

Com Flavia Roncetti

**MODALIDADE ONLINE**

# O Curso

O curso de **Planejamento Comercial & Marketing para Lançamentos Imobiliários** tem como objetivo oferecer aos participantes conceitos e práticas modernas, para o planejamento das estratégias comerciais e de marketing de um lançamento imobiliário.

Todo negócio voltado para construção civil envolve investimentos de capital, onde seus retornos são, em sua maioria, realizados após desembolso de muitas despesas. Este fato exige que o empreendedor tenha uma visão sistêmica do mercado e das oportunidades para que consiga **vender o maior número de unidades no menor tempo possível**.

O planejamento Comercial e de Marketing para Lançamentos está relacionado especificamente ao estudo de oportunidades, identificação prévia de ameaças, estratégias de comunicação e eficiência da equipe de vendas.

Dentro da complexidade do mercado atual, não há espaço para amadorismo. Cada vez mais nos deparamos com escassez de recursos, demandando uma estratégia comercial e de marketing assertiva. Com este treinamento é possível analisar e traçar o passo a passo das estratégias que viabilizarão um lançamento de sucesso.

# Diferenciais

-  Passo a passo para construir um planejamento comercial e de marketing assertivo;
-  Cases de sucesso dos mercados imobiliários brasileiro e internacional;
-  Material para estudo adicional e uso após o curso;
-  Bônus especial para turma online: Uma hora de consultoria, via web conferência, após o curso para tirar dúvidas ou orientações individuais. Esse momento é importante para discutir insights que os alunos tiveram durante o curso, pedir opinião e discutir cases individualmente com a instrutora.

# Objetivos

Oferecer aos participantes conceitos e práticas modernas, para o planejamento das estratégias comerciais e de marketing de um lançamento imobiliário, a fim de alcançar resultados mais efetivos.

# Público Alvo

Destinado a todos os profissionais das áreas imobiliárias, tais como:

- Incorporadores;
- Construtores;
- Empreendedores e Investidores;
- Corretores;
- Profissionais das áreas de vendas e marketing de empresas do setor imobiliário que desejam obter um diferencial competitivo no mercado;
- Agências de comunicação e publicidade que desejam especialização na área imobiliária;
- Arquitetos, designers e outros profissionais que prestam serviço para incorporadoras e imobiliárias que desejam conhecer ou aprofundar-se no tema.

# Programa Principal Detalhado

## 1. Etapas de um Lançamento Imobiliário

- Teaser
- Pré-lançamento
- Lançamento
- Pós-lançamento
- Estoque

## 2. Análise de Mercado e Concorrência

- Estudo e análise da demanda para seu produto no mercado
- Análise de oportunidades e ameaças do mercado
- Identificação e avaliação da concorrência

## 3. Mapeamento e Análise do Perfil do Cliente

- Identificação do Cliente Alvo
- Mapeamento de características e comportamentos
- Tendências
- O processo de compra do cliente e seus influenciadores

## 4. Elaboração do Cronograma de Lançamento

- Definição de um cronograma de lançamento
- Técnicas na elaboração de um cronograma de lançamento

## 5. A Verba de Marketing

- Definição da verba de marketing
- Distribuição da verba de marketing

## 6. Escolha da Agência de Publicidade e Comunicação

- Definição de uma agência de publicidade e comunicação ideal
- Elaboração do briefing inicial do projeto
- Avaliação da agência de publicidade e comunicação

## 7. Ferramentas de Marketing e Vendas

- O escopo do novo marketing imobiliário
- Imagens promocionais
- Maquetes virtuais e físicas
- Avaliação e definição de pontos de vendas
- Avaliação e definição de unidades decoradas / modelo
- Avaliação e aprovação de peças da campanha
- Análise do plano de mídia on-line e off-line
- Funil de vendas e ações de geração de leads

## 8. Comunicação Visual da Obra e Entorno

- Comunicação em tapumes, placas e entorno do empreendimento

## 9. Tabela de Vendas

- Elaboração de uma tabela de vendas
- A negociação de preço x condição de pagamento

## 10. Política de Crédito

- Elaboração de uma política de crédito

- Análise de risco de crédito

## 11. Contratos e Anexos

- Elaboração do contrato de compra e venda
- Como conduzir a assinatura do contrato

## 12. Análise e Definição das Empresas de Vendas

- Vantagens e desvantagens de terceirização das vendas
- Vantagens e desvantagens da equipe de vendas própria
- Equipes Mistas
- Modelo americano

## 13. Treinamento de Equipes de Vendas e Parceiros

- Por que, o que e quando treinar

## 14. Gestão de Vendas

- A meta
- As ações
- Painel de indicadores
- Engajamento e cadência da equipe

## 15. Fidelização do Cliente

- NPS – Net Promoter Score
- Pesquisas de satisfação

# Depoimentos

“ Superou minhas expectativas. Foi determinante pois mostrou todos os temas forma clara, coesa e roteirizada. Agregou bastante para a minha visão sistêmica de todo o assunto.

Willy Bizerra - Isotech Eng. - Feira de Santana, BA  
Turma online Maio 2020

“ O curso foi ótimo. Com a consultoria extra, vou voltar e revisar alguns fluxos dos lançamentos e replanejar os próximos.

Silmara - Laredo Loteamentos - Aracajú, SE  
Turma online Maio 2020

“ Todo o curso foi excelente, todo conteúdo vai nos ajudar e nos inspirar para novos lançamentos, sem falar nas aulas por vídeo conferencia no conforto de nossas casas. Instrutora é objetiva e muito dedicada.

Nilson Oliveira Castro - Castro Engenharia - Mariana, MG  
Turma online Maio 2020

“ Você foi bem profunda no conteúdo que você trouxe, pontuando detalhes importantes. Sua experiência, faz com que seja muito proveitoso estar contigo.

Fellipe Sponchiado - Multi Cosntrutora e Inc. - Itajaí, SC  
Turma online Maio 2020

“Acredito que as pessoas querem dar o melhor de si e pertencer a equipes vencedoras. O objetivo então é criar as condições para que isso possa acontecer.”

## Sobre a Instrutora

### Flávia Roncetti

Graduação em Administração de Empresas, Especialização em Gestão Comercial e Formação Internacional Team Performance Coaching (Coaching de performance de equipes).

Iniciou carreira em 1997 na área comercial e desenvolvimento de negócios internacionais em diversos segmentos de indústria e serviço. Atuou no planejamento de estratégias comerciais e de marketing, especializando-se no mercado imobiliário desde 2011, incluindo áreas de marketing, vendas, crédito e relacionamento com clientes.

Foi responsável por diversos lançamentos imobiliários em diversos segmentos desde alto padrão

ao econômico (Minha Casa Minha Vida) e por diversas campanhas de venda de estoque. Especializada em Consultoria em Inteligência Comercial e de Marketing e no desenvolvimento de Equipes de Alta Performance.

Destaque na habilidade de liderar, gerir e treinar equipes e desenvoltura na comunicação formal e motivacional.

É Professora de cursos de Pós-graduação e Instrutora e Facilitadora de cursos de curta duração nas áreas de vendas, negociação, desenvolvimento de equipes e liderança.



# Agenda

(Via Videoconferência)

**14 a 17 de Julho de 2020**

## HORÁRIO

- De 08:30 às 12:30 (4 horas / aula / dia)

## CARGA HORÁRIA

- 16 Horas-aula.

## MODALIDADE

- On-line, via videoconferência, com professor e alunos ao vivo, em tempo real.

## PRÉ-REQUITOS PARA AS AULAS VIA VIDEOCONFERÊNCIA:

- Computador: notebook ou desktop.
- Webcam embutida ou externa.
- Microfone e saída de áudio, embutidos ou externos, preferencialmente um headset (fone de ouvido) para melhorar a qualidade da recepção de áudio.
- Conexão com a internet estável.
- Aplicativo do Pacote Office instalados.
- Aplicativo para leitura de arquivos em PDF.

A **videoconferência** recria à distância as condições de um curso presencial. Com **transmissão pela internet e tecnologia de ponta**, permite o professor e alunos interajam **entre si, vendo, ouvindo e falando**, esclarecendo dúvidas e compartilhando experiências, **tudo ao vivo e em tempo real**. Recursos audiovisuais e dinâmicas apoiam a abordagem do conteúdo auxiliando no processo ensino-aprendizagem.

Conheça! Convidamos você para conhecer nossa **Plataforma de Videoconferência** e ver como ela coloca o Professor dentro de seu escritório ou empresa. Contate-nos e peça a **chave** para você entrar em nossa **Sala de Aula**. Gastará apenas 5 minutos.

## NOSSA PLATAFORMA DE VIDEOCONFERÊNCIA: ZOOM

Utilizada pelas maiores Empresas e Universidades do mundo.

**Vagas limitadas**

# Investimento

- De R\$ 1.350,00 por R\$ 985,00 para profissionais inscritos e empresas associadas de Entidades Parceiras.\*
- De R\$ 1.500,00 por R\$ 1.160,00 para demais profissionais.\*
- **À vista:** boleto ou depósito bancário na confirmação do curso.
- **Parcelado: em até 12 vezes**, através do PagSeguro, com despesas do parcelamento por conta do participante.

## DESCONTOS E CONDIÇÕES ESPECIAIS

- Descontos para inscrições com antecedência mínima de 30 dias: 05%.
- Descontos para: 02 pessoas - 5%; 03 pessoas - 7,5%; 04 ou mais pessoas - 10%.

## INCLUÍDO NO VALOR DA INSCRIÇÃO

- Material em meio eletrônico para uso durante e após o curso, suprimindo a falta de literatura sobre o tema.
- Apoio ao aluno: através de e-mail, por 60 dias.
- Certificado emitido pela Educ.eng e Instructor.
- Acesso às gravações das aulas por 45 dias = mais tempo de aprendizagem.

## AINDA TEM DÚVIDAS?

Fale com o **Coordenador do curso**. Ele dará as informações que você precisa para decidir. **Mande uma mensagem e ele lhe retornará.**

[Clique aqui e inscreva-se já!](#)

[Clique aqui](#) para consultar se sua entidade é nossa parceira.

\*Valor por tempo limitado, exclusivo para turma online



### Entre em contato conosco:

✉ contato@educ.eng.br

📷 @educ.eng

☎ 11 2626 1674

f /educ.eng

🗨 27 98805 9668

🌐 educ.eng.br

