

Planejamento Comercial & Marketing para Lançamentos Imobiliários

Estratégias e Práticas para Garantia de Sucesso de Vendas

Com Flavia Roncetti

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.

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

“ Faço absoluta questão de dar este feedback porque posso afirmar que o curso me rendeu incontáveis vantagens, tanto estratégicas, quanto pessoais e de conhecimento! ... O melhor curso de preparação para o mercado que já participei! Conhecimento, técnicas, dicas, realidade de mercado, atual, didático e material aplicável. Tudo foi espetacular!” Rogério Spiller – Sócio-diretor da Spiller Empreendimentos Imobiliários – Bento Golçalves, RS

“ O curso é estruturado de forma clara e com conteúdo aplicável em qualquer tamanho de empresa. Instrutora preparada para responder questões diversas ligadas ao assunto. Cases muito interessantes. – Natália Carturano – BAF Incorp e Adm – Florianópolis, RS

“ Curso sensacional! Todo profissional que está na área comercial da construção civil deveria estar aqui. – Chirlei Lourenzetti – Inovar Habitacional – Florianópolis, RS

“ Excelente, construtivo, relevante e objetivo.” – Patricia Mocellin – Conak Construtora e Empr. – Florianópolis, SC

“ O melhor curso que eu já fiz. – Luiz Otávio – Plena Incorporadora – Goiânia, GO

“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.



Investimento

- **À vista: R\$ 1.500,00.** Forma de pagamento: 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%.
- Desconto para profissionais inscritos ou empresas associadas de entidades parceiras: 10%.

INCLUÍDO NO VALOR DA INSCRIÇÃO

- Coffee break em cada período do dia.
- Material impresso para uso durante e após o curso, suprimindo a falta de literatura sobre o tema.
- Certificado: emitido pela Educ.eng e pelo Instrutor.

CARGA HORÁRIA

- 16 Horas-aula.

DATA E LOCAL

- O curso é realizado nas principais cidades brasileiras ou In company.

[Clique aqui](#) para consultar **nossa agenda de cursos** e garantir sua vaga.




Entre em contato conosco:


 contato@educ.eng.br

 11 2626 1674

 27 98805 9668

 [@educ.eng](https://www.instagram.com/educ.eng)

 [/educ.eng](https://www.facebook.com/educ.eng)

 educ.eng.br