



**SECOVI SP**  
O SINDICATO DA HABITAÇÃO  
Desde 1946

**PROF. JÚLIO PIRES**  
**SEGMENTO IMOBILIÁRIO:**  
**A VENDA DE UM NOVO LAR**



**SECOVI SP**  
O SINDICATO DA HABITAÇÃO  
Desde 1946



*A venda de um  
novo lar*





**SECOVI SP**  
O SINDICATO DA HABITAÇÃO  
Desde 1946



# *O êxodo para São Paulo nas décadas 50-80*





**SECOVI SP**  
O SINDICATO DA HABITAÇÃO  
Desde 1946



*O anti-êxodo de  
São Paulo a  
partir da década  
de 90*





## *Características pessoais de um bom negociador*

- ✓ *AMBIÇÃO*
- ✓ *ENTUSIASMO*
- ✓ *INICIA TIVA*
- ✓ *HONESTIDADE*
- ✓ *TATO*
- ✓ *PERSISTÊNCIA*
- ✓ *CORDIALIDADE*
- ✓ *IMAGINAÇÃO*
- ✓ *PONTUALIDADE*
- ✓ *DINAMISMO*



## *Marketing pessoal*

- ✓ *APARÊNCIA PESSOAL*
- ✓ *EDUCAÇÃO*
- ✓ *COMPORTAMENTO SOCIAL*
- ✓ *CULTURA*
- ✓ *COMUNICAÇÃO*
- ✓ *ATUALIZAÇÃO*





## *Marketing pessoal*

- ✓ *LIDERANÇA*
- ✓ *VERSATILIDADE*
- ✓ *SIMPATIA / EMPATIA /*  
*CORDIALIDADE*
- ✓ *RELAÇÕES PÚBLICAS*
- ✓ *MEMBRO DE UMA ASSOCIAÇÃO DE*  
*CLASSE*





**SECOVI SP**  
O SINDICATO DA HABITAÇÃO  
Desde 1946



*Concorrentes: Inimigos ou adversários úteis?*



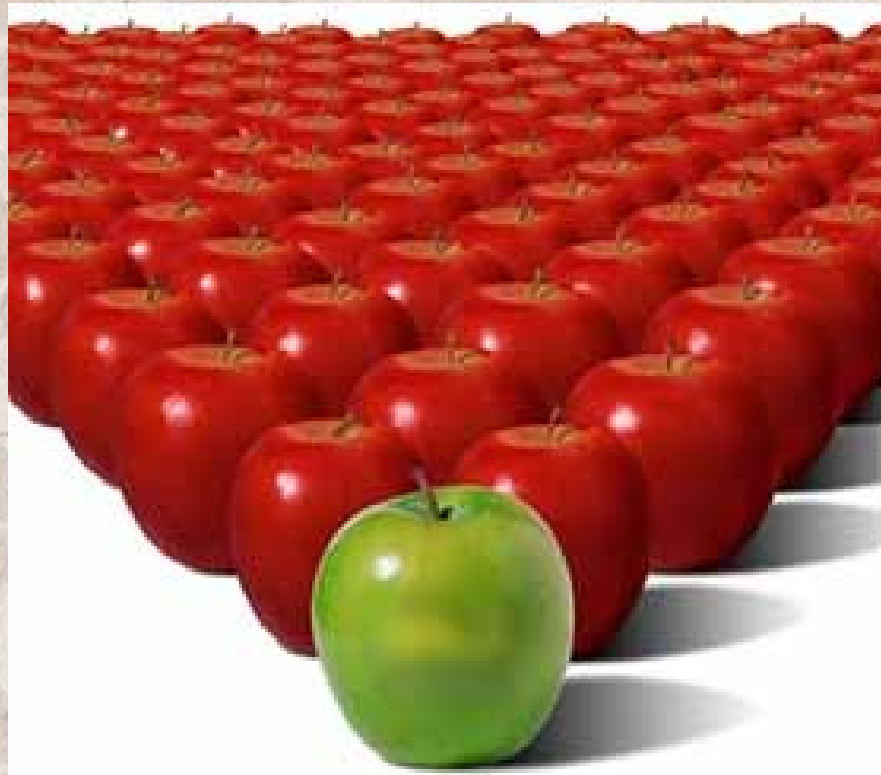




**SECOVI SP**  
O SINDICATO DA HABITAÇÃO  
Desde 1946



# *A criação dos diferenciais em relação aos concorrentes*





**SECOVI SP**  
O SINDICATO DA HABITAÇÃO  
Desde 1946



*Ações de incentivo ajudam a vender?*







**SECOVI SP**  
O SINDICATO DA HABITAÇÃO  
Desde 1946



*Mão de obra especializada: jóia rara!*







**SECOVI SP**  
O SINDICATO DA HABITAÇÃO  
Desde 1946



*Treinamento:  
investimento  
que sempre  
dá retorno*





# Obrigado!

**Julio Pires**

**11-5531-2500**

***juliopires@sbaarmazenagem.com.br***