

# REDE SHOW



O ponto de **encontro das**  
**imobiliárias** e seus corretores





COMO OFERECER UM ATENDIMENTO

# ALTO PADRÃO

POR GUILHERME WOHLKE





1.781 42,3 mil 600  
Publicações Seguidores Seguindo

Guilherme Wohlke

guiwohlke

VENDO imóveis ALTO PADRÃO c/ RECORRÊN  
Sócio @imobiliariaimobille @joguenohard  
TOP 50 AUTORIDADES do mercado IMOBIL  
Bora JOGAR no HARD? 📌  
Ver tradução

forms.gle/zgrd7SKFHDoUz5vH9



Seguido(a) por despertarem  
joguenohard e outras 11 pe

Seguindo

Mensagem

Contato



Perguntas



Palestras



Imobille



JOGUE NO...



SÓCIO IMOBILLE NEGÓCIOS



FUNDADOR MOVIMENTO CORRETOR  
ALTO PADRÃO



IDEALIZADOR  
JOGUE NO HARD EXPERIENCE



HOST ROOFTOP PODCAST



EMBAIXADOR DWV

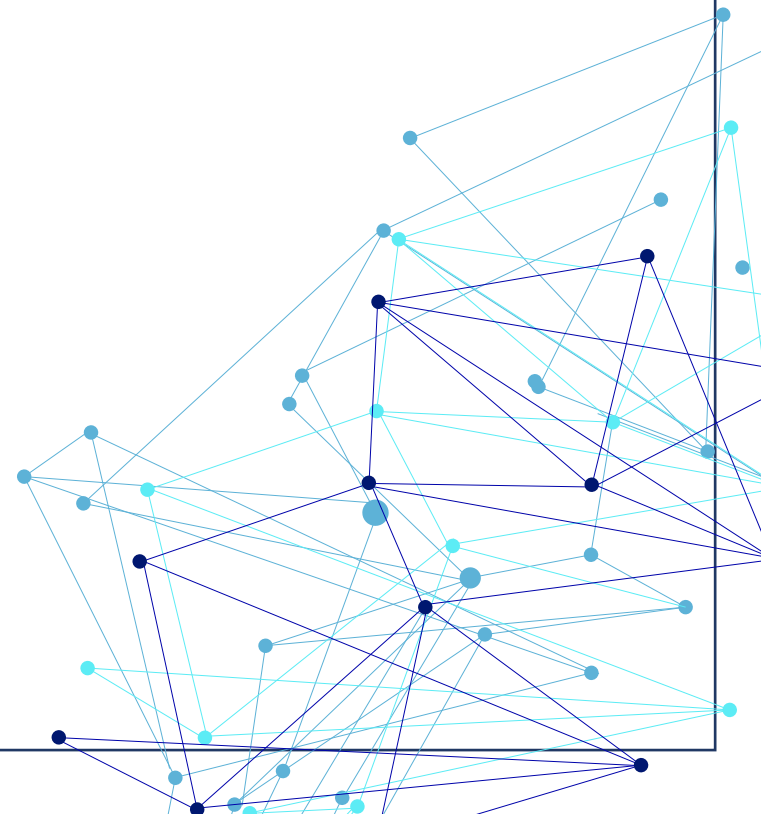


EMBAIXADOR IBREP





# PREÇO IMPORTA?



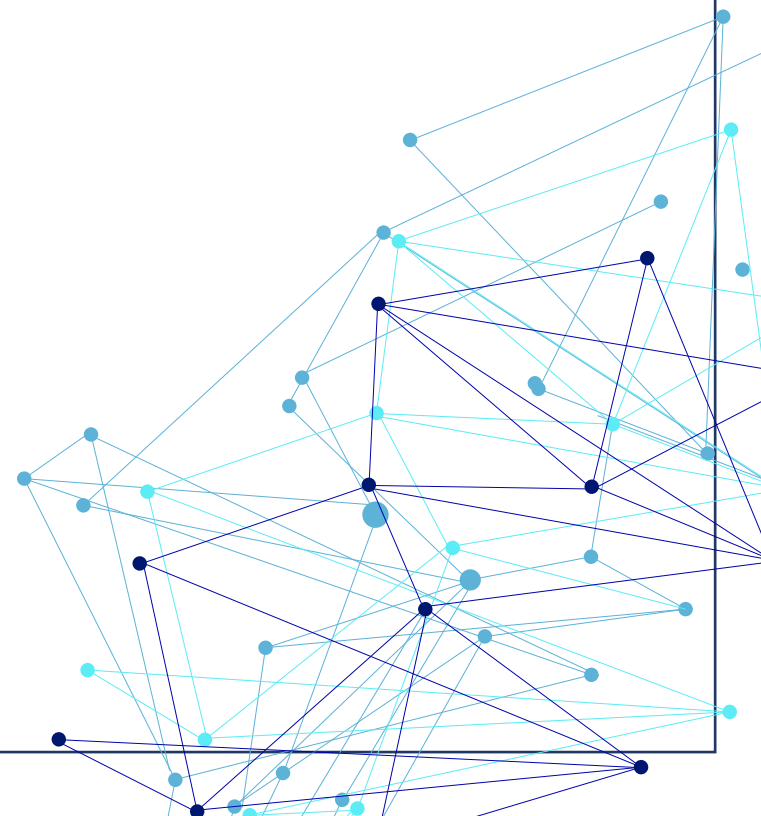


# PREÇO É O MAIS IMPORTANTE?





# PREÇO X VALOR





**REDE**  
**SHOW**  
SECOVISP



# O QUE É UM ATENDIMENTO ALTO PADRÃO?





Atendimento **ALTO PADRÃO** é  
transformar a compra do imóvel em  
uma experiência de alto padrão.





**REDE**  
**SHOW**  
SECOVISP

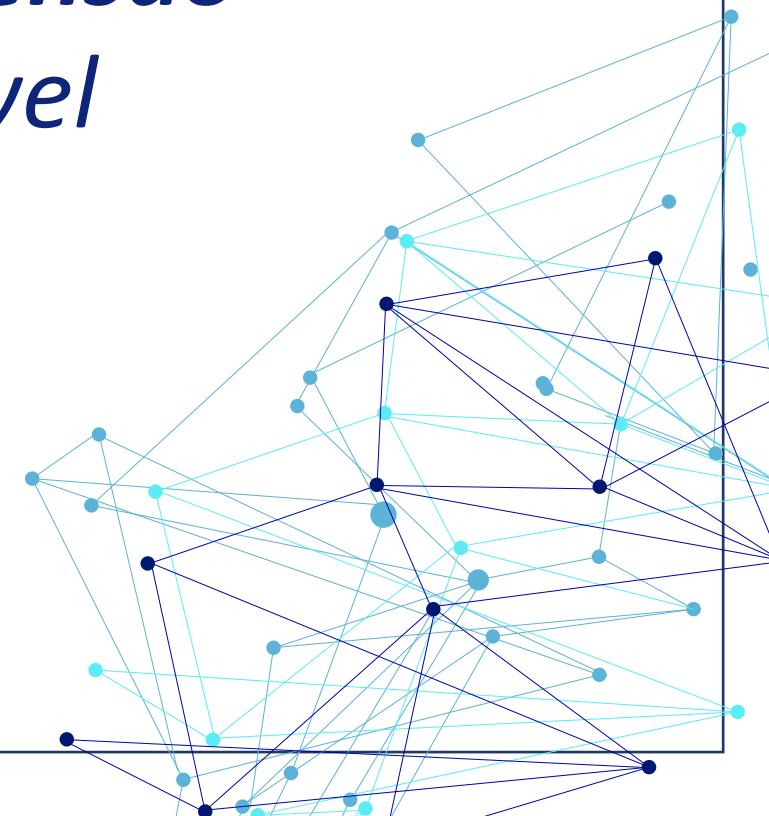


O CORRETOR DE IMÓVEIS  
**NÃO VENDE PRODUTO.**





*O corretor de imóveis é a **extensão**  
da **experiência** que o imóvel  
proporciona ao cliente.*





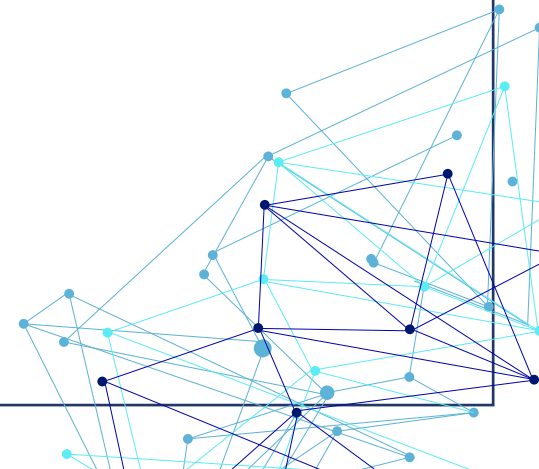
# 3 Ps DO CONHECIMENTO

CORRETOR ALTO PADRÃO

**PRODUTO**

**PROCESSOS**

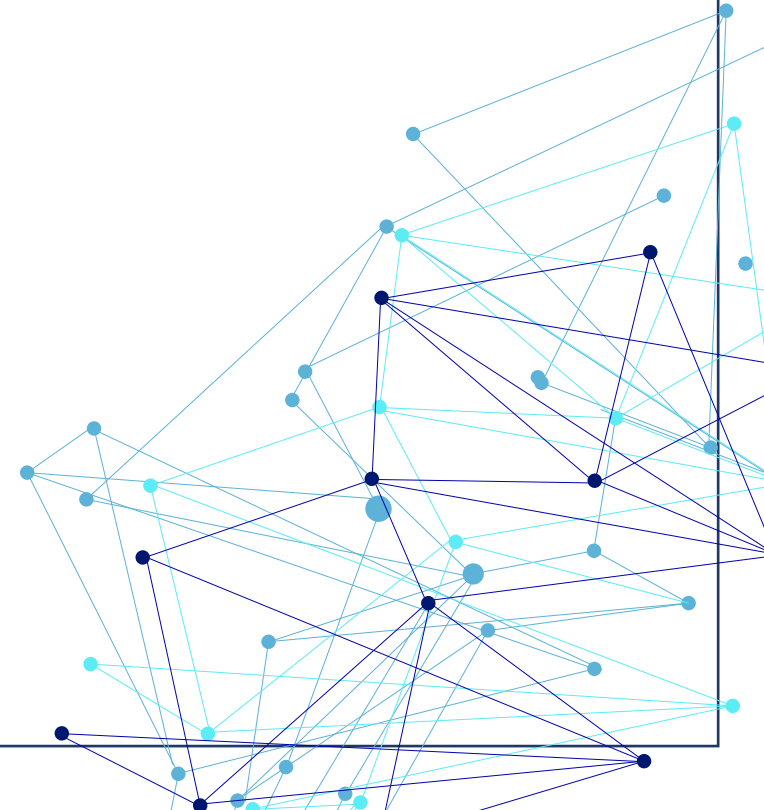
**PESSOAS**



**REDE**  
**SHOW**  
*SECOVISP*



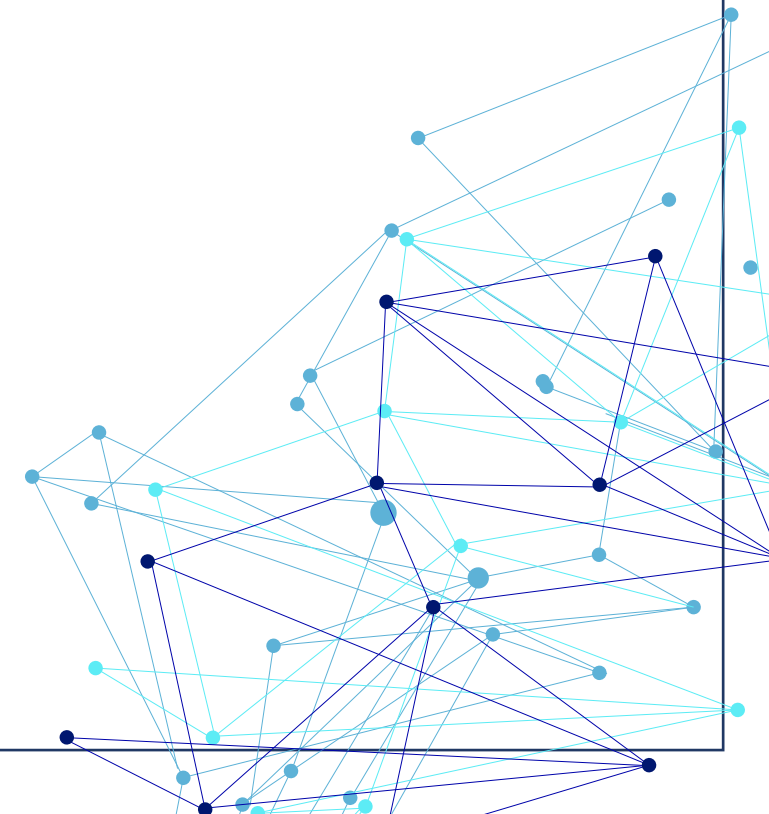
# PRODUTO



## PRODUTO

Ter conhecimento sobre:

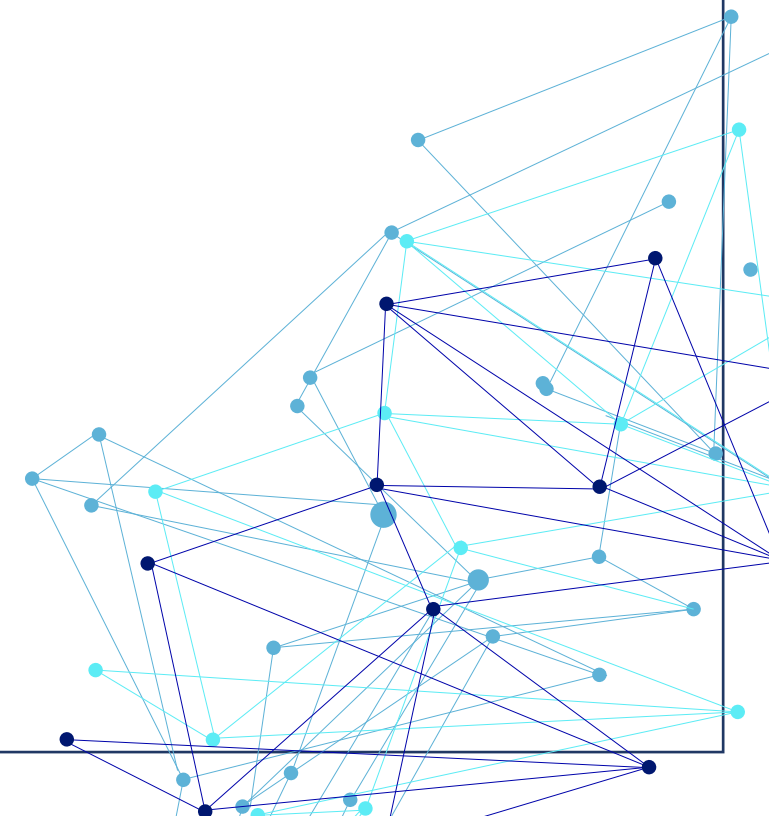
- As **características** básicas encontradas no mercado;
- Os **diferenciais** que o produto oferece;
- A **qualidade** dos materiais e acabamentos que o produto oferece;
- Os **pontos fortes** da localização e eventuais **benfeitorias** que impactam a região;
- A **persona** para qual aquele produto foi desenvolvido;







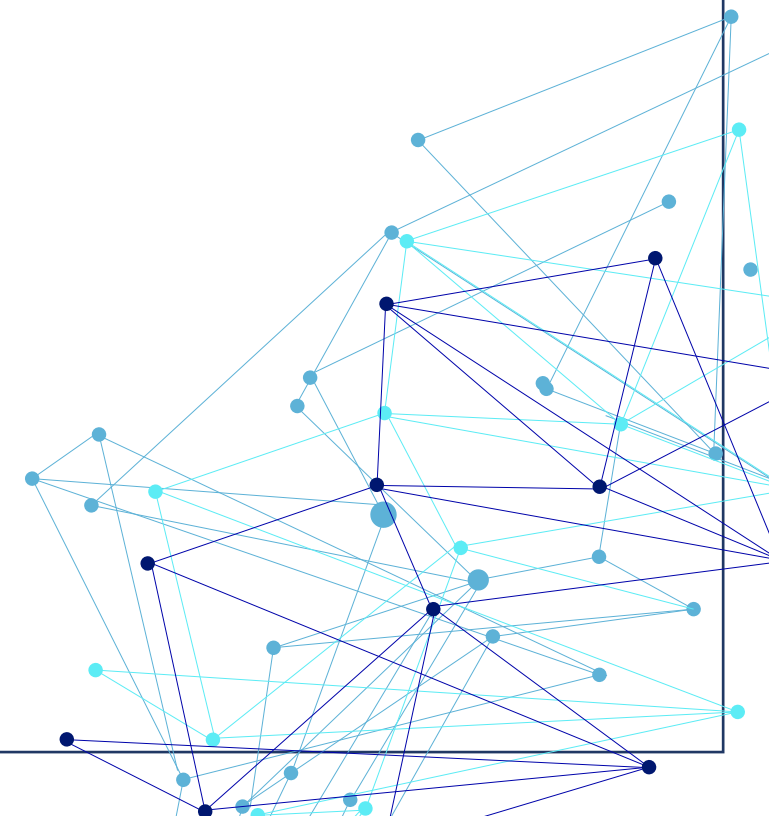
# PROCESSOS





## PROCESSOS

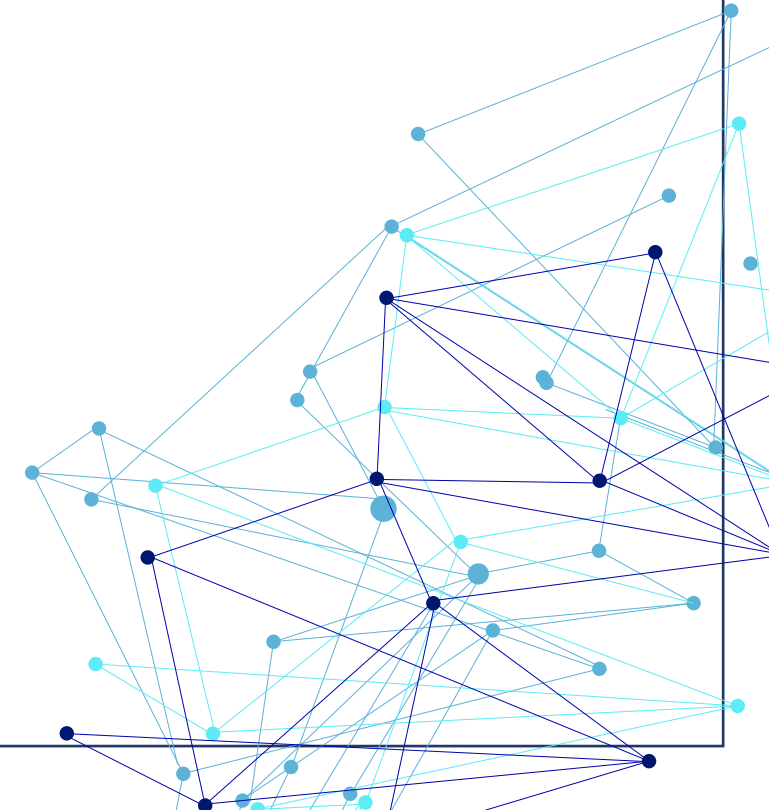
- **Respeitar** a jornada de venda;
- Entender o **passo a passo** para concretizar uma venda;
- Ter conhecimento sobre **documentação imobiliária**.



**REDE**  
**SHOW**  
*SECOVISP*



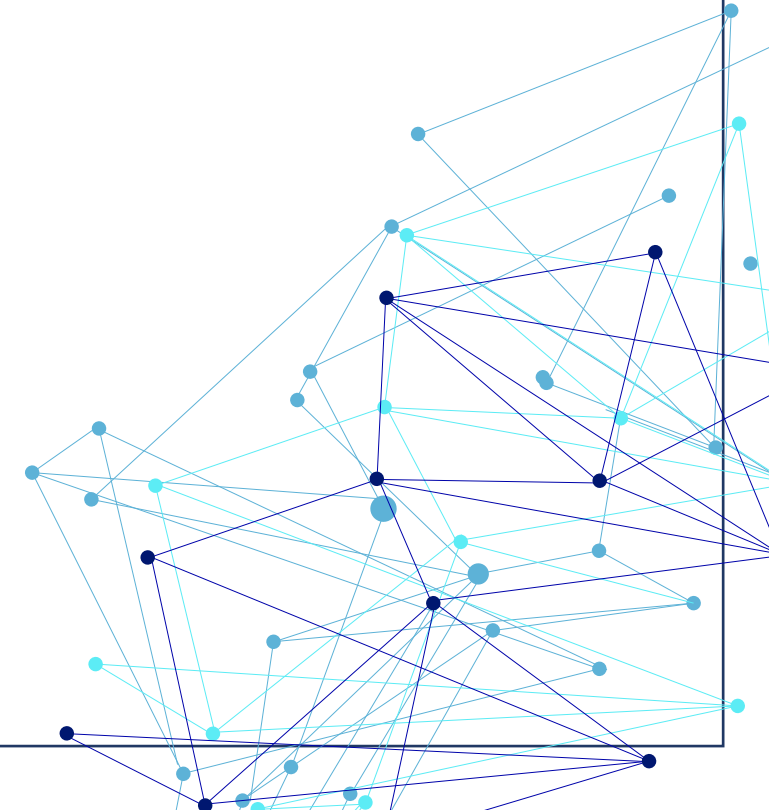
# PESSOAS





VENDA É  
RELACIONAMENTO

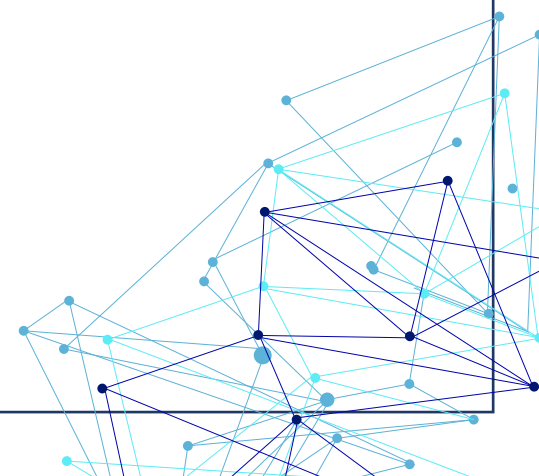
A BASE DO  
RELACIONAMENTO  
É A  
COMUNICAÇÃO



5 HABILIDADES DE  
**COMUNICAÇÃO**



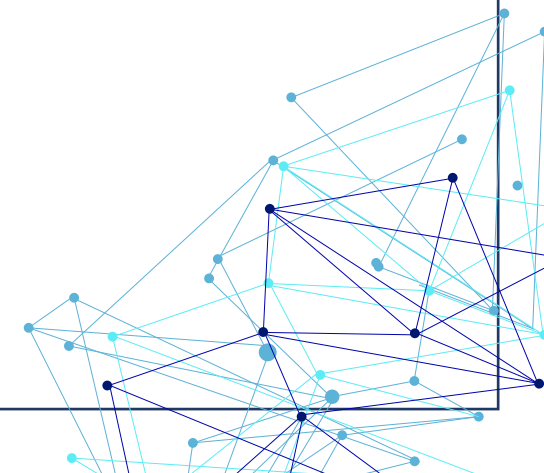
**OUVIR**





# OU VIR

- Escuta ativa
- **Não interrompa**
- Mantenha contato visual



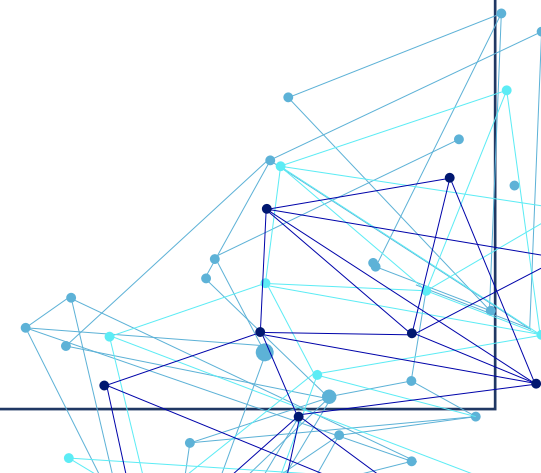
5 HABILIDADES DE  
**COMUNICAÇÃO**



**OUVIR**

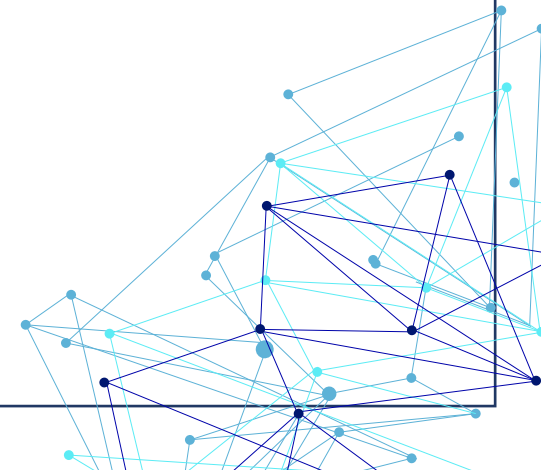


**PERGUNTAR**



# PERGUNTAR

- **Conduza o cliente através de perguntas.**
- **Faça um bom diagnóstico:**
  - ✓ Qual a razão do investimento?
  - ✓ Qual a sua prioridade no imóvel?
  - ✓ Quanto você planeja investir?



5 HABILIDADES DE  
**COMUNICAÇÃO**



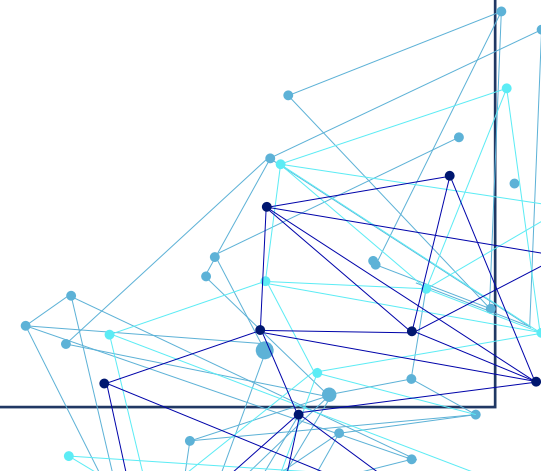
**OUVIR**



**PERGUNTAR**



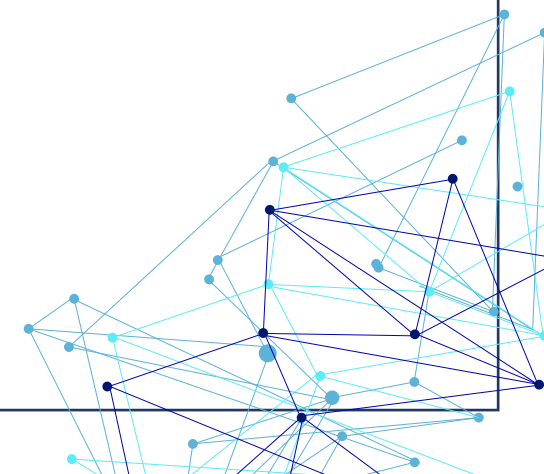
**PADRONIZAR  
LINGUAGEM**



# PA DRO NI ZAR LIN GUA GEM



- Usar as mesmas expressões.
- Tomar cuidado com **gírias locais**.





5 HABILIDADES DE  
**COMUNICAÇÃO**



**OUVIR**



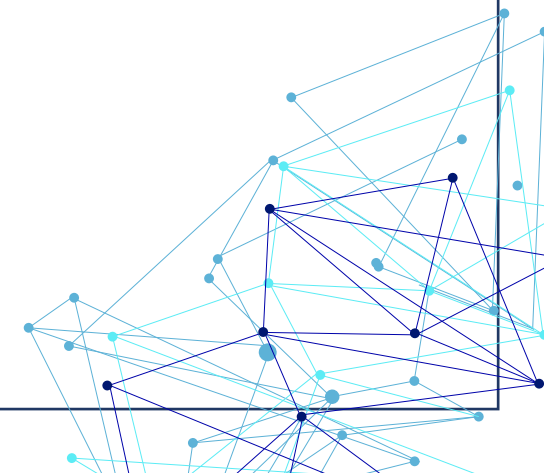
**PERGUNTAR**



**PADRONIZAR  
LINGUAGEM**

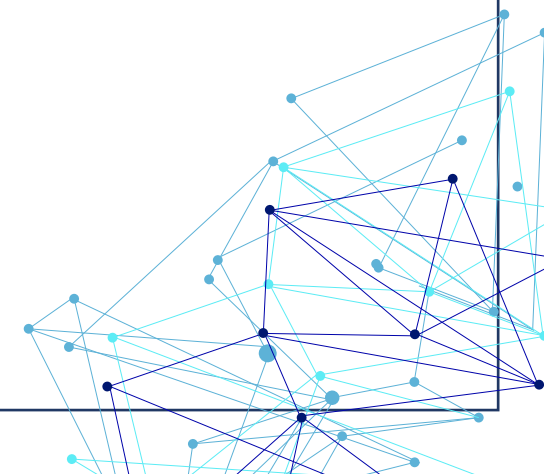
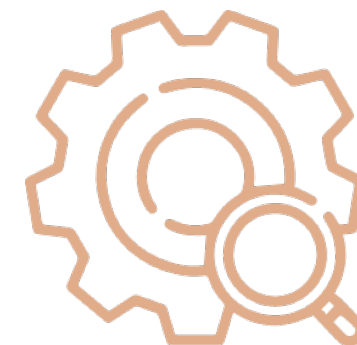


**CALIBRAR  
PREFERÊNCIAS**



# CALI BRAR PRE FE RÊN CIAS

- **Entenda os critérios do cliente** antes de mencionar algo.
- Evite apontar qualidades **antes de compreender os critérios.**
- **Faça perguntas** para atribuir as preferências.



5 HABILIDADES DE  
**COMUNICAÇÃO**



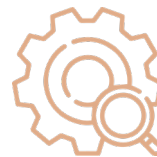
**OUVIR**



**PERGUNTAR**



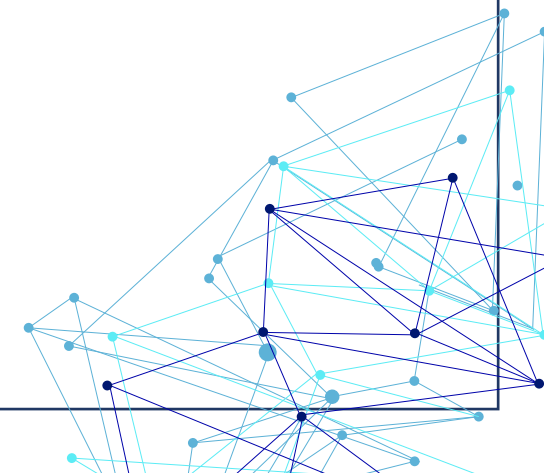
**PADRONIZAR  
LINGUAGEM**



**CALIBRAR  
PREFERÊNCIAS**

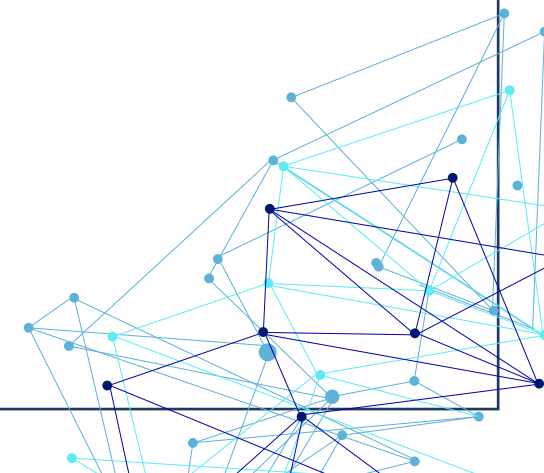


**ESTABELECEER  
RAPPORT**



# ESTA BELE RA PPORT

- **Comunicação verbal:**
  - ✓ Qualidades vocais;
  - ✓ Frases repetidas;
  - ✓ Reforçar nome.
  
- **Comunicação não verbal:**
  - ✓ Expressões faciais;
  - ✓ Postura;
  - ✓ Gestos.



5 HABILIDADES DE  
**COMUNICAÇÃO**



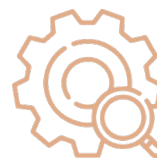
**OUVIR**



**PERGUNTAR**



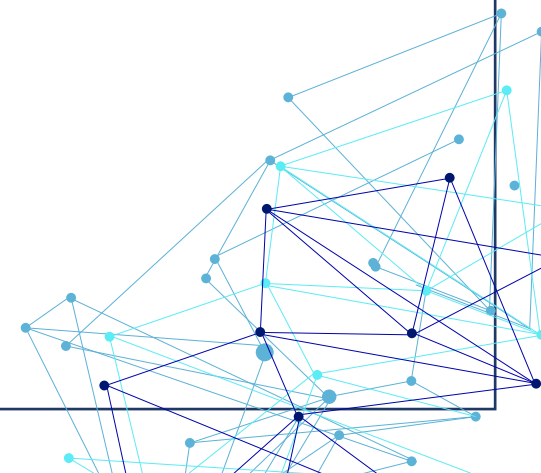
**PADRONIZAR  
LINGUAGEM**



**CALIBRAR  
PREFERÊNCIAS**



**ESTABELEECER  
RAPPORT**





## APRESENTAÇÃO PESSOAL

“O tempo para se causar uma boa impressão são exatamente **7 segundos**. E essa primeira impressão é solidificada em **4 minutos**.”

**UNIVERSIDADE DE PRINCETON (EUA)**

“O primeiro julgamento sobre outra pessoa é de **meio segundo**. Um simples “olá” já é suficiente para tirar conclusões sobre a personalidade de uma pessoa.”

**UNIVERSIDADE DE GLASGOW (GRÃ-BRETANHA)**



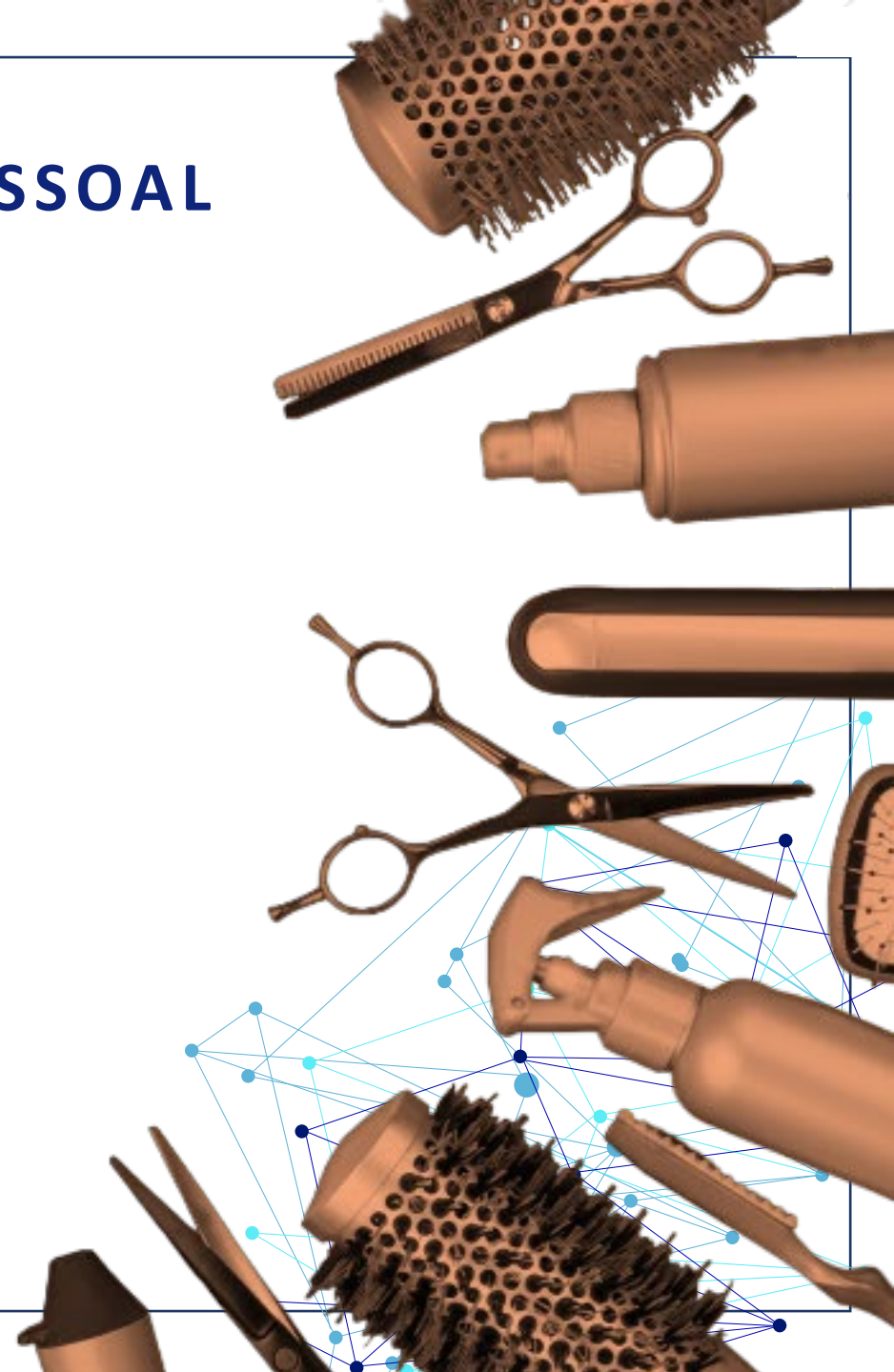


## APRESENTAÇÃO PESSOAL

Cuidado com a sua aparência:  
**Barba, cabelo e/ou maquiagem.**

Cuidado com excessos:  
**Perfume e acessórios.**

Cuidado com a escolha das suas roupas:  
**A forma como você se veste impacta,  
pode conectar ou desconectar do seu  
cliente.**



# RELACIONAMENTO



**Crie oportunidades  
para se relacionar**

JANTARES

EVENTOS PARA  
INVESTIDORES

CONFRATERNIZAÇÕES



**Esteja inserido no meio  
onde seu cliente está**

CLUBES

ACADEMIAS  
RESTAURANTES



**Lembre datas  
importantes**

ANIVERSÁRIO

DATA DE COMPRA DO  
IMÓVEL

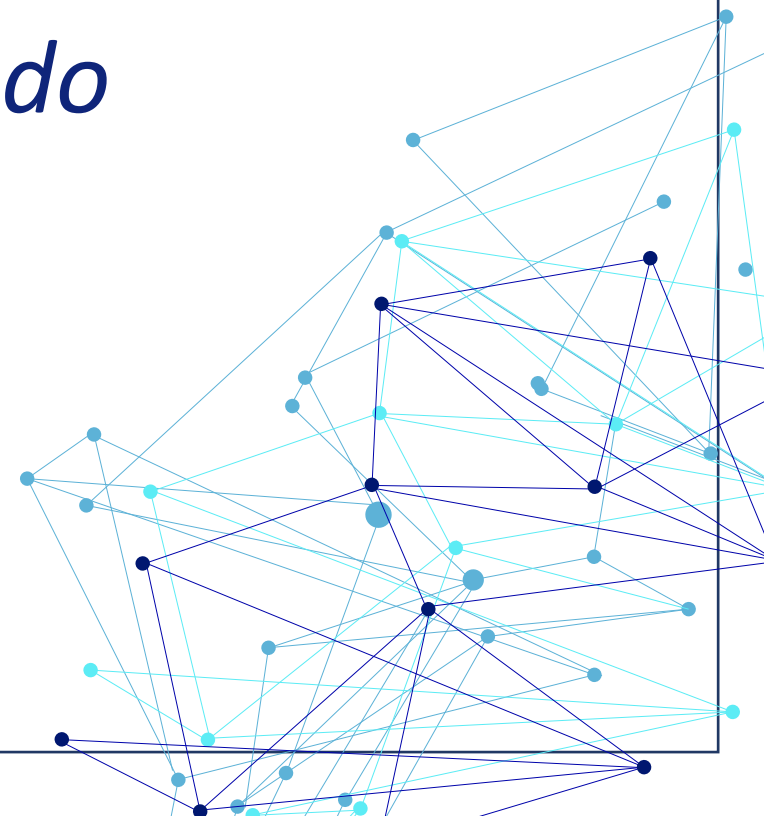
DATAS COMEMORATIVAS







*“O corretor deve ser um **fator motivador** para a compra do imóvel”.*



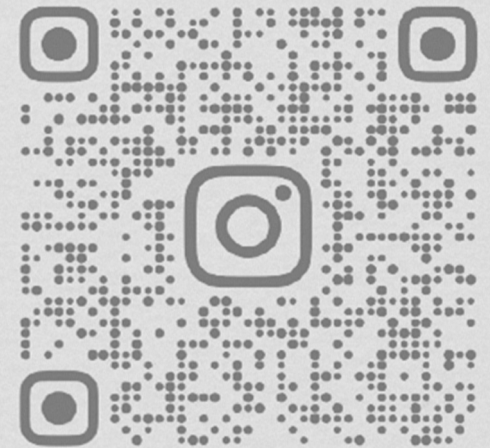
**REDE**  
**SHOW**  
**SECOVISP**



**(47) 99193-8864**

**contato@ocorretoraltopadrao.com.br**

 **CORRETOR**  
ALTO PADRÃO



**GUIWOHLKE**

