



Planejamento Comercial e de Marketing para o Sucesso no Lançamento de seus Empreendimentos Imobiliários

Goiânia - GO | 29 e 30 de novembro de 2018 | 16 horas-aula

1. O CURSO

O curso de **Planejamento Comercial e de Marketing para Lançamentos Imobiliários** está estruturado através de processos de **Inteligência Comercial**, ou seja, planejamento de ações necessárias para obter bons resultados no lançamento comercial de um novo empreendimento 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.

Diferencial deste treinamento:

- Passo a passo para construir um bom planejamento comercial e de marketing;
- Cases de sucesso dos mercados imobiliários brasileiro e internacional;
- Material adicional disponibilizado para estudo individual.

2. OBJETIVOS

Oferecer aos participantes conceitos e práticas modernas, para o planejamento das estratégias comerciais e de marketing de um lançamento imobiliário.

3. PÚBLICO ALVO – A QUEM SE DESTINA

Destinado a todos os profissionais das áreas imobiliárias, tais como: Construtores, Empreendedores, Investidores, profissionais das áreas de incorporação, vendas e marketing de empresas do setor imobiliário que desejam obter um diferencial competitivo no mercado. Profissionais de Marketing que desejam conhecer e se desenvolverem no tema.

4. CONTEÚDO / PROGRAMA RESUMIDO *

1. Etapas de um lançamento
2. Análise de Mercado e Concorrência:
3. Mapeamento e análise do perfil do cliente
4. Elaboração do Cronograma de Lançamento
5. Definição da Verba de Marketing
6. Cronograma de Vendas e Metas
7. Escolha da Agência de Publicidade e Comunicação
8. Análise e Definição das Empresas de Vendas
9. Ferramentas de Marketing e Vendas
10. Comunicação Visual da Obra e Entorno
11. Tabela de Vendas
12. Política de Crédito
13. Contratos e Anexos
14. Treinamento de Equipes de Vendas e Parceiros
15. Etapas e Espelho de Vendas
16. Evento de Lançamento
17. Gestão de Vendas
18. Fidelização do Cliente

(*) Solicite o Programa completo.

5 - METODOLOGIA

Exposição interativa com uso de recursos audiovisuais e técnicas que incentivam a participação e o aprendizado. Apresentação de cases nacionais e Internacionais.

6. INSTRUTOR

FLAVIA RONCETTI

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

Iniciou carreira na área comercial e desenvolvimento de negócios internacionais em segmentos de indústria e serviço.

Atua no planejamento de estratégias comerciais no mercado imobiliário desde 2011, incluindo áreas de marketing, vendas, crédito e relacionamento com clientes.

Foi responsável por diversos lançamentos imobiliários desde o segmento de alto padrão ao econômico (Minha Casa Minha Vida) e por várias campanhas de venda de estoque.

Especializada em Consultoria de 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.

7. LOCAL, DATA, HORÁRIO E DURAÇÃO

GOIÂNIA - GO

Data: 29 e 30 de NOVEMBRO de 2018.

Horário: dia 29, quinta - de 09:00 às 17:30 horas; dia 30, sexta - de 08:30 às 17:30 horas.

Duração: 16 horas-aula.

Local: K Hotel – www.khotel.com.br.

8. INVESTIMENTO

À vista: **R\$ 1.500,00**. Forma de pagamento: **R\$ 200,00** - depósito na inscrição + saldo com boleto bancário na confirmação do curso.

Parcelado: **R\$ 200,00** - depósito na inscrição + saldo em até **18 vezes** através do **PagSeguro**, com despesas do parcelamento por conta do participante.

DESCONTOS:

1. **Descontos** para inscrições com antecipação de no mínimo **21 dias: 10%**; no mínimo de **10 dias: 5%**.
2. **Descontos** para: 02 pessoas - **5%**; 03 pessoas - **7,5%**; 04 ou mais pessoas - **10%**.
3. **Desconto** para profissionais inscritos ou empresas associadas de **ENTIDADES PARCEIRAS** - consulte a [página do curso](#): **10%**.
4. **Estudantes de Graduação** (comprovante 2018 na inscrição) em grupo de **2 (dois)** – desconto não cumulativo: **50%** - limite de 2 grupos por curso.

9. INCLUÍDO NO VALOR DA INSCRIÇÃO

Coffee break,
Material didático impresso e
Certificado emitido pela Visão Educacional e Instrutor.

10. INSCRIÇÕES E PAGAMENTO

Clique no botão abaixo para fazer sua inscrição on-line. Aguarde a confirmação formal e as instruções para o pagamento. Se não receber retorno em até 48 horas, entre em contato conosco.



11. INFORMAÇÕES

Tels. (61) 2626 1207 | (27) 3391 2054 | WhatsApp: (27) 9-8805 9668

www.educ.eng.br

Página do Curso: <http://www.vetreinamentos.com.br/index.php/cursos/planejamento-comercial-e-de-marketing-para-lancamentos-imobiliaris>

REALIZAÇÃO

educ.eng
educação continuada na engenharia

ENTIDADES PARCEIRAS

Veja na página do curso.

Versão 01-08/10/2018