



TREINAMENTO

IMOBILIÁRIA

Referência de mercado

AULA 1

DESCOMPLICANDO
A **GESTÃO** DA **EQUIPE** DOS
SONHOS

Desenho Organizacional

Ter uma estrutura inovadora e que funcione independentemente da sua presença é um ponto chave de uma imobiliária referência.

Desenho da Estrutura Organizacional Ideal (Equipe)



O papel de cada membro da equipe é:

Guardião: Pessoa responsável por guardar os dados e analisar os números. Ele é quem reúne as informações e traduz para tomada de decisões.

Gestor: É o responsável por gerir a equipe e organizar as atividades para que tudo ocorra dentro dos prazos e com qualidade.

Assistente: É aquele que faz o pré-atendimento e atua no meio de campo, proporcionando condições de trabalho para os corretores.

Captador: É o responsável por captar de forma estratégica os imóveis para a sua imobiliária.

Corretores: É o time composto por 2 ou mais corretores que tem a função de conduzir o cliente até o fechamento do negócio.

E se eu não puder contratar todas essas pessoas?

Se ainda não for sua realidade, você pode por exemplo, acumular em uma pessoa a função de assistente e guardião.



O importante é ter como objetivo o desenho ideal para que sua imobiliária cresça e desenvolva a cultura de inovação e gestão eficiente.

Equipe dos sonhos - **ROTINAS PODEROSAS.**

ENCONTRO DIÁRIO - Modelo de encontro para promover a comunicação e alinhamento da equipe. 30 minutos todos os dias. **Exemplo de temas:** Lidar com os problema pontuais: (visitas, pontos que impendem de avançar, questões dos atendimentos).

ENCONTRO SEMANAL - Você deve ter um ritual semanal de pelo menos 1 hora com a sua equipe, dia e horário agendado.

E nesta reunião vocês vão avaliar a evolução das metas da semana e **como juntos** podem achar soluções das entregas que não estão em evolução de acordo com a meta estipulada.

- *Não é um encontro para apontar dedos ou culpados. É para discutir soluções.*
- *Utilize esse encontro para promover treinamentos.*
- *Ressalte cada aprendizado e conquistas nestes encontros.*

TREINAMENTO e capacitação do time. De nada adianta encontrar a pessoa certa, com o perfil certo, criar a rotina semanal com alinhamento de metas, se você gestor não estabelecer uma rotina de treinamentos

Crie seu calendário de treinamentos pelo menos de 2X ao mês.

Calendário de Treinamentos

Segunda-Feira	Terça-Feira	Quarta-Feira	Quinta-Feira	Sexta-Feira	Sábado	Domingo
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Exemplos de treinamentos:

- Quem se destaca no atendimento ao cliente, você pode solicitar para que falem aos demais como atendem o cliente.
- Você mesmo, gestor, pode fazer treinamentos como forma de aprimorar o processo fechamento da negociação.
- Exemplo do treinamento "**teatro de atendimento**" onde vocês simulam uma situação, um faz o papel do corretor ou atendente e uma outra pessoa faz o papel do cliente e daí vocês simulam algum tipo de questão para resolver.
- Outros exemplos: Treinamentos de argumentação, atualização, persuasão, ferramentas de inovação, sistema, conhecer o estoque de imóveis.

MAIS EXEMPLOS:

- TREINAMENTO CAPTAÇÃO IMÓVEIS.
- TREINAMENTO DE POSTURA DE ATENDIMENTO NA EFETIVAÇÃO DA LOCAÇÃO.
- TREINAMENTO DE PROSPECÇÃO TELEFÔNICA.
- TREINAMENTO DE ATENDIMENTO DE VENDAS.
- TREINAMENTO NA LOJA DE ACABAMENTOS.
- TREINAMENTO COM ARQUITETO CONVIDADO.
- FINANCIAMENTO E POLITICAS DE CRÉDITO

CONSTRUÇÃO DE METAS

Estabeleça critérios para construir metas. Envolve a equipe na construção. A pergunta à ser feita é: Como juntos podem alcançar a meta?

1º Pilar- Construção de metas compartilhadas.

Construa metas compartilhadas com seus colaboradores e corretores.

2º Pilar - Gestão à vista - Metas

Além de ser muito importante que essas metas sejam construídas em conjunto, é tão importante quanto, que esses resultados sejam acompanhados de perto, e preferencialmente dia-a-dia por você, dono, gestor ou líder de imobiliária.

**METAS
COMPARTILHADAS**



**METAS
GESTÃO À VISTA**



MATRIZ DE AUTODIAGNÓSTICO DE GESTÃO COM A EQUIPE

1 Você acredita que **autorresponsabilidade** pode fazer o seu time reinventar a sua empresa?

2 Você acredita que o único **sonho** possível é o sonho da casa própria?

3 Você acredita que uma **equipe motivada** veste a camisa da sua empresa?



Equipes motivadas estão em sintonia com o negócio pois o propósito pessoal está alinhado ao propósito do negócio.



Uma maneira de ter a equipe dos sonhos é desenvolvimento, estabelecer rituais de feedback e acompanhamento semanal.



Entenda como está seu momento junto a sua equipe.

Este exercício vai despertar e trazer clareza de como está hoje e daí iniciar novos momentos de acompanhamento e feedback.

Responda "SIM" ou "NÃO" para cada pergunta:

- () Os objetivos de crescimento da sua empresa estão claros para todos?
- () O seu time está engajado com as metas da sua empresa?
- () Você mede a satisfação do seu colaborador?
- () Sua equipe responde rapidamente com as mudanças do mercado e/ou as suas orientações como gestor?
- () A sua equipe possui auto-organização para tomada de decisão?
- () Você tem facilidade de delegar tarefas e confiar nas pessoas para que entreguem os melhores resultados?
- () Você tem facilidade de planejar o seu tempo e fazer o que planejou aconteça no prazo?
- () Você considera que suas reuniões são produtivas e levam as boas decisões?
- () Você e seu time param para avaliar como tem trabalhado e como podem melhorar?
- () Você se programa para escutar e dar feedback contínuo para os seus colaboradores?

@arlenegomes220

Some todas as respostas que foram "**SIM**" e avalie como está sua **equipe** em relação a sua **gestão**.



De 0 a 4 = Entende pouco ou muito pouco da sua equipe. Reuniões de check in semanal devem iniciar imediatamente.



De 5 a 7 = Há algum alinhamento com a equipe mas provável que seja sem constância. Implante os rituais semanais de acompanhamento.



De 8 a 10 = Está em sintonia com a equipe. Os rituais de check in semanais vão fortalecer os vínculos de propósito da sua equipe com a empresa.