VH

GUIA GRATUITO



PARA QUEM ESTÁ COMEÇANDO NO MERCADO IMOBILIÁRIO

Os 30 primeiros dias *do corretor*

Um plano prático, semana a semana, para sair do zero e chegar à primeira venda com método, não com improviso.

Victor Hugo
Head de Operações | Inkaza

ANTES DE COMEÇAR

Bem-vindo ao mercado que *mais transforma vidas*

Se você está lendo isto, provavelmente acabou de entrar no mercado imobiliário ou está pensando seriamente em entrar. Ótimo. Os primeiros 30 dias definem quase tudo.

Em mais de dez anos treinando times de vendas, vi o mesmo padrão se repetir: quem começa com rotina, metas de atividade e acompanhamento chega à primeira venda mais rápido e, principalmente, continua no mercado. Quem começa no improviso costuma desistir antes de colher.

Este guia não promete dinheiro fácil. Ele entrega um método: o que fazer em cada semana, o que dizer ao cliente, quais números acompanhar e quais erros evitar.

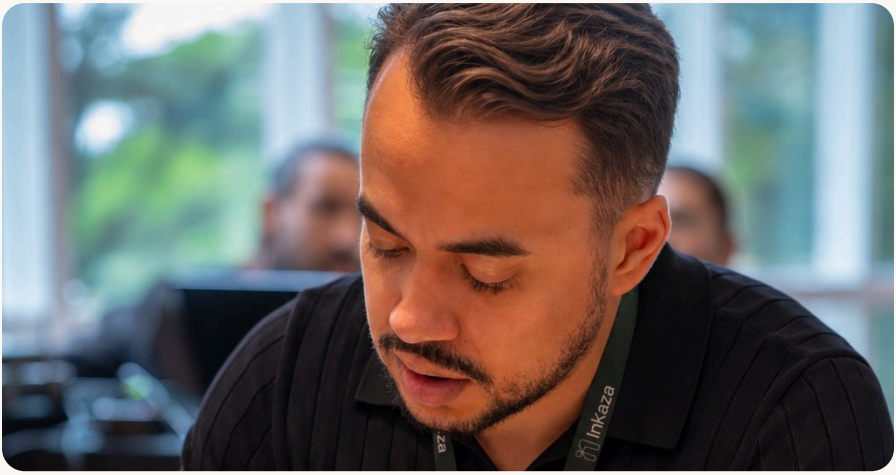
Como usar este guia

- Leia tudo uma vez, do começo ao fim (cerca de 40 minutos).
- Depois, siga uma semana por vez. Cada uma termina com um checklist.
- Copie os scripts, mas adapte para o seu jeito de falar.
- Preencha o painel de métricas toda sexta-feira (página 28).

O foco aqui é o segmento econômico, incluindo o Minha Casa, Minha Vida: é onde a maioria dos corretores começa, com mais demanda e ciclos de venda mais curtos.

QUEM ESCREVE

Victor *Hugo*



Sou Head de Operações da Inkaza, onde atuo na estratégia e no comando do time de operações que sustenta mais de 70 corretores ativos. Antes disso, fundei a ReservaHome e passei por empresas como EF English Live, Cultura Inglesa, Creditas e EkkoGroup, sempre com treinamento e gestão de times comerciais.

+10	+70	1
anos em vendas e treinamento	corretores ativos na Inkaza	imobiliária fundada

Formado em Gestão de Processos. Acredito que talento abre a porta, mas é processo, constância e ética que mantêm um corretor no mercado.

SUMÁRIO

O seu *mapa*

BASE	A realidade da profissão	05
BASE	Documentação para atuar	06
BASE	Por que começar pelo econômico	07
BASE	Minha Casa, Minha Vida em 1 página	08
SEMANA 1	Fundação	09
SEMANA 2	Prospecção	12
SEMANA 3	Atendimento e qualificação	17
SEMANA 4	Proposta e fechamento	21
ROTINA	O dia ideal do corretor	25
MENTE	Alta performance em todos os aspectos	26
ATENÇÃO	Os 7 erros mais comuns	27
GESTÃO	Painel semanal de métricas	28
RESUMO	O plano de 30 dias em 1 página	29
PRÓXIMO	E depois dos 30 dias?	30

A realidade da profissão, *sem filtro*

Ser corretor é ser dono do próprio resultado. Isso é a melhor e a pior notícia ao mesmo tempo.

O que é verdade

- **A renda é variável.** Você ganha por venda concluída. Não existe salário fixo esperando no fim do mês.
- **Existe um tempo até a primeira comissão.** Entre o primeiro contato, a aprovação de crédito e o pagamento, podem se passar semanas. Planeje sua reserva financeira para os primeiros meses.
- **Volume de atividade vem antes de resultado.** Quem conversa com mais pessoas, com qualidade, vende mais. Simples assim.
- **O teto é alto.** Não há limite para quanto você pode ganhar, e a evolução depende de você.

O que é mito

- "Precisa ter nascido vendedor." Venda é técnica e se aprende.
- "É só postar no Instagram e o cliente aparece." Redes ajudam, mas prospecção ativa é o que paga as contas no começo.
- "Vou vender no primeiro dia." Pode acontecer, mas não conte com isso. Conte com o processo.

Combinado para os próximos 30 dias: você vai medir esforço, não só resultado. Se as atividades estiverem em dia, a venda é questão de tempo.

Documentação para *atuar*

Corretagem é uma profissão regulamentada. Para intermediar a compra e venda de imóveis e receber comissão, você precisa estar regular no CRECI da sua região.

O caminho mais comum

1. **Ensino médio completo** e matrícula no curso Técnico em Transações Imobiliárias (TTI), ou em graduação de Ciências ou Gestão Imobiliária.
2. **Inscrição de estagiário no CRECI** durante o curso, vinculada a uma imobiliária ou corretor responsável. É assim que muita gente começa a atuar e aprender na prática.
3. **Conclusão do curso** e pedido de inscrição definitiva como corretor de imóveis no CRECI.
4. **Anuidade em dia** e respeito ao Código de Ética da profissão.

> **Importante:** regras, prazos e taxas variam entre as regionais. Antes de qualquer passo, confirme as exigências atuais diretamente no site do CRECI do seu estado (em São Paulo, o CRECI-SP).

Ética desde o primeiro dia

- Nunca prometa aprovação de crédito. Quem aprova é o banco.
- Seja transparente sobre todos os custos da compra.
- Trate dados de clientes com sigilo, conforme a LGPD.

Por que começar pelo *econômico*

O segmento econômico é a melhor escola para o corretor iniciante. Você aprende rápido porque pratica muito.

Demanda alta

O déficit habitacional brasileiro é grande e milhões de famílias querem sair do aluguel. Não falta cliente.

Ciclo mais curto

A decisão costuma ser mais objetiva: cabe na renda, a família aprova e o banco libera. Tudo isso acelera o aprendizado.

Produto padronizado

Plantas e condições parecidas permitem dominar o produto em poucos dias.

Repetição

Muitos atendimentos por semana significam treino diário de abordagem, qualificação e objeções.

O que o cliente do econômico mais valoriza

- **Segurança:** ele quer entender cada passo, especialmente o financiamento.
- **Parcela que cabe no bolso:** a conversa gira em torno do valor mensal, não do preço total.
- **Acompanhamento:** muitas vezes é o primeiro imóvel da família. Ele quer alguém do lado dele.

Corretores que dominam o econômico desenvolvem disciplina e técnica que depois aceleram a migração para o médio e alto padrão, se esse for o objetivo.

Minha Casa, Minha Vida *em 1 página*

O principal programa habitacional do país. Ele combina juros reduzidos e, nas faixas de menor renda, subsídio do governo. Para o corretor do econômico, dominar o MCMV é obrigatório.

FAIXA (ÁREA URBANA)	RENDA FAMILIAR BRUTA MENSAL
Faixa 1	até R$ 3.200
Faixa 2	de R$ 3.200,01 a R$ 5.000
Faixa 3	de R$ 5.000,01 a R$ 9.600
Faixa 4	até R$ 13.000

- **Valor máximo do imóvel:** até R$ 400 mil na Faixa 3 e até R$ 600 mil na Faixa 4. Nas Faixas 1 e 2, o teto varia conforme a cidade.
- **Juros:** para renda de até R$ 9.600, a taxa nominal fica entre cerca de 4% e 8,16% ao ano, conforme renda e região.
- **Prazo:** de 120 a 420 meses.
- **Subsídio:** concentrado nas faixas de menor renda. O valor depende da renda e da localização.

> **Atenção:** valores das regras vigentes a partir de abril de 2026 (Portaria MCID nº 333), conforme divulgado pelo Governo Federal. Os números mudam com frequência. Antes de cada atendimento, confirme as condições no simulador habitacional da Caixa e com o correspondente bancário do empreendimento.

01

SEMANA 1

Fundação

DIAS 1 A 7

- Dominar o produto que você vai vender
- Montar seu kit de trabalho
- Definir suas metas de atividade
- Levantar sua lista quente de contatos

"Na primeira semana você não está tentando vender. Está construindo a base que vai fazer você vender."

Roteiro *dia a dia*

DIA	FOCO	ENTREGA
1	Conhecer a empresa, o gestor, as regras do plantão e como funciona a distribuição de clientes	Dúvidas anotadas e respondidas
2	Estudar 2 ou 3 empreendimentos: localização, plantas, preços, tabela e condições	Ficha-resumo de cada produto
3	Visitar os empreendimentos e o entorno: escolas, comércio, transporte	Fotos e 5 argumentos por produto
4	Aprender o financiamento: faixas, simulador, documentos e fluxo de aprovação	3 simulações feitas sozinho
5	Montar o kit de trabalho (próxima página)	Ferramentas prontas
6	Listar 100 contatos da sua lista quente	Lista no CRM ou planilha
7	Revisar a semana, definir metas da semana 2 e treinar o pitch	Pitch de 60 segundos gravado

> **Lista quente** são pessoas que já conhecem você: família, amigos, ex-colegas, vizinhos, grupos da igreja, academia, faculdade. Você não vai vender para elas. Vai contar que está no mercado e pedir indicações.

O kit do *corretor*

Ferramentas

- **WhatsApp Business** com foto profissional, descrição, horário e catálogo dos empreendimentos
- **CRM** da empresa ou planilha com nome, telefone, origem, etapa e próximo passo
- **Simulador da Caixa** salvo nos favoritos
- **Agenda** com blocos fixos de prospecção
- **Instagram profissional** com bio clara: quem você é e como ajuda

Materiais

- Ficha-resumo de cada empreendimento
- Tabela de preços atualizada
- Lista de documentos para financiamento
- Vídeos curtos dos decorados e do entorno
- Mensagens-modelo salvas como respostas rápidas

Suas metas de atividade

No começo, a meta é de esforço. Sugestão para iniciantes, ajuste com o seu gestor:

30	10	15
contatos efetivos por dia	contatos interessados por dia	agendamentos por semana

Checklist da semana 1

- [ ] Domino 2 ou 3 empreendimentos e sei os argumentos de cada um
- [ ] Faço uma simulação de financiamento sem ajuda
- [ ] WhatsApp Business e CRM configurados
- [ ] 100 contatos na lista quente
- [ ] Pitch de 60 segundos treinado

02

SEMANA 2

Prospecção

DIAS 8 A 14

- Entender o funil reverso e calcular sua meta
- Ativar a lista quente e pedir indicações
- Responder leads rápido e com método
- Fazer as primeiras ligações com roteiro

"Cliente não falta. O que falta, quase sempre, é conversa suficiente com as pessoas certas."

O funil *reverso*

Comece pelo resultado que você quer e volte até a atividade diária. É assim que uma meta vira rotina. Base: **24 dias trabalhados no mês** (4 semanas de 6 dias).



Na prática: de cada 3 contatos efetivos, 1 demonstra interesse; de cada 4 interessados, 1 agenda; de cada 3 agendamentos, 1 comparece; de cada 5 atendimentos, 1 vira proposta; de cada 4 propostas, 1 vira venda. Com a prática, essas taxas melhoram.

Calcule o seu

1. Defina quantas vendas quer no mês (no começo, 1 já é ótimo).
2. Pergunte ao seu gestor as taxas médias de conversão do time em cada etapa.
3. Multiplique de trás para frente até chegar aos contatos necessários.
4. Divida pelos 24 dias trabalhados: essa é a sua meta diária.

A conta de 1 venda: 4 propostas ← 20 atendimentos ← 60 agendamentos ← 240 interessados ← 720 contatos efetivos. 720 ÷ 24 dias = **30 contatos efetivos por dia**, além do follow-up de quem já está no funil.

Onde estão os *clientes*

CANAL	COMO USAR
Leads da empresa	Responda em minutos, não em horas. O primeiro corretor a responder costuma ter vantagem.
Plantão	Postura ativa: abordagem cordial, apresentação rápida e pergunta sobre o objetivo do cliente.
Lista quente	Mensagem pessoal contando que você está no mercado e pedindo indicações.
Indicações	Peça em todo atendimento, mesmo quando o cliente não compra.
Redes sociais	Conteúdo simples e frequente: decorados, dúvidas sobre financiamento, bastidores, clientes felizes (com autorização).
Ações de rua	Quando a empresa promove: comércio do bairro, eventos e pontos de grande circulação perto do empreendimento.
Parcerias	Contadores, despachantes, RH de empresas, lideranças comunitárias.

> **Regra de ouro:** todo contato entra no CRM no mesmo dia, com origem e próximo passo definidos. Contato fora do CRM é venda esquecida.

Scripts de *WhatsApp*

LEAD QUE CHEGOU POR ANÚNCIO

"Oi, [nome]! Tudo bem? Aqui é o [seu nome], corretor da [empresa]. Vi que você se interessou pelo [empreendimento]. Para eu te mandar as opções certas: você procura para morar ou investir? E qual região fica melhor para você?"

LISTA QUENTE

"Oi, [nome]! Quanto tempo! Queria te contar uma novidade: agora trabalho como corretor de imóveis, ajudando famílias a sair do aluguel com o Minha Casa, Minha Vida. Se você ou alguém próximo pensa em comprar o primeiro imóvel, posso fazer uma simulação sem compromisso. Conta comigo!"

PEDIDO DE INDICAÇÃO

"[Nome], obrigado pela confiança no atendimento! Uma pergunta: você conhece alguém, um parente, colega de trabalho ou vizinho, que também paga aluguel e gostaria de entender se consegue financiar? Posso ajudar do mesmo jeito que ajudei você."

LEAD QUE NÃO RESPONDEU

"Oi, [nome]! Separei duas opções que cabem em parcelas a partir de [valor]. Prefere que eu te mande por aqui ou te ligo rapidinho em 3 minutos?"

Dica: sempre termine com uma pergunta simples de responder. Mensagem sem pergunta raramente gera resposta.

A ligação em *5 passos*

1. **Apresentação (10 s):** "Oi, [nome], aqui é o [seu nome], da [empresa]. Você pediu informações sobre o [empreendimento], certo? Tem 3 minutinhos?"
2. **Motivo:** "Quero entender o que você procura para não te mandar coisa que não faz sentido."
3. **Duas ou três perguntas de qualificação:** para quem é o imóvel, renda aproximada da família, se já tem algum valor guardado ou FGTS.
4. **Valor:** "Pelo que você me contou, existe uma boa chance de você se encaixar no programa com parcelas próximas do seu aluguel."
5. **Próximo passo com data:** "Consigo te mostrar o decorado no sábado às 10h ou às 15h. Qual fica melhor?"

> Ofereça sempre duas opções de horário. É mais fácil escolher entre duas opções do que responder a um "quando você pode?".

Checklist da semana 2

- [ ] Calculei meu funil reverso e minha meta diária
- [ ] Mandei mensagem para toda a lista quente
- [ ] Respondo leads em até 5 minutos no horário comercial
- [ ] Fiz pelo menos 50 ligações com o roteiro
- [ ] Agendei as primeiras visitas

03

SEMANA 3

Atendimento e qualificação

DIAS 15 A 21

- Qualificar antes de apresentar
- Conduzir visitas que geram decisão
- Simular com transparência
- Transformar interesse em próximo passo

"Quem pergunta melhor, vende melhor. Atendimento consultivo começa com escuta, não com folder."

As 8 perguntas da *qualificação*

Antes de mostrar qualquer imóvel, entenda se o cliente consegue comprar e o que ele precisa. Isso economiza o seu tempo e o dele.

1. **Qual a renda bruta da família?** Somando quem vai compor a renda.
2. **A renda é formal, informal ou mista?** Isso muda a documentação e a análise.
3. **Tem FGTS? Há quanto tempo trabalha com carteira assinada?** Em geral, o uso do FGTS exige pelo menos 3 anos de trabalho sob o regime, somando períodos.
4. **Tem alguma restrição no CPF?** Pergunte com naturalidade. Restrição costuma impedir o financiamento até ser resolvida.
5. **Já tem ou já teve imóvel no nome?** Isso pode afetar o enquadramento no programa.
6. **Tem algum valor guardado para a entrada?** Mesmo que pequeno.
7. **Quantas pessoas vão morar? Tem dependentes?** Isso define a planta ideal e pode influenciar a análise.
8. **Qual região e qual prazo?** Perto do trabalho, da escola, da família? Quer mudar logo ou pode esperar a obra?

Regra prática: com renda, FGTS e situação do CPF você já sabe se o atendimento deve seguir para simulação ou se o cliente precisa primeiro organizar a vida financeira. Neste caso, oriente e marque um retorno.

A visita que *gera decisão*

Antes

- Confirme a visita no dia anterior e 2 horas antes, com a localização.
- Peça para trazer quem decide junto (cônjuge, pais).
- Deixe uma simulação preliminar pronta com base na qualificação.

Durante

- Comece pelo entorno e pela história do cliente, não pela planta.
- No decorado, ajude a família a se imaginar ali: "Aqui seria o quarto das crianças?"
- Faça perguntas de confirmação: "Do que você mais gostou até agora?"
- Apresente a simulação com calma, explicando entrada, parcela e prazo.
- Peça o próximo passo: "Vamos fazer a análise de crédito para saber exatamente quanto você consegue?"

Depois

- No mesmo dia, mande um resumo no WhatsApp: imóvel, valores, próximos passos e documentos.
- Registre tudo no CRM, incluindo as objeções que apareceram.
- Peça uma indicação, mesmo que o cliente ainda não tenha decidido.

Simulação com *transparência*

Clientes do econômico muitas vezes estão fazendo a maior compra da vida. A confiança é o que fecha a venda e o que traz indicações depois.

Explique sempre

- Que a simulação é uma estimativa e a aprovação depende da análise do banco.
- A diferença entre o valor do imóvel, o valor financiado e a entrada.
- Como funciona o pagamento da entrada (à vista, parcelado com a construtora, FGTS, subsídio).
- Os custos além da parcela: ITBI, registro em cartório e taxas. Pergunte à empresa quais estão inclusos ou têm desconto no empreendimento.
- Que, durante a obra, podem existir parcelas com a construtora além da parcela do banco.

> **Frase que gera confiança:** "Eu prefiro te mostrar todos os custos agora do que você ter surpresa depois. Assim você decide com segurança."

Checklist da semana 3

- [ ] Faço as 8 perguntas em todo atendimento
- [ ] Realizei pelo menos 3 visitas
- [ ] Mando resumo pós-visita no mesmo dia
- [ ] Expliquei todos os custos em cada simulação
- [ ] Pedi indicação em todos os atendimentos

04

SEMANA 4

Proposta e fechamento

DIAS 22 A 30

- Organizar documentação e análise de crédito
- Responder objeções com empatia
- Fazer follow-up com cadência
- Conduzir a venda até a assinatura

"Fechamento não é pressão. É ajudar o cliente a tomar uma decisão que ele já quer tomar, com segurança."

Documentos e *caminho da venda*

Documentos usuais

- RG e CPF (ou CNH)
- Certidão de nascimento ou casamento
- Comprovante de residência atual
- Comprovantes de renda (holerites, extratos ou declaração, conforme o caso)
- Carteira de trabalho e extrato do FGTS, se for usar
- Declaração de Imposto de Renda, se declarar

A lista exata depende do banco e do perfil. Confirme com o correspondente.

O caminho

1. Reserva da unidade
2. Envio dos documentos
3. Análise e aprovação de crédito
4. Contrato com a construtora
5. Assinatura do financiamento
6. Registro em cartório

Seu papel em cada etapa: avisar o cliente antes que ele pergunte. Quem é informado em cada passo não desiste no meio do caminho.

As 5 objeções *mais comuns*

"A PARCELA FICOU ALTA"

"Entendo. Quanto você paga de aluguel hoje? [...] Então a diferença é de R$ [x] por mês, mas agora você está pagando algo que é seu. Quer que eu simule outro prazo ou outra unidade para ficar mais confortável?"

"NÃO TENHO ENTRADA"

"Isso é muito comum. Vamos ver juntos: você tem FGTS? Em alguns casos, o subsídio e o parcelamento com a construtora ajudam a compor a entrada. Deixa eu te mostrar as possibilidades."

"MEU NOME ESTÁ SUJO"

"Obrigado por me contar, isso ajuda muito. Enquanto houver restrição, o banco não aprova. Vamos combinar: você regulariza e eu te acompanho. Posso te chamar em 30 dias para refazermos a análise?"

"VOU PENSAR"

"Claro, é uma decisão importante. Para eu te ajudar a pensar: o que ainda está pesando mais, o valor, a localização ou o momento?"

"VOU VER OUTROS LUGARES"

"Faz todo sentido comparar. Posso te passar os pontos que eu olharia em qualquer imóvel, para você comparar com segurança? E me conta depois o que achou."

O follow-up *infinito*

> *"O cliente só sai do meu funil quando compra comigo, compra com outro ou me pede para parar."*
>
> O MANTRA DO FOLLOW-UP INFINITO

"Não" hoje quase sempre significa "não agora". A vida do cliente muda: aumento de renda, casamento, filho, fim do contrato de aluguel. Quem continua presente, com respeito e algo útil para oferecer, é lembrado na hora certa. Se o cliente pedir para parar, respeite sempre.

QUANDO	O QUE FAZER
D0	Resumo do atendimento no WhatsApp, com valores e próximo passo
D1	Mensagem curta: "Ficou alguma dúvida sobre o que conversamos?"
D3	Algo útil: vídeo do decorado ou nova simulação
D7	Ligação para entender em que pé está a decisão
D15	Condição nova, lançamento ou unidade que encaixe no perfil
D30+	Reativação mensal, para sempre: "Seu plano de comprar o primeiro imóvel continua de pé?"

Checklist da semana 4

- [ ] Tenho pelo menos 1 cliente em análise de crédito
- [ ] Domino as respostas para as 5 objeções
- [ ] Todo cliente do CRM tem próximo passo e data
- [ ] Faço follow-up todos os dias, sem exceção

ROTINA

O dia ideal do *corretor*

Constância vence talento. Uma agenda com blocos fixos protege as atividades que geram venda.

HORÁRIO	BLOCO
06h30 · 07h30	Exercício físico
07h50 · 08h30	Estudo (40 min): mercado, financiamento, atualidades e leitura
08h30 · 09h	Planejamento: revisar CRM, agenda do dia e metas
09h · 11h	Prospecção ativa: ligações e mensagens para novos contatos
11h · 12h	Follow-up dos clientes em andamento
12h · 13h30	Almoço e pausa
13h30 · 17h	Atendimentos, visitas e plantão
17h · 18h	Conteúdo para redes e respostas de leads
18h · 18h30	Pausa e lanche
18h30 · 20h	**Prospecção por telefone:** o horário em que quem trabalha de dia consegue atender
20h · 20h15	Fechamento do dia: atualizar CRM e planejar amanhã

Adapte aos horários do seu plantão. O importante é que prospecção e follow-up tenham hora marcada todos os dias, inclusive nos dias fracos.

MENTALIDADE

Alta performance *em todos os aspectos*

Corretor de alta performance não é alta performance só no plantão. É alta performance na vida.

O comportamento é mais importante do que qualquer receita. Scripts, funis e técnicas deste guia só funcionam nas mãos de quem tem disciplina para aplicá-los todos os dias, inclusive quando não está com vontade.

Os três pilares fora do plantão

1. **Estudo: no mínimo 40 minutos por dia.** Produto, financiamento, técnicas de venda e livros. Quem para de aprender começa a ficar para trás.
2. **Atualidades.** Leia sobre economia, juros, mercado e o que está acontecendo no país. Cliente confia em quem entende o cenário e sabe conversar sobre ele.
3. **Exercício físico.** Prospecção até as 20h, visitas no fim de semana, metas todo mês: um corpo fraco não aguenta a disciplina de um corretor de alta performance. Treinar é parte do trabalho.

> **Inclua também:** sono de qualidade, boa alimentação e tempo com a família. Disciplina não é se esgotar. É sustentar o ritmo por anos.

ATENÇÃO

Os 7 erros *mais comuns*

1. **Esperar o cliente chegar.** No começo, quem não prospecta não vende.
2. **Apresentar antes de qualificar.** Mostrar imóvel para quem não consegue comprar gasta o tempo de todos.
3. **Demorar para responder leads.** Cada hora de atraso diminui a chance de conversa.
4. **Não registrar no CRM.** O que não está anotado é esquecido.
5. **Desistir no primeiro "não".** Muitas vendas vêm do follow-up.
6. **Prometer o que não controla.** Aprovação de crédito, prazo de obra, valorização garantida. Promessa quebrada destrói reputação.
7. **Trabalhar sozinho.** Peça ajuda, observe os melhores do time, leve seus números para o gestor. Ninguém cresce isolado.

O antídoto para todos eles: rotina, registro e acompanhamento. Por isso este guia termina com um painel de métricas.

GESTÃO

Painel semanal de *métricas*

Preencha toda sexta-feira. O que é medido melhora.

INDICADOR	META	S1	S2	S3	S4
Novos contatos					
Conversas reais					
Ligações feitas					
Atendimentos qualificados					
Visitas realizadas					
Análises de crédito					
Vendas					
Indicações recebidas					

Reflexão da semana

O que funcionou? O que vou fazer diferente na próxima semana?

RESUMO

O plano de 30 dias *em 1 página*

Semana 1 · Fundação

- [ ] Dominar 2 ou 3 produtos
- [ ] Aprender o financiamento
- [ ] Montar o kit
- [ ] Lista quente com 100 nomes

Semana 2 · Prospecção

- [ ] 30 contatos efetivos por dia
- [ ] Ativar a lista quente
- [ ] Responder leads em minutos
- [ ] 50 ligações com roteiro

Semana 3 · Atendimento

- [ ] 8 perguntas em todo atendimento
- [ ] 3 ou mais visitas
- [ ] Resumo pós-visita
- [ ] Simulação transparente

Semana 4 · Fechamento

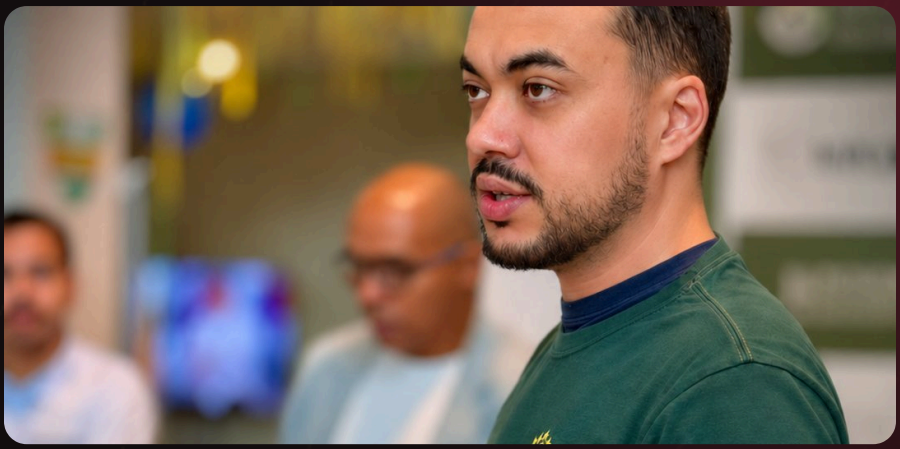
- [ ] Clientes em análise
- [ ] Respostas para objeções
- [ ] Follow-up infinito
- [ ] Revisão com o gestor

Todos os dias

Treinar · Estudar 40 min · Planejar · Prospectar (inclusive das 18h30 às 20h) · Follow-up infinito · Atender · Registrar no CRM · Pedir indicação

PRÓXIMO PASSO

E depois dos *30 dias*?



Um plano no papel ajuda. Um plano com treinamento, processo e gestão próxima acelera. É isso que construímos todos os dias na Inkaza, com um time de mais de 70 corretores ativos.

Se você quer começar no mercado imobiliário ou sente que pode render mais do que hoje, vamos conversar. Sem compromisso, sobre a sua carreira.

Fale comigo no WhatsApp
(11) 99762-4475

Instagram **@vhcgoncalves** · vhcgoncalves.netlify.app

VH

"Talento abre a porta. Processo, constância e ética mantêm você no mercado."

© 2026 Victor Hugo. Material gratuito, de distribuição livre, proibida a venda.
Informações sobre programas habitacionais têm caráter educativo e podem mudar.
Consulte sempre as fontes oficiais.