



## TÉCNICAS DE CAPTAÇÃO E VENDAS

<b>UNIDADE</b>	FORMAÇÃO IMOBILIÁRIA
<b>SETOR</b>	HABILIDADES ESPECÍFICAS
<b>CURSO</b>	AVALIAÇÃO E VISTORIA PARA LOCAÇÕES
<b>CERTIFICAÇÃO</b>	PARTICIPAÇÃO

O Curso de **Técnicas de Captação e Vendas** do NUFEl tem como objetivo instruir os captadores e corretores das empresas do mercado com relação as técnicas utilizadas para alcançar o melhor resultado nas áreas de captação e vendas. Visa oferecer um método simplificado e eficaz de trabalho, com foco em resultados, desenvolvendo visão estratégica do negócio.

O curso é ministrado por Paulo Heitor Guglielmo, graduado em Administração, pós-graduado em Administração de Empresas e Negócios pela FGV (Fundação Getúlio Vargas), fez cursos de extensão de Administração Financeira, Marketing de Serviços, Orçamento e Finanças, Técnicas de Vendas. Paulo é diretor de administradora, já atuou nas áreas de Locação, Marketing, Compra e Venda e Condomínio ao longo dos últimos anos.

### CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

NOME DA DISCIPLINA	ASSUNTOS TRABALHADOS
<b>DEFINIÇÃO DO PROFISSIONAL</b>	Abordagem das atitudes que diferenciam os bons profissionais em captação e vendas.
<b>TÉCNICAS DE VENDAS</b>	Estudo das técnicas de captação e vendas direcionadas para o mercado imobiliário.
<b>NOÇÕES DE PNL</b>	Noções básicas de Programação Neuro-Linguística voltada para captação e vendas.

## **CRITÉRIO DE CERTIFICAÇÃO / AVALIAÇÃO**

Participação mínima em 75% das aulas ministradas

## **CRITÉRIO PARA INSCRIÇÃO NO CURSO**

Os participantes deverão ter o ensino médio completo

**CARGA HORÁRIA: 12 horas.**