

Guia da Gestão de Corretores

Métodos para
gerir seu time
com **dados**
de maneira
humanizada



 **harry** & **João Lacerda**

Sumário

p.	Prefácio Pg. 04
i.	Introdução Pg. 07
1.	Encontrando os dados certos Pg. 11
2.	Analisar e monitorar Pg. 16
3.	Dados para humanizar a sua gestão Pg. 19
4.	Desenvolvendo um time de sucesso Pg. 22
C.	Conclusão Pg. 27





p.

Prefácio



Prefácio

Este livro foi criado em parceria entre **Harry e João Lacerda**. Nosso objetivo foi trazer para você, Gestor, um conteúdo rico sobre a **gestão com dados utilizados de maneira humanizada**, proporcionando um conhecimento aprofundado sobre o tema e, também, aplicável para a sua imobiliária.

Ao colocar os aprendizados deste ebook em prática, você pode garantir um aumento do resultado da imobiliária em poucos meses, isso porque acreditamos que uma **gestão eficiente** é a chave para conduzir a imobiliária e os Corretores ao sucesso e crescimento contínuo.



Plataforma para gestão de leads imobiliários

&

**João
Lacerda**

Treinador de Imobiliárias

Muitas vezes, a gestão não é utilizada em todo o seu potencial pelas imobiliárias, e esse é um grande erro. Quando bem estruturados, os cargos de gestão vão atuar com estratégias e ações que podem aumentar a efetividade em grande escala da maior parte dos processos da imobiliária, construindo um **sistema de crescimento mútuo entre os Corretores, a imobiliária e o Gestor**.

Se você ainda não sabe como utilizar os dados na gestão e auxiliar no desenvolvimento dos seus Corretores, este ebook é o seu primeiro passo. Essas etapas, somadas ao seu uso humanizado, são o caminho ideal para transformar a gestão no verdadeiro diferencial da imobiliária.

A **gestão baseada em dados** é extremamente importante para a tomada de **decisões assertivas e eficientes**, que vão de fato, fazer a imobiliária crescer e evoluir no mercado. Utilizando os dados na hora de gerir o time, você entenderá os principais obstáculos que estão impedindo um aumento nos resultados do time e, então, atuar em melhorias.

Entretanto, é necessário que as melhorias aplicadas levem em consideração os Corretores e suas particularidades, por isso a gestão precisa ser feita de **maneira humanizada**, visando criar um ambiente de aprendizado e parceria em todos os aspectos.

Sabemos que essa não é uma tarefa fácil. Por isso, trouxemos todo o conteúdo que você precisa, para aplicar o quanto antes essa mentalidade na sua imobiliária e **aumentar seus resultados e dos seus Corretores!**





i.

Introdução



Introdução

O **uso de dados** já é amplamente utilizado no mercado imobiliário, e sua importância é um dos principais motivos desse fenômeno. Atualmente, medir e entender os dados tornou-se uma tarefa muito mais fácil, levando em consideração que os **meios digitais** propiciaram um maior acesso a esse tipo de tecnologia.

Utilizar dados na gestão é ainda mais relevante quando se quer **aumentar o desempenho dos Corretores** e entender como a sua imobiliária está se destacando no mercado. Por isso, além de entender como os dados funcionam, é importante compreender qual a razão por trás do seu destaque nos negócios.

No caso da **pré-venda e venda**, entender os dados relativos aos processos desta etapa pode ser a ponte para ajudar os seus Corretores a **atingirem seus objetivos profissionais e pessoais**. Ao auxiliar os Corretores parceiros nessa jornada, a imobiliária estará criando talentos, trazendo **conquistas e benefícios** inestimáveis a curto e longo prazo.

Assim, ambas as partes sairão ganhando dessa parceria, que só pode ser possibilitada com a presença de um Gestor competente e dedicado a esse propósito. Entretanto, para um melhor desempenho, você deve tomar cuidado para diferenciar as expectativas entre os Corretores e a imobiliária, e inspirar seus Corretores, sem tratá-los como funcionários, **mas sim, como parceiros**.

No final, a utilização dos dados para a gestão da imobiliária e dos seus Corretores vai se tornar uma grande parceria, benéfica para todas as partes envolvidas, e irá transformar a forma com que você e seus Corretores aprendem e evoluem na profissão e no mercado.

Para tornar sua jornada mais prática, traremos um desdobramento dos processos que ocorrem na sua imobiliária, levando em consideração o **funil de vendas imobiliário** e mostrando como a evolução desses processos pode mudar o rumo da sua imobiliária.

Vamos juntos **desvendar os segredos da conversão** e conduzir sua imobiliária ao topo do mercado!



1.

Encontrando os dados certos



Identificando os dados relevantes para a gestão de times de Corretores

Para evitar desperdício de tempo e energia durante a gestão da sua equipe de Corretores, você precisa **encontrar os indicadores certos** a serem monitorados continuamente. Hoje, a maioria das imobiliárias não possuem esses dados mapeados, ou não sabem como eles podem, de fato, influenciar nos resultados dos Corretores.

No caso da gestão de pessoas a partir de dados, as métricas serão voltadas à análise de **desempenho individual e em grupo**, além de indicadores específicos da imobiliária que são diretamente influenciados pela atuação dos Corretores. Assim, na hora de procurar quais dados serão relevantes, busque fazer as **perguntas corretas**, pois elas irão guiar a interpretação mais adequada dos números.

Por isso, comece se perguntando:

- Como **cada indicador** impacta o desempenho do time?
- Quais métricas o seu Corretor parceiro precisa dar **mais atenção**?
- Como transformar dados frios em **significados reais** para cada membro da equipe?
- **Quais ações** devem ser tomadas a partir da observação de cada indicador?

Todo indicador quer dizer alguma coisa, as coisas indo bem ou não, e você como Gestor precisa escutar essas vozes. Às vezes, **um pequeno desvio** na performance do seu Corretor, em métricas chaves, pode representar o início do fim da carreira dele.

Assim, a principal razão das imobiliárias ainda serem tão relevantes no nosso mercado é, dar **direção e apoio para seus Corretores parceiros**, e a melhor maneira de fazer isso é com a leitura, análise estratégica e tomada de decisão baseada nos dados.


Agora, confira algumas das **principais métricas** presentes no seu dia a dia, que podem te ajudar a compreender melhor o cenário do seu time e auxiliar a criação de uma gestão mais eficiente e lucrativa:

Dados de desempenho na pré-venda

- **Quantidade de leads recebidos:** Número de leads recebidos pelos canais de aquisição e distribuídos para os Corretores.
- **Tempo resposta:** Tempo médio que o Corretor leva para atender um novo lead a partir do seu recebimento.
- **Cientes diferentes atendidos:** Quantidade de clientes individuais com que cada Corretor teve contato em determinado período.
- **Imóveis Mostrados:** Média do número de propriedades apresentadas a cada cliente.
- **Saídas (fichas ou encontros):** Deslocamento dos Corretores para realizarem visitas aos imóveis.
- **Captações realizadas:** Novos imóveis adicionados ao portfólio, mostrando a expansão da oferta da imobiliária.
- **Imóveis mostrados por cliente:** Média de propriedades apresentadas a cada cliente pelos Corretores.
- **Ofertas ou propostas:** Número de propostas feitas pelos Corretores, sendo essa uma das últimas etapas do funil.

Dados de produtividade em venda

- **Captações vendidas:** Imóveis que foram vendidos pelos próprios angariadores.
- **VG - Valor Geral de Vendas:** Soma dos valores de todas as propriedades vendidas, refletindo o impacto financeiro das vendas.
- **Unidades vendidas:** Número total de propriedades vendidas pela imobiliária.
- **Vendas por Corretor:** Verifica o desempenho de cada Corretor individualmente.

 **Dica do Harry:** Se quer saber mais sobre os dados da sua imobiliária, nós temos um artigo falando só sobre isso, basta clicar [aqui](#).



2.

Analisar e monitorar



Coletando seus dados para análise

Agora vem o desafio, a partir do momento em que se define quais os dados necessários para direcionar o time de Corretores parceiros, o Gestor deve estruturar uma **forma de coletar e analisar** essas métricas de maneira metódica e sistemática, sabemos que essas duas palavras podem assustar muita gente no início, mas se tratando desse assunto vamos precisar colocar toda a disciplina das lideranças para fora. Aqui estão algumas **etapas** para garantir uma coleta de dados eficaz:

- **Escolha das ferramentas adequadas:** Para coletar e armazenar seus dados, é essencial escolher as ferramentas certas. Existem softwares e sistemas específicos para a gestão imobiliária que podem facilitar essa tarefa. Certifique-se de que essas ferramentas sejam capazes de capturar os dados que você identificou como relevantes no Capítulo 1.
- **Defina uma rotina consistente:** Estabeleça claramente o que você espera da sua equipe, tanto com relação a forma de inserir os dados no sistema quanto os dias e horas para debater esses números com o Gestor, por exemplo. A constância na coleta e análise dos indicadores é fundamental para identificar tendências ao longo do tempo.
- **Automação sempre que possível:** A automação pode simplificar processos da sua imobiliária e aumentar a eficiência de todos os envolvidos, reduzindo erros humanos e economizando tempo. Nesse caso, um exemplo seria a automatização da coleta dos dados por plataformas utilizadas no cotidiano da imobiliária.

Compreendendo padrões e extraíndo resultados

Ao coletar os dados, você estará acumulando informações valiosas sobre o desempenho da equipe e outros aspectos do seu negócio. No entanto, **apenas ter os dados não é suficiente**, você deve ser capaz de compreender os padrões e extrair ideias relevantes para aprimorar sua gestão.

Na prática, essa atividade se baseia em **encontrar consistências** nas métricas que você definiu, como, por exemplo, apurar o número médio de imóveis mostrados por venda. Em seguida, ao analisar o todo, você poderá entender em quais momentos a performance de um Corretor deixou a desejar, ou quando a imobiliária teve um desempenho acima do normal.

Estabelecer padrões é importante para encontrar, de forma mais prática, algumas das **principais características da sua imobiliária**. Assim, quando ocorrer alguma mudança significativa, você poderá anotar e decidir qual é a **melhor forma de atuar** com aquele ponto de destaque, seja ele positivo ou negativo.

A importância do monitoramento constante

Como já falamos antes, a análise de dados **não é um processo estático**. Para uma gestão eficaz, é fundamental monitorar constantemente as métricas e ajustar suas estratégias de acordo com as informações mais recentes. Assim, é possível traçar **estratégias em cima de fatos atualizados**, e agir o mais rápido possível. O mercado imobiliário é dinâmico, e o desempenho da equipe pode ser influenciado por diversos fatores externos. Por isso, ao analisar as métricas constantemente, o Gestor poderá tornar sua gestão mais efetiva e, de fato, voltada ao aumento dos resultados.

Realize encontros regulares

De tudo que está sendo passado nessas linhas talvez essa seja a chave para o sucesso da relação entre o Corretor e a Imobiliária: **encontros regulares individuais e em grupo**. De nada adianta ter uma excelente gestão de dados se você não se encontrar regularmente com seus Corretores. Além de mostrar se o Corretor está aproximando ou se afastando do próprio objetivo, esses encontros servem para **estimular o senso de pertencimento** que a maioria das pessoas busca e valoriza.

Durante essas reuniões se interesse genuinamente pelas pessoas que estão do outro lado, procure entender quais fatores humanos comportamentais estão levando o seu parceiro para aquele resultado. Tenha compaixão e sempre que houver a chance se pergunte: “Como posso ajudá-lo?”

 Quer saber mais sobre os temas deste capítulo? Veja também:

- [Tenha uma Equipe de Corretores de Sucesso para Lançamento Imobiliário](#)
- [Saiba Como Melhorar seu Relacionamento com os Corretores](#)



3.

Utilizando os dados
para humanizar a
sua gestão



Transformando números em realizações

Sabe o que importa de verdade para os seus Corretores parceiros? O objetivo deles!

Isso mesmo, as **metas pessoais e os interesses** do Corretor quase sempre estarão à frente dos seus ou da imobiliária. Muitos Gestores se iludem ao pensar o contrário. Dessa forma, uma das principais missões do líder é descobrir qual o “termostato financeiro” de cada Corretor.

O que alguns conhecem como termostato financeiro na verdade é um sistema interno, que cada um de nós costuma ter, onde se regula o **valor monetário pelo qual de fato iremos nos empenhar a buscar**.

Um ponto a se observar é que muitos profissionais que não tem um grande objetivo definido e terminam mirando no valor das suas despesas de subsistência. Um grande desperdício em um ramo tão próspero quanto o da corretagem, diga se de passagem.

Uma vez que o Gestor entende, através das conversas individuais, **que valor é esse** que o seu Corretor parceiro está decidido realmente a buscar, ele passa a ter 3 opções:

- 1. Aceitar aquele objetivo** como sendo algo alinhado com o que a empresa espera e busca, e **contribuir** ativamente para o atingimento.
- 2.** Em caso de objetivos que representem um valor financeiro abaixo das expectativas da imobiliária, **ajudar o Corretor a acreditar** na profissão, na empresa e, principalmente, em si mesmo. **Orientar** o parceiro no que for preciso para que este possa encontrar aquilo que faça o seu “coração bater forte” de verdade e assim ele possa buscar objetivos grandiosos e motivadores.
- 3. Reavaliar a parceria** caso os valores que satisfaçam a imobiliária não estejam alinhados com os do Corretor, e não haja nenhuma percepção do Gestor que isso possa mudar em prazo razoável.

São raros os casos de Corretores que tenham se motivado mais pelos objetivos da empresa do que pelo seus e da própria família. Por isso, o **nível de ambição pessoal** deve ser levado a sério na avaliação da sua equipe atual e é claro, dos candidatos entrantes.

Essa diferença de **expectativa entre Imobiliária e Corretor** geralmente é motivo de **frustrações** e desentendimentos. Parcerias que poderiam gerar grandes frutos se

desfazem por falta de um **diálogo aberto** e claro sobre esse assunto.

Os dados são **mais do que simples números** e eles não representam o que é certo ou errado e sim resultados, que podem estar contribuindo com o afastamento ou aproximação do destino desejado. Por isso, é importante traduzir esses números em situações do mundo real para entender completamente seu impacto nos objetivos de todos, e assim não ignorar pontos que podem ser relevantes para a sua análise total do cenário. Veja a seguir como fazer isso.

Faça as coisas terem sentido para a equipe de Corretores

Relacione os objetivos pessoais de cada Corretor com métricas, cenários práticos e específicos da imobiliária. Por exemplo, na atual taxa de conversão da equipe e levando em conta os indicadores principais já levantados aqui nesse e-book, qual o **desempenho necessário** de cada Corretor para atingir os seus objetivos pessoais e/ou financeiros?

Acredite, esse é o tipo de conversa que, nos seus encontros de feedback, fará todo sentido para o seu Corretor parceiro. Dessa forma, as suas referências de acompanhamento partirão daquilo que ele **se comprometeu como sendo algo que o motivava**.


Gostamos de denominar isso como sendo a “**gestão humanizada sob dados**”, porque você passa a usar os indicadores para trazer benefícios reais para quem está trabalhando ao seu lado.

Por isso lembre-se sempre, o conhecimento que os números nos dão são apenas **poder em potencial**, o que acontece depois disso é que fará com que as pessoas envolvidas cresçam e, conseqüentemente, a imobiliária prospere também.

Estabelecimento de metas

Agora que você já sabe e aceitou em que lugar o seu Corretor deseja estar, é preciso entender qual a distância para chegar lá. Utilize os dados para definir metas claras e alcançáveis. Se converter 30% dos leads não está sendo o suficiente para

ele avançar, estabeleça uma **meta realista** de aumento para 35% e **acompanhe seu progresso**. Essa prática pode aumentar o desempenho dos Corretores no curto prazo, uma vez que pode mantê-los motivados, deixando claro quais são os resultados que eles mesmos definiram serem inspiradores e viáveis.

 **Dica do Harry:** Para isso, recomendamos o uso da metodologia SMART (em português, (S) Específico, (M) Mensurável, (A) Atingível, (R) Relevante e (T) Temporal), que demonstra quais características uma meta ou objetivo deve ter para aumentar a chance de ser alcançado e verificar se ele vale a pena o tempo e o esforço dos seus colaboradores.

Utilize os dados para fazer uma análise macro a respeito do potencial do seu time

Não existe milagre! Na hora de definir os objetivos da imobiliária, leve em consideração o **desempenho atual do time**. Somando os objetivos individuais de cada Corretor, e supondo que cada um alcance esse número, o resultado seria satisfatório para a imobiliária?

Muitos Gestores e Donos de imobiliárias ficam chocados ao fazerem essa conta e, só aí, percebem o quanto **precisam inspirar, orientar e acompanhar cada membro** do seu grupo de Corretores.

Pensando nisso, listamos alguns dos questionamentos que o Gestor precisa se atentar para organizar o seu processo de gestão.

- **Quais são os principais desafios da sua equipe para atingir os objetivos individuais?**

Analise os dados para identificar padrões de desafios recorrentes. Pode ser que haja uma **dificuldade específica** na conversão de leads ou na negociação de determinados tipos de propriedades.

- **Quais atividades o Gestor precisa fazer para que o time aumente o desempenho?**

Esse é o momento do Gestor colocar o ego de lado e avaliar seriamente o que ele pode estar **fazendo a menos que deveria**. Com base nos dados, crie estratégias específicas para abordar os desafios identificados, isso pode envolver treinamento adicional, mudanças nos processos de vendas ou investimento em tecnologia para otimizar o atendimento ao cliente.

- **Quais as possíveis trocas de boas práticas entre o time?**

Identifique os Corretores que estão obtendo os melhores resultados e incentive-os a **compartilhar suas práticas** eficazes com o restante da equipe. Seja intencional nisso e promova rotinas para essas trocas de experiência.

- **Tomar providências difíceis**

Em alguns casos o que precisa ser feito vai exigir coragem e determinação do Gestor, como **encerrar a parceria** com quem está desconectado dos ideais da imobiliária por exemplo. Manter pessoas improdutivas e sem perspectivas de evolução no grupo está entre os principais erros de curto e longo prazo dos Gestores imobiliários.

Individualmente, como são seus Corretores?

Como já vimos, a análise individual dos Corretores é tão crucial quanto a avaliação do desempenho da equipe como um todo. A compreensão das necessidades e objetivos de cada membro da equipe permitirá um gerenciamento mais personalizado e eficaz.

- **Seu Corretor está conseguindo atuar da melhor forma?**

Ao examinar os **dados individuais**, você pode determinar se cada Corretor está caminhando em direção ao potencial máximo e atingimento do seu objetivo. Identifique padrões de desempenho consistentemente abaixo do esperado e investigue as razões por trás disso, seja **curioso**.

- **Qual o nível de engajamento do Gestor na realização dos objetivos pessoais e financeiros dos seus Corretores?**

Compreender as metas individuais é fundamental para abrir as portas do coração e da mente do Corretor, mas estar **engajado de verdade com os objetivos**

dele é outra coisa. Muitos Corretores irão se comprometer com o Gestor a buscar um determinado objetivo pessoal e financeiro, mas simplesmente se desviam desse caminho ao longo do tempo. Nesse momento, o papel do Gestor passa a ser trazer o Corretor de volta para a trilha do sucesso. **Apenas Gestores altamente comprometidos** conseguem fazer isso por longos períodos.

- **Como os indicadores representam os objetivos do seu Corretor?**

Relacione o desempenho de cada Corretor com seus objetivos pessoais. Se um Corretor tem a meta de mostrar um certo número de imóveis por mês, verifique se essa quantidade está ajustada, de acordo com o seu histórico e com o resultado de venda desejado. Em outras palavras, levando em conta o número de imóveis que a equipe (ou o próprio Corretor) costuma mostrar para realizar uma venda de valor médio, a **meta do Corretor está coerente** com isso?

- **Você está respeitando a individualidade de cada Corretor?**

Considere também que cada membro da equipe pode estar tendo a mesma dificuldade, mas por motivos completamente diferentes e conseqüentemente irá precisar de **orientação ajustada** a sua necessidade.

- **Os leads dos seus Corretores estão convertendo?**

Se um Corretor estiver recebendo muitos leads, mas sua taxa de conversão for baixa, isso pode indicar a **necessidade de treinamento adicional** em habilidades de agendamento, por exemplo. E o contrário também pode ser verdadeiro, como já diziam os antigos: “água demais mata a planta” e em alguns casos a própria **alta frequência** de recebimento de novos leads pode ser o problema.

- **Baseado nos números, qual fundamento seu Corretor precisa trabalhar?**

Utilize os dados para identificar **áreas específicas** em que cada Corretor precisa melhorar. Pode ser aprimorar a habilidade de negociação, a comunicação com os clientes ou a gestão do tempo e seja ativo nesse processo de ensinamento ou reciclagem, dedique um tempo considerável do seu dia a isso.



4.

Desenvolvendo um time de sucesso



Comece pelo mais importante, os Corretores.

Agora que você já possui um maior conhecimento em gestão de Corretores com o uso de dados, pode utilizá-los para levar sua imobiliária e Corretores parceiros para patamares superiores. É compreensível quando alguns dizem que **“o Corretor é o primeiro cliente da imobiliária”**. Se pensarmos dessa forma, é mais fácil entender que toda empresa do ramo de vendas de imóveis, que queira se desenvolver, precisa ter um plano claro para 3 coisas:

Atração de novos parceiros

Quando o assunto é equipe de Corretores, acredite, **o jogo nunca está ganho**. Uma hora seu time pode estar completíssimo e, no momento seguinte, um Corretor precisar se afastar por questões pessoais, outro tira férias, tem aquele que ainda não se decidiu totalmente pela profissão e pode largar tudo a qualquer momento. Por isso, você **sempre precisa estar preparado** para eventuais baixas produtivas de alguns membros que acabam impactando o todo.

Seja ativo na busca de novos talentos e não fique esperando candidatos baterem na sua porta. Existe uma infinidade de pessoas que ainda nem cogitaram entrar pro ramo mas que tem totais condições de se tornarem parceiros brilhantes, ache elas.

Retenção dos bons Corretores

Apesar de ser algo vital para o crescimento de qualquer imobiliária, a busca por novos parceiros pode ser exaustiva e custosa para a imobiliária. Por isso, reter os talentos que já estão na casa passa a ser essencial no atual cenário.


Desenvolva ações que gerem **pertencimento e o sentimento de valorização** do Corretor. Uma ótima oportunidade para isso são as reuniões individuais e em grupo. Nesses momentos, se empenhe em escutar o que seu Corretor tem a dizer. Poucas coisas mantêm mais as pessoas nos lugares onde eles estão do que a certeza que a **sua opinião é considerada**.

Certifique que seu Corretor está buscando algo grandioso e o apoie em todos os níveis que estiverem ao seu alcance. Quando o Corretor percebe que o seu Gestor está disposto a “atravessar paredes” por ele e seus objetivos, se torna bem **mais difícil deixar a empresa**.

Oportunidade de crescimento interno

Se você conseguiu trazer ótimos parceiros e retê-los na imobiliária, provavelmente você está criando um leão ou uma leoa da Corretagem, e é de se esperar que gente assim queira **continuar crescendo e crescendo**. Então, se não existir um próximo degrau dentro do seu negócio é provável que eles irão buscar esse nível seguinte em outro lugar, por isso a pergunta a se fazer é: Qual o **plano de crescimento** do corretor dentro da imobiliária?

Por mais que em alguns casos pareça distante ter um novo Gestor ou até mesmo Sócio, o mapa desse caminho precisa estar **desenhado e ao alcance da vista de todos**. A maioria dos parceiros pode até preferir trabalhar durante anos a fio focados em serem os melhores Corretores, no entanto uma parcela relevante vai querer avançar e ter o poder de ter maior influência na imobiliária.

 **Dica do João:** Esteja atento a quem possa ter esse perfil/interesse no seu grupo. Quanto maior for o projeto de crescimento da imobiliária mais esse tema deve ser discutido e considerado.

Liderança com base nas relações

Para que a sua gestão se torne mais eficiente, você deve acrescentar aspectos na sua liderança considerando suas relações com os Corretores parceiros. Assim, mudar o foco da gestão para os corretores será a **liga mestra** para sua imobiliária funcionar da melhor forma para todos. Confira alguns pontos importantes para te ajudar nessa missão:

Qualidade da escuta

Como anda a sua qualidade de escuta como Gestor?

Está cada vez mais normal encontrar Gestores que, afundados em tarefas manuais, **deixam de se conectar** verdadeiramente com a sua equipe de Corretores parceiros. Assim, em **reuniões de equipe ou individuais**, o gestor deixa de escutar o time e perde informações importantes sobre os obstáculos dos corretores e seus principais desafios.


Se isso está acontecendo com você, seguem algumas dicas:

- Tire tudo que possa te distrair durante a conversa, celular, notebook, tvs e etc.
- Limpe sua cabeça de outros assuntos.
- Olhe no olho e foque 100% no que a pessoa está te dizendo.
- Não a interrompa nem a peça para acelerar.
- Não tire conclusões precipitadas.
- Não leve nada para o lado pessoal.

Reconhecimento

Uma das coisas que mais se escuta por aí de Corretores é como eles apreciam serem reconhecidos. Na maioria dos casos, esse reconhecimento acaba partindo do próprio Gestor, a questão é: qual a **melhor maneira de se fazer isso**?

Existe uma regra básica na psicologia da liderança que é: Feedbacks para evolução são sempre de forma **reservada**, em um ambiente controlado e com bastante respeito. Agora, se tratando de um **elogio ou reconhecimento**, a chave é ser específico naquilo que se deseja enaltecer e fazer **em público**.

 **Dica do João:** Uma estratégia que é simples de se praticar o reconhecimento, que já um patrimônio da nossa profissão, é o bater o sino após cada venda realizada. Se na sua empresa não está tendo o sino após um negócio feito, provavelmente vocês estão perdendo uma chance a praticamente custo zero para energizar e reconhecer os esforços do time.

Hierarquia

É sabido por todos que uma estrutura hierárquica harmoniosa e bem estabelecida traz **condições de crescimento** para qualquer grupo. Então, é exatamente a **compreensão da estrutura** hierárquica de uma imobiliária que diferencia nosso negócio de qualquer outro tipo de segmento. Os obstáculos são grandes pois você deve construir um sistema hierárquico lidando com profissionais que:

- Não são funcionários internos mas são parte do organograma da operação;
- São clientes e ao mesmo tempo parceiros;
- Não é sensato exigir deles da mesma maneira que um membro celetista;
- Apesar de não ter vínculo direto, é necessário acolher, orientar, estimular e acompanhar.

Para manter a hierarquia de uma imobiliária em ordem tudo que tratamos nas páginas anteriores sobre encontros regulares individuais ou em grupo, uso de dados visando os objetivos dos Corretores, escuta ativa, valorização e retenção de talentos devem ser levados bem a sério por parte das lideranças. Essas atitudes passam a mensagem para os Corretores de que **vale a pena** manter a cadeira neste grupo.

Para isso, as pessoas nos níveis hierárquicos de gestão precisam inspirar seus Corretores. Sendo assim, alguns pontos são cruciais para a jornada de sucesso de uma imobiliária:

- **Cruzamento de linha:** Analisando uma empresa que tenha a seguinte sequência no seu organograma: Dono, Diretor, Gestor e Corretor. Mesmo o Dono sendo uma pessoa acessível e agradável, não é recomendado o Corretor entrar em contato direto com ele para fazer qualquer pedido ou reclamação que seja. Isso mostra que há algum tipo de falha de comunicação entre Corretor e Gestor que deve ser corrigida imediatamente. Imobiliárias que normalizam esse sistema de cruzamento de linha geralmente veem suas lideranças se enfraquecer ao longo do tempo e não raramente a sensação de segurança dos membros de estar em um grupo forte acaba se desfazendo.
- **Assumir responsabilidades do Corretor:** Muito foi falado por aqui sobre a importância do apoio aos Corretores, porém o Gestor que centraliza nele as tarefas da equipe acaba impedindo o desenvolvimento pessoal de cada um. Em via de regra as pessoas precisam vivenciar as experiências

da Corretagem para poder assimilar de verdade. Ser Corretor de imóveis é uma missão monumental e sem dúvida se expor ao erro é parte essencial da aprendizagem. No final das contas, essa atitude mostra traços de insegurança do Gestor e “Falta de confiança na competência” no Corretor, que é o nosso próximo item.

- **Falta de confiança na competência:** Quando você não confia na competência de realização do seu Corretor, ele costuma entregar a parte mais ineficiente e incapaz que ele possui. As pessoas carregam consigo todas as ferramentas essenciais para conquistar o que elas são capazes de sonhar, e você, Gestor, é apenas um guia desse caminho. Desafie seu Corretor a ser a melhor versão que ele poderia ser, não só nos negócios, mas na vida como um todo. Não aceite resultados medianos e combine períodos curtos para as tarefas. Ajude seu Corretor parceiro a encontrar o jeito único dele de ser Corretor de Imóveis e o incentive a se empenhar nisso.
- **Estratégia da repercussão positiva:** Permitir falas negativas dentro da equipe sobre o mercado, cliente, o seu patrimônio e até mesmo do próprio colega, é o primeiro passo para o “envenenamento” geral do grupo e consequentemente do sistema hierárquico, que em algum momento irá ruir. É parte vital do trabalho daqueles que têm o papel de zelar pela existência do grupo, não consentir de maneira alguma com comentários e falas que possam contaminar o ambiente.

Oferecendo feedbacks efetivos

A prática de fornecer feedback contínuo e construtivo é algo que jamais deve ser deixado de lado, o desenvolvimento de cada membro da sua equipe depende disso. Ao dar feedback, lembre-se de fazê-lo de **maneira sensível e orientada para o crescimento**. Identifique os pontos fortes de cada Corretor e ofereça sugestões específicas para melhorar em áreas que possam estar limitando seu desempenho. O feedback deve ser um **processo de aprendizado**, não uma batalha de opiniões, por isso, leve em conta os indicadores atuais e tenha rotinas de encontros regulares com os seus Corretores. Lembre-se, a **responsabilidade da comunicação é do comunicador**. Comunique e certifique-se que o outro entendeu, com clareza, a sua mensagem.

Fortalecendo os laços com o time

Desenvolver um relacionamento de proximidade e confiança com os seus Corretores é uma prática muito importante e que leva tempo para se consolidar. Tenha paciência e se mantenha acessível ao longo da jornada. Sua equipe precisa ver e sentir que você é uma **pessoa como eles**, que **tem forças e fraquezas**, e que está em busca da evolução como pessoa e como profissional.

Acompanhando o progresso

Continue monitorando e analisando os dados para avaliar o impacto das ações tomadas. Acompanhe o progresso de cada Corretor **em relação às metas** estabelecidas, e faça ajustes conforme necessário. Reconheça publicamente os marcos alcançados e as melhorias notáveis, **destacando o sucesso individual e coletivo**. Assim, sua gestão de equipe poderá ser cada vez mais assertiva, e seus Corretores poderão ser guiados cada vez mais rapidamente ao sucesso.

 Quer saber mais sobre os temas deste capítulo? Veja também:

- [Como organizar seu tempo como gestor imobiliário](#)



C.

Conclusão



Conclusão

A gestão humanizada e o uso de dados podem parecer um desafio para as imobiliárias, mas na prática, são **grandes aliados** que podem ser facilitadores da sua gestão. Muitas vezes, o Gestor não entende quais podem ser os possíveis obstáculos que estão impedindo o seu time de performar melhor, e o uso de dados pode auxiliar a entender onde estão estes **gargalos**.

Outra parte que é necessária destacar é a **visão** que a imobiliária deve ter sobre o Corretor. Mais do que nunca chega-se a conclusão que o Corretor é a estrela do processo de venda da imobiliária, dessa forma o Gestor deve se atentar ao **desempenho numérico e comportamental** dos Corretores.

Poucas imobiliárias entendem a verdadeira importância do Corretor, e isso acaba impedindo que eles se desenvolvam e alcancem seus objetivos, o que gera uma enorme frustração e **impede** que os melhores talentos fiquem e se desenvolvam na imobiliária.

Por isso, a chave para o sucesso é **utilizar os dados** de forma a auxiliar os Corretores a atingirem os seus objetivos profissionais e pessoais, se eles estiverem alinhados com a visão de negócio da imobiliária. Esse movimento só vai acontecer quando você entender o **objetivo de cada Corretor** e entender como impulsioná-los a atingir as suas melhores versões.

Agora, você já possui uma visão mais clara de como humanizar a sua gestão, utilizando dados para embasar as suas medidas e impulsionar seus Corretores parceiros, comece a **implementar as medidas de acompanhamento imediatamente**, mesmo que ainda não tenha todas as informações completas, utilize os dados que você já coleta. **comece com o que você já tem.**

No final, você estará trazendo grandes resultados para a imobiliária e também fazendo a diferença na vida de cada Corretor sob a sua gestão. Ser Gestor não precisa ser escolher entre ser eficiente ou ser um mentor parceiro do seu Corretor, e o **equilíbrio entre essas duas partes** da profissão é o que **torna o Gestor um agente transformador do mercado imobiliário.**

Conheça o João Lacerda

João Lacerda é Head Trainer do Instituto Rampa de Educação Imobiliária, treinador comportamental, master em programação neurolinguística e tem como objetivo principal **agregar na vida de Corretores e Gerentes Imobiliários**.

Em 11 anos de mercado imobiliário, uma década foi dedicada à Casa Mineira e à Casa Mineira por Quinto Andar. Nesse período atuou como **Corretor, Gerente de vendas, Executivo Associado** e teve participação em mais de 700 vendas e 300 milhões em VGV, além de dezenas de Corretores e Gerentes formados.

João Lacerda trabalha na demanda mais sensível do setor de vendas do mercado imobiliário, a **formação e desenvolvimento de Corretores e Gerentes**.

Do básico ao avançado, absolutamente tudo que se refere ao dia a dia de Corretores e Gerentes é abordado por Lacerda em suas mentorias, **palestras e treinamentos**.

Movido por um forte senso de propósito, João Lacerda acredita que o conhecimento e o desenvolvimento das competências certas é **parte crucial para a evolução e melhoria dos resultados** de qualquer imobiliária.

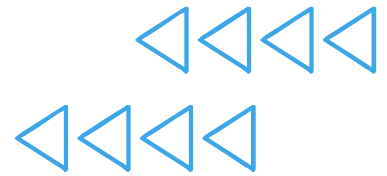
Através de encontros individuais, mentorias em grupo ou aulas gravadas, a nossa missão é **transformar o mercado imobiliário através da educação**.

Se você também acredita nisso e quer dar o **próximo passo no seu negócio**, acesse **@joalacerda** pelo instagram ou clique no botão abaixo e entre em contato:

Conheça mais sobre o João

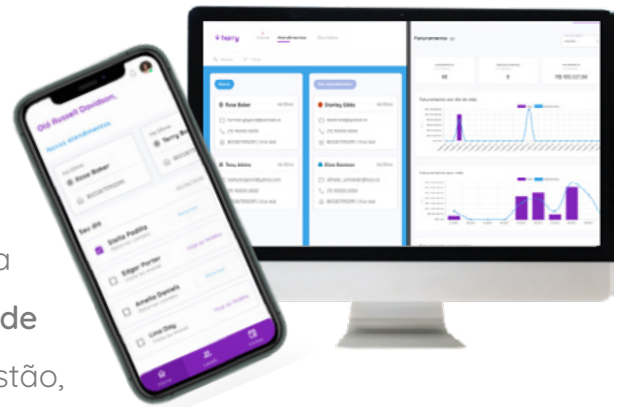


Conheça o Harry



O Harry surgiu para auxiliar os Gestores a **entregar uma gestão mais eficiente** para as imobiliárias e os Corretores a superarem seus maiores desafios.

Nahoradeentendersobreaperformance do seu Corretor, o Harry pode ser a escolha certa para fazer a **coleta e monitoramento de dados**, e mais do que uma plataforma de gestão, o Harry também é um **assistente eficiente para os Corretores**.



Deixe de lado o trabalho manual e auxilie seu time a atingir os seus objetivos com a **melhor plataforma** para gestão de leads do mercado imobiliário.

Centralize os seus leads de todos os seus canais, entregue para o Corretor desejado de forma automática. Tudo isso 24 por dia, **dispensando o trabalho manual**. Após o recebimento, o Corretor possui ferramentas para realizar o controle dos seus leads no nosso **aplicativo**, com agendas, lembretes e um funil de vendas focado em imobiliárias.

O uso do Corretor proporciona que o Harry entregue, para o Gestor, os **dados mais importantes para a imobiliária**, como tempo de resposta, canais mais eficientes, números de visitas ao imóvel, leads atendidos por Corretor e muito mais!

Assim, os Gestores podem auxiliar os Corretores a atingirem os seus objetivos e ainda **proporcionar eficiência**, aumentando os lucros e desenvolvendo um ambiente propício para a retenção de talentos e crescimento da imobiliária.

Conheça agora tudo que o Harry pode fazer pela sua imobiliária e **realize uma gestão mais eficiente voltada aos dados!**

Conheça o Harry e agende uma Demonstração



www.goharry.com.br