

## Recrutar, Selecionar e Integrar Profissionais de Vendas

### Objetivos Gerais

Ter equipas qualificadas e motivadas desempenha um papel crucial para garantir o sucesso futuro de uma organização. Recrutar o colaborador errado tem muitas consequências ou impactos em termos de diretos, tais como, custos financeiros relacionados com o recrutamento, formação e salários.

Encontrar os colaboradores certos pode resultar numa redução da rotatividade de pessoal, melhoria do funcionamento da equipa, eficácia organizacional e atingir as metas estabelecidas. Com tanta “coisa em jogo”, escolher a pessoa certa deve ser cuidadosamente planeada com processos de seleção e recrutamento bem estruturados.

A seleção de um novo membro da equipa é um grande investimento para a organização.

Assim, torna-se fundamental o desenvolvimento de competências e práticas que permitam suportar os processos de recrutamento, seleção e integração de novos profissionais, nomeadamente nas áreas de Consultoria Imobiliária.

### Objetivos Específicos

No final do Curso os formandos ficarão aptos a:

- No final deste Curso os participantes deverão ser capazes de recrutar, selecionar e integrar novos profissionais de vendas na área do Imobiliário, adotando estratégias, técnicas e procedimentos eficazes.

### Destinatários

Este Curso destina-se a Diretores de Vendas, Diretores Comerciais, Gestores e Responsáveis Comerciais, Chefes de Vendas regionais ou nacionais, Diretores e Responsáveis de Marketing de produtos/serviços Imobiliários.

### Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

### Carga Horária

18 Horas

## Conteúdo Programático

### Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

### Módulo I – O Mercado Imobiliário – Análise do Meio Envolverte

- Meio envolvente contextual
- Compreender o setor imobiliário
- Caracterização e segmentação no setor imobiliário
- Os agentes no mercado imobiliário e a sua atuação
- Como estudar o mercado imobiliário – fontes de informação
- Análise da oferta e procura no mercado imobiliário
- As principais tendências de evolução aplicadas ao imobiliário
- Meio envolvente transacional – aspetos específicos aplicados:
  - Na promoção imobiliária
  - Na agência e serviços imobiliários

### Módulo II - A Importância da Função de Recrutamento

- Análise, Descrição e Qualificações do Cargo
- O Perfil de Competências
- Recrutamento de Candidatos: estratégias e procedimentos
- Fontes de Recrutamento

### Módulo III – Seleção de Profissionais de Vendas de Produtos e Serviços Imobiliários

- Metodologias de Seleção
- A escolha do candidato certo para o lugar incerto: a importância da plasticidade do candidato

### Módulo IV – Acolhimento e Integração dos Novos Profissionais

- A importância de um acolhimento eficaz
- A formação inicial: estratégias para o alcançar dos objetivos
- Motivação dos Profissionais
- Fatores determinantes da motivação
- O mix motivacional: a motivação financeira e não financeira
- Ferramentas e Técnicas de Supervisão da Equipa de Vendas

### Módulo V – Exercícios, Análise e Discussão de Casos Práticos

### Módulo VI – Fecho do Curso e Avaliação Reativa da Formação

### Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.