

### **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.

#### **Carga Horária**

18 Horas

#### **Conteúdo Programático**

##### **Módulo I – O Mercado Imobiliário – Análise do Meio Envoltente**

- 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**