

MÉTODO
CORRETOR

DE



FECHE VENDAS
TODOS OS MESES



3.2.OBJETIVOS

Relacionamento

Reputação

Resultados



A woman in a dark business suit and glasses stands on the left, smiling towards a family on the right. The family consists of a man in a blue and white plaid shirt, a woman in a light beige cardigan, and a young child in a yellow and green plaid shirt. They are standing in front of a large green door set into a stone wall. The woman in the suit is holding a clipboard with papers. The man is holding the child, and the woman is embracing him from behind.

**... por meio de
bons negócios!**

PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS

- DETERMINADO: Decidiu SER corretor e investe na própria carreira;
- PERSISTENTE: Tem visão de longo prazo e não desiste do cliente na primeira venda perdida;
- ESTRATÉGICO: Sabe que crescer sozinho é muito mais difícil, por isso busca parcerias estratégicas;
- FOCADO EM RESULTADO: Está cercado de pessoas de resultado;
- TEM QUALIDADE: Tem consciência de que precisa entregar qualidade no SERVIÇO que presta



OBRIGADO



RICARDO
MARTINS

MÉTODO
CORRETOR
DE



FECHE VENDAS
TODOS OS MESES