

MÉTODO  
**CORRETOR**

DE



FECHE VENDAS  
**TODOS OS MESES**





A man in a blue suit and sunglasses is walking down a wide, ornate staircase. He is carrying a brown leather briefcase in his right hand. The staircase has a white balustrade and is set against a light blue wall. In the background, a tall, modern glass skyscraper is visible against a clear blue sky. The overall scene conveys a sense of professional achievement and success.

# **3.12. PERFORMANCE**



# **5 PRINCÍPIOS DOS CORRETORES DE IMÓVEIS QUE ALCANÇAM RESULTADOS**

1. Desejo
2. Fé
3. Decisão
4. Plano
5. Persistência

**O ponto de partida  
de todo resultado é o  
desejo de alcançá-lo.**

- Desejos fracos = resultados fracos



**Se você não tem fé  
de que é possível,  
não será!**

➤ Só vai ser quem já é!



**”O valor de uma  
decisão depende da  
coragem necessária  
para cumprí-la”.**

- Quem toma a decisão definitiva de procurar emprego, está abrindo mão da sua liberdade financeira.



**Desejo sem ação é desperdício! Tenha um plano exequível e se esforce para realizá-lo!**

- Um plano ruim é melhor que plano nenhum;
- Ajuste sempre que necessário.



# **NENHUMA QUALIDADE SUBSTITUI A PERSISTÊNCIA!**

- Principalmente no começo, quando as coisas serão difíceis e você VAI QUERER desistir.

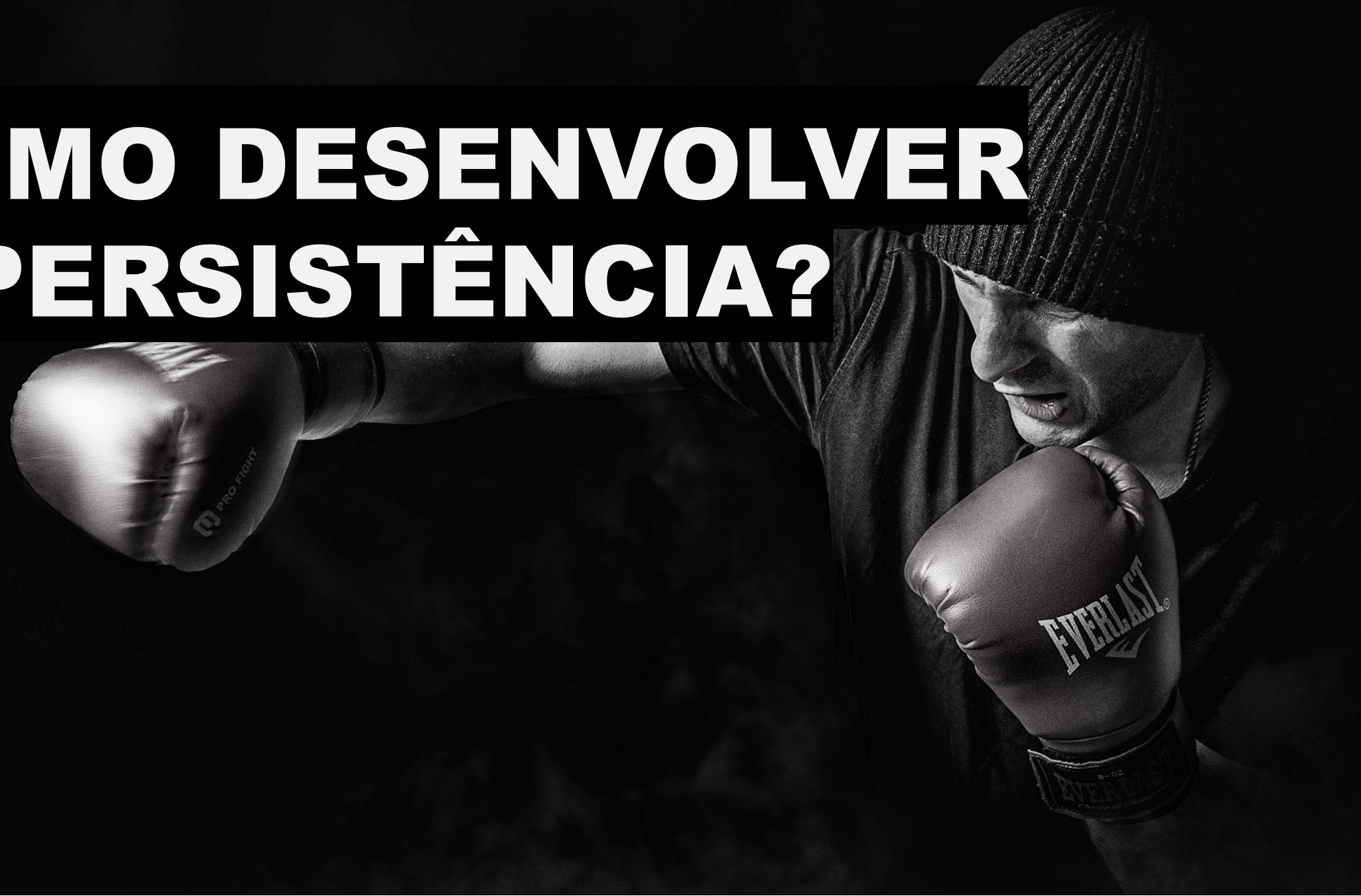


# SEU DESEJO SERÁ COLOCADO À PROVA!

- Todas as pessoas que alcançaram sucesso, em algum momento foram testadas. Parece até uma prova de fogo, para que o sucesso só esteja ao alcance daqueles que realmente o querem e merecem;
- Muitos se sentem abatidos e decidem não se recuperar (obstáculos são inevitáveis).



# COMO DESENVOLVER A PERSISTÊNCIA?





## **1. Propósito/ objetivo bem definido**

Planejamento de Carreira

## **2. Um plano de ação com ações contínuas**

Método Corretor de Elite

## **3. Mindset blindado para influências negativas**

Prinípios do Personal Broker - destravando seu mindset

## **4. Se aproximar de pessoas com objetivos similares aos seus**

Comunidade



# CELEBRE SEUS RESULTADOS!

- Cuidado com o "EU MEREÇO"
- Continue...





# EXERCÍCIO

- Exercícios na apostila

# OBRIGADO



RICARDO  
MARTINS



MÉTODO  
**CORRETOR**  
DE



FECHE VENDAS  
**TODOS OS MESES**