

DUDU TRAMONTIN

# SCRIPT PARA CORRETORES

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS ©

# **GUIA DEFINITIVO PARA CORRETORES DE IMÓVEIS: CONVERTENDO LEADS EM VENDAS**

Neste guia, você encontrará estratégias eficazes para maximizar a conversão de leads frios em vendas. Desde o primeiro contato até o agendamento de visitas, você aprenderá como construir relacionamentos sólidos com os clientes em potencial e fechar negócios de sucesso.

# SUMÁRIO

# CAPÍTULO 1:

## RECEBENDO O LEAD

- **A Importância do Primeiro Contato:** Entenda por que o primeiro contato com um lead é crucial e como causar uma excelente primeira impressão.
- **Script de Atendimento Inicial:** Um guia passo a passo para receber o lead de forma profissional e cativante.

# CAPÍTULO 2:

## CONTORNANDO OBJEÇÕES

- **Identificando Objeções Comuns:** Conheça as objeções mais comuns e aprenda a lidar com cada uma delas de forma eficaz.
- **Scripts de Contorno de Objeções:** Modelos de scripts para contornar objeções como preço, localização, condição do imóvel, entre outros.

# **CAPÍTULO 3: TÉCNICAS PARA AGENDAR VISITAS**

- **Criando o Desejo pela Visita:** Saiba como despertar o interesse do lead em visitar pessoalmente o imóvel.
- **Script para Agendamento de Visitas:** Um roteiro detalhado para conduzir o lead até o agendamento da visita.

# CAPÍTULO 4:

## ACOMPANHAMENTO PÓS-VISITA

- **Fechando o Negócio:**  
Estratégias para converter uma visita em uma venda concreta.
- **Script de Acompanhamento:**  
Modelos de mensagens para continuar o relacionamento com o lead após a visita.

# NA PRÁTICA

# **SCRIPT DE ATENDIMENTO INICIAL**

**Corretor:** Olá! Aqui é [Seu Nome], da [Nome da Imobiliária]. Como posso ajudá-lo hoje?

**Lead:** Olá, estou interessado em obter mais informações sobre um imóvel que vi listado em seu site.

**Corretor:** Ótimo! Fico feliz em ajudar. Para começar, poderia me dizer qual imóvel despertou seu interesse?

**Lead:** É o apartamento de três quartos no bairro X.

**Corretor:** Perfeito! Esse é realmente um ótimo imóvel. Antes de irmos mais longe, gostaria de saber um pouco mais sobre o que você está procurando em um novo lar. Quais são suas principais necessidades e preferências?

**Lead:** Estou buscando um lugar com espaço suficiente para minha família e perto das escolas da região. Também gostaria de saber mais sobre a segurança do bairro.

**Corretor:** Entendi. A segurança e a proximidade de escolas são realmente importantes. O bairro X é conhecido por sua tranquilidade e possui excelentes escolas nas proximidades. Além disso, o apartamento que mencionou possui uma ótima estrutura para famílias, com três quartos espaçosos e áreas de lazer comuns.

**Lead:** Isso soa promissor. Eu gostaria de agendar uma visita para ver o apartamento pessoalmente.

**Corretor:** Claro, ficarei feliz em organizar isso para você. Quando seria a melhor data e horário para você visitar o imóvel?

**Lead:** Como estou livre no próximo sábado de manhã, seria ótimo se pudéssemos marcar para então.

**Corretor:** Perfeito! Anotarei isso. Também posso enviar a você mais detalhes sobre o imóvel e algumas fotos adicionais para você ter uma ideia melhor antes da visita.

**Lead:** Isso seria ótimo. Obrigado!

**Corretor:** Não há de quê! Estou à disposição para qualquer outra dúvida ou informação adicional que você precise. Mal posso esperar para te mostrar pessoalmente o apartamento no sábado. Tenha um ótimo dia!

Este é um exemplo de como um corretor de imóveis pode conduzir um primeiro contato com um lead de forma profissional e envolvente, criando uma base sólida para futuras interações e, eventualmente, agendando uma visita ao imóvel.

# **SCRIPT DE CONTORNO DE OBJEÇÕES**

**Corretor:** Olá! Aqui é [Seu Nome], da [Nome da Imobiliária]. Como posso ajudá-lo hoje?

**Lead:** Olá, estou interessado em obter mais informações sobre um imóvel que vi listado em seu site, mas estou preocupado com o preço.

**Corretor:** Entendo completamente suas preocupações com o preço. Comprar um imóvel é um grande investimento e é importante garantir que você esteja obtendo o melhor valor possível. Deixe-me enviar algumas fotos adicionais e informações sobre o imóvel para você ter uma visão mais detalhada do que ele oferece.

**(O corretor envia algumas fotos do imóvel, destacando seus principais recursos e vantagens)**

**Lead:** Eu também estou preocupado com a localização. Este imóvel parece estar longe do centro da cidade.

**Corretor:** A localização é definitivamente um aspecto importante ao considerar a compra de um imóvel. Embora este imóvel esteja um pouco afastado do centro da cidade, ele está localizado em um bairro tranquilo e bem estabelecido, com fácil acesso a transporte público e comodidades locais. Aqui está um áudio que gravei durante uma visita ao bairro, para que você possa ter uma ideia melhor do ambiente ao redor do imóvel.

*(O corretor compartilha um áudio curto descrevendo as vantagens da localização do imóvel e os pontos de interesse próximos)*

**Lead:** Eu também estou preocupado com a condição do imóvel. Parece que pode precisar de algumas reformas.

**Corretor:** Compreendo suas preocupações com a condição do imóvel. No entanto, este imóvel passou recentemente por uma inspeção detalhada e qualquer problema estrutural foi abordado. Além disso, aqui estão algumas fotos antes e depois das reformas que foram realizadas, para que você possa ver a transformação que ocorreu.

**(O corretor compartilha fotos do imóvel antes e depois das reformas, destacando as melhorias realizadas)**

**Lead:** Obrigado por esclarecer esses pontos. Ainda tenho algumas dúvidas, mas estou mais confiante agora.

**Corretor:** Fico feliz em poder ajudar a esclarecer suas dúvidas. Se você tiver mais alguma pergunta ou se quiser agendar uma visita para ver o imóvel pessoalmente, estou à disposição para ajudar. Meu objetivo é garantir que você se sinta completamente confortável e informado durante todo o processo de compra.

Este script atualizado incorpora o uso de imagens ou áudios para fornecer uma experiência mais envolvente e informativa ao lead, ajudando a superar objeções de forma mais eficaz.

# **SCRIPT PARA AGENDAMENTO DE VISITAS**

**Corretor:** Olá novamente! Fico feliz em saber que você está interessado em visitar o imóvel pessoalmente. Agendar uma visita é o próximo passo importante para você conhecer o imóvel em detalhes. Vamos ver como podemos organizar isso.

**Lead:** Sim, estou ansioso para ver o imóvel. Como podemos proceder com o agendamento da visita?

**Corretor:** Ótimo! Primeiramente, gostaria de saber qual seria a melhor data e horário para você fazer a visita.

**Lead:** Eu estou livre no próximo sábado de manhã. Seria possível agendar para então?

**Corretor:** Claro, sábado de manhã parece ótimo. Vou verificar a disponibilidade do imóvel para esse dia. Enquanto isso, posso enviar a você mais informações sobre a localização, infraestrutura do bairro e detalhes adicionais sobre o imóvel para ajudar a prepará-lo para a visita.

**Lead:** Isso seria ótimo. Obrigado!

**Corretor:** Além disso, gostaria de aproveitar para confirmar alguns detalhes para a visita. Quem mais estará presente? Há alguma especificação que você gostaria de ver ou saber durante a visita?

**Lead:** Minha esposa também estará presente. E gostaríamos de focar principalmente na disposição dos quartos e na área de lazer do condomínio.

**Corretor:** Entendi. Vou garantir que durante a visita possamos explorar esses aspectos em detalhes. Agora, apenas para confirmar, o próximo sábado, dia XX, às XX horas, está confirmado para a visita?

**Lead:** Sim, está confirmado.

**Corretor:** Perfeito! Anotarei isso em nosso sistema. Caso você precise fazer alguma alteração ou tenha mais alguma dúvida antes da visita, não hesite em me contatar. Estou aqui para ajudá-lo em todas as etapas do processo.

**Lead:** Obrigado por toda a sua ajuda até agora. Estou ansioso para a visita!

**Corretor:** Eu que agradeço pela confiança. Mal posso esperar para mostrar pessoalmente o imóvel a você e sua esposa. Tenha um ótimo dia e até sábado!

Este script foi projetado para ser informativo, claro e receptivo às necessidades do lead, facilitando o agendamento da visita ao imóvel.

# **SCRIPT PARA AGENDAMENTO DE VISITAS APÓS CONTORNO DE OBJEÇÕES**

**Corretor:** Fico feliz em saber que você está mais confortável com a localização do imóvel. Agora que isso está esclarecido, gostaria de falar sobre a próxima etapa: agendar uma visita para que você possa conhecer o imóvel pessoalmente.

**Lead:** Sim, definitivamente estou interessado em ver o imóvel. Como podemos organizar isso?

**Corretor:** Ótimo! Primeiramente, gostaria de verificar sua disponibilidade para a visita. Qual seria a melhor data e horário para você?

**Lead:** Eu estou livre no próximo sábado de manhã. Seria possível agendar para então?

**Corretor:** Perfeito! Vou verificar a disponibilidade do imóvel para o próximo sábado pela manhã. Enquanto isso, vou enviar a você mais informações sobre o imóvel, incluindo fotos adicionais e detalhes sobre a área circundante, para ajudá-lo a se preparar para a visita.

**Lead:** Isso seria muito útil.  
Obrigado!

**Corretor:** Além disso, durante a visita, podemos focar em aspectos específicos que são importantes para você. Há algum detalhe em particular que você gostaria de ver ou discutir durante a visita?

**Lead:** Gostaríamos de ver os quartos e a área de lazer do condomínio em detalhes.

**Corretor:** Entendi. Vou garantir que esses aspectos sejam devidamente explorados durante a visita. Agora, apenas para confirmar, o próximo sábado, dia XX, às XX horas, está confirmado para a visita?

**Lead:** Sim, está confirmado.

**Corretor:** Ótimo! Vou anotar isso em nosso sistema. Se precisar de mais alguma informação ou se surgir alguma dúvida antes da visita, estou sempre à disposição para ajudar. Estou ansioso para te mostrar pessoalmente o imóvel no sábado!

**Lead:** Eu que agradeço pela sua ajuda. Mal posso esperar para ver o imóvel!

**Corretor:** Igualmente! Tenha um ótimo dia e nos vemos no sábado!

Este script adaptado enfatiza a próxima etapa do processo de compra após contornar a objeção de localização, guiando o lead ao agendamento da visita de maneira suave e informativa.

# SCRIPT DE ACOMPANHAMENTO PÓS-VISITA

**Corretor:** Olá [Nome do Lead]! Espero que tenha gostado da visita ao imóvel no sábado. Foi um prazer te mostrar pessoalmente as características e vantagens da propriedade.

**Lead:** Olá [Seu Nome]! Sim, a visita foi ótima. Realmente gostamos do imóvel e ficamos impressionados com a área de lazer do condomínio.

**Corretor:** Fico feliz em ouvir isso! A área de lazer é realmente um dos destaques deste imóvel. Gostaria de saber se você tem alguma dúvida adicional sobre o imóvel ou se há algo mais que posso te ajudar neste momento.

**Lead:** Ainda estamos considerando nossas opções, mas estamos muito interessados neste imóvel. Precisamos discutir alguns detalhes financeiros antes de tomar uma decisão.

**Corretor:** Entendo perfeitamente. Comprar um imóvel é uma decisão importante e é importante avaliar todos os aspectos, incluindo os financeiros. Se precisar de qualquer informação adicional sobre financiamento ou se quiser discutir possíveis opções de pagamento, estou aqui para ajudar.

**Lead:** Obrigado! Vou conversar com minha esposa e entraremos em contato em breve.

**Corretor:** Sem problemas. Fico à disposição para qualquer dúvida ou assistência que vocês precisarem. E se decidirem avançar com a compra, estou aqui para orientá-los em cada etapa do processo. Aguardo o seu retorno!

**Lead:** Combinado. Obrigado mais uma vez, [Seu Nome]. Até logo!

**Corretor:** O prazer foi todo meu. Tenham um ótimo dia e até logo!

Este script de acompanhamento pós-visita demonstra interesse contínuo no lead, oferece suporte e assistência adicional e deixa as portas abertas para futuras interações. Manter uma comunicação aberta e amigável após a visita é fundamental para construir confiança e aumentar as chances de conversão no futuro.