

## A arte de negociar é também uma ciência

**N**o competitivo mercado imobiliário, dominar as técnicas de vendas e negociação é mais do que uma vantagem: é uma necessidade fundamental para o sucesso. Essas habilidades são a base para construir relacionamentos duradouros, fechar negócios de forma eficiente e maximizar o valor, tanto para o corretor quanto para o cliente. Elas transformam o intermediador em um consultor de confiança.

Para aprimorar os profissionais que atuam na área de vendas, capacitando-os para atuar com alta performance e conquistar clientes, a Universidade Corporativa do Secovi-SP oferece o curso “Técnicas de vendas e negociação para o mercado imobiliário”, a ser realizado de 4 a 25/11/2025 (terças e quintas-feiras), das 19h às 21h30.

Qual a diferença entre marketing e vendas? Como prospectar e identificar o público-alvo? Como fazer marketing pessoal e de relacionamento? Como avaliar a linguagem corporal - postura, aperto de mãos, a importância do olhar? Qual o segredo para uma venda bem-sucedida? Estas e diversas outras questões serão



*Curso apresenta facilitadores práticos, usuais e avançados, na negociação e venda de imóveis*

analisadas com base em casos práticos, fornecendo uma visão sistêmica do início até o fechamento da venda para cada tipo de cliente.

Vender não é apenas uma arte. É uma ciência que permite solucionar problemas, construir e estabelecer parcerias estratégicas. Especialistas que dominam suas técnicas estão preparados para guiar e apoiar o cliente em uma das decisões mais importantes de sua vida: a aquisição de um imóvel. Para mais informações, acesse o QR code.

