



REAL | REAL ESTATE ADVANCED LEARNING | treino on-line especializado para potenciar vendas e reter talentos

“Como formador, coach e consultor que ao longo de mais de 20 anos trabalho de forma próxima com as principais marcas, profissionais e empresas deste setor, posso afirmar que quem recorre a programas de formação e treino contínuo, com objetivos definidos e adaptados ao seu perfil ou ao perfil das suas equipas, consegue realmente atingir resultados coesos com melhores margens de lucro, simplesmente, porque o conhecimento e treino consistente é o que melhor contribui para alinhar pessoas para o que realmente é importante para o seu negócio.”

Autor de “COMUNICAR PARA VENDER” e do *best seller* “ANGARIAR PARA VENDER”, foca-se na formação técnica e comportamental especializada para profissionais de Mediação Imobiliária com o objetivo de profissionalizar este setor e mudar paradigmas, motivando-os a pensar e a agir de forma profissional, ambiciosa e positiva.

A REAL nasce da sua necessidade e da necessidade do seu público de democratização do seu conhecimento sobre a atividade de Mediação Imobiliária, através de um formato de formação simples, ágil, estimulante e acessível a qualquer profissional que queira aprender ao seu ritmo e em qualquer lugar.

Através de numa plataforma on-line e com base em *video training*, a REAL pretende formar e treinar profissionais de forma simples, ágil e estimulante para conseguir potenciar o que realmente diferencia empresas de Mediação Imobiliária bem-sucedidas: **pessoas confiantes, motivadas e felizes porque sabem como fazer bem o seu trabalho.**

“A REAL pretende ser um agregador de conhecimento especializado no mercado imobiliário.

Em pequenas doses de conhecimento, pode aprender de forma simples, ágil e estimulante o essencial sobre a atividade de Mediação Imobiliária, um negócio de pessoas para pessoas.”

Partindo da angariação, considerada a atividade mais importante para o negócio, a REAL disponibiliza uma formação altamente intuitiva e focada que guia o utilizador através de vários módulos sobre os passos essenciais de uma angariação em exclusivo.

Em 60 minutos pode ficar a saber como ANGARIAR PARA VENDER de forma assertiva, sistematizada e com possibilidade de interação com o formador, através de módulos de curta aprendizagem, sempre acompanhados por vídeo, treino e teste de conhecimento.

De uma forma simples, ao seu ritmo e em qualquer lugar, o utilizador vai conseguir interiorizar o essencial sobre técnicas e processos de angariação, podendo rever o seu conteúdo sempre que queira.

“Alinhada com programas de formação tradicional presencial, a REAL é um investimento altamente eficaz num mercado rotativo onde o tempo verdadeiramente conta.”

A REAL será oficialmente apresentada no SIL – Salão Imobiliário de Lisboa de 9 a 13 de Outubro onde terá um stand próprio.

Para mais informações:

Massimo Forte | massimo@massimoforte.com | + 351 91 761 83 79