

A Abordagem por Ligação (O "Quebra-Gelo" de Autoridade)

O objetivo aqui não é vender a plataforma, mas vender a **reunião**.

Script Sugerido:

1. A Nova Abordagem por Ligação (O "Poder do Ecossistema")

Foco: Não é curso, é uma máquina de engajamento e mídia.

"Olá [Nome do Gestor], sou o [Seu Nome] da UniCorretor.

Estou te ligando porque o modelo de treinamento tradicional de imobiliária morreu. Hoje, o corretor quer ser gamificado e a construtora precisa de mídia.

Nós criamos a maior plataforma de educação imobiliária do Brasil, onde seu time **ganha dinheiro virtual e medalhas** enquanto aprende a vender seus lançamentos. Além disso, colocamos sua diretoria no nosso **Podcast (StayCast)** para gerar autoridade e material de venda para seus corretores.

Podemos falar 10 minutos sobre como transformar seu treinamento em um **programa de benefícios e incentivos** que realmente retém o talento?"

2. O Novo WhatsApp (Visual e Direto)

Envie após a ligação ou se ele pedir mais informações:

"[Nome], como prometido, veja por que a UniCorretor é o braço direito das maiores construtoras:

 **Plataforma Gamificada:** Seu time entra em um ranking real. Cada aula gera pontos, medalhas e 'Dinheiro Virtual' que destrava prêmios reais na nossa loja.

 **Certificação por Nicho:** Trilhas específicas para Econômico (MCMV), Médio e Alto Padrão.

 **StayCast:** Levamos seu lançamento para o nosso Podcast. Conteúdo de elite para o seu corretor mandar pro cliente no WhatsApp.

 **Híbrido:** Treinamentos presenciais de impacto + suporte online 24h.

 **Fórum e Comunidade:** Seu time não estuda sozinho, eles pertencem ao maior movimento imobiliário do país.

Veja nosso ecossistema aqui:  <https://corporativo.unicorretor.com.br/>

<https://www.unicorretor.com.br/>

conhecendo plataforma Unicorretor

<https://www.youtube.com/watch?v=yAt-ldh2DRM&t=89s>

vários vídeos institucionais que você pode mandar para cliente

<https://www.youtube.com/@unicorretor/videos>

Qual o melhor horário para montarmos sua **Campanha de Incentivos** personalizada?"

3. O Playbook de Apresentação (A Estrutura de Fechamento)

Ao sentar com o Diretor, foque nestes **4 Pilares de Impacto**:

Pilar 1: O "Jogo" da Venda (Gamificação)

- **Ranking e Medalhas:** Mostre que o ego e a competitividade saudável do corretor são usados para o estudo.
- **Pontuação de Dinheiro Virtual:** Explique que a UniCorretor cuida da logística de prêmios. O corretor bate meta de estudo -> ganha pontos -> troca por prêmios. **A construtora ganha um time treinado sem esforço operacional.**

Pilar 2: Autoridade em Todos os Nichos

- **Segmentação Real:** "Diretor, não damos o mesmo curso para quem vende Minha Casa Minha Vida e quem vende Cobertura de R\$ 10 milhões. Temos especialistas de cada área dentro da plataforma."

Pilar 3: O StayCast (Mídia de Lançamento)

- **Diferencial Único:** "Nós não apenas treinamos. Nós damos voz ao seu produto. Gravamos um episódio focado no seu lançamento, que serve como material de prospecção de altíssimo nível para o corretor usar no front."

Pilar 4: Treinamento Híbrido (Presencial + Online)

- **Olho no Olho:** "Fazemos o treinamento presencial para 'incendiar' o time e o online para manter a chama acesa e a técnica apurada toda semana."

Tabela de Planos Revisitada (Foco em Benefícios)

Recurso	Plano Corporate	Plano Imperial (Enterprise)
Plataforma Gamificada	Ranking + Medalhas	Ranking Customizado + White Label
Certificados	Inclusos	Inclusos + Selo da Construtora
Dinheiro Virtual	Loja Padrão UniCorretor	Campanha de Prêmios da Construtora
Podcast StayCast	1 Participação Anual	Série Mensal de Lançamentos
Treinamentos	100% Online	Online + Presenciais In-Company
Nichos	Econômico ao Alto Padrão	Curadoria de Trilhas por Produto

Para fechar com um Diretor de Construtora ou Dono de Imobiliária, você não pode ser um "vendedor de cursinho". Você precisa ser o **Estrategista** que resolve o problema de caixa e de gente dele. Aqui estão as quebras de objeções matadoras, divididas por canal, usando o nosso arsenal (Gamificação, StayCast e Treinamento Híbrido).

Quebra de Objeções na LIGAÇÃO (Foco em Curiosidade e Autoridade)

 **Objeção 1: "Já fazemos treinamento interno/temos gerente que treina."**

Resposta Agente UniCorretor: "Perfeito, [Nome]. Ter um gerente que treina é essencial para o dia a dia. Mas me diga uma coisa: o seu gerente consegue atualizar o time toda semana sobre as novas mudanças do **Portal Caixa** ou as últimas estratégias de **tráfego pago** de 50 especialistas diferentes? O que a UniCorretor faz é tirar o peso operacional das costas do seu gerente. Ele vira o líder, e a gente vira a **fábrica de conteúdo e gamificação**. Sobra mais tempo para ele cobrar fechamento enquanto a gente cuida da técnica."

 **Objeção 2: "Meu corretor não tem tempo para assistir aula."**

Resposta Agente UniCorretor: "Eu entendo perfeitamente, corretor bom está no plantão. É exatamente por isso que a nossa plataforma é **gamificada**. Ele não entra para 'assistir aula', ele entra para **ganhar pontos e medalhas**. Ele assiste pílulas de 5 a 7 minutos entre um atendimento e outro para subir no

ranking e ganhar **dinheiro virtual** que ele troca por prêmios. A gente transforma o tempo ocioso do plantão em produtividade."



Quebra de Objeções no WHATSAPP (Foco em Prova e Benefício)

❌ **Objeção 3: "O mercado está parado, não é hora de investir em treinamento."**

Resposta Agente UniCorretor: "[Nome], é justamente quando o mercado esfria que a técnica precisa esquentar. No mercado fácil, todo mundo vende. No mercado seletivo, só o **especialista** sobrevive. Além disso, no plano corporativo, nós usamos o **StayCast (nosso Podcast)** para dar voz ao seu lançamento. Enquanto a concorrência está quieta, a gente está criando autoridade para o seu produto no ouvido do cliente. Vamos usar a crise para ganhar market share?"

❌ **Objeção 4: "Acho o valor alto para o meu número de corretores."**

Resposta Agente UniCorretor: "Entendo seu ponto. Mas vamos fazer uma conta rápida: quanto você gasta em leads por mês? Se o seu time, por falta de técnica em **Contorno de Objeção ou Financiamento**, perder **uma venda** de R\$ 300 mil, você perdeu no mínimo R\$ 9 mil de comissão/receita. A UniCorretor custa menos que um café por dia por corretor. O risco não é investir, o risco é deixar seu lead na mão de quem não sabe fechar."



Quebra de Objeções no FECHAMENTO (O "Encantamento Final")

❌ **Objeção 5: "Tenho medo do time não aderir à plataforma."**

A Cartada Final (Gamificação): "Eu garanto a adesão porque nós não entregamos apenas login e senha. Nós entregamos uma **Campanha de Incentivos**. Nós criamos um ranking interno da sua empresa. O corretor que mais pontuar ganha destaque, ganha medalhas e destrava prêmios reais na nossa loja. Além disso, quando eles virem você, Diretor, gravando o **StayCast**, o sentimento de pertencimento explode. Eles vão querer fazer parte do movimento que a empresa está criando."

❌ **Objeção 6: "Prefiro só o treinamento presencial, não gosto do online."**

A Cartada Final (Híbrido): "O presencial é o fósforo que acende a chama, mas o online é o combustível que mantém o fogo aceso. Se eu for aí hoje e der um show, daqui a 15 dias eles esqueceram 80%. Com a nossa plataforma, o treinamento presencial vira um evento de abertura, e a constância acontece no bolso deles (celular) todo santo dia, com suporte no fórum e atualizações semanais."



O "Pulo do Gato" para Encantar:

Sempre que o cliente questionar algo, use a técnica do **"Justamente por isso"**:

- **Cliente:** "Meus corretores são muito velhos de casa, não gostam de internet."
 - **Agente:** **"Justamente por isso"** que a UniCorretor funciona. Nossa interface é simples como a Netflix e nós temos o **StayCast**, que eles podem ouvir enquanto dirigem para o plantão. É tecnologia a serviço da experiência deles, sem complicação."
-