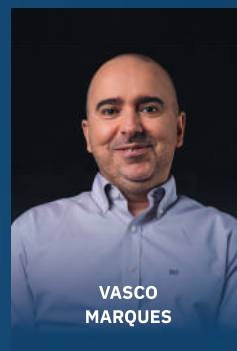
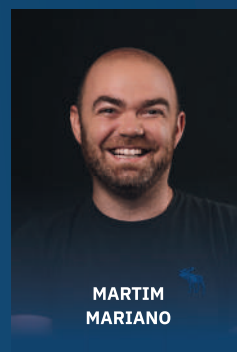
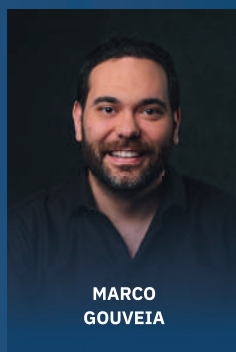
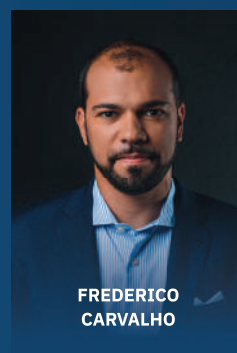
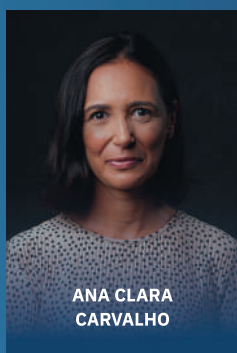
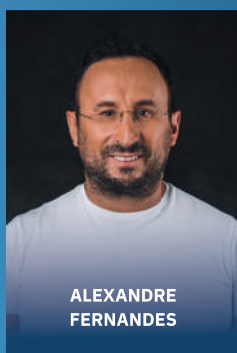


2023 FORMAÇÃO IMOBILIÁRIA



MEDIAÇÃO IMOBILIÁRIA

- * A Ética na Mediação Imobiliária - *Massimo Forte* Novo
- Angariar Para Vender - *Massimo Forte*
- * Angariar Para Vender Prático - *Massimo Forte*
- Atrair Para Vender - *Massimo Forte*
- Como Ser um Top Producer - *Massimo Forte*
- Criar e Desenvolver uma Imobiliária - *Ricardo Fernandes*
- Estudos de Mercado - *João Fonseca*
- Gerir Para Liderar - *Massimo Forte*
- Home Staging - *Ana Clara*
- Negociar Para Fechar - *Massimo Forte*
- O Poder da Prospeção - *Massimo Forte*
- Qualificar Para Vender - *Massimo Forte*
- Recrutar Para Crescer - *Massimo Forte*
- Técnicas e Qualidade de Construção - *João Pinto*
- Treinar para Angariar e Vender - *Massimo Forte*

FOTOGRAFIA E VÍDEO

- Fotografia Imobiliária - Nível 1 - *Pedro Pereira da Silva*
- * Fotografia Imobiliária - Nível 2 - *Pedro Pereira da Silva*
- * Fotografia Imobiliária - Nível 3 - *Pedro Pereira da Silva*
- * Vídeo Imobiliário - Nível 1 - *Pedro Pereira da Silva*
- * Vídeo Imobiliário - Nível 2 - *Pedro Pereira da Silva*

MARKETING IMOBILIÁRIO

- Email Marketing - *Frederico Carvalho*
- Facebook Marketing - *Vasco Marques*
- Google Marketing - *Marco Gouveia*
- Marketing Digital - *Frederico Carvalho*
- Social Media Marketing - *Vasco Marques*
- Storytelling e Web Copywriting - *Martim Mariano*

INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO

- Alojamento Local - *Ricardo Fernandes*
- Avaliação Imobiliária - *João Fonseca*
- Fiscalidade na Transação Imobiliária - *Filipe Rocha*
- Mercados, Investimentos e Investidores Imobiliários - *Gonçalo Nasc. Rodrigues* Novo

DIREITO IMOBILIÁRIO

- Branqueamento de Capitais - *Ricardo Fernandes*
- Contratos no Imobiliário - *Ricardo Fernandes*
- Práticas de Branqueamento de Capitais - *Ricardo Fernandes*
- Proteção de Dados no Imobiliário - *Ricardo Fernandes*

DESENVOLVIMENTO PESSOAL

- Comunicação Empática - *Rita Pelica*
- Ser Feliz é uma Escolha - *Ana Sá*

CENTRALIMO CRM

- Centralimo CRM para Administradores - *Alexandre Fernandes*
- Centralimo CRM para Utilizadores - *Alexandre Fernandes*

FORMAÇÃO
IMOBILIÁRIA
DE REFERÊNCIA
EM PORTUGAL

+22.000
PARTICIPANTES
FORMADOS

* cursos presenciais não incluídos na oferta formativa online

PORTO

19/JAN	Fotografia Imobiliária - Nível 2
30/JAN	Práticas de Branqueamento de Capitais
31/JAN	Contratos no Imobiliário
13/FEV	Técnicas e Qualidade de Construção
12/ABR	Vídeo Imobiliário - Nível 1
17/ABR	Atrair Para Vender
18/ABR	A Ética na Mediação Imobiliária
29/MAI	Fotografia Imobiliária - Nível 3
19/SET	Fotografia Imobiliária - Nível 2
12/OUT	Vídeo Imobiliário - Nível 2
6/NOV	Ser Feliz é uma Escolha
15/NOV	Fotografia Imobiliária - Nível 3

LISBOA

16/JAN	Atrair Para Vender
17/JAN	A Ética na Mediação Imobiliária
24/JAN	Fotografia Imobiliária - Nível 2
27/MAR	Práticas de Branqueamento de Capitais
28/MAR	Contratos no Imobiliário
4/ABR	Vídeo Imobiliário - Nível 1
8/MAI	Home Staging
22/MAI	Fotografia Imobiliária - Nível 3
18/SET	Técnicas e Qualidade de Construção
21/SET	Fotografia Imobiliária - Nível 2
9/OUT	Comunicação Empática
19/OUT	Vídeo Imobiliário - Nível 2
8/NOV	Fotografia Imobiliária - Nível 3

FARO

20/JAN	Fotografia Imobiliária - Nível 2
6/FEV	Técnicas e Qualidade de Construção
20/ABR	Vídeo Imobiliário - Nível 1
25/MAI	Fotografia Imobiliária - Nível 3
29/SET	Fotografia Imobiliária - Nível 2
23/OUT	Atrair Para Vender
24/OUT	A Ética na Mediação Imobiliária
31/OUT	Vídeo Imobiliário - Nível 2
22/NOV	Fotografia Imobiliária - Nível 3
11/DEZ	Práticas de Branqueamento de Capitais
12/DEZ	Contratos no Imobiliário

PONTA DELGADA

6/MAR	Fiscalidade na Transação Imobiliária
7/MAR	Técnicas e Qualidade de Construção
25/SET	Atrair Para Vender
26/SET	A Ética na Mediação Imobiliária
16/OUT	Práticas de Branqueamento de Capitais
17/OUT	Contratos no Imobiliário

FUNCHAL

13/MAR	Atrair Para Vender
14/MAR	A Ética na Mediação Imobiliária
12/JUN	Práticas de Branqueamento de Capitais
13/JUN	Contratos no Imobiliário
20/NOV	Fiscalidade na Transação Imobiliária
21/NOV	Técnicas e Qualidade de Construção

CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO

Até 15 dias da data da ação - 110€

Últimos 15 dias - 150€

(aos valores apresentados acresce iva)

Preços especiais para equipas superiores a 5 elementos.

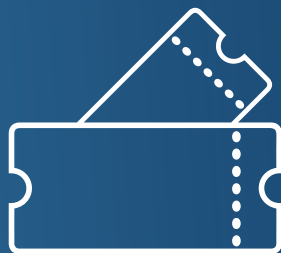
Cursos presenciais não incluídos na oferta formativa online.

17/JAN	Fiscalidade na Transação Imobiliária Técnicas e Qualidade de Construção		
18/JAN	Facebook Marketing Marketing Digital		
31/JAN	Gerir Para Liderar Negociar Para Fechar		
1/FEV	Avaliação Imobiliária Criar e Desenvolver uma Imobiliária		
14/FEV	Home Staging Fotografia Imobiliária - Nível 1		
15/FEV	Contratos no Imobiliário Comunicação Empática		
28/FEV	Angariar Para Vender Recrutar Para Crescer		
1/MAR	Proteção de Dados no Imobiliário Storytelling e Web Copywriting		
14/MAR	Práticas de Branqueamento de Capitais Social Media Marketing	4/JUL	Social Media Marketing Técnicas e Qualidade de Construção
15/MAR	Email Marketing Estudos de Mercado	5/JUL	Ser Feliz é uma Escolha Storytelling e Web Copywriting
28/MAR	Ser Feliz é uma Escolha Google Marketing	18/JUL	Recrutar Para Crescer O Poder da Prospecção
29/MAR	Qualificar Para Vender O Poder da Prospecção	19/JUL	Fotografia Imobiliária - Nível 1 Google Marketing
11/ABR	Alojamento Local Técnicas e Qualidade de Construção	12/SET	Gerir Para Liderar Google Marketing
12/ABR	Mercados, Investimentos e Investidores Imobiliários Home Staging	13/SET	Ser Feliz é uma Escolha Mercados, Investimentos e Investidores Imobiliários
24/ABR	Atrair Para Vender Negociar Para Fechar	26/SET	Alojamento Local Contratos no Imobiliário
26/ABR	Branqueamento de Capitais Fiscalidade na Transação Imobiliária	27/SET	Home Staging Facebook Marketing
9/MAI	Avaliação Imobiliária Facebook Marketing	10/OUT	Marketing Digital Fiscalidade na Transação Imobiliária
10/MAI	Contratos no Imobiliário Fotografia Imobiliária - Nível 1	11/OUT	Angariar Para Vender Como Ser um Top Producer
23/MAI	Storytelling e Web Copywriting Criar e Desenvolver uma Imobiliária	24/OUT	Estudos de Mercado Comunicação Empática
24/MAI	Treinar para Angariar e Vender Como Ser um Top Producer	25/OUT	Criar e Desenvolver uma Imobiliária Social Media Marketing
5/JUN	Fiscalidade na Transação Imobiliária Estudos de Mercado	7/NOV	Práticas de Branqueamento de Capitais Email Marketing
6/JUN	Marketing Digital Comunicação Empática	8/NOV	O Poder da Prospecção Atrair Para Vender
20/JUN	Práticas de Branqueamento de Capitais Email Marketing	21/NOV	Proteção de Dados no Imobiliário Avaliação Imobiliária
21/JUN	Angariar Para Vender Qualificar Para Vender	22/NOV	Treinar para Angariar e Vender Recrutar Para Crescer
		4/DEZ	Negociar Para Fechar Qualificar Para Vender
		5/DEZ	Técnicas e Qualidade de Construção Branqueamento de Capitais



**75 €**

Inscrição numa ação de formação online.
Não transmissível e sem possibilidade de frequentar repetições do mesmo curso.

**599 €**

Formação contínua individual com acesso a todas as ações de formação online durante 1 ano a contar da data de inscrição, incluindo repetições de cursos já frequentados. Não transmissível.

**19,50 €**

Formação contínua para empresas com 5 ou mais inscritos com acesso a todas as ações de formação online.
Valor mensal por participante com pagamento anual. Pode ser feita a substituição de participantes na saída da empresa.
Preços especiais para equipas superiores a 10 elementos.

(aos valores apresentados acresce iva)

15 FORMADORES | 30 CURSOS ONLINE | 84 AÇÕES | 336 SESSÕES

- A formação é online e a transmissão é feita em direto.
- Cada formando deve registar-se para depois na sua própria área reservada aceder às formações, manuais de formação, certificados de participação, etc.
- Só a câmara de vídeo do formador estará ligada e a transmitir. O formando poderá assistir por computador, tablet ou smartphone através de um browser de acesso à internet.
- A cada duas semanas têm início 4 novas ações de formação.
- Cada ação de formação de 8 horas está dividida em 4 sessões de 2 horas cada que decorrem durante 2 semanas nos seguintes dias e horários:

Ação 1 - Terças e Quintas das 09h00 às 11h00

Ação 2 - Terças e Quintas das 14h00 às 16h00

Ação 3 - Quartas e Sextas das 09h00 às 11h00

Ação 4 - Quartas e Sextas das 14h00 às 16h00

NOTA:

Pontualmente os dias da semana poderão mudar por motivo de feriados ou por motivos de força maior (ver calendário online).

- Um formando poderá participar de diferentes formas:
 - 1 - Fazendo a sua inscrição numa ação específica;
 - 2 - Fazendo uma inscrição na formação contínua individual que lhe dará acesso completo a todas as ações de formação sem custos adicionais;
 - 3 - Sendo convidado por uma empresa que tenha subscrito o plano de formação contínua para empresas.