Recrutamento Imobiliário

15 ideias para uma geração de leads de recrutamento eficaz, ética e de bom gosto. Coloque-as em prática hoje!



Mostre-se com uma mentalidade aberta, não-concorrencial e afável

- [ ] Comente as publicações de outras pessoas e incentive-as!
- [ ] Festeje as vitórias de agências concorrentes, dando-lhes os parabéns publicamente
- [ ] Ajude a conectar alguém com uma pessoa do seu círculo pessoal (usando o LinkedIn)

Faça um showcase de profissionais da sua agência usando o testemunho deles para partilhar algo útil, interessante ou que entretenha

- [ ] "O meu primeiro sucesso" (entrevista a consultor)
- [ ] "Como contornei o maior obstáculo que encontrei" (testemunho mais "emocional")
- [ ] "As coisas sem as quais não teria sucesso" (entrevista com "boa disposição")

Aumente o interesse de profissionais de sectores ligados ao imobiliário como construção, seguros, telecomunicações, etc

- [ ] Quanto vale a sua lista de contactos? (folha de excel com cálculo de potencial retorno)
- [ ] Torne-se num conector imobiliário (broker explicar como começar s/ risco)
- [ ] "Como dar o primeiro passo no imobiliário com outro emprego" (artigo p/ part-timers)

Atraia consultores insatisfeitos, que sentem que não estão a atingir o seu melhor ou que poderão estar interessados em conhecer alternativas

- [ ] "As 8 coisas a ter em conta ao decidir por uma agência imobiliária" (faça uma checklist)
- [ ] "Quer ganhar X€? organize assim o seu tempo" (ofereça "agenda tipo" do top producer)
- [ ] "O insucesso temporário é importante" (escreva um artigo com ajuda de um coach)

Ofereça e receba ajuda - e agradeça tanto por uma como por outra!

- [ ] Peça mentoria ao melhor recrutador que conhece (mesmo sendo concorrente!)
- [ ] Faça eventos abertos ao público que criem valor, como formações de criação de C.Vs
- [ ] Ofereça dicas sem pedir nada em troca (Esta checklist que está a ler é um exemplo)

Make and Share Free Checklists
checkli.com