

Agenda semanal do corretor de imóveis

Três blocos por dia: prospecção de manhã, visitas à tarde, follow-up no fim do dia. Os blocos já vêm marcados; anote por cima o cliente, o código do imóvel e o endereço.

Semana de ____ / ____ a ____ / ____ Meta da semana: ____ contatos de prospecção ____ visitas ____ propostas

Bloco	Segunda	Terça	Quarta	Quinta	Sexta	Sábado
Manhã 8h às 12h	Responder o fim de semana, confirmar visitas da semana, prospecção	Prospecção: ligações pra proprietário e captação	Prospecção e fotos ou vistoria dos captados	Prospecção e hora de estudo	Documentação, propostas e prospecção leve	Visitas (dia de maior procura)
Tarde 13h às 18h	Visitas	Visitas	Visitas	Visitas	Visitas	Visitas ou plantão
Fim do dia 18h às 19h	Follow-up e CRM em dia	Follow-up e CRM em dia	Follow-up e CRM em dia	Follow-up e confirmação das visitas de sábado	Fechamento da semana: perdas com motivo, CRM limpo	Livre

Lead novo: responder em até 5 minutos, em qualquer bloco. **Visita:** confirmar na véspera e lembrar 2 horas antes. **Domingo à noite:** 15 minutos pra montar a semana.