

MANUAL DE PARCERIAS INTERNAS – FORTHE IMOBILIÁRIA

Diretrizes para Parcerias, Conflitos de Leads, Captação e Uso do CRM.

Nosso maior objetivo na FORTHE Imobiliária é garantir que o cliente tenha a melhor experiência possível, que a nossa equipe cresça unida e, claro, que não percamos negócios para a concorrência.

Para que nosso ambiente seja harmonioso, transparente e lucrativo, elaboramos este manual que regulamenta como as parcerias devem funcionar aqui dentro. A regra de ouro na FORTHE é a **liberdade de negociação entre vocês**, desde que acompanhada de muita responsabilidade, bom senso e, acima de tudo, **um CRM impecável**.

Leiam com atenção as regras abaixo:

1. PARCERIAS VOLUNTÁRIAS EM ATENDIMENTOS

Quando a parceria partir da vontade de vocês para o atendimento a um cliente, **o livre arbítrio impera**. A gestão e a FORTHE não irão interferir naquilo que for combinado entre as partes.

No entanto, **é obrigatório** que vocês ajustem *previamente* os termos da parceria, definindo com clareza:

- **Rateio da comissão:** Qual será o percentual de cada um?
- **Divisão de trabalho:** Quem faz o quê? (Atendimento inicial, visitas, negociação, trâmites burocráticos).
- **Escopo:** Essa parceria é válida apenas para um negócio único/específico ou abrangerá todos os negócios futuros com este cliente?

2. DUPLICIDADE DE CADASTROS (O MESMO CLIENTE / FAMÍLIA)

É comum que membros de uma mesma família (pai, mãe, filho, esposa) façam cadastros distintos em nossas mídias (site, redes sociais, portais) caindo para corretores diferentes. Nesses casos, a regra é clara e o **CRM é o juiz**:

- **Regra A (Omissão no CRM):** O corretor que estiver com o atendimento desatualizado no CRM, sem registro de interações recentes, sem histórico de conversas ou qualquer



tipo de conexão real com o cliente, **perderá a vez de atender**. Quem não alimenta o sistema, perde o cliente.

- **Regra B (Parceria Obrigatória):** Se ambos os corretores estiverem com o CRM em dia, registrando os contatos, conversando ativamente com os membros da família e, em tese, "não têm culpa" de haver cadastros múltiplos, **a venda DEVERÁ ser em parceria (50/50)**. Não vamos disputar o cliente internamente e correr o risco de perdê-lo para a concorrência. Unam forças e fechem a venda pela FORTHE!

3. PARCERIAS NAS CAPTAÇÕES DE IMÓVEIS

As parcerias na captação de imóveis também são de livre negociação. A exigência da gestão é que vocês **definam expressamente qual é o percentual combinado** e realizem o cadastro correto e imediato no CRM, evitando atritos futuros na hora do fechamento.

4. REGISTRO E FORMALIZAÇÃO INTERNA

O combinado não sai caro. Para evitar qualquer ambiguidade ou mal-entendido no momento do rateio da comissão pelo financeiro:

- **Todos os acordos de parceria voluntária (venda ou captação) DEVEM ser informados à gestão** (por e-mail ou via sistema interno) **ANTES do fechamento do contrato**.
- Acordos informados apenas no momento do recebimento da comissão não serão considerados válidos se houver divergência entre as partes.

5. QUESTÕES DE BOM SENSO E REGRAS DE CONVIVÊNCIA

Esperamos que todas as relações de trabalho sejam regidas pelo bom senso, justiça e coerência com a dedicação investida:

- **Indicação vs. Parceria de Trabalho (Vendas e Captação):**
 - Repassar apenas um nome e telefone de um cliente não é parceria, é uma **indicação**.
 - **Nas parcerias com a Captadora:** Aplique o mesmo bom senso. Se você passou apenas o nome e contato de um proprietário/cliente, mas essa pessoa não é seu cliente de fato, não é do seu relacionamento direto e foi apenas uma indicação de terceiros, **o rateio da comissão deve refletir a quantidade real de trabalho executado**.



- Não exija um 50/50 em casos assim. Sugerimos um percentual de **70/30** (ou outra divisão coerente e acordada entre as partes) onde quem efetivamente desenvolveu a captação, pegou os documentos, tratou com o proprietário e trabalhou o imóvel fica com a maior fatia.
- **Comunicação unificada com o cliente:** Quando alinhados em parceria, definam um porta-voz. O cliente não deve receber mensagens desencontradas de dois corretores da FORTHE.
- **Cobertura mútua (Plantões e Folgas):** A essência da parceria é o apoio. Se um corretor estiver em folga, compromisso ou outro atendimento, o parceiro assume com o mesmo nível de excelência.
- **Transparência Total:** Caso a negociação em parceria esfrie ou o cliente desista, informe seu parceiro imediatamente para manter todos na mesma página.
- **Espírito Colaborativo:** O foco da FORTHE é a **melhor experiência para o cliente** e o **crescimento conjunto da equipe**. Lembrem-se: é infinitamente melhor ter um percentual de uma venda fechada do que 100% de um negócio perdido por conflito interno.

Resumo Geral: A palavra-chave na Forthe é a **autonomia com responsabilidade**. A única regra rigorosamente imposta pela diretoria é: **Mantenham o CRM 100% atualizado**. Quem cuida do sistema está sempre protegido e amparado; quem negligencia as atualizações, renuncia à sua preferência.

Bons negócios e ótimas parcerias a todos!

