



iscte Executive
Education

FT EXECUTIVE
EDUCATION
2025 RANKING

IBN
Global Learning
EXECUTIVE EDUCATION

Mercado Imobiliário Premium: Estratégia, Posicionamento e Alta Conversão

Aprenda técnicas avançadas de negociação, marketing digital e experiência do cliente para atuar no mercado imobiliário premium em Portugal.

Introdução ao Programa

Porquê este programa (Mercado Imobiliário Premium: Estratégia, Posicionamento e Alta Conversão)



Competências para o Mercado de Luxo

O programa desenvolve competências específicas para atuar com excelência no setor imobiliário premium e competitivo.

Abordagem Prática e Estratégica

Os participantes aprendem técnicas avançadas de negociação, marketing e posicionamento adaptadas ao mercado de luxo.

Diferenciação e Credibilidade

O programa oferece ferramentas para construir credibilidade e se diferenciar perante clientes de elevado património.

Exploração de Oportunidades Globais

Capacita os profissionais para explorar oportunidades globais garantindo vantagem competitiva sustentável.

Público-Alvo



Corretores e Mediadores de Luxo

Profissionais especializados em imóveis de alto padrão que pretendem atuar ou expandir a sua presença no segmento de luxo.

Gestores e Consultores Premium

Gestores e consultores que desejam entrar no mercado premium e reforçar a sua atuação.

Especialistas em Marketing Imobiliário

Profissionais focados em estratégias para captar clientes de elevado poder aquisitivo e desenvolver *branding* de prestígio.

Empreendedores do Setor Imobiliário

Empreendedores que procuram consolidar uma presença forte no mercado imobiliário de alto padrão.

Panorama do Mercado Imobiliário de Luxo em Portugal



Zonas Nobres

Lisboa, Cascais e Algarve são os principais mercados de imóveis de luxo em Portugal.



Perfil do Cliente de Luxo

Entender as motivações e comportamentos de compra do comprador de imóveis premium é fundamental.



Tendências de Investimento Internacional

Investidores estrangeiros estão cada vez mais interessados no mercado imobiliário de alto padrão em Portugal.



Experiência e Exclusividade

Oferecer uma experiência memorável e um senso de exclusividade são fatores-chave para este mercado.

O mercado imobiliário de luxo em Portugal está em constante evolução, com oportunidades de investimento e a necessidade de compreender o perfil e as expectativas dos clientes *premium*

Estrutura da Semana Imersiva



Horário Diário

➤ **Estrutura diária do programa**

O programa é dividido em manhã e tarde, maximizando aprendizagem e experiência dos participantes.

➤ **Manhãs:**

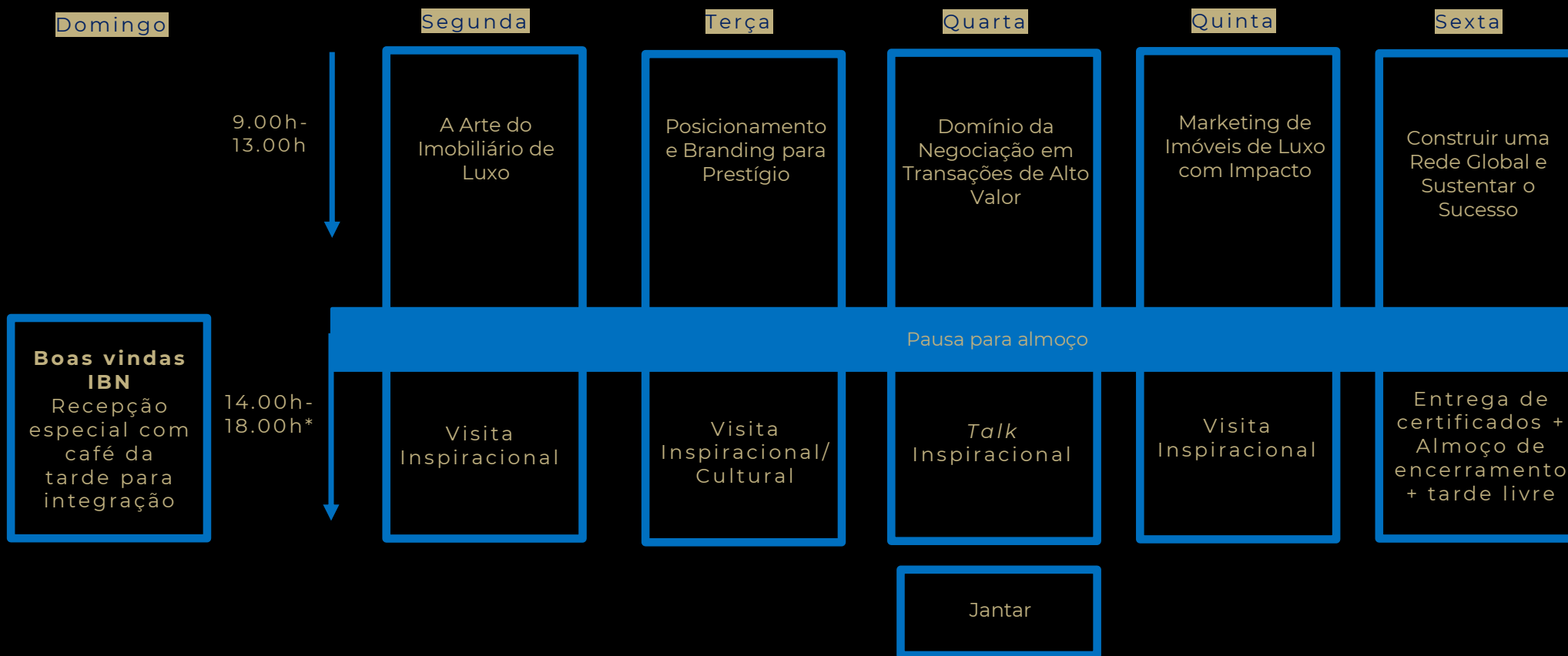
Manhãs focadas em conceitos estratégicos e apresentação de estudos de caso.

➤ **Tardes:**

Tardes dedicadas a simulações e visitas a empresas para aprendizagem prática.

* Irá depender da duração da visita inspiracional/ cultural

Estrutura do programa



Visão Geral



2ª Feira - Módulo 1: A Arte do Imobiliário de Luxo

Explore as dinâmicas do mercado imobiliário de luxo, compreenda as suas particularidades e aprenda a construir credibilidade junto de clientes de elevado património.

3ª Feira - Módulo 2: Posicionamento e *Branding* para Prestígio

Descubra como criar uma marca pessoal forte, utilizar *storytelling* e estratégias digitais para se destacar no segmento *premium*.

4ª Feira - Módulo 3: Domínio da Negociação em Transações de Alto Valor

Aprenda técnicas avançadas para negociar imóveis de elevado valor, lidar com objeções e fechar acordos que reforçam relações duradouras.

5ª Feira - Módulo 4: Marketing de Imóveis de Luxo com Impacto

Domine estratégias de marketing diferenciadoras, incluindo experiências imersivas, fotografia de alta qualidade e campanhas digitais eficazes.

6ª Feira - Módulo 5: Construir uma Rede Global e Sustentar o Sucesso

Saiba como expandir a sua rede internacional, manter clientes fiéis e adaptar-se às tendências futuras do mercado imobiliário de luxo.

2ª Feira - Módulo 1: A Arte do Imobiliário de Luxo



- Compreender o mercado de luxo: tendências e psicologia do comprador;
- O que diferencia imóveis de luxo de listagens padrão;
- Construir credibilidade e confiança com clientes de elevado patrimônio;
- Fatores-chave de sucesso na mediação imobiliária de luxo;
- Dinâmicas globais vs. locais no imobiliário de luxo.

3ª Feira - Módulo 2: Posicionamento e *Branding* para Prestígio



- Criar uma marca pessoal que ressoe com clientes de elevado poder aquisitivo;
- Técnicas de *storytelling* para marketing de imóveis de luxo;
- Explorar exclusividade e escassez como argumentos de venda;
- Presença digital de alto impacto e estratégias para redes sociais;
- Parcerias com marcas e influenciadores de luxo.

4ª Feira - Módulo 3: Domínio da Negociação em Transações de Alto Valor



- Princípios de negociação para transações multimilionárias;
- Gerir objeções e manter a confiança do cliente;
- Nuances culturais em negócios internacionais de luxo;
- Construir acordos *win-win* sem comprometer valor;
- Estratégias de fecho que reforçam relações duradouras.

5ª Feira - Módulo 4: Marketing de Imóveis de Luxo com Impacto



- Criar experiências imersivas: visitas virtuais, eventos e *home staging*;
- Utilizar dados e IA para campanhas de marketing direcionadas;
- Essenciais de fotografia e videografia de alta qualidade;
- Estratégias de relações públicas e media para imóveis de luxo;
- Medir o ROI em investimentos de marketing de luxo.

6ª Feira - Módulo 5: Construir uma Rede Global e Sustentar o Sucesso



- Expandir alcance através de redes internacionais e plataformas MLS;
- Colaborar com mediadores além-fronteiras;
- Aprendizagem contínua e adaptação às mudanças do mercado;
- Manter a lealdade e referências dos clientes no segmento de luxo;
- Tendências futuras: tecnologia, sustentabilidade e experiências habitacionais.



Visitas Inspiracionais/ Culturais

As visitas inspiracionais/ culturais são estratégicas na semana de imersiva e reforçam a aprendizagem, posicionando-a junto da realidade e da experiência dos empresários e da vida das empresas*.

Porporciona aos participantes:

Acesso direto ao negócio, à sua estratégia, desafios e táticas;

Q&A com interlocutores C-Level ou Board Executives;

Visitas guiadas às instalações, sempre que possível;

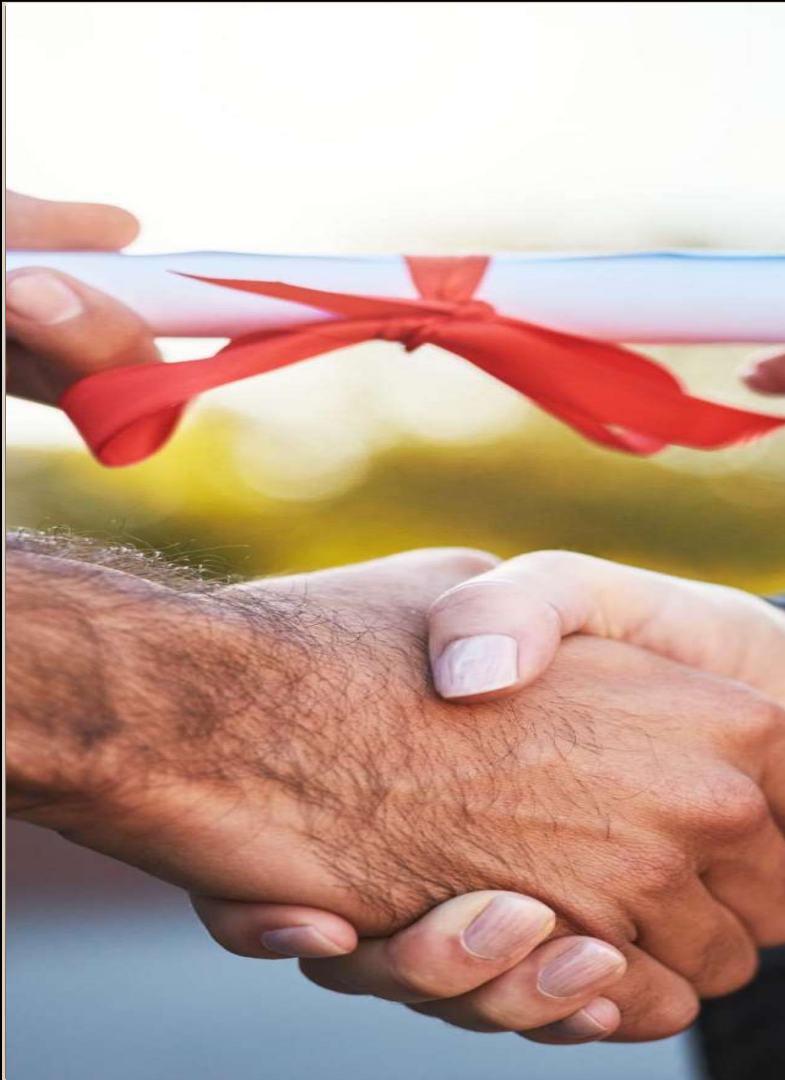
Possibilidade de networking com empresários.

*As empresas relacionadas com o programa serão escolhidas e anunciadas até ao início do programa.

iscte – Executive
Education

FT EXECUTIVE
EDUCATION
2025 RANKING

IBN
Global Learning
EXECUTIVE EDUCATION



Reconhecimento e Benefícios

Certificação Internacional

A certificação do **Iscte Executive Education** valida **competências avançadas** em **corretagem de luxo** e **vendas imobiliárias exclusivas**.

Competências Avançadas

O programa destaca aptidões **em negociação, marketing e gestão estratégica** no segmento premium.

Preparação para o Futuro

O programa prepara profissionais para **enfrentar desafios futuros**, garantindo **competitividade** num mercado dinâmico.



Conclusão

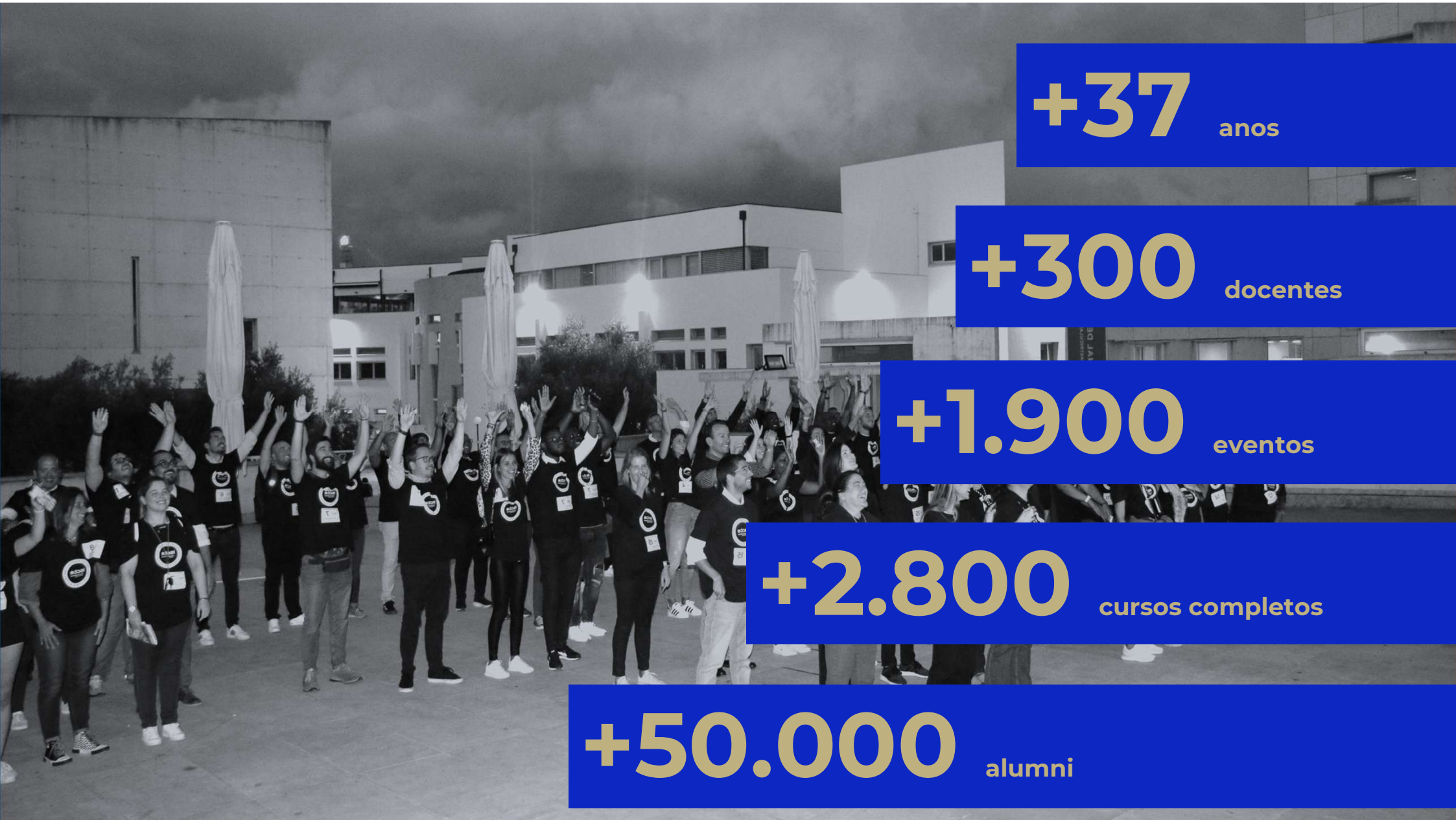
Em conclusão, o programa **“Mercado Imobiliário Premium: Estratégia, Posicionamento e Alta Conversão”** do Iscte Executive Education oferece uma experiência prática e transformadora.

Com módulos interativos, workshops e estudos de caso reais, este programa capacita os participantes a atuar com excelência no mercado imobiliário premium, desenvolvendo competências estratégicas para **negociar, posicionar e vender imóveis de luxo com credibilidade e impacto.**

Ao longo desta jornada, os participantes irão:

- **Dominar técnicas avançadas de negociação para transações de alto valor;**
- **Criar estratégias de marketing e branding adaptadas ao segmento de luxo;**
- **Construir uma rede global e explorar oportunidades internacionais;**
- **Preparar-se para liderar com inovação e confiança num mercado dinâmico.**

Junte-se a esta experiência imersiva e prepare-se para **destacar-se no mercado imobiliário de luxo, garantindo diferenciação e sucesso sustentável.**



+37 anos

+300 docentes

+1.900 eventos

+2.800 cursos completos

+50.000 alumni

Porquê

Iscte Executive Education?

iscte
— Executive Education

01

Somos a **primeira Escola de Negócios de formação de executivos**, associada a uma universidade, tendo nascido em Portugal (1988).

02

Temos acumulado **mais história, experiência e responsabilidade** e, desde o início, sempre procurámos **criar um futuro através de caminhos de superação**.

03

Sabemos que não somos os primeiros em tudo. Nenhuma escola é. Mas acreditamos que somos os primeiros na **forma singular** de fazer as coisas e em **várias áreas do conhecimento**.

04

Acreditamos também que somos os primeiros na forma como **co-desenhamos programas e como nos relacionamos com as empresas e os nossos participantes** e, por conseguinte, entregamos.

05

Acreditamos que somos os primeiros a ligar-nos à enorme base real de negócios. E porque somos indiscutivelmente os primeiros do lado da aplicação que tem sido a nossa marca registrada desde sempre.

This applicational matrix is what makes us sign
Real-Life Learning.

Investimento

Investimento



Está incluído:

- Todo o programa vai ser acompanhado por docentes altamente qualificados e certificados para todas as temáticas solicitadas;
- Realização do programa de acordo com a proposta;
- Transporte para as visitas inspiracionais/ culturais;
- Café de boas vindas no domingo – no ISCTE EE;
- Jantar no meio da semana;
- Almoço final com entrega de certificados;
- Material de apoio às sessões (disponibilizados digitalmente);
- Certificados de participação Iscte Executive Education;
- Welcome pack individual;
- Todas as taxas e impostos.

Não está incluído:

- Custos com passaporte / visto;
- Passagens;
- Hospedagem;
- Refeições;
- Demais valores por participantes em Portugal.