Cipasa treina corretores para aprimorar atendimento aos clientes do Verana Parque Alvorada

Preocupada em oferecer o melhor atendimento a seus clientes, a Cipasa Urbanismo, que traz para Marília o residencial Verana Parque Alvorada, desenvolveu durante um mês diversos treinamentos para os corretores de imóveis envolvidos na comercialização dos lotes.

Os temas abordados foram: produto (detalhes do empreendimento e valores da loteadora), execução (normas construtivas), análise de crédito (detalhamento do processo e da documentação necessária) e técnicas e processo de vendas Cipasa e Dome.

O objetivo dos encontros foi esclarecer qualquer ponto que pudesse gerar dúvidas da parte dos clientes, garantindo respostas precisas e eficiência no atendimento prestado. De acordo com o coordenador comercial, Rogério Leão, a vontade dos corretores em assimilar o conteúdo passado foi essencial para o sucesso das atividades. “Quem mais ganha com isso são os clientes que poderão esclarecer suas dúvidas no momento da compra e saber tudo que for necessário sobre o empreendimento. Assim, o processo de venda fica muito mais tranquilo para o corretor também, pois sabe que o cliente vai sair satisfeito. ”.

Leão ressaltou que esse sistema de treinamento foi desenvolvido de forma pioneira em Marília e devido aos resultados positivos alcançados, deve se tornar prática comum em todos os empreendimentos da Cipasa pelo Brasil. “No próximo dia 27 entregaremos o certificado de conclusão do treinamento como forma de reconhecer o empenho deles”.

Os corretores estão à disposição nas principais imobiliárias da cidade e no plantão de vendas da Cipasa – que atende em horário comercial todos os dias da semana, e fica no local do empreendimento: Rodovia Rachid Rayes (SP 333), próximo a Unimar –, e também nos estandes montados no Supermercado Tauste Norte e no Marília Shopping.

VERANA

Nas próximas semanas a Cipasa deve oficializar o lançamento da segunda fase de vendas do residencial Verana Parque Alvorada. Com o investimento de R$ 14 milhões apenas nessa fase projeto, a loteadora pretende repetir o sucesso da primeira etapa, lançada no final de 2012, e já com todos os 540 lotes comercializados.

A segunda fase traz lotes a partir de 250 m² dentro de um residencial fechado com segurança 24 horas, completa infraestrutura e opções de lazer para toda família.

Sobre a Cipasa Urbanismo: A Cipasa atua no mercado de loteamentos há 23 anos. Atualmente possui em seu portfólio mais de 190 projetos lançados ou em desenvolvimento, divididos em 115 milhões de metros quadrados urbanizados. A empresa está presente em 80 cidades de 20 estados brasileiros, e busca excelência em todos os loteamentos e bairros inteligentes que desenvolve, desde a escolha do terreno até a entrega dos lotes, oferecendo o melhor em qualidade de vida para cerca de 30 mil famílias.

Informações para a imprensa da cidade
Gustavo Castello Branco – (14) 98180-1716

Informações para a imprensa nacional
Imagem Corporativa
Thaisa Górniak – (11) 3526-4557 – thaisa.gorniak@imagemcorporativa.com.br
Caroline G. Matricardi – (11) 3526-4589 - caroline.matricardi@imagemcorporativa.com.br