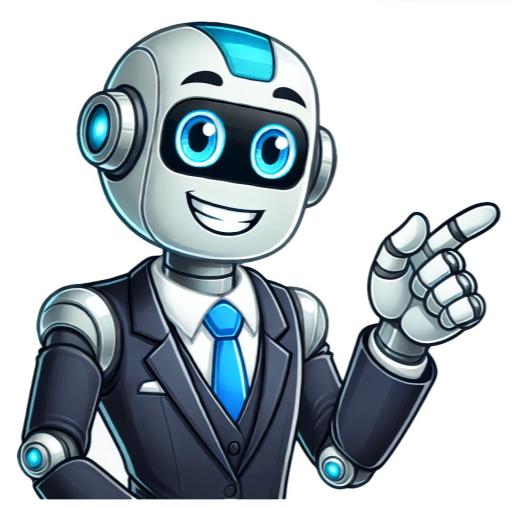


**Continue**























## **Clube de vendas**

O Clube de venda é uma imersão de 2 dias que promove uma experiência única e um conteúdo denso sobre todas as variáveis de venda existentes no mercado imobiliário e em outros mercados. Uma imersão com 3 categorias de adesão e entregas: a Black, a Gold e a Silver. Uma imersão voltada para o mercado imobiliário liderada por Darlan Sousa, autoridade do mercado imobiliário e expert de VENDAS, criador do método CLOSER, Bruno Shark, referência em produção de vídeos e negociação de imóveis de alto padrão e Sandro Salla, mercadólogo especialista no mercado imobiliário e comportamento de consumo. Um evento que une conhecimento em palestras, reuniões de grupo e networking. Além de entretenimento e gastronomia em momentos de descontração, lazer e relacionamento de negócios. A imersão é itinerante e viaja por todo o Brasil sendo realizada sempre dentro de uma Mansão. Um dos maiores players de venda do Brasil. Um dos nomes mais influentes em inteligência comercial e liderança estratégica no país. Você já ouviu falar de vendedores que viraram empresários. Mas Darlan Sousa é o empresário que nunca parou de vender. Sua história começa vendendo panos de prato com o pai, no interior do Tocantins. Passou pela venda de madeira, colchões magnéticos, carros — e foi no mercado imobiliário que virou referência nacional. Em 2010, foi eleito o melhor corretor do Brasil em VGV. A partir daí, não parou mais. Darlan foi de vendedor raiz a empresário serial, construindo uma carreira com base na prática, e não na teoria. Liderou lançamentos de empreendimentos milionários, negociou fazendas, imóveis de alto padrão, empresas e grandes ativos. Multiplicou faturamentos, formou equipes de alta performance e se tornou mentoria viva para centenas de empresários no Brasil. Hoje, Darlan é fundador e sócio de múltiplos negócios nos setores imobiliário, digital, educacional, de hospedagem e consultoria, além de ser a mente por trás do Clube de Venda — um dos maiores programas de desenvolvimento empresarial do país. Mas o que diferencia Darlan de qualquer outro nome no mercado é o fato de que ele não ensina o que aprendeu em livros. Ele ensina o que vive todos os dias. Ele está no jogo. E é por isso que empresários respeitam, seguem e aplicam o que ele compartilha.