

INSCRIRE AVEC PLAISIR

PROPRIÉTAIRES VENDEURS

« Vos clients pour la VIE »

Guide du participant

Mise à jour : 29 juillet 2015





INTÉGRITÉ | DÉTERMINATION | EXCELLENCE

	CE MANUEL DU PARTICIPANT EST LA PROPRIÉTÉ DE :
-	

Décharge : J'autorise Les Productions Louise Dubé à utiliser les enregistrements audio et vidéo, ainsi que les photographies prises lors de l'événement dans la production d'outils de promotion, de formation et/ou dans la création de tous produits futurs. J'autorise Les Productions Louise Dubé à transmettre mes coordonnées aux commanditaires de l'événement à des fins de promotions et /ou information.

Révocation et renvoi : Les Productions Louise Dubé se réserve le droit de refuser l'entrée de toute personne et/ou d'expulser tout individu ayant un comportement dérangeant, désobéissant, perturbateur ou en désaccord avec toute loi.

Condition d'utilisation : le manuel du participant, toute information présentée et tout écrit fournis lors de cet événement sont sujets aux restrictions ci-dessous. La participation à cet événement et/ou l'utilisation de ce manuel, de l'information ou de tout autre écrit constitue votre acceptation aux conditions d'utilisation.

Vous ne pouvez utiliser le matériel fourni de l'événement qu'à des fins personnelles ou éducatives. Tout usage relatif à des fins professionnelles et au coaching est strictement interdit. Vous ne pouvez pas modifier ni utiliser le matériel à d'autres fins sans le consentement exprès et écrite de Les Productions Louise Dubé.

Toute publication, diffusion, distribution, vente ou revente de l'information ou des écrits est strictement interdite. Il est donc interdit de reproduire ou de transmettre le matériel de quelque façon que ce soit; ils ne peuvent être photocopiés, enregistrés sans le consentement préalable écrit de l'éditeur.





QU'EST-CE QU'UN « IMMOPRENEUR » ?

NOTRE PROGRAMME

PREMIÈRE PARTIE
Les 8 ingrédients pour INSCRIRE avec PLAISIR!
Une pré qualification du vendeur
Confirmation du rendez-vous
La question qui TUE!
DEUXIÈME PARTIE
Les 10 étapes pour présenter vos services
TROISIÈME PARTIE
Les objections
Le traitement pour répondre aux objections
NOTES
NOTES
NOTES
NOTES

PREMIÈRE PARTIE

NOTES



LES 8 INGRÉDIENTS POUR INSCRIRE AVEC PLAISIR

NOTES
1 - Une prospection efficace et de qualité
2 – Un client vendeur pré-qualifié
3 - Être convaincu de sa valeur!
4 – Être prêt en tout temps pour INSCRIRE
5 - Présenter une stratégie avec un programme de
présentation pour conclure sans compromis!
6 – Des inscriptions qui se vendent!
7 – *Comprendre les objections et répondre avec plaisir!
8 – *Comprendre les comportements humains
4
*Projets en cours à suivre : une formation spécifique pour cette thématique sera disponible dans les programmes en ligne « webinaires des STARS de l'immobilier »
programmes on agric " Hobinaries des 517 illo de l'infiliabiliei "

PRÉ QUALIFICATION « PROPRIÉTAIRE VENDEUR »

NOTES
1 – Les attentes et la motivation de vendre
2 – La propriété
3 – Prévoyez-vous de rencontrer un autre courtier ?
4 – Pensez-vous de vendre par vous-même ?
5 – Avez-vous des questions avant notre rencontre ?

CONFIRMEZ LE RENDEZ-VOUS

NOT	ES
Reformulez la date et l'heure du rendez-vous	
- Engagoz vous psychologiquement	
Engagez-vous psychologiquement	
Avez-vous des questions ?	
À Noter : au besoin et, si à propos : vous pouvez informer votre client de ce que vo avez l'intention de présenter ou de faire durant la rencontre	ous
LA QUESTION QUI TUE!	
« COMBIEN VOUS DEMANDER POUR VOTRE COMMISSION ?	»
« Rassurez-vous, M. Mme le client, mon objectif est de voir si je peux réaliser la vente de votre maison à un juste prix, aux meilleures conditi incluant mes honoraires de courtage »	ons

2^e PARTIE



PRÉSENTATION EN 10 ÉTAPES

- 1. ENTRÉE EN MATIÈRE
- 2. VISITE DE LA PROPRIÉTÉ
- 3. CONFIRMEZ L'OBJECTIF DE LA RENCONTRE
- 4. ANNONCEZ VOTRE POSITION
- 5. DÉCRIRE LES ÉTAPES DE VOTRE PRÉSENTATION
- 6.MISE AU POINT SUR LE MARCHÉ DE LA REVENTE
- 7. LA VALEUR DE LA PROPRIÉTÉ
- 8. ÉVALUATION DU PROFIT NET
- 9. PRÉSENTATION DE VOTRE PROGRAMME « V.I.P. »
- 10. CONCLURE

NOTES
1. ENTRÉE EN MATIÈRE
Objectif : déposer votre dossier sur la table de la cuisine ou de la salle à
manger afin de vous y retrouver à la fin de la visite de la maison et avoir la
permission de vous installer pour faire votre présentation.
Prenez le contrôle de la visite de la propriété.
Treffez le controle de la visite de la propriete.
2. VISITE DE LA PROPRIÉTÉ
Évitez les « bla-bla-bla »
Laissez à votre client la chance de s'exprimer et poser des questions durant
la visite
Attention : faites-en sorte de respecter chacune des étapes
Évitez de sauter les étapes pour rester en contrôle de votre présentation.

		NOTES
3.	CONFIRMEZ L'OBJECTIF DE LA RENCONTRE	
4.	ANNONCEZ VOTRE POSITION (inspiré de Mike Ferry)	
	7 title i controlle i controll	

NOTES
5. DÉCRIRE LES ÉTAPES DE VOTRE PRÉSENTATION
Note: prenez soin de vérifier à chacune des prochaines étapes, si votre client a des questions. En général, les objections commencent à s'exprimer à cette étape de la présentation
6. MISE AU POINT SUR LE MARCHÉ DE LA REVENTE
Démontrez votre expertise
Impressionnez vos clients avec vos rapports, vos statistiques et vos prévisions
Parlez des cycles immobiliers du marché de la revente
Montrez des articles d'actualité
Racontez des cas vécus

N	OT	ES
---	----	----

7. ESTIMATION DE LA VALEUR DE LA PROPRIÉTÉ

PRÉSENTEZ UNE STRATÉGIE DES OPTIONS À L'AIDE DE VOTRE ANALYSE :

- Commencez par «LA RÉALITÉ du marché actuel » : prix à sa juste valeur, moins de négociation, délai de vente raisonnable
- Poursuivez avec « ON EST PRESSÉ » : prix ajusté à la baisse, urgence, opportunité, circonstances, etc...
- → Terminez avec « OPTIMAL » » : prix ajusté à la hausse, pas impossible mais un peu risqué dans le contexte actuel, délai plus long, possibilité de réduire le prix durant la période du contrat...

8. ÉVALUATION DU PROFIT NET

Identifiez le montant net restant avec l'analyse de l'option « LA RÉALITÉ », en prenant soin d'informer votre client sur chaque ajustement, frais connexes reliés à la vente de sa maison.

À la fin du calcul, demandez à votre client s'il est confortable avec le montant net de la juste valeur marchande de sa propriété (la réalité).

IMPORTANT : comme en négociation, attendez sa réaction !

		NOTES
9.	VOTRE PROGRAMME « V.I.P. »	
10.	CONCLURE	

3^e PARTIE QU'EST-CE QU'UNE OBJECTION?



N	OTES

PROCESSUS DE TRAITEMENT POUR RÉPONDRE AUX OBJECTIONS

1 – ÉCOUTEZ L'OBJECTION
2 - ANALYSEZ L'OBJECTION
3 – RASSUREZ VOTRE CLIENT
4 – RÉPONDEZ À L'OBJECTION
5 – OBTENEZ L'ACCORD DE VOTRE CLIENT
6 – ENCHAÎNEZ À L'ÉTAPE SUIVANTE

Méthode inspirée de Tom Hopkins

REMERCIEMENTS

Je profite de l'occasion pour remercier sincèrement les personnes qui ont apportées une très grande influence à l'intérieur de mon cheminement dans la réalisation de ma mission de vie professionnelle et de mes objectifs.

Je remercie également tous ceux et celles qui m'ont appris par leurs idées, leurs livres, leurs formations, coaching et leurs conseils, à devenir une «leader» inspiré et éclairé dans ma vie professionnelle en harmonie avec mes aspirations personnelles.

Finalement un merci sincère et du fond du cœur à tous mes collègues, partenaires, associé (e)s et particulièrement à TOUS MES CLIENTS qui ont participés indirectement au développement de la passion qui m'anime pour l'industrie des professionnels de l'immobilier et pour l'entrepreneuriat.

SOURCES, EXTRAITS, RÉFÉRENCES et BIBLIOGRAPHIE

TITRE	AUTEUR	NOTES
Heureux qui a trouvé sa mission	Groupement des chefs d'entreprise	27 ^e congrès annuel – Outil de réflexion
À chacun sa mission	Jean Monbourquette	Édition Novalis (2006)
MBA Top Chrono	Nicholas Bate	Éditions Transcontinental
Découvrez vos points forts	Marcus Buckingham et Donald Clifton	Pearson Education France (2008)
Ma Vision un carburant puissant	Groupement des chefs d'entreprises du QC	Développement économique IEQ
Faites votre marque	Catherine Kaputa	Magazine Premium – avril 2011
Libérez votre charisme	René Marchand	Edition : Capital Réussite
La Vente	Tom Hopkins	Éditions de l'homme
Le Champion de la vente	Michel Bélanger	Édition ProVente
Rendez-vous au sommet	Zig Ziglar	Un monde différent
Les Durs de la Vente	Albert Simon	www.albertsimon.com
Votre portrait de succès	Coach Davender	www.starupacademie.com
Arrêtez de vendre, laissez vos clients	Vincent Fournier	Édition Québec Livres
JeudiConseils.com	Pascal Goaverts	Extraits d'articles du blog
Succès 101	Université Sutton	Extraits et notions générales
Business Model – Nouvelle Génération	Alexander Osterwalder et Pigneur	Édition Pearson

AVIS DE DÉCHARGE LÉGALE pour LES PRODUCTIONS LOUISE DUBÉ

Même si vous savez probablement déjà cela, nous nous devons de faire la précision suivante :

Nous ne croyons pas à la richesse rapide et aux solutions miracles. Notre programme n'a que pour objectif premier de vous partager les meilleures stratégies disponibles afin de vous permettre de partager votre message avec un maximum d'individu à titre de professionnel dans notre industrie.

Nous croyons d'abord que le succès émane d'un travail acharné où valeur ajoutée rime avec prospérité. Tel que stipule la loi, en faisant la promotion de ce programme, nous utilisons des chiffres à titre d'exemple, mais nous ne pouvons pas garantir que vous obtiendrez les mêmes résultats financiers. Nous voulons simplement être transparent avec vous et agir avec la plus grande intégrité. C'est la raison pour laquelle nous plaçons cette décharge légale sur cette page avant même de commencer nos enseignements.



À PROPOS DE LOUISE DUBÉ Coach pour les courtiers et les « immopreneurs »

Depuis 1998, Louise Dubé a combiné sa profession de courtier immobilier à hypothécaire, elle a rempli des fonctions en marketing, de développement des affaires, des ressources humaines et de formation continue dans ses entreprises et auprès des organisations de son milieu professionnel. Par ailleurs, son talent de formatrice lui a permis de devenir l'auteure d'un programme de formation: "L'entrepreneur de l'immobilier" reconnu par le milieu et l'industrie du courtage immobilier.

Louise est une de ces personnes qui a fait ses classes sur le "terrain" et par le biais de formations professionnelles spécialisées. Elle apprécie et reconnaît le privilège de fréquenter la plus grande université en ce monde: "l'université de l'être humain". Aujourd'hui, elle vous présente son nouveau programme : « Star-Entrepreneur de l'immobilier ».

Avec ses 25 ans d'expériences dans l'immobilier et l'entrepreneuriat, c'est en 2013 que Louise Dubé oriente sa mission vers l'accompagnement à titre de : Coach, consultante, conférencière et auteure d'un blog professionnel.

« En fait, j'aide le professionnel de l'immobilier à développer ses capacités d'entrepreneur afin de passer à un niveau de croissance soutenue dans sa vie professionnelle. Accompagner, éduquer et encourager l'ambition du professionnel de l'immobilier par le biais de nos programmes de coaching afin d'atteindre des niveaux de performance en harmonie avec ses aspirations personnelles ».

MA RAISON D'ÊTRE:

Contribuer à un monde meilleur dans l'industrie du courtage immobilier et des services financiers afin de bâtir un modèle de leaders inspirés qui fera vibrer : INTÉGRITÉ, DÉTERMINATION, EXCELLENCE.

Vous ne pouvez utiliser le matériel fourni de l'événement qu'à des fins personnelles ou éducatives. Tout usage relatif à des fins professionnelles et au coaching est strictement interdit. Vous ne pouvez pas modifier ni utiliser le matériel à d'autres fins sans le consentement exprès et écrite de Les Productions Louise Dubé.

Toute publication, diffusion, distribution, vente ou revente de l'information ou des écrits est strictement interdite. Il est donc interdit de reproduire ou de transmettre le matériel de quelque façon que ce soit; ils ne peuvent être photocopiés, enregistrés sans le consentement préalable écrit de l'éditeur.

PROSPECTION RÉPONDRE AUX OBJECTIONS



Inspiré et adapté des techniques reconnues dans l'industrie par des leaders de l'immobilier

STRATÉGIE DES OBJECTIONS L'art de communiquer!

- 1. ÉCOUTEZ « VRAIMENT » L'OBJECTION DU CLIENT
- ANALYSEZ SON OBJECTION (technique du perroquet)
- 3. RASSUREZ VOTRE CLIENT « je comprends bien... »
- RÉPONDEZ À L'OBJECTION avec le pouvoir des mots
- 5. OBTENEZ SON ACCORD et ENCHAÎNEZ À L'AUTRE ÉTAPE : « au fait, dites-moi, à propos,... »

TECHNIQUE DU PERROQUET

« Ne vous fatiguez pas..., j'ai un ami dans l'immobilier »

Si j'ai bien compris, **vous avez un ami dans l'immobilier** sur qui vous pouvez compter pour la vente de votre propriété, c'est bien ça ?

Ça me rassure de savoir que pour ses clients tout a été prévu et qu'ils sont certainement entre bonnes mains. Maintenant, pour les miens, on fait comment ?

En fait, ce que je vous propose, c'est une rencontre, sans obligation, pour évaluer si je peux réaliser vos objectifs de vendre à un juste prix incluant mes honoraires, est-ce que mardi ou jeudi vous conviendrait ?

Mauvaise expérience!

« J'ai déjà fait affaire avec un courtier et j'ai eu une mauvaise expérience »

Vraiment ! Dites-moi, qu'est-ce qui vous a déçu avec ce courtier?

Je peux comprendre votre déception. Heureusement, qu'ils sont moins nombreux à laisser des traces négatives grâce à la rigueur de notre code d'éthique professionnel.

Pour vous rassurer, je propose de vous présenter ma méthode de travail qui vise l'excellence de ma profession. Pour vous rencontrer est-ce que c'est mieux mardi ou vendredi ?

Je veux la vendre moi-même... sans agent

« si vous étiez entièrement confiant que je peux vendre votre maison « plus rapidement et au meilleur prix pour vous, incluant mes honoraires, seriezvous prêt à regarder une entente de mise en marché par mon intermédiaire »?

Pas besoin d'agent...

« Je n'ai pas besoin d'agent, je veux la vendre moimême... »

Certainement, et je suis convaincue que vous connaissez mieux que quiconque les atouts de votre maison pour la vendre...

Puis-je vous demander ce qui est le plus important pour vous : de la vendre vous-même et sauver la commission ou d'obtenir le meilleur prix, aux meilleures conditions net dans vos poches ?

Et..., s'il était possible de vendre votre maison au meilleur prix incluant mes honoraires, en toute sécurité, par mon intermédiaire, seriez-vous prêt à regarder la solution que je propose à des clients comme vous pour la vente de leur maison?

Je ne veux pas d'agent!

« Je n'ai pas besoin ou je ne veux pas d'agent immobilier »

JE VOUS COMPRENDS...

ET SI L'ACHETEUR, LUI, EN VEUT UN POUR L'ACOMMPAGNER DANS SA DÉMARCHE, COMMENT VOULEZ-VOUS QU'ON PROCÈDE...?

Amène l'acheteur et je signerai un contrat!

«Si vous avez un acheteur, je signerai un contrat de courte durée exclusif pour votre acheteur »

Est-ce que je peux vous parler très franchement M. Charlie? N'êtes-vous pas d'accord, que pour vous trouver un acheteur motivé, qualifié et sérieux, qui sera prêt à considérer votre propriété au meilleur prix pour VOUS, incluant mes honoraires, exige d'abord que je puisse vous rencontrer au préalable afin de définir vos objectifs de vendre votre maison et ensuite de visiter votre propriété pour valider les critères de mes acheteurs potentiels.

C'est la raison pourquoi je vous propose une rencontre, soit mardi à 20h00 ou jeudi à 19h00, qu'est-ce qui vous convient le mieux ?

Amène l'acheteur et on verra!

« Amenez-moi un acheteur et on discutera de votre contrat après... »

Parfait, cependant, soyez rassuré, je ne suis pas du genre à vous inventer que j'ai un acheteur pour votre maison, j'ai trop de respect pour mes clients et envers mon code d'éthique...

Si je vous appelle aujourd'hui, c'est que je sais quoi faire pour trouver un acheteur pour votre maison. Ce que je vous propose pour commencer, c'est quelques minutes de votre temps, sans obligation, pour vous montrer si je peux obtenir le meilleur prix pour VOUS incluant mes honoraires.

Est-ce que jeudi à 18h30 vous convient ou lundi prochain à 20h00?

Le marché est pas bon pour l'instant (expiré)

Vous pensez vraiment que votre maison ne s'est pas vendue parce que le marché est au ralenti...

Au lieu de vous laisser sur cette réflexion, je vous propose de visiter votre propriété et comprendre pourquoi elle ne s'est pas vendue.

Je profiterais de l'occasion pour vous indiquer comment faire pour arriver à vos objectifs de vendre.

Vous pourrez alors décider si vous souhaiter poursuivre votre démarche par mon intermédiaire. Est-ce que c'est plus facile de vous rencontrer le jour, le soir ou la fin de semaine ?

Je n'ai pas le temps...!

« Je n'ai pas le temps et je vous l'ai déjà dit, je ne veux pas d'agent immobilier »

Très bien M. Charlie, j'ai l'impression que peu importe ce que je pourrai ajouter, vous ne changerez pas d'avis. Dois-je comprendre qu'il n'y a aucune place à la collaboration entre nous pour l'instant?

« je vous rappelle... »

C'est très bien M. Charlie, quand prévoyez-vous me rappelez? Si vous n'arrivez pas à me joindre avant cette date, me permettez-vous de vous rappeler le « proposer une date » ?

Je ne vends plus ma propriété!

Je comprends très bien.

Avez-vous renoncé à vos nouveaux projets ou vous les avez remis à plus tard?

Si vous aviez reçu une offre acceptable la semaine dernière..., auriez-vous vendu ?

Si vous étiez absolument certain que votre propriété se vendrait rapidement et à un juste prix pour vous, seriezvous prêt à la remettre sur le marché ?

Je ne suis pas intéressé!

«Je ne suis pas intéressé »

Je comprends et sachez que je veux respecter votre position.

Cependant, je peux vous offrir toutes les informations pertinentes pour vous aider à vous trouver un acheteur. Aussi, je vous propose de vous rencontrer pour vous transmettre mon expertise et mon opinion sur la mise en marché de votre propriété, sans obligation.

Si éventuellement, vous décidez de confier la vente de votre maison à un professionnel, je vous serais reconnaissant de faire appel à mes services seulement si vous avez apprécié mes recommandations. Est-ce que lundi à 18h30 vous convient ou si vous préférez à 20h00?

OFFRE de collaboration!

- « D'après ce que vous me dites, vous êtes: (décrire ce que vous avec compris de la position du client).
- « Alors, que diriez-vous si je passais chez vous pour vous offrir mes recommandations, conseils, trucs et astuces, etc »
- « En échange pour ces précieux conseils, si éventuellement, vous décidez de confier la vente de votre maison à un professionnel, je vous serais reconnaissant de faire appel à mes services seulement si vous avez apprécié mes recommandations »

OK..., mais on ne signe rien!

« Vous pouvez passer à la maison, mais on ne signe rien, ne faites pas de détour pour nous »

Pas de problème M. Charlie, je serai près de chez vous mardi et jeudi de cette semaine.

Je peux très bien arrêter en passant, c'est sur mon chemin de toute façon. Qu'est-ce qui vous conviendrait le mieux?

MERCI

D'être le (la) professionnelle de l'immobilier qui contribue à un monde meilleur dans notre industrie avec intégrité et détermination et bienvenue sur le chemin des IMMOPRENEURS qui visent l'excellence!