

MODÈLE « Ê-STAR »

« Il n'y a pas UN caractère d'entrepreneur. Mais il faut du caractère pour l'être. »

Peter Drucker

GUIDE DE PARTICIPANT

PRÉSENTÉ PAR : LOUISE DUBÉ

www.louisedube.com

info@louisedube.com

Mise à jour : 4 juillet 2015

Lancement 2015 – Vidéo 3

Présenté par :

LOUISE DUBÉ, Coach pour les courtiers et les IMMOPRENEURS



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.

AVEZ-VOUS LE PROFIL D'UN « IMMOPRENEUR » ?

Il y a une expression courante dans le monde de la vente : « pour être convaincant, il faut être convaincu ». J'ajouterais, pour être convaincu, il faut apprendre davantage vos atouts principaux, vos forces, vos talents pour vous distinguer de la concurrence. C'est VOUS le produit. Simple vous pensez ? Vous aurez besoin de ressources et d'introspection pour découvrir cette personne : VOUS, qui a choisi l'entrepreneuriat dans l'industrie du courtage de l'immobilier.

Maintenant, voici mon code d'honneur, NOTRE MANIFESTE.

Un « IMMOPRENEUR » est un professionnel de l'immobilier qui :

1. Accepte de vivre le changement pour aller de l'avant et pour se réinventer;
2. Croit au pouvoir de contribuer collectivement à un monde meilleur dans l'industrie du courtage immobilier
3. Ose pratiqué de nouveaux modèles d'affaires pour créer la différence avec son image de marque
4. Contribue au sein de l'entrepreneuriat à bâtir un modèle de leadership inspiré et éclairé
5. A l'audace de provoquer une autre dynamique, et peu importe, où, avec qui et comment, revois ses stratégies avec des concepts de communication qui font vibrer « **le cœur et la raison** ».



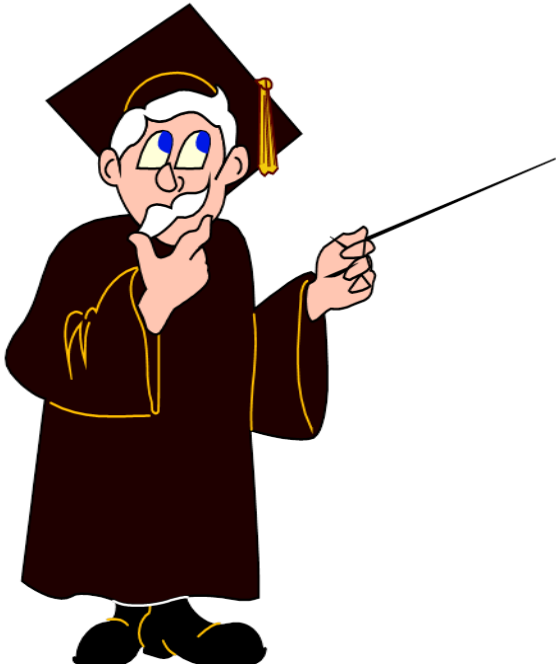
CESSEZ DE VENDRE... « Créez et bâtissez des VRAIES relations » !

Maintenant, quelle est votre stratégie? Avez-vous un concept ou un modèle d'affaires pour vous démarquer, et faire « **briller votre étoile** » auprès de votre clientèle cible ?

Je vous propose une ligne de conduite pour vous aider à réfléchir « au cœur de vos activités de développement des affaires » avec le modèle simplifié : « **Ê-STAR** ».

S	Solution 5* *VOUS *Vos services *L'expérience client *Votre organisation (agence) *Votre réseau (OACIQ et les autres intervenants)
T	Talent de communication pour promouvoir votre message unique : Un script éclair : Je fais quoi ? pour qui ? et comment ?
A	Alliances avec des partenaires clés et complémentaires
R	Résultats mémorables par le biais des outils de communication qui touche le cœur et la raison...
Ê	Comment synchroniser avec la nature humaine de nos clients : « le savoir-être de la communication »

Comprendre la nature humaine et les comportements



LE SAVOIR-ÊTRE de la COMMUNICATION

NOTES

LES VISUELS : ils ont besoin de **voir ce qu'ils entendent**, ils comprennent avec les images, les illustrations et les mots qu'ils ont besoin de lire pour mieux réfléchir...

LES AUDITIFS : ils adorent ceux qui utilisent le **pouvoir des mots** pour influencer leurs décisions. Invitez-les à s'exprimer sur leurs besoins...

LES KINESTHÉSIQUES : « kiné » veut dire touché. Faites participer vos clients à la présentation de vos services. Ex. : montrez à vos clients comment faire des recherches, faire des calculs hypothécaires, etc...

À noter : on dit que chaque individu est une combinaison des trois. Cependant, vous allez remarquer une majorité de comportement VISUEL.

Inspiré de mes lectures et des ressources de l'industrie.

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, RÉPERTOIRES des ressources et des notions utilisées

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
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
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 immobiliers 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".

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 entrepreneuriales afin de passer à un niveau de croissance soutenue dans sa vie professionnelle. Accompagner, éduquer et encourager l'ambition du professionnel de l'immobilier pour 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.