



BOOSTAR 2018

COURTIERS IMMOBILIERS & IMMOPRENEURS



**PLUS DE CONFIANCE | PLUS DE RÉSULTAT
PLUS DE COMPÉTENCE
POUR AUGMENTER VOS REVENUS
AVEC PLUS DE BONS CLIENTS
SANS PERDRE LE FOCUS
SUR VOTRE QUALITÉ DE VIE !**

BIENVENUE

DANS LE CERCLE JEDI DES STARS IMMOPRENEURS !

D'abord, je profite de cette introduction pour te dire BRAVO pour cette sortie de zone et ta volonté de faire une différence dans ta vie professionnelle. Tu as décidé de prendre les choses en main et c'est aujourd'hui que la **FORCE est avec TOI pour donner le SPARK à ton année 2018 !**

Plusieurs d'entre vous qui font partie de cette première cohorte du « **BOOSTAR 2018** » produiront des résultats fantastiques et rapidement. J'aimerais bien entendre vos histoires. J'adore suivre vos performances et votre progression sur la voie du succès. N'hésite pas à me les partager et avec ta permission, j'en profiterai pour les commenter dans notre groupe privé Facebook OU dans un message privé.

UN PRIX À PAYER ?

Une chose est évidente mes chères IMMOPRENEURS, si c'était facile... tout le monde le ferait ! Comme dans tous les domaines où les gens atteignent un certain niveau de succès, je crois qu'il y aura toujours un PRIX À PAYER. Il y a un prix à payer pour performer, pour créer ta liberté de choisir, pour devenir indépendant dans ton business, pour devenir un professionnel de l'immobilier exceptionnel et il y a un prix à payer pour GAGNER tes défis et te distinguer dans ton industrie. Cependant, **le rendement sur ton capital humain sera illimité**. C'est garanti !

AVERTISSEMENT :

Tu es au tout début de ton programme pour BOOSTER tes résultats en 2018. Selon mon expérience et les experts en performance, c'est surtout dans cette phase que tu dois t'engager et redoubler d'ardeur.

Un intrus fera son apparition entre la 4^e et la 6^e semaine de notre programme. Celui que l'on nomme le « SABOTEUR ». Cet intrus provoque une contre-réaction au changement. Tu seras dans le « creux de la vague ». Sache que c'est bon signe. Ensemble nous le confronterons pour gagner le combat contre la résistance.

ACTIVITÉ : AUTO-COACHING

La majorité d'entre vous affirment ne pas comprendre pourquoi ça ne marche pas comme avant, ou ne savent pas comment repartir leurs affaires ou simplement par où commencer pour passer à un niveau supérieur. La réalité est que tu le sais très bien... ! Toutes les réponses sont à la porte de ton subconscient. Mais je ne te laisserai pas sans réponses. **Dans ce livret de bienvenue, je te propose une activité « complétez la phrase ».**

C'est simple, je te présente une déclaration et tu complètes la phrase... La plupart des participants à cette activité sont étonnés de voir qu'ils puissent immédiatement compléter la phrase. Ils ressentent de la confiance et de la compétence lorsqu'ils réalisent qu'ils ont toutes les réponses en eux. Parfois, c'est juste un temps d'arrêt pour déposer tes réflexions.

Il est possible que ces questions provoquent de fortes émotions, alors prends ton temps pour répondre. Commence avec force et avec la certitude que tu es sur la bonne voie pour aller de l'avant, plus haut, et plus loin dans ta carrière.

Ce questionnaire n'a qu'un seul objectif : t'aider à clarifier tes intentions en référence avec le processus du programme BOOSTAR 2018 sur la voie des IMMOPRENEURS. Je te demande d'avoir confiance durant l'exercice et de simplement compléter la phrase. La force qui est avec toi, se manifesterà par après...

JE CROIS EN TOI... !



COMMENT ÇA MARCHE ?

LE PROGRAMME « BOOSTAR 2018 »

Boostar 2018 est un programme qui se déroule jusqu'au 15 décembre 2018 avec ma supervision (ou jusqu'au 1^{er} avril 2019 pour l'accès des modules de formation en ligne accrédités par l'OACIQ).

J'aurai le privilège de vous aider à progresser et obtenir plus de résultats avec plus de bons clients. C'est un programme pour vous donner le SPARK dans votre DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES avec une combinaison de formats vidéo et de coaching de groupe en ligne PLUS un événement LIVE avec des experts invités.

En bref, le programme BOOSTAR c'est quoi ?

C'est une formation MULTI-FORMAT (vidéos et webinaires) accessible depuis n'importe où dans le monde avec un accompagnement sous forme de webinaires et de vidéos pré enregistrées. Le programme diffuse plusieurs modules de formations incluant plus de 10 heures de vidéos, livré dans votre courriel selon une séquence hebdomadaire et des webinaires planifiés sur une invitation en ligne pour un coaching de groupe en direct. Une formation que vous suivez à votre rythme, au moment et à l'endroit qui vous convient.

Les pratiques et les enseignements sont décrits dans ce livret de bienvenue, dans les formations, les vidéos et durant les webinaires. Vous pouvez y ajouter vos propres techniques et outils. **Le but est de trouver ce qui vous fait progresser, évoluer et avancer.** Le programme BOOSTAR 2018 permet de prendre des bonnes habitudes, de gagner en clarté sur vos objectifs et vos intentions en relation avec **la prospection, le marketing immobilier et le développement des affaires.**

C'est à vous de choisir le bon rythme et votre fréquence de participation dans les formations en ligne et/ou les webinaires. Ce que j'ai remarqué avec mon expérience personnelle, c'est que même une participation en dents de scie aide à progresser. Il est certain qu'une implication avec un constance est idéale, mais tout dépend de vous et des résultats que vous souhaitez réaliser. Le principal est de terminer votre programme au moins une fois et y revenir pour des aspects que vous souhaitez développer davantage.

Un événement « LIVE » est organisé le 13 septembre 2018 au Château Royal à Laval. C'est une journée à ne pas manquer. Une occasion unique de rencontrer les stars immopreneurs du Boostar 2018, et une opportunité pour optimiser vos compétences avec les experts invités qui partageront les sujets et les intérêts de notre thématique : **DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES.**

Aussi, la communauté Facebook permettra de faire de nouvelles rencontres avec des personnes qui ont choisis la direction de progresser professionnellement, et aussi de nouer des nouvelles relations qui vous mettront en confiance et surtout qui provoqueront une motivation pour rester focus dans l'action. J'aurai le plaisir de faire des interventions en LIVE sur notre page privée : le **CERCLE JEDI des Stars Immopreneurs.**

Il y a une règle d'or dans la communauté : le but est de collaborer ou de contribuer collectivement et non d'utiliser le groupe comme outil promotionnel pour recruter ou pour vendre vos inscriptions ou pour « vomir vos frustrations ». Vous pouvez donner des conseils, vos astuces et vos stratégies dans l'intérêt de partager vos succès.

L'entraide dans la communauté se fait naturellement et je vous demande de bien vouloir signaler toute personne qui ne respecte pas ceci par e-mail : info@louisedube.com

C'EST ICI QUE COMMENCE VOTRE PREMIER EXERCICE :
ACTIVITÉ AUTO COACHING – QUESTIONNAIRE

Si vous ressentez le besoin de partager vos réponses avec Louise pour clarifier vos intentions dans ce programme, n'hésitez pas de le faire parvenir dans ce courriel : info@louisedube.com. Louise se fera un devoir de communiquer avec vous pour en discuter et vous donner le SPARK de 2018.

« COMPLÉTEZ LA PHRASE »

1. Ce qui m'a le plus motivé à joindre le programme « BOOSTAR 2018 » en ce moment de ma carrière, c'est :

2. La raison pour laquelle j'ai une volonté inconditionnelle de compléter le programme BOOSTAR et dans ma vie professionnelle présentement, c'est :

3. Si je devais me concentrer sur UNE chose dans ce programme, c'est :

4. SI JE SUIS TOUT À FAIT HONNÊTE :

Ce qui m'a empêché d'être à mon meilleur dans le passé, c'est :

La raison pour laquelle je n'ai pas en ce moment exactement ce je souhaite dans ma vie professionnelle est parce que :

La raison pour laquelle je ne me démarque pas dans mon business en ce moment est parce que :

5. Je souhaite toujours avoir plus de temps à faire les choses telles que :

6. Si je m'inquiétais moins de ce que les autres pensent, la première chose que je ferais probablement, c'est :

7. Afin d'être le professionnel de mon industrie que je sais que je peux devenir, je devrais commencer à :

DÉROULEMENT DU PROGRAMME

BOOSTAR 2018

ÉTAPE 1 – VIDÉO DE BIENVENUE

- Rétroaction : auto-coaching « complétez la phrase »
 - Enregistrement sur notre groupe privé Facebook : <https://www.facebook.com/groups/cerclejediimmopreneurs>
 - Inscription sur le bulletin des Stars de Louise Dubé : <http://louisedube.com/blogue/>
 - Guide de bienvenue et FAQ
-

ÉTAPE 2 - VIDÉO : ÊTES-VOUS FOCUS ?

- 10 règles d'or pour réussir dans l'immobilier
 - Comment choisir ses priorités
-

ÉTAPE 3 – ORGANISER SON SUCCÈS (1 UFC accréditée par l'OACIQ)

Vous apprendrez dans cette formation, comment :

- ✳ Illustrer votre organigramme pour une vision claire de votre micro entreprise
- ✳ Découvrir un outil de travail qui vous aidera à définir votre modèle d'affaires
- ✳ Identifier les réflexions stratégiques pour sortir du cadre de vendeurs
- ✳ Mettre en place un plan de match en cohérence avec votre formule R.A.R.E.

Inclus : un guide PDF

Note : un lien d'accès vous sera acheminé pour suivre le programme vidéo sur notre plateforme.

ÉTAPE 4 – Webinaire de groupe

En résumé

En pratique

Comment se préparer à notre événement LIVE : Journée Super Star du 13 septembre 2018 à Laval.

ÉTAPE 5 - Programme accrédité par l'OACIQ (5UFC) – Formats vidéo

Le programme sera disponible sur notre plateforme par le biais de votre lien d'accès

FORMATION : PROSPECTION ET DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

DESCRIPTION :

Avez-vous un plan ou une stratégie pour rejoindre vos clients potentiels ? Savez-vous comment multiplier vos activités de développement des affaires et de prospection pour être toujours visible et remarquable envers votre clientèle cible ?

Les objectifs de cette formation sont :

- Comment développer une attitude indestructible pour faire de la prospection avec constance
- Aimer faire de la prospection sans avoir l'impression de déranger...
- Découvrir le TOP 5 du développement des affaires dans votre pratique professionnelle
- Répondre aux objections courantes sans douleurs
- Aligner son plan de match pour plus de nouveaux clients sans perdre le FOCUS sur votre qualité de vie !

DÉROULEMENT DE LA SÉQUENCE DES VIDÉOS : PROSPECTION ET DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

12 MÉDIAS DE COMMUNICATION POUR LE DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES

À QUI..., QUOI... ET COMMENT LE DIRE...

- Vos ambassadeurs
 - Le cercle d'influence
 - Allez voir le monde...
-

LE RÉSEAUTAGE C'EST PAYANT... !

LES FONDAMENTAUX DU WEB MARKETING POUR GÉNÉRER DES PROSPECTS

OUI... ! J'AIME FAIRE DE LA PROSPECTION DIRECTE

UN MINDSET POUR PLUS DE CONSTANCE : ATTITUDE – ENTRAÎNEMENT – MOTIVATION

LES PRINCIPES DE BASE DE LA PROSPECTION QUI FONCTIONNE VRAIMENT...

RÉDIGER UN SCRIPT POUR ATTIRER L'ATTENTION ET OBTENIR UN RENDEZ-VOUS

L'ART DE COMMUNIQUER « ÉTAPE PAR ÉTAPE »

LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS COURANTES DE LA PROSPECTION

UN PLAN DE MATCH AVEC UN TABLEAU DE BORD POUR GARDER LE FOCUS SUR VOS RÉSULTATS

ÉTAPE 6 - Webinaire – LE DÉFI 30 JOURS pour générer 5 prospects par jour

COACHING PRATIQUE pour vous guider dans la mise en place d'un plan de match pour attirer, convertir et fidéliser 5 nouveaux prospects par jour. Est inclus : un journal de bord à compléter au quotidien PLUS un coffre à outils pour formuler vos scripts, lettres, scénarios, etc...

ÉTAPE 7 – Webinaire – BILAN ET RÉTROACTION



AVIS DE DÉCHARGE LÉGALE et CONDITIONS D'UTILISATION

AVIS DE DÉCHARGE LÉGALE

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 enseignement n'a que pour objectif premier de vous partager les meilleures stratégies disponibles afin de vous permettre de progresser avec plus de résultats sur la voie de l'EXCELLENCE.

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 notre enseignement, nous utilisons des chiffres à titre d'exemple, mais nous ne pouvons pas garantir que vous obtiendrez les mêmes résultats.

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.

CONDITIONS D'UTILISATION

Le présent guide PDF, toute information présentée et tout écrit fournis lors de cette formation, sont sujets aux restrictions ci-dessous. La participation à cette formation et/ou l'utilisation de ce guide, de l'information ou de tout autre écrit constitue votre acceptation aux conditions d'utilisation.

Vous ne pouvez utiliser le matériel fourni de la formation 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 interdites. 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 des Productions Louise Dubé.



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".

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, formatrice, conférencière et auteure d'un blog professionnel.

J'aide les experts, qui touche de près ou de loin l'immobilier et qui exerce une pratique professionnelle (courtiers immobiliers, services financiers, etc..) à développer leur pleine capacité entrepreneuriale pour progresser dans leur business et atteindre plus de résultats en harmonie avec leurs aspirations personnelles.

