



IMMO-SUCCÈS
POUR TOUS LES PROFESSIONNELS
DU COURTAGE IMMOBILIER.



6 AVRIL 2010

ÉDITION 3, NUMÉRO 4

SI VOUS AVEZ DE LA DIFFICULTÉ À LIRE CE MESSAGE, CLIQUEZ ICI : [PDF](#)

www.immo-succes.com

**Lire les archives des
IMMO-SUCCÈS DU
MOIS**

Trucs et astuces:

«Je lis tout car
je veux être considéré
comme professionnel»

**Votre affirmation
IMMO-SUCCÈS du
mois :**

« J'aime tout savoir! »

**Un IMMO-SUCCÈS
chez-vous?**

**Notre conférence
fait jaser!**

**« Êtes-vous votre
pire client? »**

Conférence qui peut être
donnée dans votre
région ou à votre
bureau. Pour plus
d'informations, consultez
le site

www.immo-succes.com
sous l'onglet
conférences ou
communiquez avec
nous au 450-661-3480

**La citation
IMMO-SUCCÈS:**

«Deux grandes qualités
qui ressortent des agents
performants : ils suivent
continuellement des cours
de leur propre gré et ils
disposent d'une portion
importante de budgets et
de temps pour la formation
et le coaching. De plus, en
discutant avec eux, on se
rend compte qu'ils ont
tous abondamment lu.»

Agent Immobilier du
rêve à la Réalité!
P.91

Copyright © 2009 Immo-
Succès © Les éditions
Immo-Succès, Canada
www.immo-succes.com

Le IMMO-SUCCÈS du mois de Avril 2010

À lire ce mois-ci : **Passeriez-vous votre examen?**

Des nouvelles de Sylvia : **Gatineau et Québec me voici!**

Sans oublier : **La réponse**  **Immo-Succès du mois**

La nouveauté du mois : **La tournée IMMO-SUCCÈS se rallonge!** Êtes-vous inscrit? **Bonne lecture!**

Passeriez-vous votre test?

Un bon ami à moi, médecin-chirurgien de profession, me donne un coup de fil pour que je lui réfère un agent ou courtier dans son secteur afin de vendre la maison qu'il possède depuis 25 ans. Étant dans une autre ville du Québec que moi, je m'empresse donc de lui donner quelques noms d'agents de bannières et de renommés différentes tel qu'il me le demande pour qu'il fasse quelques interviews et finalise son choix.

Aucun n'a passé le test!

Mais quel test? Hé bien imaginez-vous donc que grand admirateur de ce que je fais et ami Facebookien demanda à chacun des agents qui se présentèrent chez lui s'ils avaient lu mes livres!

Et tous, sans exception ont admis que non! ???

Je lui répondis que son test était peut-être un peu fort, quelle en était l'importance? Après tout j'ai vendu tout de même depuis 2008, 2500 copies sur 19 000 agents et courtiers au Québec!

Il me donna une réponse qui me laissa pantoise.... « Et moi? dit-il. Comme professionnel de la santé ai-je le droit de ne pas lire le dernier livre ou la revue médicale avec peut-être l'article qui pourrait sauver votre vie? Alors vais-je donner 60 000\$ pour la vente de ma maison, qui vaut plus d'un million de dollars, à un agent qui ne lit pas tout ce qui existe sur sa profession?»

Hum! Si vous me connaissez, vous savez que j'ai aimé sa réponse, quoi que j'ai eu aussi un peu honte... Oh que oui!

En effet, quand j'ai un besoin médical ou autre est-ce que je ne m'attends pas à ce que mon professionnel à « gros prix » ait lu tout ce qui existe sur sa profession, peu importe que je le paie ou que je lui donne toute ma confiance? Et vous?

Je cherchais depuis un moment un moyen et les bonnes circonstances pour vous raconter aussi une autre rencontre faite en ski cet hiver... un pilote d'Air Canada qui m'expliquait, en considérant cela très normal dans son métier, comment il était obligé à chaque année de refaire au complet ses tests de navigation en simulateur pour garder son droit de piloter et donc de travailler! Imaginez peut-être son stress, oui... mais surtout comment je me sens en sécurité de prendre l'avion depuis!

Hum, je me demande combien d'entre vous passeraient le test dans notre profession? Alors, à vos lectures mes amis! Et cela tombe bien, je viens de recevoir 500 livres de plus, qui sont dans mon sous-sol, prêts à être emballés! ;-)

Je vous souhaite de prendre la route du succès et de ne jamais oublier que vous êtes d'excellents courtiers et agents. Vous êtes intègres et motivés. Ne laissez personne croire le contraire, surtout pas vous. **Bon IMMO-SUCCÈS à tous!** Sylvia

Avez-vous votre copie?



Achetez la méthode IMMO-SUCCÈS^{MC} au complet

(Inclue les 2 volumes et Le Coffre à Outils de la méthode IMMO-SUCCÈS, le CD « Les Affirmations » + 3 PRIMES!)

Seulement 155\$ CAD*
Pour plus d'informations, consultez notre site sous l'onglet [boutique](#)
*Taxes et frais de livraison en sus. Cartes de crédit acceptées. Délai de livraison de 3 à 6 jours.

Vous aimeriez avoir votre propre coach privé?

Vous manquez de motivation?
Vous ne savez plus où mettre vos énergies?
Vous voulez connaître les trucs des gagnants?
Vous voulez obtenir un IMMO-SUCCÈS vous aussi?

Suite à une demande accrue, Sylvia a ouvert une nouvelle plage horaire de coaching le mardi! Seulement **1** place disponible, faite vite!

Informez-vous :
450-661-3480

Copyright © 2009 Immo-Succès © Les éditions Immo-Succès, Laval, Québec, Canada,
www.immo-succes.com

Des nouvelles de Sylvia!

Gatineau et Québec me voici! Je continue ma tournée de bureaux à travers le Canada et je vous attends le 20 Avril à Gatineau et 29 Avril à Québec, pour ma formation d'une journée « [La Prospection sans douleur!](#) » Merci surtout de continuer à me référer comme étant [la référence en Immobilier au Canada.](#) ;-)

On ne lâche pas! A bientôt, Sylvia

Les nouveautés IMMO-SUCCÈS du mois

Informez-vous pour avoir la visite gratuite de Sylvia!

Québec, Estrie, Laurentides et Gatineau en français et Ottawa et Toronto en anglais.

Courtiers, propriétaires et directeurs : Informez-vous pour avoir [la visite gratuite de Sylvia](#) chez-vous! Pour un café et un coin de votre bureau, elle motivera vos agents pendant 30 minutes avec des conseils, des idées et des histoires qu'elle seule peut raconter! . Soyez les premiers à réserver avec nous! 450-661-3480

Agents, courtiers et courtiers hypothécaire : Voilà votre chance de suivre la formation en vente de Sylvia pendant sa tournée printanière : [La prospection sans douleur!](#) Seulement 249 \$.* **Votre investissement comprend :** Une journée complète avec l'auteure et conférencière Sylvia Perreault, un aide-mémoire [Les questions clés](#), 15 minutes de coaching privé, un livre numérique « [Les Affirmations pour As vendeurs](#) » (valeur 24,95 \$), stationnement gratuit et une inscription gratuite à l'IMMO-SUCCÈS du mois.

Merci pour votre grande participation et votre confiance! Il nous fait grandement plaisir de vous offrir de nouvelles dates :

20 Avril : Hotel Ramada Inn, Gatineau

29 Avril : Hotel Clarion, Québec


!!!Les places sont limitées et s'envolent vite!!!

Suivre ce lien pour imprimé le formulaire : http://www.immo-succes.com/images/LaProspectionInscription20_29Avril10.pdf

Réservez rapidement la vôtre en composant le 450-661-3480

*Nous acceptons VISA, MASTERCARD et AMERICAN EXPRESS. (Taxes en sus)

Réponses Immo-Succès!

Objection	« Réponse  »	Fermez la discussion et faites signer.
J'ai déjà rencontré un agent qui me dit avoir un acheteur sérieux!	<p>☺ <i>Pourquoi ne pas avoir déjà signé une offre d'achat avec cet acheteur par l'entremise de cet agent?</i></p> <p><i>M et Mme Les Vendeurs, je crois sincèrement que vous avez peut-être trouvé le bon acheteur mais comment l'amener à signer une offre au prix que vous désirez? Je suis la bonne personne intermédiaire entre vous et lui, car je suis à l'écoute de vos besoins et je suis de plus très déterminé(e) à faire tout ce qui est en mon pouvoir afin de vendre votre propriété rapidement et sans tracas avec cet acheteur sérieux et son agent.</i></p> <p><i>Faites-moi confiance. Nous visiterons ensemble des propriétés pour vous d'ici quelques semaines! ☺</i></p> <p><i>N'est-ce pas ce que vous désirez?</i></p>	<p>Tout ce qu'il nous reste à faire maintenant est de signer le contrat, afin que je puisse vous aider à obtenir ce que vous désirez. Ne serait-ce pas génial? ☺</p> <p>Signez le contrat ici avec moi!</p> <p>☺☺☺</p>

Vous avez des questions, témoignages ou vous désirez plus d'informations, écrivez-nous à : info@immo-succes.com. En tant qu'abonné à l'IMMO-SUCCÈS du mois, vous avez le privilège de recevoir ce courriel. Si vous ne désirez plus recevoir de courriel, vous pouvez annuler votre inscription. Répondez simplement à ce courriel en indiquant dans la boîte Objet : « SVP Désabonner ».