

La méthode Immo-Succès



CONFÉRENCES - FORMATIONS



Sylvia Perreault
Auteure, conférencière et coach en Succès
Immobilier

www.sylviaperreault.com

www.immo-succes.com

info@sylviaperreault.com

Téléphone : (450)-661-3480

Télécopieur : (450)-661-0533

Invitez-là!

Vous désirez inviter Sylvia Perreault pour votre congrès, votre réunion ou votre séminaire de formation?

Sa passion pour le domaine du Succès et de la Vente l'amène à prononcer des conférences et des formations dynamiques pour stimuler les troupes ou tout simplement, pour témoigner de sa vaste expérience. (Lire les témoignages éloquents à ce propos sur notre site internet www.immo-succes.com)

*Notre liste de prix est disponible sur demande

Organisation, efficacité et rentabilité !

Sylvia Perreault est présidente et fondatrice de l'entreprise **Immo-Succès** qui offre: Conférences, Formations, livres, produits audio, infolettres « Les Irréductibles du succès », coaching, séminaires de formation et congrès privés, et dont la principale mission est d'enseigner et d'encourager le succès et la fierté d'être agent immobilier.

Courtier immobilier agréé et pratiquant encore avec fierté depuis plus de 26 ans, Sylvia a touché à tous les secteurs de l'immobilier (commercial, industriel, locatif et immeubles à revenus), avant de se consacrer entièrement à l'immobilier résidentiel, sa véritable passion. De plus, elle a agi à titre d'arbitre au sein de la Fédération des Chambres immobilières du Québec.

Elle fut aussi membre et présidente pendant 5 ans du regroupement de la région Laval-Rive-Nord de la Chambre immobilière du Grand Montréal.

Sa passion et son dévouement pour la cause lui ont inspiré l'écriture de deux tomes qui traitent de la réalité du métier, (***Agent Immobilier; Du rêve à la réalité et Agent Immobilier; de la réalité aux rêves***, ainsi que le recueil ***Les outils Immo-Succès***, qui dans leur ensemble, vous fourniront les « **outils clés** » de la réussite en immobilier.

« Ma démarche est orientée par le désir de procurer aux agents des outils pour bien débuter dans le métier, en plus d'offrir aux agents et courtiers d'expérience une ressource fiable grâce à des connaissances mises à jour sur le domaine. En définitive, j'espère contribuer à une redéfinition des standards et des normes de travail, afin d'harmoniser la qualité des services offerts et la reconnaissance que notre profession mérite. »

Sylvia Perreault

CONFÉRENCE: « Les irréductibles du succès! »

Conférence choc de 60 minutes sur la motivation et les enjeux du succès



Toutes ces présentations sont basées sur les sept livres publiés par Sylvia Perreault

La passion de Sylvia Perreault pour le succès l'a amenée à développer cette conférence dynamique pour stimuler vos troupes ! Mais attention, sa fierté est contagieuse!

Sylvia vous présente une approche pratique et facilement applicable pour exceller. Cette approche a déjà inspiré des milliers de participants à améliorer leur performance. En se basant sur sa propre histoire, son expérience et sa vision du succès, elle vous offre des outils de motivation et de croissance personnelle afin de développer vos talents. Sylvia vous enseignera aussi comment croire en vous et comment obtenir les résultats que vous souhaitez.

Sylvia vous transmet l'art d'être irréductible et gagnant!

“Être irréductible, c'est avant tout être fier et passionné!”

Les participants apprendront:

- Comment développer leur plein potentiel;
- Comment avoir une attitude gagnante;
- Comment améliorer leur réalité en utilisant les buts, les rêves et les objectifs;
- Comment croire en eux-mêmes et obtenir ce qu'ils désirent;
- Comment passer à l'action rapidement en utilisant une recette simple et unique à Sylvia!

Développez une attitude gagnante en découvrant la fierté d'être des excellentes personnes et des gens performants! Maîtrisez les attitudes et les outils nécessaires pour obtenir du succès en sachant vivre et travailler avec passion! Cette conférence s'avérera être un complément idéal pour ouvrir



ou fermer votre congrès, votre réunion, votre séminaire annuel ou même vos déjeuners ou dîners conférences.

Les personnes œuvrant dans le commerce de détail, dans les entreprises de produits tangibles et intangibles, dans les associations et regroupements auront, entre autre, des astuces pratiques pour mieux performer. De même, les dirigeants, gestionnaires, directeurs des ventes et tous les participants découvriront des outils essentiels pour devenir plus solides au travail et dans leur vie personnelle. **Bref, une conférence indispensable qui changera votre façon de voir votre mission, votre profession et même votre équipe de vente!**

Notre conférence « choc » et nos formations uniques pour l'immobilier

« Êtes-vous votre pire client? »

Conférence- choc « keynote » motivante pour votre congrès, colloque, ou à votre bureau (52 minutes).

Les secrets du SUCCÈS vous seront dévoilés.

- Avoir un esprit de gagnant et devenir son meilleur client!
- Votre réalité? Vos buts, vos rêves et vos attentes ?
- Où, quand, comment... et surtout : pourquoi pas Moi ?
- Valeur réelle de votre rétribution.
- Fierté d'être un Courtier = Succès au Québec !

De la théorie à la réalité, votre rétribution vous la méritez!

Une méthode infaillible pour atteindre votre succès à vous.

Vous en serez fiers!

Développez une attitude gagnante en découvrant la fierté d'être en vente! Idéal pour votre congrès, votre réunion ou votre séminaire. Obtenez et maîtrisez des attitudes pour obtenir du succès et la fierté nécessaire pour réussir en vente, en affaires et en immobilier!

La méthode Immo-Succès!

Formations

« *Prospection sans douleur* »

Formation pour votre congrès, colloque, ou à votre bureau.

Une (1) journée complète (minimum 5h avec pause) productive avec exercices pratiques:



DÉVELOPPER SA SOURCE DE CLIENTÈLE

LA MÉTHODE IMMO-SUCCÈS POUR SOLLICITER ET ATTEINDRE VOTRE PLEIN POTENTIEL SANS DOULEUR!

Base de principe en vente

1. Où
2. Quand
3. Comment

SUIVI D'UN ATELIER EN MODE PRATIQUE:


PROSPECTION FACILE AVEC LES QUESTIONS  .

Vous oserez!

Vous demanderez!

Vous persuaderez!

Objectif: À l'issue de ce séminaire, le participant doit être en mesure d'identifier de nouvelles sources de clients et de reconnaître l'importance des anciens clients. Les participants apprendront l'importance de combiner et d'intégrer l'attitude positive et l'utilisation des *Questions clés* pour obtenir plus de succès au téléphone et dans leur pratique quotidienne de prospection et de technique de vente.

Bonus: Un aide-mémoire pratique des questions  pour chacun des participants présents.

La méthode Immo-Succès pour atteindre votre plein potentiel!

Une méthode infaillible pour atteindre votre succès à vous.

Obtenez un Immo-Succès!

« **Planifier son IMMO-SUCCÈS** »

Formation pour votre congrès, colloque, ou à votre bureau. Une (1) journée complète (minimum 5h avec pause) productive avec exercices pratiques:

Organisation, efficacité et rentabilité

Comment atteindre ses rêves et avoir des buts réalisables en restant équilibré. Connaître votre seuil de rentabilité et les actions concrètes pour largement le dépasser.

Comment établir des objectifs réalistes. Comment bâtir un plan d'action efficace en déterminant:

1. Vos buts, une vision, une mission
2. Votre budget d'affaires
3. Votre plan d'affaires Immo-Succès

Objectif: À l'issue de ce séminaire, le participant doit être en mesure d'identifier et déterminer ses buts et objectifs personnels d'affaires. Appuyer par les ratios et les normes standards de l'industrie, le participant sera capable de déterminer et de mesurer sa progression et ses résultats. Les participants apprendront l'importance de combiner et d'intégrer l'attitude positive et l'utilisation des *Outils clés* pour obtenir plus de succès en le planifiant et en l'intégrant dans leurs pratiques quotidiennes.

Tous les outils pour mieux travailler et performer!

« **Parlons prix \$\$** »

Formation pour votre congrès, colloque, ou à votre bureau. Une (1) journée complète (minimum 5h avec pause) productive avec exercices pratiques:

Connaissez les arguments béton pour inscrire et vendre au prix réaliste et convaincre en même temps de payer pour vos services.

1. Comment s'affirmer devant nos vendeurs.
2. Comment inscrire au bon prix pour vendre.
3. Comment obtenir les réductions de prix sans peine.
4. Savoir défendre « Votre rétribution » et la maintenir jusqu'au bout!

Objectif: À l'issue de ce séminaire, le participant doit être en mesure d'aider son client à identifier le bon prix de mise en marché ou de vente, tout en faisant reconnaître l'importance de ses services. Les participants apprendront l'importance de combiner et d'intégrer l'attitude positive et l'utilisation des *Techniques clés* pour obtenir plus de succès dans leur pratique quotidienne de vente.

Avoir les arguments béton pour convaincre, inscrire et vendre!

Les règles non-écrites, les trucs du métier, la vraie recette du succès et les actions importantes pour réussir!

“LES RÉPONSES IMMO-SUCCÈS!”

Formation pour votre congrès, colloque, ou à votre bureau. Une (1) journée complète (minimum 5h avec pause) productive avec exercices pratiques:

**CONNAISSEZ LES RÉPONSES FACILES
AUX OBJECTIONS**

**AVEC LES RÉPONSES  IMMO-
SUCCÈS.**

Outils indispensables pour prendre des inscriptions et signer beaucoup de contrats!

| | |
|-------------------|--------------------|
| 1. Ils résistent? | Vous oserez! |
| 2. Ils retardent? | Vous demanderez! |
| 3. Ils freinent? | Vous persuaderez ! |

Comprendre les principes les plus importants en vente immobilière grâce aux réponses aux objections.

ATELIER EN MODE INTERACTIF ET PRATIQUE

Objectif: À l'issue de ce séminaire, le participant devrait être capable de maîtriser des actions spécifiques et des mécanismes efficaces afin de l'aider lors de situations difficiles et de répondre avec assurance aux objections des clients afin de conclure avec succès. Il pourra aider son client dans ses inquiétudes et ses insécurités face à sa démarche de vente, tout en faisant reconnaître l'importance de la valeur de ses services et de ses conseils. Les participants apprendront l'importance de combiner et d'intégrer l'attitude positive et l'utilisation des *Réponses clés* pour obtenir plus de succès dans leur pratique quotidienne de vente.

**Vous oserez répondre avec assurance et conviction!
Vous persuaderez et convaincrez!**

Nouveaux : «Réseautage et médias sociaux en vente immobilière»



Formation (Breakout session) pour votre congrès, votre colloque ou à votre bureau. Une (1) journée (minimum 5 h avec pause) complète et productive avec démonstration pratique:

- ✓ Bâtir un plan d'actions efficace de réseautage en optimisant son temps.
- ✓ Connecter ensemble vos sites de médias sociaux pour sauver du temps et maximiser votre présence.
- ✓ Éviter les erreurs coûteuses en réputation et en efforts vains.
- ✓ Protéger votre identité sociale.
- ✓ Attirer et fidéliser une clientèle en déterminant un plan d'actions et des objectifs à court et à long terme.

ATELIER EN MODE INTERACTIF ET PRATIQUE

Objectif : À l'issue de ce séminaire, le participant doit être en mesure d'identifier de nouvelles sources de clients par le réseautage en personne et sous la forme électronique, par une présence active dans les groupes de réseautage et sur les médias sociaux. Il sera en mesure de reconnaître l'importance des moyens électroniques offerts ainsi que les différents endroits et plateformes disponibles pour leur faciliter la vie. Il pourra ensuite maximiser son temps dans les nouveaux médias et sur les réseaux sociaux de façon constructive et payante pour le développement et l'approche client de son entreprise.

Pour vendre, il faut avoir, au moins, un client devant soi!

**Profitabilité – Vente – Excellence en affaires – Entrepreneuriat – Croissance - Motivation -
Inspiration – Gestion du temps – Motivation en ventes – Formation en ventes – Développement
personnel – Rendement maximal – Croissance personnelle – Productivité –
Habilités organisationnelles**

Ces formations sont toutes données en format d'une journée complète mais peuvent être présentées en session de trois heures mais sans l'aspect pratique et la période de questions.

| | |
|---|---|
|  | <p>Sylvia Perreault Auteure, conférencière et coach en Succès Immobilier</p> <p>www.sylviaperreault.com www.immo-succes.com info@sylviaperreault.com Téléphone : (450)-661-3480 Télécopieur : (450)-661-0533</p> |
|---|---|