



IMMO-SUCCÈS

POUR TOUS LES PROFESSIONNELS
DU COURTAGE IMMOBILIER.



14 JANVIER 2010

ÉDITION 3, NUMÉRO 1

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 ne manque aucune opportunité de mentionner à tous et chacun que je peux les aider dans leurs décisions immobilières »

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

« Je parle à tous le monde de l'amour que j'ai pour ma profession! »

**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:

« Les clients ne tombent pas du ciel... Heureusement! On se doit de les trouver. Sachez que peu de gens sont excellents à le faire. »
Sylvia P. Congrès 2009 - Laval

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

Le IMMO-SUCCÈS du mois de Janvier 2010

À lire ce mois-ci : **La résolution de vos résolutions**

Des nouvelles de Sylvia : **Je pars en tournée! Au plaisir de tous vous voir à mon retour d'Iran!**

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

La nouveauté du mois : Toutes nos formations sont maintenant d'une journée complète!

Bonne lecture!

La résolution de vos résolutions

Bien intentionnée comme à chaque année, me voilà avec une liste exhaustive de résolutions à accomplir en 2010.

Vous vous en doutez peut-être : Je ne ferai probablement pas la moitié de celles-ci.

En faire la moitié, est-ce mieux que de ne pas en faire du tout?

Au moins, je sais ce que j'ai à faire et la bonne intention est à la base du « Faire », ce qui me donne tout de même une avance sur les autres...

Je vais être honnête avec vous. La montagne de bonnes intentions que je me suis infligée m'a mis beaucoup de pression en ce début d'année. Elle m'a même complètement paralysée. Pour tout vous dire, je suis en crise de panique aiguë depuis le 1^{er} janvier! Je veux tout faire (il y en a tellement) et je ne sais plus par où commencer.

Mais rassurez-vous, j'ai réussi à m'en sortir grâce et avec l'aide de mon coach personnel et mon [programme de coaching](#). Voici comment :

A) Révision du [plan d'affaires](#) et du [budget d'opération](#).

B) Reprise de la liste de résolutions et priorisation en trois sections des bonnes intentions et des projets possibles en respectant le [plan d'affaires](#). Ex. :

1- **Actions payantes immédiatement.** (Expl. : Prendre le téléphone et appeler ces clients qui veulent faire affaires avec moi, mais que j'ai retardés à après les fêtes (sic!). Appeler mes anciens clients pour leur souhaiter bonne année et leur offrir, tant qu'à y être, mes services et finalement, bâtir mon calendrier d'activités pour débiter immédiatement à proposer [mes conférences](#) et [mes formations](#).)

2- **Actions payantes à moyens terme.** (Expl. : Lancer une campagne publicitaire dans les médias spécialisés et rédiger [des articles](#) pour mes collaborateurs d'affaires : Bannières, blogues, magazines, sites de réseautage, etc. Finir la traduction de mon nouveau livre. Revoir les prix [des produits](#) qui se vendent moins bien pour les liquider et faire de la place aux nouveaux. Yes!)

3- **Actions non payantes (mais que voulez-vous, elles sont à faire, car c'est la vie, mais il y n'a pas d'urgence non plus!)** (Expl. : Faire le ménage de la pile de papiers qui s'accumulent sur mon bureau. Améliorer mon site web et créer un blogue en français, comme [le blogue que j'ai en anglais](#), afin que mes lecteurs puissent laisser des commentaires. Repenser mes formations pour les présenter dans un nouveau format d'une journée chacune, car, comme vous me le disiez, j'ai trop de matériels et vous voulez en passer plus de temps sur chaque sujet et les pratiquer sur place avec moi... Alors voilà, c'est fait! ;-))

C) Création de nouvelles récompenses pour moi afin de me récompenser à atteindre certains buts que je me fixe cette année. (Ah! Celle-ci est de loin ma résolution préférée!)

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. Bonne Année 2010 et bon IMMO-SUCCÈS!

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.

Ouf!

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?

Vous avez besoin de motivation et de coaching privé sur mesure pour vos besoins.

Un programme en français avec du matériel et contenu fait pour le Québec et payable en argent canadien.

Informez-vous : 450-661-3480

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



Des nouvelles de Sylvia :

« Au mois de janvier, je quitte pour l'Iran pour aller donner une conférence en immobilier. Oui, vous avez bien lu! Je vous promets de vous raconter mes péripéties à mon retour! ;-)

سیلویا پرو

موضوع سخنرانی: آیا شرکتها خود بدترین مشتری خودشان هستند
 موضوع سمینار اول: نحوه افزایش فروش پروژههای مسکونی از طریق روشهای آسان مشتری‌یابی
 موضوع سمینار دوم: طرح موفق فروش پروژههای مسکونی

Hum, un traducteur SVP?

En attendant, je cherche un programmeur ou un professionnel en informatique qui peut m'aider à intégrer mon nouveau blog dans mon site sans tout le bousiller... Envoyez-moi votre offre de services avec tarifs à: info@immo-succes.com. Offrez-vous un IMMO-SUCCÈS en 2010! Vous le méritez! **Avec affection, Sylvia** »

Les nouveautés IMMO-SUCCÈS du mois

Sylvia part en tournée!

Montréal, Laval, Québec, Estrie, Laurentides et Gatineau en français et Ottawa 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!

(Pour voir le calendrier de tournée, suivez ce lien : [Tournée IMMO-SUCCÈS 2010](#).)

P.S. : Seulement 3 bureaux de plus de 10 agents seront visités par région. Soyez les premiers à réserver avec nous!

Agents, courtiers et courtiers hypothécaire : Voilà votre chance de suivre la formation en vente de Sylvia pendant sa tournée hivernale : **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.


Nous acceptons VISA, MASTERCARD et AMERICAN EXPRESS.

Pour réserver votre place, suivez simplement ce lien : [Tournée IMMO-SUCCÈS 2010](#), et choisissez la plus proche de chez-vous, ou profitez-en pour vous offrir un petit séjour de formation dans une ville éloignée!

P.S. : Puisqu'elle restera quelques jours sur place, il y aura la possibilité de rencontrer Sylvia Perreault en privée pour une consultation spécifique. Informez-vous de ses tarifs avantageux!

P.S. 2 : Toutes nos formations sont maintenant disponibles dans le format d'une journée complète!

Réponses Immo-Succès!

Objection	« Réponse  »	Fermez la discussion et faites signer.
Je veux essayer la compagnie Internet qui s'annonce à la télévision et dans les médias avant de confier la vente de ma maison à un courtier.	© <i>Pourquoi attendre et risquer de perdre les acheteurs sérieux qui cherchent aujourd'hui avec une compagnie comme la mienne? M et Mme Les Vendeurs, désirez-vous faire affaires avec une compagnie que ne détient que très peu de part de marché dans cette industrie? Moi, j'œuvre dans une compagnie qui, en collaboration avec toutes les autres grandes compagnies immobilières regroupées en réseau, représente plus de 90% du marché. N'aimeriez-vous pas faire affaires avec ceux qui ont vraiment accès aux clients pour votre propriété? Faites-moi confiance. Nous visiterons ensembles des propriétés pour vous d'ici quelques mois! ☺ N'est-ce pas ce que vous désirez?</i>	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? ☺ Signez le contrat ici avec moi! ☺☺☺

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 ».