



IMMO-SUCCÈS
POUR TOUS LES PROFESSIONNELS
DU COURTAGE IMMOBILIER.



11 MAI 2010

ÉDITION 3, NUMÉRO 5

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:

«Ma rétribution est une décision d'affaire qui me regarde»

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

« Je ne suis pas négociable car je connais la valeur offerte! »

**Un IMMO-SUCCÈS
chez-vous?
Notre Mini-
conférence fait
jaser!**

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:**

«Aidez-moi à détruire les mythes et les légendes urbaines qui nous causent du tord.»

Agent Immobilier du rêve à la Réalité!
P.325

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

Le IMMO-SUCCÈS du mois de Mai 2010

À lire ce mois-ci : **Je recommande la reconnaissance pour notre rétribution principale...**

Des nouvelles de Sylvia : [La tournée IMMO-SUCCÈS Gatineau et Québec merci!](#)

Je suis dans la région de Montréal ce mois-ci!

Sans oublier : **La réponse**  **Immo-Succès du mois, Bonne lecture!**

Je recommande la reconnaissance comme rétribution principale...

Cet Immo-Succès du mois est largement inspiré par ma tournée IMMO-SUCCÈS à travers la province et les multiples rencontres mémorables que j'y ai faites. J'ai été impressionné par la qualité des agents et courtiers rencontrés, par votre grand dévouement et votre passion pour ce métier et vos clients. Tous les bureaux visités avaient tous un marché qui semblent plus que favorable, mais restent tout de même à travers tous les villes visités, le même discours et les mêmes inquiétudes :

- « Il y a un nouveau type de joueur dans la course dans notre région et on ne connaissait pas cela avant et... il réduit! Et on ne sait pas comment y réagir! »
- « Un tel courtier, une telle agence, ou une telle entreprise dans la région annonce supposément une rétribution bien moindre que la mienne que je demande depuis toujours! »
- « Le vendeur me demande toujours si je suis négociable? »

Il semble que, plus que jamais, le sujet de la rétribution est votre pire cauchemar!

Pourtant, je sais que depuis que ce système de rétribution aux résultats existe, (au moins 100 ans!) quelque soit le pourcentage ou montant que vous annoncerez ou essayerez de présenter 7%, 6%, 5%, 4% ou même 1, 1/4% comme j'ai vu, on cherchera encore et toujours à vous négocier!!!

Oui, en Amérique et aussi à travers le monde, on négocie! On négocie les automobiles, les propriétés, les travaux de rénovations, les services, etc. et j'en passe! On négocie tout! Point!

Alors comme vous êtes payés à commissions et aux résultats et que vous êtes seul devant votre client à défendre et justifier votre taux, il serait peut-être temps qu'on vous rappelle que personne ne vous l'avais caché cet énorme défi de votre profession?

Allez-vous finir par savoir quoi faire face a cela et commencer à vous y habituer un jour???

On sait depuis longtemps qu'a n'importe quel taux, le propriétaire vendeur trouve cela toujours trop cher, de toute façon... de toutes les façons! Donc, pour lui faire plaisir et en reconnaissance qu'il daigne bien vous confier sa propriété à vendre, la seule solution que vous trouvez est de réduire? De plus en plus bas, n'ayant plus de fin a ce cauchemar éveillé et tout cela encouragé par les messages donnés aux consommateurs par les représentants de nos chambres Immobilières, associations et fédérations! On fait le ménage du printemps des « peddlers » et le reste des courtiers... ben... négociez-les!

<http://lapresseaffaires.cyberpresse.ca/economie/grande-entrevue/201004/30/01-4276021-finie-lepoque-des-peddlers.php>

Alors Sylvia! On fait quoi? **On demande maintenant que de la reconnaissance!** Oui! Cela fait tellement plaisir! N'est-ce pas suffisant pour enfin vous convaincre de votre valeur? Avoué on en reçoit toujours beaucoup de nos clients satisfaits! **Et c'est gratuit! Oubliez donc l'argent les amis commencez donc à faire ce métier bénévolement tout simplement!** Cette vraie valeur reste la seule somme que vous accordez tous à vous-même et vos services. Je sais par contre, que ce n'est pas suffisant pour mettre votre pain sur la table! Mais puisque tout le monde le fait, avez-vous vraiment d'autres choix?

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 mercredi! 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

Hum, moi on m'a toujours appris le contraire pour être en affaire, mais je dois être de la veille école? **Alors, si maintenant on mettait un prix à cette valeur, combien vaudrait la reconnaissance?**

Je me sens généreuse et **reconnaissante** de l'accueil reçu partout et je vous offre [un cadeau](#) pour la déterminer! Un classique, écrit et élaboré par le président actuel de votre association, Monsieur François Léger! Une liste exhaustive qu'il m'a gracieusement offert de mettre dans mes livres (Page 289, Tome I et p. 200, Les outils), qui, honnêtement, on lui accordera, est la description parfaite et essentielle du travail d'un agent et de ses responsabilités qu'on devrait faire reconnaître! [80 Actions effectuées par l'agent-inscripteur pour vendre.](#) (Suivre le lien)

J'espère que toute ma reconnaissance remplira vos poches!! ;-)

Je vous souhaite de prendre la route du succès et de ne jamais oublier que vous êtes d'excellents courtiers et agents. (Non négociable ;-0) Vous êtes intègres et motivés. Ne laissez personne croire le contraire, surtout pas vous.

Bon IMMO-SUCCÈS à tous! Sylvia

Des nouvelles de Sylvia!

Pour voir les photos de la tournée : <http://tinyurl.com/27ad574>

Après Gatineau et Québec me re-voici à Montréal! Je continue ma tournée de bureaux à travers le Canada et je vous attends le 6 mai à Montréal et 18 Avril à Brossard, pour ma formation d'une journée « [Parlons Prix!](#) » Seulement 249 \$.* **Votre investissement comprend :** Une journée complète avec moi, auteure et conférencière, 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. **!!!Les places sont limitées et s'envolent vite!!!** **Suivre ce lien pour imprimé le formulaire :** http://www.immo-succes.com/images/ParlonsPrixInscription06_18Mai10.pdf


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!

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

Réponses Immo-Succès!

Objection	« Réponse  »	Fermez la discussion et faites signer.
Dans les journaux, on me dit qu'un agent... c'est négociable?	<p>☺ <i>En effet cela m'attriste beaucoup, on induit constamment les consommateurs à l'erreur de cette façon. Car après que nous ayons conclu la transaction avec tout le doigté et l'expérience que nous avons, on nous apprécie souvent beaucoup plus!</i></p> <p><i>Je suis du type d'agent non négociable car je connais ma valeur et je sais la défendre comme je défendrai votre prix de vente au moment opportun.</i></p> <p><i>M et Mme Les Vendeurs, je crois sincèrement que vous avez peut-être trouvé le bon courtier qui va vous emmener à la conclusion d'une expérience de vente agréable et sans soucis comme vous le désirez. Je suis la bonne personne intermédiaire entre vous et votre acheteur pour faire ce travail et vous serez heureux de me récompenser si je réussis, et de ne rien déboursier si j'échoue!</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 ».