



**IMMO-SUCCÈS**  
POUR TOUS LES PROFESSIONNELS  
DU COURTAGE IMMOBILIER.



17 MARS 2010

ÉDITION 3, NUMÉRO 3

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

[www.immo-succes.com](http://www.immo-succes.com)

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

**Trucs et astuces:**

«Je suis constant dans ma sollicitation, ma prise d'inscription et ainsi constant dans mes ventes!»

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

« J'aime le printemps! »

**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](http://www.immo-succes.com) sous l'onglet **conférences** ou communiquez avec nous au 450-661-3480

**La citation IMMO-SUCCÈS:**

**«Apprenez à  
dire non !**

**Continuez votre chemin et poursuivez vos objectifs, on ne vous en tiendra pas rigueur. »**

Agent Immobilier du rêve à la Réalité! P.209

Copyright © 2009 Immo-Succès © Les éditions Immo-Succès, Canada [www.immo-succes.com](http://www.immo-succes.com)

## **Le IMMO-SUCCÈS du mois de Mars 2010**

À lire ce mois-ci : **Êtes-vous atteint de la fièvre du printemps?**

Des nouvelles de Sylvia : **Heureux problème!**

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

La nouveauté du mois : **La tournée IMMO-SUCCÈS se termine, êtes-vous inscrit? Bonne lecture!**

**Êtes-vous atteint de la fièvre du printemps??**

« Je n'ai pas le temps...je manque de temps... j'ai un coup à donner, j'attrape tout ce qui passe, c'est le printemps! » Ouf! Êtes-vous encore atteint de cette fièvre annuelle?

Un de mes bons clients, dont le [plan d'affaires](#) est fait et qui est, de plus, un inscripteur très constant, rate son appel de [coaching](#). Finalement lorsque je le rejoins, il m'annonce que deux de ses acheteurs de la semaine précédente lui ont été infidèles et qu'il a travaillé pour rien tout le week-end! Lui qui ne travaille jamais la fin de semaine le reste de l'année! Épuisé sans doute, il ne voyait plus clair.

Depuis 2 ans que je travaille avec lui, voici ses résultats :

Agent inscripteur solide, il inscrit 2 à 3 propriétés par mois et en vend bon marché/mauvais marché... 2 par mois, tous les mois!

Moyenne de vente de son marché : 250 000\$

Rétribution moyenne/Transaction : 10 000\$ (Inscrit a 7% en garde 4% : 10 000\$)

2 transactions/mois : 20 000\$ x12 = 240 000\$/année

Un des objectifs de ses séances de coaching; garder une vie équilibré!

Alors pourquoi donc cette panique annuelle?

Peut-être un mauvais pli? Un effet d'entraînement à la vue des autres agents de son bureau qui eux, ne donnent un coup qu'une fois par année, en panique? Le nombre d'appels reçus plus important pendant cette période de l'année?

Ma question : Ayant lui-même un nombre d'inscriptions solide qui, à travers les agents collaborateurs, lui demande plus de travail en cette période de l'année, pourquoi insister à vouloir accrocher tous les acheteurs qui se pointent, en plus?

Je lui ai donc recommandé de référer 25% de ceux-ci à quelqu'un qui débute à son bureau et de concentrer ses efforts à maintenir son rythme de croisière stable; ainsi il n'arrivera pas au printemps épuisé, comme les années auparavant, mais peut-être avec quelques chèques de références qui paieront ses vacances d'été!

Il y a tout de même les ventes du reste de l'année que l'on semble oublier; un agent d'expérience devrait vendre au moins deux (2) à quatre (4) propriétés mensuellement. Une par semaine et dans les mois un peu plus achalandés, il peut s'en faire vendre plusieurs autres, dépendamment de son succès à inscrire. Voilà la clé du succès! Pour cela, il n'y a pas de saisons. Je vous recommande donc d'inscrire des propriétés régulièrement tout au cours de l'année, et ce, en quantité suffisante. Vous pourrez obtenir un bon roulement, sans avoir à attendre au printemps pour recevoir vos premiers chèques de rétribution.

L'importance de votre démarche est donc mise sur le nombre de bonnes inscriptions et non sur le nombre de transactions, qui de toute façon viendront avec les inscriptions.

**On ne peut pas cueillir ce qu'on n'a pas semé.**

Le printemps demeure tout de même, malgré les ventes qui s'échelonnent toute l'année, la période la plus déterminante pour conclure plus d'actes de vente en immobilier. Je ne cesse pourtant jamais de créer de l'action et de prospecter dans les temps morts, car ainsi, je maintiens une base solide d'inscriptions en vigueur et je ne ressens pas les creux et les hauts

## Avez-vous votre copie?



### Achetez la méthode IMMO-SUCCÈS<sup>MC</sup> 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 **2** places disponibles, faite vite!

Informez-vous :  
**450-661-3480**

Copyright © 2009 Immo-Succès © Les éditions Immo-Succès, Laval, Québec, Canada, [www.immo-succes.com](http://www.immo-succes.com)

avec autant d'angoisse comme certains qui ne s'astreignent pas à cette discipline.

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!**

### Des nouvelles de Sylvia!

**J'ai eu un heureux problème!** J'ai manqué de livres! 30 nouvelles boîtes reçues depuis dans mon sous-sol et voilà, c'est reparti! Désolée pour les quelques commandes en retard et merci surtout de continuer à me référer comme étant [la référence en Immobilier au Canada](#). ;-)

**Je suis entrée en studio** pour vous offrir bientôt deux nouveaux CD sur les Affirmations pour les As vendeurs en français et en Anglais ; ils sortiront en même temps que mes 2 nouveaux livres! Je continue ma tournée de bureaux à travers le Canada et je vous attends le 24 et 25 mars à Montréal et Boucherville, pour ma formation d'une journée « [La Prospection sans douleur!](#) »

**On ne lâche pas! A bientôt, Sylvia**

## Les nouveautés IMMO-SUCCÈS du mois

### Informez-vous pour avoir la visite gratuite de Sylvia!

Montréal, Laval, 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 :**

24 mars : Hotel Ruby Foo's, Montréal


25 mars : Hotel de Mortagne, Boucherville

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

**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 acheteur sérieux! | <p>© Pourquoi ne pas avoir déjà signé une offre d'achat avec cet acheteur?</p> <p><i>M et Mme Les Vendeurs, je crois sincèrement que vous avez trouvé peut-être le bon acheteur mais comment l'emmener 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. 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 <b>signer le contrat</b>, afin que je puisse vous aider à obtenir ce que vous désirez. Ne serait-ce pas génial? ☺</p> <p><b>Signez le contrat ici avec moi!</b></p> <p>☺☺☺</p> |

Vous avez des questions, témoignages ou vous désirez plus d'informations, écrivez-nous à : [info@immo-succes.com](mailto: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 ».