



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



4 NOVEMBRE 2010

ÉDITION 3, NUMÉRO 10

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

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

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

**Trucs et astuces:**  
"J'ose!"

« Cher As Vendeur, il y a  
quelqu'un quelque part  
qui a besoin de vous et  
de vos services  
aujourd'hui, allez le  
convaincre! »

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

« Vendre est ma  
passion! »

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

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

Communiquez avec  
nous au 450-661-3480

**La citation  
IMMO-SUCCÈS:**

« Avoir confiance en  
la valeur de vos  
services! »

Agent Immobilier du  
rêve à la Réalité!  
P.276

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

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

À lire ce mois-ci : **Pourquoi on vous choisit?**

Des nouvelles de Sylvia : **Elle est en Iran!!!**

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

## **Pourquoi on vous choisit?**

J'ai appris l'« Art de la vente » très jeune dans le commerce de mon père, et j'ai toujours **aimé ça** voir un consommateur **trouver ce qu'il cherchait en choisissant un de nos produits de qualité.**

Être choisi parmi plusieurs autres est encore plus valorisant lorsqu'on est en compétition pour nos offres de services.

Mais qu'est-ce qui fait la différence aux yeux de votre interlocuteur?

**Sincérité et bonne technique!**

Des éléments essentiels que je crois important pour être un excellent vendeur. Votre sincérité transparaît dans vos paroles et gestes. Sans cet élément important vous perdez votre crédibilité.

Je considère aussi que tout s'apprend si vous le désirez vraiment. Les techniques de base sont simples et souvent évidentes vue la nature humaine et ses variantes; si on prend la peine de s'y attarder on se facilite la tâche. En général, presque tous les livres sur la vente en parlent:

- 1.- Être préparé.
- 2.- Connaitre votre produit et marché sur le bout des doigts.
- 3.- Présenter et parler avec assurance
- 4.- Répondre avec tact et sincérité aux objections en respectant vos valeurs.
- 5.- Demander avec fermeté un engagement.
- 6.- Conclure l'entretien avec solidité.

Malgré le mythe qu'on nous reproche, **nous ne vendons pas du tout à pression; en fait, nous osons demander!**

La différence est énorme et peut porter à confusion dans la tête des consommateurs. Pourtant, c'est ce qu'ils attendent de nous. Un petit élan, un encouragement, une petite poussée d'assurance et surtout une réponse à leurs besoins. Et devinez quoi? **Ils achètent!**

L'art de vendre sera plutôt axé sur notre capacité à cerner leurs besoins et de trouver la proposition qui convient à leurs désirs, à les rassurer et les accompagner dans leur démarche, pour finalement oser demander : « Est-ce que c'est ce que vous recherchez? ». - Oui. « Alors, signons une entente immédiatement! ».

Pas plus compliqué que cela!

Persuadez-vous!

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

Immense **IMMO-SUCCÈS** à tous! Sylvia

## Avez-vous votre copie?



Achetez la méthode  
**IMMO-SUCCÈS<sup>MC</sup>**  
Seulement 155\$ CAD\*  
Consultez notre site  
sous l'onglet [boutique](#)

### COACHING

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 aimeriez avoir Sylvia pour votre propre coach privé?  
Informez-vous :  
**450-661-3480**

Vos outils Gratuits  
**IMMO-SUCCÈS :**  
**Plan d'affaires Immo-Succès**  
**Mon budget Immo-Succès**  
[Capsules vidéos](#)



Copyright © 2010 Immo-Succès © Les éditions Immo-Succès, Laval, Québec, Canada,  
[www.immo-succes.com](http://www.immo-succes.com)

## Des nouvelles de Sylvia!

Je continue ma tournée de bureaux cet hiver : **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 de votre région à réserver avec nous! 450-661-3480

Pour voir quelques photos de la tournée voir ma page FaceBook ou suivez ce lien :  
<http://tinyurl.com/27ad574>

J'espère visiter votre bureau bientôt ! **On ne lâche pas! A bientôt, Sylvia**

## Les nouveautés IMMO-SUCCÈS du mois

Je quitte pour l'Iran pour donner des formations en vente et présenter ma conférence motivante à des groupes de gens d'affaires de toutes les industries possibles!

J'ai hâte de vous raconter mon voyage à mon retour!

Salam!

## Aidez-moi à vous aider!

Vous voulez plus d'inscriptions et de transactions?  
Vous recherchez une **Conférencière Motivante et Expérimentée en Vente?**

La grande expérience professionnelle de Sylvia de même que ses qualités personnelles et son dynamisme font d'elle la candidate idéale pour offrir la motivation en vente dont bien des Courtiers et Agents performants ont besoin.

**Veillez nous contacter pour en savoir plus en composant le**

**1-450-661-3480**


**[info@immo-succes.com](mailto:info@immo-succes.com)**

### Témoignages du mois:

*Merci Sylvia pour la belle journée de formation "Parlons prix"...J'en apprend toujours sur les dernières nouveautés sur le marché pour nous simplifier la vie et gagner du temps. J'ai particulièrement apprécié les indications que tu nous donnes pour nous sortir de mauvais pas (ex: client qui veut renégocier la rétributi* **Louise Pouliot: Courtier immobilier Sutton en Estrie.**

[Lire la suite...](#)

### **Réponses Immo-Succès!**

Objection	« Réponse  »	Fermez la discussion et faites signer.
<b>Vous êtes tous des vendeurs à pression!</b>	<p>☺ Pourtant, vous achetez tous les jours une idée, une opinion, un produit et vous êtes conseillé par quelqu'un qui vous fait sa vente! Osez vous demander un engagement n'est pas une pression quand vous désirez ce service! Mais peut le paraître quand vous en êtes moins sur! Je vous comprends mais... Je suis fière d'être un vendeur et j'ai hâte d'influencer positivement votre prochain acheteur à l'idée d'acheter votre propriété! <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.</i> ☺ <i>N'est-ce pas ce que vous désirez?</i></p>	<p>Alors <b>signons le contrat maintenant</b>, afin que je puisse vous aider à obtenir ce que vous désirez. Ne serait-ce pas génial? ☺ <b>Signez le contrat ici avec moi!</b> ☺☺☺</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 ».