



IMMO-SUCCÈS
POUR TOUS LES PROFESSIONNELS
DU COURTAGE IMMOBILIER.



7 OCTOBRE 2010

ÉDITION 3, NUMÉRO 9

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

www.immo-succes.com

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

Trucs et astuces:

«C'est important que vos acheteurs sentent que c'est eux qui décident et font le bon choix.»

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

«La qualité de vos services et la façon de les vendre est la clé du succès!»

**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:

«Nous ne vendons pas du tout à pression, en fait, nous osons demander! »

Agent Immobilier de la Réalité aux Rêves!
P.37

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

Le IMMO-SUCCÈS du mois de Octobre 2010

À lire ce mois-ci : **Pesez-vous vos mots?**

Des nouvelles de Sylvia : **C'est le temps des formations!**

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

Pesez-vous vos mots?

Un As Vendeur le fait! S'exprimer avec une attitude positive fait toute la différence en vente. On ne se la cache pas, il y a des mots qui font un peu peur dans notre jargon immobilier! On doit les utiliser en vente au moment opportun et savoir les varier et les doser à la mesure de la maturité d'achat possible de notre prospect.

Voici un aperçu de «mots lourds de sens»:

Les expressions et mots à éviter :	Remplacez-les par les expressions positives suivantes:
Coût ou prix	Investissement, valeur demandée
Dépôt ou acompte	Investissement initial, avance de courtoisie
Paiement mensuel	Investissement mensuel
Contrat	Formule d'entente ou d'accord, document écrit qui reflète le désir des 2 parties
Combien ça vaut? (Valeur)	Voici ce qu'un acheteur pourrait payer aujourd'hui pour un produit comme le vôtre
Tenter de vendre	Chercher un acheteur
Vendre (aux vendeurs)	Trouver un acheteur
Acheter	Acquérir ou posséder, obtenir
Vendre (aux acheteurs)	Faire acquérir, faire bénéficier, conseiller de vendre, offrir, proposer
Vente	Transaction, accord, arrangement, engagement, entente, un marché
Signer	Approuver, autoriser, inscrire, valider, collaborer
La vente, « Pitch », baratin	Présentation, démonstration
Deal	Opportunité, possibilité, occasion, aubaine
Sollicitation	Prospection, relation, réseautage

Il est important de comprendre que notre intention n'est pas de mentir à nos clients mais de bien établir et suivre leur évolution de décision.

Plus vous utilisez des expressions qui ont un sens engagé mais positif, plus vous avez des chances de réussir votre transaction. Ne pas oublier qu'il veut entendre aussi ses mots! Vous donnerez ainsi à votre client une chance d'apprivoiser sa grande décision.

Les mots plus lourds de sens seront utilisés seulement quand leur maturité d'achat ou de vente sera acquise. Question de ne pas les effaroucher au tout début et surtout bien préparer le terrain et les disposer à l'engagement!

L'émotion transmise avec ses mots comptera aussi beaucoup dans votre message:

Votre neutralité démontrera de l'indifférence.

Le trop d'enthousiasme démontrera une survente.

De l'impatience et de l'intolérance démontreront peu d'empathie.

Bref, il s'agit de mesurer la perception de l'autre face à vous-même et de votre demande d'engagement et y allez avec poids et mesures mais surtout respect!

Je vous souhaite de prendre la route du succès et de ne jamais oublier que vous êtes d'excellents courtiers et agents et vendeurs! Vous êtes intègres et motivés. Ne laissez personne croire le contraire, surtout pas vous. Bon **IMMO-SUCCÈS à tous!** Sylvia

Avez-vous votre copie?



Achetez la méthode
IMMO-SUCCÈS^{MC}
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 comme coach privé personnel?
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

Des nouvelles de Sylvia!

C'est le temps des formations!

Avez-vous les moyens de passer à coté de nos formations? Je continue notre superbe [programmation](#) d'automne; inscrivez-vous rapidement car les places limitées d'envolent rapidement.

14 Octobre 2010- De retour! Prospection sans douleur!

28 Octobre 2010- Parlons Prix!

Montreal: Hotel Ruby Foo's, Rue Décarie, Montréal

[Suivre ce lien pour les dates et pour imprimer vite le formulaire d'inscription! Ici!](#) Ou pour plus d'informations:
info@immo-succes.com - 450-661-3480



On prépare mon voyage en Iran!

<http://irmba.org/webui/page.aspx?id=21>

Les nouveautés IMMO-SUCCÈS du mois

Je continue ma tournée de bureaux ce mois-ci : 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 les photos de la tournée : <http://tinyurl.com/27ad574>

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

Vous voulez plus d'inscriptions et de transactions? Vous recherchez une Conférencière Motivante et expérimentée en Immobilier?

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

Témoignage du mois:

UNE FORMATION TRES INTERESSANTE, BIEN ORGANISÉE, BEAUCOUP D'EXEMPLES PRATIQUES ET SURTOUT TRES MOTIVANTE! UN GRAND MERCI.
Paulina Zamfir, Re/Max IMMO-CONTACT INC.

Réponses Immo-Succès!

Objection	« Réponse  »	Fermez la discussion et faites signer.
Vous avez toujours de belles paroles, vous les vendeurs!	☺ En effet, il nous en faut pour convaincre votre acheteur! 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 avec sincérité comme vous le désirez.</i> ☺ <i>N'est-ce pas ce que vous désirez?</i>	Alors signons le contrat maintenant , 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 ».