



Sylvia Perreault et Immo-Succès présente

Les 15  
Fondements de  
Réussites en  
Immobilier



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

# La méthode Immo-Succès!



Obtenez un  
**IMMO-SUCCÈS!**

Grâce aux deux guides complets  
pour les professionnels  
du courtage immobilier  
et son  
recueil d'Outils IMMO-SUCCÈS!



Informez-vous de nos programmes exclusifs de coaching  
« Le Club Immo-Succès »

Une approche pratique du  
métier et la méthode  
gagnante pour inscrire et  
vendre !



Un esprit de gagnant et  
une fierté d'être agent !



Conference and coaching  
also offered,  
please call us for more  
details

[www.immo-succes.com](http://www.immo-succes.com)  
(450) 661-3480

## Les 15 fondements d'Immo-Succès <sup>MC</sup>

1. Révisez votre budget et plan d'affaire à tous les débuts d'année.
2. Votre taux de rétribution est non négociable.
3. Vous êtes incontestablement intègre et professionnel.
4. Vous êtes en affaires pour faire de l'argent si bien que votre marge de profit doit être d'au moins les 2/3 de votre chiffre d'affaires.
5. Les 2/3 de votre chiffre d'affaires doit provenir de la vente de vos inscriptions. Ainsi seulement 1/3 provient des ventes faites en tant que collaborateur.
6. Les références de vos anciens clients et cercles d'influence doivent représenter, avec les années, plus de la moitié de votre chiffre d'affaires. Vous devez donc prospecter celles-ci régulièrement, en plus de trouver de nouveaux clients pour augmenter cette banque de références.
7. Vous obtenez au moins une inscription pour deux rendez-vous d'inscription.
8. Il faut établir un minimum d'heure de prospection par semaine, soit au moins une heure par jour ou 10 contacts faits en personne.
9. Pratiquez à tous les jours travaillés vos questions , vos réponses , votre savoir-faire.
10. Tous les rendez-vous doivent être pré-qualifiés.
11. Il est prouvé que le plus grand nombre d'inscriptions prises par année augmenteront finalement le nombre de ventes par année.
12. Embauche une adjointe quand vous atteignez plus de succès et que vous vous sentez débordé par l'ampleur de la tâche administrative, ainsi l'excellent service que vous donnez n'en souffrira pas et vous pourrez vous concentrer sur ce qui est le plus payant pour vous, soit votre prospection.
13. Prenez obligatoirement un minimum de 4 semaines de vacances par année.
14. Assistez à au moins 4 conférences **Immo-Succès** ou activités de formation en immobilier par année.
15. Vous êtes fier d'être un Courtier immobilier et vous le faites savoir!

Bon Immo-Succès et rappelez-vous:

**« Personne ne peut déterminer plus que vous-même, l'ampleur de votre Immo-Succès! »**