



IMMO-SUCCÈS

POUR TOUS LES PROFESSIONNELLS
DU COURTAGE IMMOBILIER.



ÉDITION 1, NUMÉRO 6

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

Le IMMO-SUCCÈS du mois d'avril 2008

A lire ce mois-ci !

L'article du mois : S'il y a des pommes pourries dans le pommier, l'arbre n'est pas à abattre !

NOUVEAU Émission radio ! Le 12 mai prochain, [je serai l'invitée de Annie Lessard à l'émission Annie Le Soir !](#)

Les Réponses  Immo-Succès !

S'il y a des pommes pourries dans le pommier, l'arbre n'est pas à abattre !

Comme à chaque année à cette période-ci, nous sommes dans la visée des journalistes.

Reportage à *J.E.* ou à *La facture*, articles de journaux ou de magazines, notre réputation est attaquée indéfiniment... C'est réellement le retour du printemps !

Infiniment contestable !

Ceux qui me connaissent savent déjà que je ne suis « pas arrêtable » lorsqu'il s'agit de parler d'immobilier et de notre profession. Il était mieux pour moi de mettre le tout par écrit afin d'agrandir ma tribune et de vous en faire profiter, mais surtout afin de vous faire réagir!

Vous devriez voir combien je suis offusquée à chaque fois qu'il y a un article sur le fameux sujet « Vendre sa maison avec ou sans agent » qui revient bi-annuellement dans les pages des médias écrits. Et que dire de mon impuissance face aux mythes et légendes urbaines véhiculés par ces médias qui circulent encore et encore...

- Ils sont négociables...
- Ils sont trop payés pour ce qu'ils font...
- Ils sont incompetents...
- Ils font de l'argent facile sur le dos des consommateurs...

Vous remarquerez que ce sont les mêmes intervenants du métier qui sont interviewés à chaque fois :

Un notaire, un inspecteur ou un courtier à escompte qui prêche pour sa paroisse, ou encore un agent qui ne possède aucune autorité de la part de ses pairs pour parler en leur nom. Et ce, avec un manque total de solidarité commune et de professionnalisme tentant de s'acquérir une notoriété dans les médias, sans se préoccuper de bien connaître les dossiers et les enjeux concernés.



Achetez la méthode IMMO-SUCCÈS^{MC} au complet !
(Inclut les 2 volumes et Le Coffre à Outils de la méthode IMMO-SUCCÈS + 3 PRIMES!)

Agent Immobilier, du rêve à la réalité. Tome I

Agent Immobilier, de la réalité aux rêves. Tome II

Les outils IMMO-SUCCÈS *
+ EN PRIMES :

L'aide-mémoire des questions



(Format 8½ x 11)

Le signet aide-mémoire des

questions



et

Un coupon donnant droit à une consultation téléphonique de 45 minutes gratuite avec l'auteure.

Seulement 135,00\$ CAD*

Pour plus d'information, consultez le site www.immo-succes.com sous l'onglet [boutique](#).

Copyright © 2008 Immo-Succès ©
Les éditions Immo-Succès, Laval,
Québec, Canada, www.immo-succes.com

*Taxes et frais de livraison en sus.
Carte de crédit acceptée. Délai de livraison de 1 à 2 semaines.

Trucs et astuces:

Savoir quel est le chapeau qu'on porte et s'en tenir à celui-ci est un défi dans ce métier.

La citation IMMO-SUCCÈS !

"Débrouillez vous pour dépenser moins d'argent que vous n'en gagnez, ou si cela ne marche pas, gagner plus d'argent que vous n'en dépensez."Ernie Zelinski

Affirmations IMMO-SUCCÈS !

Mon apport est pour le bien de notre profession!

Copyright © 2008 Immo-Succès ©
Les éditions Immo-Succès, Laval,
Québec, Canada, www.immo-succes.com

Nouveau !

**Congrès ACAIQ
Rencontrer l'auteur!**

**Nous serons au salon
des exposants le 14 et
15 avril 2008**

**CONFÉRENCE
Cultivez la fierté d'être
un agent immobilier !**

Conférence d'environ
1h30 qui peut être donnée
dans votre région ou à
votre bureau. Pour plus
d'information, consultez

Voici deux résultats d'une enquête qui pourraient vous intéresser ou, du moins, vous faire sourire. C'est le résultat d'une étude de la firme Léger Marketing réalisée en 2006. (Journaliste = 49% de la population leur font confiance / Agent Immobilier = 42%, (donc juste 7% de différence...) <http://legermarketing.com/documents/spclm/060320fr.pdf>

« Le *Baromètre des professions 2006* est le résultat d'une enquête téléphonique menée auprès de 1500 Canadiens de plus de 18 ans entre le 14 et le 19 février 2006. Les résultats ont été pondérés en fonction de la région d'origine des répondants, de leur sexe et de la langue parlée à la maison. La marge d'erreur du sondage est de 2,6 %, 19 fois sur 20. »

Il est aussi intéressant de constater que la confiance du consommateur est à la hausse en notre faveur !

Autant que les médias cherchent à protéger et à mettre en garde le consommateur, ils cherchent aussi des éléments nouveaux et sensationnels.

C'est entendu de tous qu'il y a place à amélioration dans notre profession, mais contre toutes nos attentes, nos associations répètent la même chose eux aussi :

- « **Ils sont négociables les agents** »
- « **La commission, ça se négocie** »
- « **Certains agents sont parfois maladroits, oui, mais nous avons un fond avec beaucoup d'argent dedans que nous annonçons à gros budget pour vous indemniser contre ses abominables !** »

Tristement, avec ces affirmations surprenantes, et parfois, un léger manque de dosage sur la promotion de leurs services et de leurs responsabilités envers le public, ils véhiculent malgré nous que nous sommes tous des incompetents et qu'on se doit de protéger les consommateurs contre nous !

Pourtant, nous aimerions seulement avoir des organismes représentatifs de notre fierté et qui sauraient répondre :

- **Oui, mais ils le valent !**
- **Attendez-vous à payer le prix pour un agent d'expérience!**
- **Il n'y a qu'un seul professionnel apte à bien vendre votre propriété et se sont nos agents et courtiers immobiliers du Québec.**

Nous attendons d'eux qu'ils véhiculent des messages sincères qui concèdent notre bonne réputation et qui renforcent notre crédibilité. Je dois tout de même leur accorder qu'ils ont pris, dernièrement, l'initiative de publier dans les grands médias une série de publi-reportages en notre faveur. Bravo !

On doit tout de même admettre que la tâche de redorer notre profession ne se sera jamais facile.

Lorsque que j'entends les critiques et les négativistes dénigrer notre métier et dire que nous ne méritons pas notre commission, je me dis que j'ai encore « bien de l'ouvrage à faire » ! Je me dis aussi qu'il est peut-être temps que je vous demande de l'aide !

Êtes-vous d'accord ? Voulez-vous m'aider à éliminer ces incompréhensions ?

Changer votre attitude et soyez fiers de qui vous êtes. Augmenté votre taux de professionnalisme!

Le taux de rétribution est une décision d'affaires qui, **grâce à vos compétences**, vous assure une rentabilité et un profit qui vous permettra d'atteindre vos rêves avec un sentiment de réussite et une grande fierté !

Donc, non négociable.

le site www.immo-succes.com sous l'onglet **conférences** ou communiquer avec nous .

Copyright © 2008 Immo-Succès ©
Les éditions Immo-Succès, Laval,
Québec, Canada, www.immo-succes.com

Ouf !

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 avez besoin de Coaching !

Informez-vous [Coaching](#)

Besoins de motivation?
Surveillez nos formations IMMO-SUCCÈS dans votre région [Événements](#)

Plusieurs programmes abordables disponibles !

Copyright © 2008 Immo-Succès ©
Les éditions Immo-Succès, Laval,
Québec, Canada, www.immo-succes.com

Je sais que je peux maintenant compter sur vous pour faire passer le message.

Soyez les premiers ambassadeurs de votre profession. Augmentez vos compétences, suivez des formations et impliquez-vous !

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 !
Sylvia

Les nouveautés IMMO-SUCCÈS!

NOUVEAU

Le Coaching IMMO-SUCCÈS

Plusieurs d'entrevous, après avoir goûté à votre session de coaching gratuite offerte avec l'achat de la méthode Immo-Succès, ont démontré un intérêt à propos du coaching personnalisé.

Nous sommes maintenant en mesure de vous offrir un programme éprouvé et structuré en fonction de vos besoins et attentes selon la méthode IMMO-SUCCÈS.

Pour plus d'information à ce sujet et pour s'inscrire à ce programme des agents à succès, voir sous l'onglet [Coaching](#) sur notre site et veuillez communiquer avec nous au 450-661-3480 ou nous écrire à info@immo-succes.com.

Prochain événement à venir :

RockDétente 107,3

Je vous annonce **en primeur**, que je serai l'invitée d'Annie Lessard, lundi soir, **le 12 mai, de 19h30 à 22h**, dans le cadre de son émission radiophonique ***Annie Le Soir*** au 107,3, Montreal et diffusé partout au Québec via leur antenne.

RockDétente 107,3 <http://www.rockdetente.com/lecteur/player.php?Station=cite#Main>

Offert aussi en baladodiffusion :

http://www.rockdetente.com/podcasting_xml/annie_le_soir.xml

Réponses Immo-Succès du mois !

Objections	.. Réponse 	Fermer la discussion et faites signer.
Nous voulons que vous coupiez votre commission.	Non... 😊 Avez-vous d'autres questions? (La fermeté est essentielle) Il a le droit de s'essayer et à vous de garder le sourire 😊 Ne montrez aucun signe d'insécurité, votre confiance en vous paiera!	Signons le contrat ensemble et je vous prouverai que je la mérite. Signez ici le contrat! 😊😊

Vous avez des questions, témoignages ou vous désirez plus d'informations,

écrivez-moi au : 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.

Répondre à ce courriel en indiquant dans la boîte objet : « SVP Désabonner ».

Copyright © 2008 Immo-Succès © Les éditions Immo-Succès, Laval, Québec, Canada, www.immo-succes.com