

Merci ma  
ge



**IMMO-SUCCÈS**

POUR TOUS LES PROFESSIONNELS  
DU COURTAGE IMMOBILIER.



10 AVRIL 2009

ÉDITION 2, NUMÉRO 5

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

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

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

**Trucs et astuces:**

«Un premier truc pour augmenter l'efficacité de ces affirmations est de les afficher dans un endroit où on est en mesure de les visualiser régulièrement. »

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

«Les affirmations me nourrissent intérieurement et me donnent la force de me surpasser. »

**Un IMMO-SUCCÈS  
Chez-vous?**

Notre conférence :

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

Conférence d'environ 60 minutes 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

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

**Le IMMO-SUCCÈS du mois d'Avril 2009**

À lire ce mois-ci : **Êtes-vous votre pire client?**

Sans oublier : **La Réponse** 🐾 **Immo-Succès du mois!**

À mettre à votre agenda du mois: **TÉLÉ-SEMINAIRE IMMO-SUCCÈS :**

**"Développez une stratégie gagnante dans un marché difficile" le 16 avril 2009 – 19, 95\$**

**Êtes-vous votre pire client?**

Lorsque je vous *coach* ou lors de mes formations, c'est toujours avec tristesse que je réalise combien l'image négative généralisée et galvaudée que l'on fait de vous en tant que « *vendeurs à commissions* » est très ancrée en vous, aux points de vous faire oublier les bons services que vous offrez. Une question importante s'impose: **Achèteriez-vous vos propres services?**

Je le dis souvent, une des grandes difficultés d'avoir à vendre ses services et ses conseils est de savoir éteindre notre petite voix intérieure, celle que j'aime bien appeler "La Maudite" (voir la conférence « *Un esprit gagnant et la fierté d'être agent!* »). Avec elle, le doute s'installe et nous devenons étonnamment notre pire client. Nous ne croyons plus à ce que nous disons et surtout, nous ne voulons pas offrir ce que nous avons horreur de recevoir nous même, soit des offres non sollicitées, du service pourri ou bâclé, des coûts exorbitants et de l'incompétence. Une mauvaise réputation que les vendeurs ont le plaisir de nous servir régulièrement en objections, n'est-ce pas ?

Cette image négative est malheureusement suffisante pour vous faire douter de votre valeur et de votre expérience et pour vous faire haïr la sollicitation pour toujours. Pourtant, vous devez avoir confiance en vous pour performer et pour faire valoir vos services. C'est l'essence même d'être un bon vendeur!

Le malheur est que si les vendeurs refusent vos offres de services, vous vous sentez attaqué personnellement et vous rationalisez l'expérience vécue avec vos propres schèmes de valeurs et de croyances qui ne sont parfois pas mieux que ceux des vendeurs.

Pour vous aider à solutionner ce mal des vendeurs, voici donc, dans le premier d'une série de trois articles, un des pièges qui vous fait douter de votre capacité et qui vous empêche d'évoluer positivement et de savoir vendre vos services d'abord à vous-même.

**Les Perceptions**

*Extrait de la définition de l'encyclopédie en ligne Wikipédia:*

« La perception est le phénomène physio-psychologique qui relie le vivant au monde et à l'environnement par l'intermédiaire des sens. Le mot **perception** a un double sens : il désigne soit l'activité de perception par les sens et par l'esprit, soit le résultat de cette activité. En psychologie, la **perception** est le processus de recueil et de traitement de l'information sensorielle. La perception d'une situation fait appel à la fois aux sens, à l'esprit et au temps. La perception d'une situation complexe peut être entravée par des

**Plus de 1500 volumes  
et CD vendus en  
quelques mois!  
Avez-vous votre  
copie?**



**Achetez la méthode IMMO-SUCCÈS<sup>MC</sup> au complet**

(Inclut 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'information, 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.

**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?

**Offrez-vous un cadeau d'affaires!**

**Besoin de motivation et de Coaching?**

Informez-vous :

**450-661-3480**

**Plusieurs programmes abordables et accessibles sont disponibles de partout au Canada!**

**biais cognitifs** comme la pensée, l'ignorance et les croyances. Le phénomène qui peut entraver la perception juste d'une situation est particulier à la mémoire et à l'illusion. »

Votre perception envers les autres et envers vous-mêmes crée des filtres qu'il faut se méfier aux premiers abords. Vous ne voulez pas déplaire à personne. Les messages mal interprétés ne vous permettent pas d'obtenir l'assurance que vous méritez. Et que dire de la perception des autres envers vous qui vous reste parfois marquée au fer rouge? Recevoir un rejet fait toujours mal et cela nous fait malheureusement oublier les autres clients qui nous apprécient. L'être humain est ainsi fait et il y aura toujours un combat intérieur à faire afin de se rappeler à tout moment notre valeur réelle.

J'ai reçu ma première leçon de vente vers l'âge de 12 ans. Je travaillais alors au magasin de chaussures de mon père. Il me demandait d'épousseter les sacs à main sur les étalages pendant qu'il s'occupait de vendre des chaussures à ses clientes. Ingénieur, il assoyait toujours ses clientes devant le présentoir de sacs à main et lorsqu'une cliente essayait une chaussure, je devais prendre un sac s'adjacent et l'épousseté subtilement devant elle. Il me donnait 25 cents pour chaque sac à main vendu de cette façon! Évidemment, pour chaque chaussure essayée, plusieurs choix de sacs s'offraient aux clientes et j'ai appris que les sacs que je croyais être les bons n'étaient pas toujours ceux choisis par les clientes... Époussetant avec vigueur toutes celles que je trouvais, vous pouvez être certains que le présentoir à sacoche était immaculé à la fin de la journée!

Malgré ma détermination, ce petit subterfuge ne fonctionnait pas toujours. Je restais toujours déçue lorsqu'une cliente repartait les mains vides nonobstant le grand choix qui s'offrait à elle. Même si mes poches étaient remplies de 25 sous, rien ne réussissait à m'enlever le gout amer de la défaite sur le moment. Mon père me fit alors réaliser la mauvaise perception qui m'aveuglait. Il me fit voir que la vente est un jeu de nombre : Il faut toujours tenter notre chance à maintes reprises, même si on obtient plusieurs refus, parce qu'au bout du compte, ce n'est que le résultat final qui compte. Je devais seulement me souvenir que plusieurs clientes étaient reparties avec des ensembles souliers/sacs à main cette journée-là et ce, grâce à moi, et que ma récompense était maintenant d'aller à la bonbonnerie dépenser mon premier salaire si passionnément gagné!

De cette expérience, j'ai appris qu'à chaque fois que je sollicite, il y a une personne à quelque part qui a besoin de mes services. C'est cette personne-là, seulement celle-là, qui devrait me convaincre de mon utilité et de ma valeur au bout du compte. Il faut savoir oublier tous les autres qui ne sont pas encore prêts à faire affaires avec nous.

Il faut donc respecter que le client doit faire son propre cheminement d'achat et que ce choix peut être différent de celui que nous voudrions lui faire prendre. Il faut croire qu'il n'y a aucune attaque dirigée vers nos compétences personnelles. Si nous nous refermons et que nous en doutons, nous ne collaborerons plus que par principe d'orgueil mal placé. Il sera difficile de faire avec après. Combien de fois avons-nous réalisé avec stupéfaction que ce même client qui refusait nos services il y a à peine une semaine, signait aujourd'hui un contrat avec notre compétiteur? Ce client a juste cheminé à son propre rythme et avec ses propres besoins. Nous aurions peut-être dû le rappeler au lieu de se faire accroire qu'il ne voulait plus rien savoir de nous personnellement.

Les affirmations positives aident grandement à retrouver la confiance en nous lorsque nécessaire et nous permet de croire en notre valeur et en nos services offerts.

Si vous achèteriez vous-même vos services, il est inévitable que d'autres personnes le fassent aussi. Ayez donc confiance en vous et en votre valeur.

Vendez-vous à vous-même d'abord et éteignez ensuite cette maudite voix intérieure afin de réussir à trouver les bons clients qui désirent faire affaire avec 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**

**La citation IMMO-SUCCÈS:**

«J'observe, avec l'expérience, que la passion requise pour exercer cette belle profession, doit être déjà en soi... Par passion, j'entends celle de vouloir rendre service, de se vendre et d'être une référence en matière d'immobilier, mais sans oublier la plus importante, celle d'aimer les gens et leurs propriétés ! » Tome I

**Nous aussi nous détestons les pourriels.** Nous n'autorisons pas le recueil, l'extraction ou la collecte d'adresses de messagerie ou autres informations auprès de nos services ou par l'entremise de ceux-ci. Par ailleurs, nous n'autorisons pas les tiers à utiliser nos services afin de recueillir, compiler ou obtenir des informations relatives à nos clients ou à nos prospects, y compris, sans limitation aucune, leurs adresses de messagerie qui constituent des informations confidentielles.

S.V.P. Ajoutez [info@immo-succes.com](mailto:info@immo-succes.com) à votre carnet d'adresse de serveur de courriels pour ne pas avoir de la difficulté à recevoir votre IMMO-SUCCES DU MOIS!

Please add "[Info@immo-succes.com](mailto:Info@immo-succes.com)" to your whitelist or address book in your e-mail program, so that you have no trouble receiving future issues!

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 courriels vous pouvez annuler votre inscription. Répondre à ce courriel en indiquant dans la boîte objet : « SVP Désabonner ».

Si vous recevez en double nos courriels, veuillez nous en excuser et nous en faire part. Nous ferons les corrections nécessaires immédiatement.

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

# Les nouveautés IMMO-SUCCÈS du mois !

**TÉLÉ-SÉMINAIRES IMMO-SUCCES 16 Avril 2009 à 11h Est**

**« Développez une stratégie gagnante dans un marché difficile » pour 19,95\$!**

Imprimez ce [formulaire pour le 16 Avril 09](#)

**Le climat économique et les nouvelles pessimistes des médias vous indisposent et vous affectent?**

**Durant cet appel, apprenez comment vous reprendre, rebondir et surmonter les épreuves et les crises du marché. Sachez résister au négativisme et vous dépasser pour continuer à vivre et à travailler le mieux possible, en prenant profit des circonstances.**

**Développez des actions payantes à court terme.**

**Découvrez:**

1. Les sources de motivations
2. Les actions créatrices de revenus dans ce contexte.
3. Le potentiel de trouver de nouveaux clients dans ce marché.

**Les trucs de champions pour rester au dessus du marché!**

**À NOTER : IMMO-SUCCÈS garantit la tenue de ses événements, quelque soit le nombre d'inscriptions.**

**Vous n'aimez-pas lire?** Maintenant disponible : CD ou MP3 à écouter!




**NOS TÉLÉ-SÉMINAIRE IMMO-SUCCÈS:**

1. "Les affirmations IMMO-SUCCÈS!"
2. "Planifier votre année avec un Immo-Succès "
3. "Comment obtenir l'inscription à tous coups"
4. "Comment convaincre et vendre!"

**Bientôt: «Développer une stratégie gagnante dans un marché difficile»**

**COÛT:** 19.95\$ en Version mp3 / COÛT: 29.95\$ en version CD (incluant la livraison plus taxes applicables au Québec) **Achetez ici :** [Boutique IMMO-SUCCES](#).

## Réponses Immo-Succès!

Objections	.. Réponse .. 	Fermez la discussion et faites signer.
<b>Je ne vous connais pas et vous n'avez vendu aucune propriété dans mon quartier</b>	<p>☺Je comprends votre préoccupation... La raison pour laquelle vous allez me choisir maintenant, c'est que ma compagnie a des propriétés à vendre partout dans votre quartier... Et vous sentez que je vais vraiment travailler pour vous.</p> <p>Ce qui veut dire que lorsque vous allez signer le contrat avec moi ce soir, nous allons exposer votre propriété à des acheteurs potentiels dans tout le secteur et plus encore, grâce au système M.L.S et à notre site internet... Réalisez-vous combien est importante cette visibilité? ☺</p> <p>N'est-ce pas ce que vous désirez?</p>	<p>C'est pour cela que tout ce qu'il nous reste à faire... est de tout simplement <b>signer le contrat...</b> pour que je puisse vous aider à obtenir ce que vous voulez... dans les délais que vous désirez... Ne serait-ce pas génial? ☺</p> <p><b>Signez le contrat avec moi!</b></p> <p>☺☺☺</p>

**Vous avez des questions, témoignages ou vous désirez plus d'informations, écrivez-moi au : [info@immo-succes.com](mailto:info@immo-succes.com)**