



IMMO-SUCCÈS

POUR TOUS LES PROFESSIONNELLS
DU COURTAGE IMMOBILIER.



ÉDITION 1, NUMÉRO 2

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

Truc et astuce:

« Assurez-vous de vous offrir un vrai cadeau pour vous durant le temps des fêtes...

Achetez les trois volumes qui vous donneront un **IMMO-SUCCÈS !**

La citation IMMO-SUCCÈS !

«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.»

Affirmation IMMO-SUCCÈS !

J'encourage et je partage, c'est la richesse de mon savoir et de mon expérience que je laisse en héritage!


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

Le IMMO-SUCCÈS de décembre 2007

A lire ce mois-ci !

L'article du mois : **Saviez-vous que:**

NOUVEAU

- Mes volumes IMMO-SUCCÈS !
- Les Réponses  Immo-Succès !
(Voir les détails plus bas)

Saviez-vous que:

Évolution des nouveaux membres par rapport au nombre d'années d'expérience

Promotion	Diplômés	% des diplômés réalisés après 1 an et plus :									
		1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	6 ans	7 ans	8 ans	9 ans	10 ans
1997	1 145	16,72	42,97	50,02	47,34	42,42	40,79	36,21	37,03	35,63	33,29
1998	1 371	16,53	43,99	57,94	50,51	48,10	45,98	44,11	41,95	40,94	
1999	1 091	15,81	44,14	55,13	50,72	49,86	46,60	44,30	41,71		
2000	1 333	15,69	46,07	59,42	56,71	51,49	48,78	44,91			
2001	1 139	17,09	47,34	62,33	59,09	53,20	48,99	44,91			
2002	1 084	16,43	43,84	45,86	45,86	45,86	39,41				
2003	1 030	13,52	32,40	53,50	50,43						
2004	1 033	14,00	46,21	60,31							
2005	1 240	16,90	44,87								
2006	1 416	11,29									
Moyenne (%)		14,63	47,34	60,03	54,74	50,14	46,23	43,14	40,22	38,29	33,89

Source ACAIQ

Inquiétant ?

Premièrement, je crois sincèrement que beaucoup de gens rêvent en couleur lorsqu'ils décident de devenir agents immobiliers. Hé oui ! Et **heureusement d'ailleurs**, car il faut parfois être un peu fou pour se lancer dans cette galère !

Mais tout de même, si les agents, à la base, étaient mieux formés et informés de leurs aventures en affaires, il y aurait moins d'agents déçus et négatifs envers notre profession. Moins d'incompétents en plus.

Je comprends qu'ils aient été mal préparés, qu'ils ont préféré rêver plutôt que d'affronter la réalité. Manquer de ressources personnelles pour persister est une autre chose.



Achetez la méthode IMMO-SUCCÈS^{MC} au complet !
Suivre ce lien : Boutique

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

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](#)

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

Secrets du succès ?

Il est essentiel et primordial que l'agent idéal soit continuellement à l'affût d'informations et des cours qui se donnent, afin de se tenir à la fine pointe des nouveautés en informatique, en lois et en techniques de vente, et cela, sans oublier sa connaissance du marché immobilier.


Ces informations et ces cours ne viendront pas à vous, vous devez les trouver, vous y inscrire et lire, en plus, tout ce qui vous tombe sous la main ! Aucune formation continue n'est encore obligatoire au Québec. Vous en êtes responsable comme tout travailleur autonome.

Deux grandes qualités qui ressortent des agents performants sont qu'ils suivent continuellement des cours de leur propre gré et qu'ils disposent d'une portion importante de budgets et de temps pour la formation et le coaching. De plus, en discutant avec eux, on se rend compte qu'ils ont tous abondamment lu. Ils sont en général très autodidactes (qualité distinguable de notre profession) et ils font des lectures sur des sujets très variés, tels que la croissance personnelle, les biographies, les techniques de vente et de marketing, la psychologie, la communication, l'informatique, etc....

Vous retrouverez tous ses sujets dans mes volumes !

Je vous souhaite une bonne semaine et un IMMO-SUCCÈS !

Réponses  Immo-Succès du mois !

Objections	.. Réponse 	Fermer la discussion et faites signer.
On pensait engager la compagnie (une-telle) et/ou nous n'avons jamais entendu parler de vous avant ou de votre compagnie.	<p>☺ Je peux très bien comprendre vos doutes... et je pense que vous réalisez qu'une compagnie ne vend pas une propriété... ce sont les activités et le travail que je fais comme votre agent qui font la différence ...</p> <p>Sentez-vous que je peux vendre votre propriété?</p> <p>☺</p>	<p>C'est ici que vous devez signer le contrat (tendez-lui le document avec votre crayon) Pour que je puisse vous aider à obtenir ce que vous voulez... Cela ne serait pas l'idéal? ☺</p> <p>☺ ☺ ☺ ☺</p> <p>Signons le contrat...</p>

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