



IMMO-SUCCÈS

POUR TOUS LES PROFESSIONNELS
DU COURTAGE IMMOBILIER.



10 DÉCEMBRE 2008

ÉDITION 2, NUMÉRO 2

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

www.immo-succes.com

[Lire les archives des IMMO-SUCCÈS DU MOIS](#)

Trucs et astuces:

«Connaissez par cœur les objections récurrentes que le propriétaire vendeur vous servira. De cette façon, vous serez en mesure de répondre intelligemment, tout en éduquant le consommateur, sur ces légendes et mythes qui subsistent, et ceci, patiemment, un à la fois.»

Votre affirmation IMMO-SUCCÈS du mois :

« Beaucoup d'inscriptions... beaucoup d'appels, beaucoup d'appels... beaucoup d'acheteurs, beaucoup d'acheteurs... beaucoup d'offres, beaucoup d'offres... beaucoup de transactions! »

**IMMO-SUCCÈS
Chez-vous ?!**

Notre conférence :

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

Conférence d'environ 90 minutes 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 450-661-3480

Le IMMO-SUCCÈS du mois de décembre 2008

Comment contrer la récession !

- **Premièrement, n'en faites pas votre récession personnelle!** Faites un petit effort personnel de plus, vous en êtes capable.
- **Convainquez-vous qu'il n'y a pas de récession dans votre métier!** La récession crée, comme dans tout changement, des opportunités pour l'agent immobilier et ce sont ceux qui les voient qui en profitent.
- **Vous avez encore un job, vous !** Donc, contrairement à vos clients moins chanceux, vous avez encore des opportunités à faire des transactions. Aidez-les !
- **Quoi faire lorsque les acheteurs cessent d'acheter ?** Vous n'avez qu'à redoubler d'effort, donc faire de vraies ventes. Avez-vous l'expertise et la formation pour le faire? Non, alors trouvez-la !
- **Cessez d'en parler et de blâmer la récession.** Si vous voulez blâmer quelqu'un pour vos échecs regardez-vous dans le miroir!
- **Gardez vos énergies pour inscrire ou vendre au lieu de vous plaindre avec les autres !** Tenez-vous loin des pessimistes et des chialeurs qui grugent vos bonnes énergies.
- **Ayez des « petits pains chauds » prêts à vendre !** Il y a toujours un type de propriété en demande dans n'importe lequel marché, trouvez-la et inscrivez-la !

Solutions :

Action ! Le phénomène suivant m'impressionne toujours ! **L'action crée l'action !** Lorsque l'immobilier « tombe » tranquille, et cela arrive régulièrement, il ne faut justement pas paniquer ! Dans mon cas, je me mets à faire quelques actions, comme des téléphones, de la prospection et quelques participations à des activités philanthropiques. Soudainement, la « business » repart de plus belle. Le fait de bouger et de provoquer l'action me met en rapport avec des gens qui veulent éventuellement retenir mes services. Je suis constamment en mode prospection et à l'affût des opportunités. De toute façon, vous remarquerez que lorsque vous présentez votre carte d'affaires, tout le monde autour de vous s'intéresse au marché immobilier. Vous devenez malgré vous le centre d'intérêt. Vous obtenez ainsi une tribune privilégiée : on s'intéresse à vous et à votre profession et certains

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



Achetez la méthode IMMO-SUCCÈS^{MC} au complet pour Noël !

(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'affaire !

Besoin de *motivation* et de **Coaching**?

Informez-vous :

450-661-3480

Plusieurs programmes abordables sont disponibles !

retiendront sûrement vos services au moment opportun pour eux. Je tente ainsi de distribuer plus de 2000 cartes d'affaires par année. Elles sont plus payantes dans les poches de mes relations que dans mon sac à main !

Rendez-vous des comptes personnellement. Vous n'avez pas de patron, donc il vous faut une façon d'analyser vos performances. Cela peut se faire avec un coach, votre courtier, un conjoint, un associé ou un partenaire de réussite. Le but est de partager de manière régulière avec celui-ci vos bons coups et les points que vous comptez améliorer. Vous remarquerez ainsi votre progression. Organisez-vous !

Maîtrisez vos émotions. Celles-ci, sans que vous ne vous en rendiez compte, mangent du temps précieux de votre vie. Contrôlez le monstre de l'anxiété qui est dans votre tête ! Ne vous attachez pas trop à ce qui n'arrivera peut-être « jamais ». Oubliez les erreurs du passé. Vivez le moment présent et tout se passera pour le mieux.

Faites un appel de plus par jour. À la longue cela ne pourra qu'être payant et vaudra l'effort de plus.

Partagez vos bonnes nouvelles et vos résultats de ventes. Un vent d'optimiste de votre part fera du bien à tout le monde et aussi à votre business!

Souriez et démontrez votre esprit de gagnant ! On attire ainsi des gagnants, les gens voudront s'associer et faire des transactions avec vous !

Faites circuler cet article parmi vos collègues et directeurs. Avec vos talents de vendeur, vous pouvez tous ensemble être les initiateurs d'une reprise économique !

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 !

Et Joyeuses Fêtes !

Sylvia



Les nouveautés IMMO-SUCCÈS du mois !

En 2009, notre site Internet et nos produits seront traduits en anglais.

Conférences déjà disponible en anglais.

Pride and Profit with IMMO-SUCCESS!

Sylvia Perreault, President and founder of the company Immo-Success, offers books (she is a published author of 3 books in French and soon to be translated in English), a monthly newsletter, coaching, seminars and conferences designed to encourage success and to promote pride in being a real estate agent.

Her unique presentation and style are renowned to be dynamic, moving, funny and realistic. She's a fully bilingual speaker (english and french) with a lovely accent!

Topics: Success, Sales, Business Growth, Entrepreneurism, Motivation, Real Estate

Contact us at: 450-661-3480

Obtenez le cahier du participant congrès 08 !

(Que quelques copies restantes)

Voir [la boutique IMMO-SUCCESS](#).

Les informations et les notes qui y sont incluses sont précieuses et représentent les 2 jours de formation pratique de l'événement.

93 pages au prix de 19,95\$. Faites vite les quantités sont limitées!

Le CD : Les Affirmations IMMO-SUCCÈS disponible et idéal pour Noël ! (PS : Courtier ou directeur : Offrez-le à vos agents !)

Outils essentiels pour celui qui aspire à réussir !

Affirmations sur la confiance en soi.

Affirmations sur ma formation professionnelle.

Affirmations pour ma planification et pour mon organisation.

Affirmations pour la gestion de mon temps.


Affirmations sur mon rôle de collaborateur.

Affirmations sur la prospection et ma sollicitation.

Les poèmes "La Montagne" et celui "Ceux qui Gagnent"

Suivre ce lien pour vous le procurer : [Boutique en ligne](#)

Réponses Immo-Succès !

Objections	.. Réponse .. 	Fermer la discussion et faites signer.
Je connais quelqu'un dans l'immobilier.	© Je comprends très bien... et presque tout le monde en connaît... alors, laissez-moi vous demander... avez-vous absolument besoin de vendre cette propriété... ou... cherchez-vous juste à rendre une faveur à votre connaissance? Vous ne vouliez pas me rencontrer aujourd'hui et connaître mes services pour cette seule raison... évidemment... n'est-ce pas? Pensez-vous que je peux vendre votre propriété? ☺ Très bien! On peut ajouter : Il me fera plaisir de collaborer avec votre connaissance s'il présente un acheteur, puisque votre propriété sera inscrite sur le Service Inter Agence (S.I.A.).	Alors, faisons la bonne affaire et... signons simplement le contrat... pour que je puisse vous aider à obtenir ce que vous voulez... le plus rapidement possible...ça serait excellent non? ☺☺☺☺ Signez le contrat! Ça serait parfait, signez le contrat avec moi! ☺☺☺☺

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 courriels vous pouvez annuler votre inscription.

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

C'est fait !

C'est avec fierté que je vous présente mes deux nouvelles accréditations



La citation IMMO-SUCCÈS !

«Je ne cesse pourtant jamais de créer de l'action et de prospecter dans les temps morts, car ainsi, je maintiens une base solide d'inscriptions en vigueur et je ne ressens pas les creux comme certains qui ne s'astreignent pas à cette discipline. »
P.202 tome I