



IMMO-SUCCÈS

POUR TOUS LES PROFESSIONNELS
DU COURTAGE IMMOBILIER.



1ER DÉCEMBRE 2009

ÉDITION 2, NUMÉRO 11

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

www.immo-succes.com

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

Trucs et astuces:

« Je ne manque aucune opportunité de mentionner à tous et chacun que je peux les aider dans leurs décisions immobilières »

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

« Je parle à tous le monde de l'amour que j'ai pour ma profession! »

**Un IMMO-SUCCÈS
chez-vous?
Notre conférence
fait jaser!**

**« Êtes-vous votre
pire client? »**

Conférence qui peut être donnée dans votre région ou à votre bureau. Pour plus d'informations, consultez le site

www.immo-succes.com

sous l'onglet

conférences ou

communiquiez avec nous au 450-661-3480

**La citation IMMO-
SUCCÈS:**

« Les clients ne tombent pas du ciel... heureusement! On se doit de les trouver. Sachez que peu de gens sont excellents à le faire. »

Sylvia P. Congrès 2009
- Laval

Copyright © 2009 Immo-Succès © Les éditions Immo-Succès, Canada www.immo-succes.com

Le IMMO-SUCCÈS du mois de Décembre 2009

À lire ce mois-ci : **C'est le temps des fêtes de prospecter!**

Des nouvelles de Sylvia : **Votre cadeau des Fêtes de notre part!**

Sans oublier : **La réponse**  **Immo-Succès du mois**

La nouveauté du mois : **Le Spécial des fêtes, le Coffret AUDIO IMMO-SUCCÈS, 135 \$**

Bonne lecture!

C'est le temps des fêtes de prospecter!

Avec les nombreux événements du temps des fêtes qui approchent, voilà le moment idéal pour vous de trouver de nouveaux clients!

Pour vous aider à avoir du plaisir à le faire, je vous transmets mes quelques trucs de réseautage IMMO-SUCCÈS des fêtes!

- 1- Avant l'événement, prenez quelques minutes pour connaître le positif de votre actualité immobilière. Vous saurez alors quoi répondre lorsqu'on vous demandera comment va le marché.
- 2- Pratiquez-vous à expliquer ce que vous faites en 30 secondes. Cette méthode vous facilitera la vie dans un cocktail bruyant et bondé de monde!
- 3- Si possible, essayez de manger avant de partir... Ainsi, vous serez moins tentés d'attraper toutes les bouchées qui passeront sous votre nez, vous aurez les mains libres, les cocktails alcoolisés feront moins leur effet sur vous et vous aurez plus de temps pour rencontrer plus de monde!
- 4- Habillez-vous de façon festive, tout en conservant votre classe et votre distinction. Portez aussi un insigne (épinglette) représentant votre profession. Cette marque suscitera l'intérêt et la curiosité envers vous.
- 5- Apportez 20 cartes d'affaires avec vous et ne quittez pas avant de toutes les avoir distribuées!
- 6- Demandez aux gens que vous rencontrez autant de cartes que vous en donnez. Ainsi, il est certain que VOUS... vous vous souviendrez de rappeler les clients potentiels par après.
- 7- Entrez dans la salle tôt et avec le sourire. Ce sourire vous rendra approchable et cachera votre nervosité.
- 8- Demandez à votre hôte de vous présenter aux gens que vous ne connaissez pas ou de vous introduire à un groupe déjà sur place.
- 9- Donnez une poignée de main franche et lorsque les gens se présentent à vous, répétez immédiatement leur nom à haute voix pour mieux le retenir. Vous démontrerez ainsi un signe de respect, ce qui est généralement fort apprécié.
- 10- Intéressez-vous aux autres, car rien n'est plus flatteur que quelqu'un s'intéressant sincèrement à nous, d'autant plus que le meilleur moyen de connaître leurs besoins immobiliers est de leur poser des questions.
- 11- Ne restez que quelques minutes en conversation avec une personne. Durant cette période, assurez-vous que celle-ci parle plus que vous! Passez ensuite à la personne suivante. Les gens l'apprécieront, d'autant plus qu'ils doivent probablement faire la même chose que vous!
- 12- Rappelez les gens rencontrés dans les 24h suivantes, afin de faire votre suivi.

Dois-je vous rappeler **votre question préférée** à demander pendant la soirée?

«Connaissez-vous quelqu'un qui voudrait vendre ou acheter une propriété et que je pourrais aider?»

Je vous souhaite de prendre la route du succès et de ne jamais oublier que vous êtes

Avez-vous votre copie?



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

(Inclue 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'informations, 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 vous aussi?

Vous avez besoin de **motivation** et de **coaching privé sur mesure pour vos besoins**.

Un programme en français avec du matériel et contenu fait pour le Québec et payable en argent canadien.
Informez-vous :
450-661-3480

Copyright © 2009 Immo-Succès © Les éditions Immo-Succès, Laval, Québec, Canada, www.immo-succes.com

d'excellents courtiers et agents. Vous êtes intègres et motivés. Ne laissez personne croire le contraire, surtout pas vous. Joyeuse fêtes et bon IMMO-SUCCÈS!

Des nouvelles de Sylvia :

« Je serai à Calgary et à Banff en décembre et en Iran au mois de janvier. Oui, vous avez bien lu! Je vous promets que je vous raconterai mes péripéties à mon retour! ;-)

En attendant, je tiens à remercier tous et chacun pour vos nombreux témoignages (vous pouvez les lire en suivant [ce lien](#)) reçus tout au long de l'année et au fil de mes conférences, activités etancements de produits cette année. Votre générosité et votre appréciation me font chaud au cœur et contribuent à motiver ma mission. Que ce temps des Fêtes soit pour tous un temps de réjouissance et de fierté engagée envers notre profession et nos collègues. Partageons nos IMMO-SUCCÈS! **Avec affection, Sylvia** »

Votre cadeau des fêtes de notre part!

Vos outils IMMO-SUCCÈS 2010:

Plan d'affaires Immo-Succès

Mon budget Immo-Succès

C'est le temps de faire votre budget et votre plan d'affaires 2010. Avec nos programmes sur mesure de coaching, nous vous aiderons à atteindre vos objectifs. Offrez-vous un IMMO-SUCCÈS en 2010!

Les nouveautés IMMO-SUCCÈS du mois!

Idée de cadeaux pour les fêtes?

Coffret CD AUDIO IMMO-SUCCÈS à seulement **135.00\$** (incluant les frais de livraison et les taxes applicables au Québec) Coût régulier : 170\$.


5 CDs les plus populaires regroupés dans un seul étui pratique.

1. « *Les affirmations IMMO-SUCCÈS!* »
2. « *Planifiez votre année avec un Immo-Succès* »
3. « *Comment obtenir l'inscription à tous coups* »
4. « *Comment convaincre et vendre!* »
5. « *Développez une stratégie gagnante dans un marché difficile* »

COÛT individuel: 22.52\$ en version mp3 envoyé par courriel / 33.81\$ en version CD (incluant les frais de livraison et les taxes applicables au Québec)

Achetez ici : [Boutique IMMO-SUCCÈS](#).

Réponses Immo-Succès!

Objections	.. Réponse  ..	Fermez la discussion et faites signer.
Je veux essayer tout seul pour un mois ou deux avant de la confier la vente de ma maison à un courtier.	<p>☺ <i>Pourquoi attendre et risquer de perdre les acheteurs sérieux qui cherchent aujourd'hui?</i></p> <p><i>M et Mme Les Vendeurs, lorsque votre propriété sera vendue et que vous devrez la libérer à l'intérieur de trois mois, allez-vous prendre deux mois pour essayer de trouver et d'acheter une propriété par vous-mêmes? Sûrement pas. Vous savez qu'en n'ayant plus beaucoup de temps pour visiter et tout voir, vous pouvez accélérer le processus avec l'aide d'un agent en ayant accès à toutes les propriétés qui sont sérieusement sur le marché. N'est-ce pas?</i></p> <p><i>Ainsi, les acheteurs sérieux, qui sont dans cette même position et qui sont prêts à payer la vraie valeur marchande pour une propriété, visitent présentement des propriétés avec un agent. Ils n'ont aucune chance et surtout, ils n'ont pas le temps de trouver ni de voir votre propriété isolée sur votre rue. D'autant plus qu'elle n'a pas de réseau de promotion tel que je peux vous en offrir dès maintenant.</i></p> <p><i>Restons positifs et nous visiterons ensemble des propriétés d'ici un mois!</i> ☺</p> <p>N'est-ce pas ce que vous désirez?</p>	<p>Tout ce qu'il nous reste à faire maintenant est de signer le contrat, afin que je puisse vous aider à obtenir ce que vous désirez. Ne serait-ce pas génial? ☺</p> <p>Signez le contrat ici avec moi!</p> <p>☺ ☺ ☺</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 courriels vous pouvez annuler votre inscription. Répondre à ce courriel en indiquant dans la boîte objet : « SVP Désabonner ».