



IMMO-SUCCÈS

POUR TOUS LES PROFESSIONNELLS
DU COURTAGE IMMOBILIER.



ÉDITION 1, NUMÉRO 4

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

Truc et astuce:

« Un professionnel en la matière ne peut pas ne pas savoir, et il doit tout tenter pour l'apprendre ! »

La citation IMMO-SUCCÈS !

« N'attendez pas d'être professionnel pour l'être ! »

Hervé Tremblay, auteur et conférencier

Affirmation IMMO-SUCCÈS !

Ma réussite est à la hauteur de ma détermination !




Achetez la méthode IMMO-SUCCÈS^{MC} au complet !
Suivre ce lien : [Boutique](#)

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

Le IMMO-SUCCÈS du mois de février 2008

A lire ce mois-ci !

L'article du mois : LA COMPÉTENCE

- **NOUVEAU** Coaching IMMO-SUCCÈS !
- Les Réponses  Immo-Succès !
(Voir les détails plus bas)

LA COMPÉTENCE

Je crois sincèrement que, comme dans toute entreprise de services, notre compétence s'appuie sur un ensemble **de connaissances, de savoir-faire et d'expérience**. Je présume aussi que les deux premiers doivent s'apprendre et être renouvelés chaque année.

Il est essentiel et primordial, en effet, que l'agent qui cherche à se démarquer par son professionnalisme et sa compétence se tienne continuellement à jour et soit au fait des cours qui se donnent dans sa sphère d'activité. Ainsi, il pourra demeurer bien au courant des lois et règles qui régissent son champ d'expertise, et il jouira de techniques d'avant-garde dans l'exercice de sa profession et en termes de vente.

Celui qui se soucie peu de maintenir ses connaissances à jour se fera très facilement dépasser par ses pairs, si ce n'est pas par ses propres clients. En effet, les clients sont de plus en plus informés et éduqués et il a droit au meilleur service possible. Dans cette perspective, la mise à jour de ses connaissances, c'est aussi faire preuve de respect envers vos clients et

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](#)

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

collègues.

Bien qu'aucune formation continue ne soit encore obligatoire au Québec, il en va de notre responsabilité, comme tout travailleur autonome, de prendre les mesures nécessaires pour rester dans la parade. Et les sources d'information sont nombreuses et facilement accessibles grâce à la technologie. Faites-vous donc un devoir de faire quelques recherches, de lire tout ce qui vous tombe sous la main sur le sujet et surtout de vous inscrire à une formation d'appoint lorsque nécessaire.

Je vous souhaite un super mois de février et un IMMO-SUCCÈS !

Les nouveautés IMMO-SUCCÈS !

HOUEURU


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. Voir aussi notre site pour plus d'information sur nos programmes abordables en français !

Réponses  Immo-Succès du mois !

Objections	.. Réponse 	Fermer la discussion et faites signer.
<p>Nous voulons sauver la commission en vendant notre propriété par nous-mêmes. #2</p>	<p>Êtes-vous au courant que l'acheteur aussi désirera sauver la commission puisqu'il n'utilise pas mes services et il vous offrira un pourcentage de la rétribution en moins sur votre prix de vente? Vous aurez tous les inconvénients et le trouble tous les deux et, en fait, vous ne sauvez rien! ☺</p>	<p>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!</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