



IMMO-SUCCÈS

POUR TOUS LES PROFESSIONNELS
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

IMMO-SUCCESS of the month February, 2008!

IN THIS ISSUE:

- This month article : **SKILLS**
- IMMO-SUCCESS Coaching!

-  Immo-Success answer!
(See détails)

SKILLS

Sylvia Perreault, author and professional speaker.

I sincerely believe that, as in any service driven business, our skills are based on a combination of knowledge, know-how and experience. I believe that the first two are learned and as such, one must refresh and build upon that knowledge base each year.

If you wish you to distinguish yourself by being professional and competent, you must continuously update your knowledge base and skill set and when necessary, take courses that will aid you in this essential endeavor. In doing this, you will be up to date with the laws and rules that govern your field of expertise and you will greatly prosper from that edge.

If you do not take the time to continuously self improve and learn you will easily be surpassed by your peers and even by your own customers! Indeed, customers are becoming more informed and educated and they demand and deserve the best possible service. In this respect, staying up to date is a sign of respect to your clients and colleagues.

Although additional training or “refresher” courses are not compulsory in Quebec, it is our responsibility - like any self-employed person - to take the initiative to stay in the game. There are countless sources of information that are easily accessible with modern technology. Make it your duty to periodically research and absorb everything you can find that will help you in the future. It is also especially important to register for training when necessary.

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

I hope you choose to take the path to success and that you never forget that you are all excellent brokers and agents. You are honest and motivated. Never let anyone believe otherwise, especially you!!

Keep it up!
And
“Bon IMMO-SUCCÈS!”

Sylvia Perreault, President and founder of the company Immo-Succes, offers coaching, seminars and conferences designed to encourage success and to promote pride in being a real estate agent. She is also the author of **MÉTHODE IMMO-SUCCÈS: Agent immobilier : Du rêve à la réalité ! Tome I, Agent immobilier : De la réalité aux rêves ! Tome II et Les outils IMMO-SUCCÈS** (English translations are coming soon!)
www.immo-succes.com

Les nouveautés IMMO-SUCCÈS !

NOUVEAU


Le Coaching IMMO-SUCCÈS

Plusieurs d'entrevous, après avoir goûté a 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.
Nous voulons sauver la commission en vendant notre propriété par nous-mêmes. #2	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! ☺	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!

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