



IMMO-SUCCÈS

POUR TOUS LES PROFESSIONNELLS
DU COURTAGE IMMOBILIER.



9 JUIN 2009

ÉDITION 2, NUMÉRO 7

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:

«Vendre, c'est combler des
besoins. »

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

«J'aime entendre et
comprendre les besoins
de mes clients. »

**Un IMMO-SUCCÈS
chez-vous?**

Notre conférence :

**Esprit gagnant et fierté
d'être agent!**

Conférence d'environ 60
minutes 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 communiquez avec
nous au 450-661-3480

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

Le IMMO-SUCCÈS du mois de Juin 2009

À lire ce mois-ci : Êtes-vous votre pire client? (3^e et dernière partie)
Sans oublier : La réponse à Immo-Succès du mois!

**Nouveautés du mois: un prix pour les livres Immo-Succès, un nouveau
vidéo, une nouvelle conférence et bientôt un congrès IMMO-SUCCÈS.
Bonne lecture!**

Êtes-vous votre pire client? (3^e et dernière partie de la série)

Ce mois-ci, nous concluons la série d'articles qui vous a fait réaliser depuis deux mois combien l'image négative généralisée et galvaudée que l'on fait de vous en tant que « *vendeurs à commissions* » est très ancrée en vous, aux points de vous faire oublier les bons services que vous offrez et les qualités que vous avez. Une question importante s'est imposée en cours de route: **Achèteriez-vous vos propres services?** Nous concluons donc en examinant le dernier piège venant de nos perceptions, soit les « barrières de communications » entre nous et nos clients.

Les barrières de communications

Définition de Wikipedia :

La **communication** (souvent abrégée en **com**) est l'action, le fait de communiquer, d'établir une relation avec autrui, de transmettre quelque chose à quelqu'un, l'ensemble des moyens et techniques permettant la diffusion d'un message auprès d'une audience plus ou moins vaste et hétérogène et l'action pour quelqu'un, une entreprise d'informer et de promouvoir son activité auprès du public, d'entretenir son image, par tout procédé médiatique.

Communiquer, c'est aussi savoir écouter l'autre.

Dans notre industrie, nous nous mettons parfois des barrières à nous-mêmes dans notre communication d'offres de services à nos clients. Nous ne nous croyons pas capables, pas assez forts, ni à la hauteur de nos capacités. Ses barrières nous appartiennent et elles sont souvent causées par nos croyances, notre passé et surtout, notre insécurité. Communiquer avec ses préjugés envers nous-mêmes devient alors plus ardu.

Pour contrer cette insécurité alimentée par les légendes urbaines, nous inondons le client avec des brochures, des plans d'actions, des cartables de présentations et notre « *pitch* » de vente! Malgré tous nos efforts de marketing et de promotions coûteuses, il se peut tout de même que le client ne nous engage pas. Pourquoi? Parce qu'il n'y a pas eu de bonne communication entre nous. Le client a préféré l'agent qui l'écoutait!

Communiquer et vendre, c'est aussi savoir écouter l'autre

**Plus de 1800 volumes
et CD vendus en
quelques mois!
Avez-vous votre
copie?**



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

(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'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?

Besoin de motivation et de Coaching?

Informez-vous :

450-661-3480

Plusieurs programmes abordables et accessibles sont disponibles de partout au Canada!

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

Avoir une ouverture d'esprit!

L'ouverture d'esprit demeure une des façons de dépasser nos barrières en sortant de notre zone de confort et de s'ouvrir à de nouvelles expériences n'étant basées sur aucune valeur ni émotion de départ.

Le dialogue et l'entente permettant une bonne communication existent alors grâce à:

- * La reconnaissance de l'autre comme étant un être différent de soi, capable d'avoir des idées, des goûts et des sentiments personnels différents, voir opposés.
- * L'empathie, pour comprendre et ressentir ce que notre client essaye de communiquer.

Il faut donc de la sympathie dans notre écoute.

- Cela n'exclut pas de garder notre propre personnalité, ce qui favorisera l'échange.
- Par contre, il faut se garder de tout ramener à nous et éviter d'étaler l'explication de nos services, afin de ne pas nuire à l'échange d'informations précieuses.

L'art d'écouter signifie qu'il faut chercher à comprendre la personne lorsqu'elle parle.

La bonne écoute se manifestera à travers notre façon de répondre. Une bonne méthode est de reformuler d'abord l'essentiel de ce que nous venons d'entendre, pour éventuellement poser des questions, non seulement sur les faits, mais aussi sur les sentiments que l'interlocuteur éprouve envers les faits. Il faut se mettre au même rapport d'émotions et démontrer notre compréhension et notre empathie envers celui-ci.

Écouter n'est rien d'autre que le simple fait d'écouter.

Écouter, c'est saisir les mots, leur signification, et comprendre les idées. Savoir écouter devient alors inséparable de savoir observer.

Je vous offre maintenant une courte solution, suite à de longues explications :

Nous sommes une industrie de services payés aux résultats. Pour atteindre du résultat, on nous a donné deux oreilles et une seule bouche. La solution est donc d'écouter deux fois plus et de parler deux fois moins! Nos clients nous aimeront ainsi deux fois plus!

Pour vendre nos services, il faut comprendre et éviter les nombreux pièges de nos perceptions. Il faut aussi croire en notre valeur et projeter positivement nos services et les produits que nous offrons. Sans cette confiance absolue en nous et avec des techniques de vente boiteuses, nous parvenons difficilement à nous vendre. Pourtant, c'est un des défis les plus importants de notre profession.

Si vous étiez fiers de vos services, de vos compétences et de vous-même et que vous évitiez les pièges des perceptions, vous achèteriez vos propres services sans aucun doute!

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 !

Sylvia

La citation IMMO-SUCCÈS:

«Pour combattre une vulnérabilité ou une insécurité face à un interlocuteur imposant ou intimidant, assurez votre bien-être en premier, en prenant le temps d'entrer dans le jeu, de faire votre place et de vous sentir à l'aise. » Agent Immobilier; De la réalité aux rêves, Tome II p.42

Ne passer pas l'été à vous tourner les pouces!

Programmes de coaching offert tous l'été!

I - BÂTIR SON IMMO-SUCCÈS (semi privé)

II - ÉLARGIR SON IMMO-SUCCÈS EN ÉQUIPE (privé)

III - CONSOLIDER SON IMMO-SUCCÈS POUR AGENTS PERFORMANTS OU COURTIER (privé)

**Il y en a un pour vous!
450-661-3480**

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

Les nouveautés IMMO-SUCCÈS du mois !

Conférence "Esprit Gagnant et Fierté d'être agent!" le 3 juin à 9h. Regroupements des Courtiers indépendants de la ville de Québec. Ce fut un Immo-succès, merci pour votre accueil.

Nouveaux groupes en coaching débutant en juin : Développez votre IMMO-SUCCÈS! **Spécial pour l'été :** Inscrivez-vous avant le 30 juin et obtenez 100.00\$ de rabais sur le programme intensif « Bâtir votre Immo-Succès! » de 12 semaines.

Nous offrons un agenda adaptable à vos vacances et vous serez prêts pour un automne plein d'IMMO-SUCCÈS!

Prochain Congrès IMMO-SUCCÈS

Suite au succès du premier et surtout pour répondre à la demande de tous, les dates et l'endroit du prochain congrès Immo-Succès vous seront bientôt dévoilés! Surveillez vos courriels.

Des nouvelles de Sylvia!

« **Un premier prix pour mes volumes!** Très heureuse d'avoir reçu une mention d'honneur pour la qualité de l'information de mes 2 livres sur l'art du courtage immobilier remise lors des prix IGénie 2008! :-) »

Nouveau sujet de conférence ! « J'offre maintenant une conférence d'une heure trente sur l'utilité des sites Internet de réseautage* pour votre travail en immobilier. Je vous donnerai des trucs et des outils pratiques pour développer votre réseautage. J'ai essayé, j'ai testé et j'ai enquêté! Je suis maintenant prête à partager mes découvertes. Invitez-moi ! Vous pouvez communiquer avec mon moi à cette adresse : info@immosucces.com ou au 450-661-3480. »

*Cette conférence sera intégrée au prochain congrès IMMO-SUCCÈS dont les dates seront disponibles bientôt.

Vous voulez me suivre sur des sites de réseautage? (Bilingue)

Linkedin: <http://www.linkedin.com/in/immosucces>

TWITTER: <http://twitter.com/SylviaPerreault>

MyPlaxo: <http://SylviaPerreault.myplaxo.com>

MySpace: <http://www.myspace.com/sylviacmoi>

Youtube: <http://www.youtube.com/immosucces>

Facebook: <http://profile.to/sylviaperreault>

Blogs

ACTIVERAIN: <http://therealtyrealityblog.com> (en anglais)

Localism: <http://localism.com/neighbor/sylviaperreault> (en anglais)

Bravo! Déjà plus de 125 agents et courtiers on joint le groupe Immo-Succès/Realty Success sur FaceBook :

<http://www.facebook.com/group.php?gid=32594540880#/group.php?gid=32594540880&ref=nf>

Invitez vos amis intéressés et fiers de vos succès et de votre fierté d'être agent ! Partageons notre IMMO-SUCCÈS!

Vous n'aimez pas lire? Maintenant disponible : **CD ou MP3 à écouter!**



NOS TÉLÉ-SÉMINAIRES IMMO-SUCCÈS:

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: 19.95\$ en version mp3 / 29.95\$ en version CD (incluant la livraison plus taxes applicables au Québec) **Achetez ici :** [Boutique IMMO-SUCCÈS.](#)

Nous aussi nous détestons les pourriels. Nous n'autorisons pas le recueil, l'extraction ou la collecte d'adresses de messagerie ou autres informations auprès de nos services ou par l'entremise de ceux-ci. Par ailleurs, nous n'autorisons pas les tiers à utiliser nos services afin de recueillir, compiler ou obtenir des informations relatives à nos clients ou à nos prospects, y compris, sans limitation aucune, leurs adresses de messagerie qui constituent des informations confidentielles.

S.V.P. Ajoutez info@immo-succes.com à votre carnet d'adresses de serveur de courriels pour ne pas avoir de la difficulté à recevoir votre IMMO-SUCCES DU MOIS!

Please add "Info@immo-succes.com" to your whitelist or address book in your e-mail program, so that you have no trouble receiving future issues!

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 ».

Si vous recevez en double nos courriels, veuillez nous en excuser et nous en faire part. Nous ferons les corrections nécessaires immédiatement.

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


Le Vidéo du mois (anglais)



[My best 5 ways to beat the recession blues Sylvia Perreault](#)

A motivational video for Real Estate Agent and Broker!

Réponses Immo-Succès!

Objections	.. Réponse  ..	Fermez la discussion et faites signer.
L'autre courtier que j'ai rencontré semblait plus répondre à mes besoins!	<p>☺ Dites-moi et expliquez-moi ce qui répondrait à vos besoins?</p> <p>Si je comprends bien votre préoccupation... (Démontrer ici vos qualités de communicateurs)</p> <p>Maintenant que vous êtes prêt à signer le contrat avec moi aujourd'hui, nous allons travailler avec des acheteurs que j'écouterai aussi pour comprendre autant leurs préoccupations que les vôtres. C'est cette communication qui est importante pour vendre votre propriété ☺</p> <p>N'est-ce pas ce que vous désirez?</p>	<p>C'est pour cela que tout ce qu'il nous reste à faire est de tout simplement signer le contrat maintenant pour que je puisse vous aider à obtenir ce que vous désirez...</p> <p>Ne serait-ce pas génial? ☺</p> <p>Signez le contrat avec moi!</p> <p>☺ ☺ ☺</p>

Vous avez des questions, témoignages ou vous désirez plus d'informations, écrivez-moi au : info@immo-succes.com