



# IMMO-SUCCÈS

POUR TOUS LES PROFESSIONNELS  
DU COURTAGE IMMOBILIER.



ÉDITION 1, NUMÉRO 7

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

Le IMMO-SUCCÈS du mois de mai 2008



**Achetez la méthode IMMO-SUCCÈS<sup>MC</sup> au complet !**

(Inclut les 2 volumes et Le Coffre à Outils de la méthode IMMO-SUCCÈS + 3 PRIMES!)

*Agent Immobilier, du rêve à la réalité. Tome I*

*Agent Immobilier, de la réalité aux rêves. Tome II*

*Les outils IMMO-SUCCÈS \*  
+ EN PRIMES :*

L'aide-mémoire des questions



(Format 8½ x 11)

Le signet aide-mémoire des

questions



et

Un coupon donnant droit à une consultation téléphonique de 45 minutes gratuite avec l'auteure.


**Seulement 135,00\$ CAD\***

Pour plus d'information, consultez le site [www.immo-succes.com](http://www.immo-succes.com) sous l'onglet [boutique](#).

\*Taxes et frais de livraison en sus.  
Carte de crédit acceptée. Délai de livraison de 1 à 2 semaines.

Copyright © 2008 Immo-Succès  
© Les éditions Immo-Succès,  
Laval, Québec, Canada,  
[www.immo-succes.com](http://www.immo-succes.com)

## A lire ce mois-ci :

- L'article du mois. Commencez-vous à être un peu vert ?
- **HOUVERU** Émission radio ! Le 12 mai prochain, [je serai l'invitée de Annie Lessard à l'émission Annie Le Soir !](#)
- Prochain événement à venir : Conférence dans l'Estrie à ne pas manquer !
- Les Réponses  Immo-Succès !

(Voir les détails plus bas)

## Commencez-vous à être un peu verts ???

**Comme à chaque année à cette période-ci, vous vous retrouvez dans la valse des ventes de dernières minutes pour juillet et des actes notariés en cascade !**

**Ouf ! et la langue à terre !**

Vous devinez donc que je ne parle pas de jardinage ni de récupération, mais bien du teint vert associé à la fatigue qui vous caractérise tous à ce temps-ci de l'année !

Avec les certificats de localisation qui arrivent sur nos bureaux, avec des surprises comme « J'ai oublié de vous dire... » et les abris d'auto et piscines effondrés à cause de notre dur hiver, nous avons parfois plus de difficulté à garder notre calme et notre sérénité jusqu'aux vacances d'été ! Heureusement que vous ramassez quelques chèques de rétributions plus que mérités avec cette accumulation de fatigue pour les heures que vous mettez et le peu d'appréciation que vous recevez parfois de la part de certains clients !

En effet, ça jase et vous constatez que les clients semblent avoir changé au fil des ans. Le consommateur serait plus exigeant, plus méfiant, plus indépendant et surtout bien moins patient. Les notaires semblent constater la même chose de leurs clients à votre égard.

Est-ce un phénomène de société (expéditive et branchée sur Blackberry, Internet, vitesse et résultats à tout prix) qui les rends tous comme cela ? Non !

**Ce que nous leur avons fait accroire et donné comme image depuis quelques années... Ça, oui !**

En effet, ils veulent et s'attendent beaucoup de nous :

- Une disponibilité 24h sur 24, 7 jours semaine !
- Une accessibilité totale avec numéro de téléphone cellulaire, en plus du numéro du bureau et de la résidence...
- Une réputation à toute épreuve : vous êtes de loin le meilleur vendeur et obtenez toujours de bons résultats... (Ils vous ont choisi pour cela !)
- Une flexibilité accommodante : vous donnez votre chemise pour ne pas rater une vente... (Ils vous ont choisi pour cela aussi !)
- Une position distinctive : vos propos parfois peu flatteur sur vos confrères et consœurs sont entendus et crus par les clients.

## Trucs et astuces:

**Déterminez d'avance dans votre agenda, vos heures travaillées et vos journées de congé.**

## La citation IMMO-SUCCÈS !

"L'heure, c'est l'heure ; avant l'heure, c'est pas l'heure ; après l'heure, c'est plus l'heure."

Jules Jouy

## Affirmations IMMO-SUCCÈS !

Je me respecte ainsi je serai respecté !

**Nouveau !**

**Conférence  
Rencontrez  
l'auteure !**

Nous serons à Sherbrooke le 21 mai prochain Venez faire dédicacer vos volumes !

Copyright © 2008 Immo-Succès  
© Les éditions Immo-Succès,  
Laval, Québec, Canada,  
[www.immo-succes.com](http://www.immo-succes.com)

**Et vous vous demandez pourquoi ils sont intolérants et irrespectueux envers vous ???  
Faudrait peut-être commencer par vous respecter vous-mêmes ? Tous !**

À ce que je sache, son médecin ne lui donne pas son numéro de cellulaire à votre client et pourtant, il risque d'avoir des urgences bien plus graves que vos « Urgences Immobilière » ? Son dentiste va lui donner rendez-vous dans trois mois et son concessionnaire automobile n'est pas ouvert le weekend, lui. Pourtant, ils s'achètent des voitures quand même ?

Ah, mais le marché immobilier ce n'est pas pareil me direz-vous ! Peut-être ? Mais une chose est sûre : pour y survivre, vous devez mettre au clair leurs attentes envers vous, vos limites et ce que vous pouvez réellement faire pour eux à titre d'agent. Sinon, vous serez verts et irritables, vous aussi !

Communiquez et expliquez beaucoup avec honnêteté, intégrité et surtout toute votre bonne foi ! Et dites-leur toute la vérité ! Pas plus, pas moins... Vous n'êtes pas parfait, vous avez une famille et une vie en dehors de votre métier, vous ne savez pas tout mais vous en savez assez tout de même pour être les professionnels, dont ils ont besoin, pour pouvoir les aider grâce à votre savoir-faire, et ce, tout en restant équilibré avec de belles joues rosées et un teint frais !

Respect + fierté = Succès !

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 !

## Les nouveautés IMMO-SUCCÈS !

**NOUVEAU**

### 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](mailto:info@immo-succes.com).

## Prochain événement à venir :

**NOUVEAU**

### RockDétente 107,3

Je vous annonce **en primeur**, que je serai l'invitée d'Annie Lessard, lundi soir, **le 12 mai, de 19h30 à 22h**, dans le cadre de son émission radiophonique **\*Annie Le Soir\*** au 107,3, Montreal et diffusé partout au Québec via leur antenne.

**Nous traiterons du rôle d'un agent immobilier dans le cadre d'une transaction Immobilière. Et je répondrai aux questions des auditeurs.**

107,3- Montréal

107,5 - Québec

94,9 - Gatineau / Ottawa

102,7 - Estrie

94,7 - Mauricie

96,9 - Saguenay-Lac-St-Jean

102,9 - Rimouski

Ou tout simplement pour écouter en direct avec Annie sur le web :

**RockDétente 107,3** <http://www.rockdetente.com/lecteur/player.php?Station=cite#Main>

Offert aussi en baladodiffusion :

[http://www.rockdetente.com/podcasting\\_xml/annie\\_le\\_soir.xml](http://www.rockdetente.com/podcasting_xml/annie_le_soir.xml)

**Nouveau !  
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  
l'onglet conférences.

**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

Besoin de motivation et de  
Coaching?  
**Informez-vous :**

**450-661-3480**

**Plusieurs  
programmes  
abordables  
disponibles !**

Copyright © 2008 Immo-Succès  
© Les éditions Immo-Succès,  
Laval, Québec, Canada,  
[www.immo-succes.com](http://www.immo-succes.com)

# La méthode Immo-Succès!

## Conférence !

*En Primeur*

*Rencontrez l'auteure des volumes à succès sur l'immobilier !*

*Un esprit gagnant et la fierté d'être agent !*

*Obtenez un IMMO-SUCCÈS !*

**Les secrets du SUCCÈS vous seront  
dévoilés !**

**Le 21 mai de 9h à 11h** et le coût est 30\$

pour les membres et 50\$ pour les non-

membres au **Delta Sherbrooke**

2685, rue King Ouest, Sherbrooke.

Contactez : Sylvie Laflamme à la

Chambre immobilière de l'Estrie inc.

Téléphone: 819-566-7616 Télécopieur:

819-566-7688


Ou remplir le coupon affiché sur: [www.immo-succes.com](http://www.immo-succes.com) sous l'onglet événements.



**Spécial : Profitez de la présence de l'auteure dans la région pour avoir l'exclusivité d'une séance de coaching en privé avec elle.**

Seules 2 à 3 séances de coaching privé d'une durée d'une heure sont disponibles au tarif de 299\$ (incluant les 3 volumes de la Méthode IMMO-SUCCÈS). Une valeur de 510\$, soit une économie de plus de 40 %. **Réservez dès maintenant au 450-661-3480.** \*Taxes en sus. Carte de crédit acceptée.

## Réponses Immo-Succès du mois !

Objections	.. Réponse 	Fermer la discussion et faites signer.
Nous voulons que vous coupiez votre commission.#2	Je comprends ça. Est-ce que je peux vous dire pourquoi ça me rend inquiet?	Signons le contrat ensemble et je vous prouverai que je la mérite. Merci de votre confiance ☺
Nous avons rencontré des agents qui nous ont dit qu'il/elle le ferait.	☺ Si d'autres agents n'ont pas le courage de tenir leur point devant vous quand il est question de leur propre rétribution, comment feront-ils pour vous représenter et défendre le prix fixé de votre propriété (Nom du prospect) J'ai ce courage. Sentez-vous que je vais pouvoir vendre votre propriété ?	Signez ici le contrat! ☺☺

**Vous avez des questions, témoignages ou vous désirez plus d'informations,  
écrivez-moi au : [info@immo-succes.com](mailto: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](http://www.immo-succes.com)