



IMMO-SUCCÈS

POUR TOUS LES PROFESSIONNELS
DU COURTAGE IMMOBILIER.



6 MAI 2009

ÉDITION 2, NUMÉRO 6

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 communiquer
des deux cotés. »

Votre affirmation IMMO-SUCCÈS du mois :

«La qualité de vos
services et la façon de
les vendre est la clé du
succès. »

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 Mai 2009

À lire ce mois-ci : Êtes-vous votre pire client? #2 (suite du mois d'avril 09)
Sans oublier : La Réponse à Immo-Succès du mois!
Les Nouveautés du Mois : Conférence annoncée et nouveaux produits!

Êtes-vous votre pire client? #2 (suite)

Comme je vous écrivais le mois passé, lorsque je vous *coach* ou lors de mes formations, c'est toujours avec tristesse que je réalise 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. Une question importante s'impose: **Achèteriez-vous vos propres services?** Dans la suite de cet article nous regarderons deux autres **pièges** de nos perceptions.

Les émotions

Définition de Wikipedia :

Une **émotion** est créatrice d'un changement d'état dans le monde du vivant - *émouvoir = mettre en mouvement*. Ce changement est vécu physiquement (manifestation de la joie, de la peur, du dégoût, de la colère...). Les émotions prennent leur source dans la région du cerveau appelée amygdale, laquelle joue un rôle clé dans la régulation de nos émotions et la mémoire émotionnelle. Le déclenchement émotionnel est quant à lui lié à un changement dans la manière de vivre une relation ou d'être en relation.

Entendons-nous d'abord sur le fait qu'il est important pour un vendeur de services de percevoir, de ressentir et surtout de faire ressentir des émotions.

Sans émotion, il n'y a pas d'intérêt, ni de désir à acheter ou à procéder avec un agent. Par contre, nous avons tous déjà vécu une histoire rocambolesque avec des clients qui ont ressenti un coup de foudre irrésistible pour une propriété.

Il est important de transmettre la passion de notre métier par l'extériorisation de nos émotions. Comprenez ici qu'il faut en être fier. C'est un point culminant dans notre démarche de vente de services avec nos clients potentiels.

Il est donc essentiel de retrouver son dynamisme et son assurance émotionnelle après chaque appels, même s'ils sont infructueux, afin de convaincre et de vendre.

Pour atteindre le succès en vente dans ce métier, vous devez d'abord être fiers de le faire, de le transmettre et de le partager. Vous aurez ainsi plus de la moitié du chemin de fait pour obtenir la confiance de votre client et sa

**Plus de 1500 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

signature!

Votre moto sera donc : Vendre avec passion, apprendre avec passion, vivre avec passion!

Les jugements

Définition de Wikipedia :

D'un point de vue épistémologique, on peut distinguer, en gros, deux types de jugements : les « jugements de faits » et les « jugements de valeur ». Le jugement de fait implique une observation neutre et objective. Le jugement de valeur implique une évaluation et une appréciation subjective:

Exemple de jugements de fait:

*La portière de la voiture est mal fermée
Il pleut ce soir, etc.*

Exemple de jugements de valeur:

*« La plaisanterie musicale » est une des pièces les plus drôles de Mozart.
« Ce peintre n'a aucun talent » etc.*

Parfois, **nos « filtres personnels » et nos idées préconçues** peuvent nous mettre en danger et nous amener à porter des jugements erronés.

Par exemple, il se peut qu'une propriété qui n'est pas tout à fait adéquate pour notre client selon nous, soit achetée à notre grande surprise par notre client et que celui-ci fasse très bien avec sa nouvelle demeure.

Nous avons juste mal interprété leurs besoins en les basant sur les nôtres plutôt que sur les leurs.

Quand je travaillais au magasin de chaussures de mon père, je ne comprenais jamais pourquoi certains clients achetaient des chaussures que je trouvais si laides!

Un jour, mon père m'a dit : « Ce n'est pas toi qui les porteras, alors ajustes-toi à leurs goûts personnels et fais ta vente! »

Ainsi, les gens ont le droit de ne pas choisir ce que l'on propose, mais étrangement, toutes les chaussures belles ou laides à mon goût avaient été vendues à la fin de la saison. Tous les clients avaient donc trouvé « chaussure à leur pied »!

Ce fût ma deuxième leçon de vente. Une des meilleures reçues, car je comprends maintenant que toute offre obtiendra réponse. Il faut juste chercher et surtout, trouver celui à qui notre produit plaira lorsqu'on en a un à vendre, comme « Nous-mêmes »!

Éteignez la petite voix qui vous juge mal par des émotions trompeuses et vendez le meilleur de vous avec confiance. Vous aurez ainsi l'assurance d'inscrire et de vendre plus de propriétés!

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

Les nouveautés IMMO-SUCCÈS du mois !

Conférence-formation, "Parlons Prix" le 26 Mai à 13h, Chambre Immobilière de l'Estrie. (Événement réservé aux membres)

Conférence "Esprit Gagnant et Fierté d'être agent!" le 3 juin à 9h, Regroupements des conférenciers indépendants de la ville de Québec.

Nouveaux groupes en coaching débutants en juin : Développer votre IMMO-SUCCÈS! Informations à venir dans un prochain courriel.

La citation IMMO-SUCCÈS:

«Par une simple règle naturelle de la vie : « action amène résultat », on peut croire à notre capacité de réaliser tout ce que l'on veut dans la vie. »
Agent Immobilier; De la réalité aux rêves, Tome II p.21

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'adresse 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

Des nouvelles de Sylvia?

J'écris beaucoup! Je travaille aussi sur la traduction et la publication d'un nouveau livre en anglais pour automne 2009.
Je publierai très bientôt un article sur l'utilité des sites de *Networking* pour votre travail en Immobilier. Pour le moment, j'essaie, je teste et j'enquête! Si vous avez des expériences enrichissantes et des anecdotes concernant des sites de réseautage, veuillez m'en faire part à cette adresse : info@immosucces.com ou au 450-661-3480. Merci!

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)

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-SUCCES.

Réponses Immo-Succès!

Objections	.. Réponse  ..	Fermez la discussion et faites signer.
Je ne vous connais pas et je ne me sens pas bien avec vous!	☺Je comprends votre préoccupation... La raison pour laquelle vous allez me choisir maintenant, c'est que ma compagnie et moi avons des propriétés à vendre partout dans votre quartier... Et vous sentez vraiment que je vais travailler fort pour vous, ce qui est l'important. Ce qui veut dire que lorsque vous allez signer le contrat avec moi aujourd'hui, nous allons travailler avec des acheteurs qui eux m'aiment beaucoup. Et c'est ça qui est important pour vendre votre propriété ☺ N'est-ce pas ce que vous désirez?	C'est pour cela que tout ce qu'il nous reste à faire... est de tout simplement signer le contrat ... pour que je puisse vous aider à obtenir ce que vous voulez... dans les délais que vous désirez... Ne serait-ce pas génial? ☺ Signez le contrat avec moi! ☺☺☺

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