



**IMMO-SUCCÈS**

POUR TOUS LES PROFESSIONNELLS  
DU COURTAGE IMMOBILIER.



ÉDITION 1, NUMÉRO 1

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

### **Truc et astuce:**

« Assurez-vous de ne pas perdre les clients que vous avez acquis après tant d'efforts. Faites vos suivis.»

### **La citation IMMO-SUCCÈS !**

«La clé du succès dans cette profession serait de contrôler nos dépenses, notre temps et surtout **défendre la rétribution qu'on mérite.**»

### **Affirmation IMMO-SUCCÈS !**


**J'aime les affirmations, elles me donnent confiance en moi !**

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

## **Le IMMO-SUCCÈS du mois de novembre 2007**

### **A lire ce mois-ci !**

L'article du mois : **Faites-vous votre suivi régulièrement avec vos anciens clients et votre cercle d'influence ?**

- **NOUVEAU** Mes volumes IMMO-SUCCÈS ! Ils arrivent bientôt !
- Les Réponses  Immo-Succès !  
(Voir les détails plus bas)

### **Faites-vous votre suivi régulièrement avec vos anciens clients et votre cercle d'influence ?**

Les efforts et le temps que consacrent les agents à acquérir de nouveaux clients sont souvent aussi importants que ceux consacrés à toute autre activité. Il s'agit également de la façon la plus onéreuse de gérer son activité, le temps. La seule alternative à leurs yeux consiste à continuer avec le même et long processus de recherche de nouveaux clients avec des perspectives toujours plus minces. Avec la loi sur les appels Il faut donc vous assurer de ne pas perdre les clients que vous avez acquis après tant d'efforts et la source d'excellentes références qu'ils peuvent vous procurer. Et puisque conserver des clients existants revient bien moins cher que de les remplacer sans cesse, il est donc logique, d'un point de vue commercial, de faire ce qu'il faut pour les fidéliser.

Entretenir une communication régulière avec vos clients est une façon de leur faire savoir qu'ils sont importants pour vous. Montrez-leur que vous pensez à eux en fournissant des informations intéressantes, telles que des conseils sur la façon d'optimiser l'utilisation de vos services, des annonces sur les événements à venir, des informations sur les statistiques et nouvelles immobilières qui peuvent les intéresser et sur le développement des services que vous offrez, ainsi que sur les offres spéciales de vos collaborateurs d'affaires.

**Bref, rester régulièrement en contact avec vos clients et amis, c'est payant!**

**Je vous souhaite une bonne semaine et un IMMO-SUCCÈS !**



Achetez la méthode IMMO-SUCCÈS<sup>MC</sup> au complet !  
Suivre ce lien : Boutique

**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](http://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](#)

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

**Réponses**  **Immo-Succès du mois !**

Objections	.. Réponse 	Fermer la discussion et faites signer.
<p><b>On pensait engager la compagnie (une-telle) et/ou nous n'avons jamais entendu parler de vous avant ou de votre compagnie.</b></p>	<p>☺ Je peux très bien comprendre vos doutes... et je pense que vous réalisez qu'une compagnie ne vend pas une propriété... ce sont les activités et le travail que je fais comme votre agent qui font la différence ...</p> <p>Sentez-vous que <b>je peux vendre votre propriété?</b></p> <p>☺</p>	<p>C'est ici que vous devez <b>signer le contrat</b> (tendez-lui le document avec votre crayon) Pour que je puisse vous aider à obtenir ce que vous voulez... Cela ne serait pas l'idéal? ☺</p> <p>☺ ☺ ☺ ☺</p> <p><b>Signons le contrat...</b></p>

**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)