



IMMO-SUCCÈS
POUR TOUS LES PROFESSIONNELLS
DU COURTAGE IMMOBILIER.



*Un an déjà !
Merci pour
votre fidélité !*



23 NOVEMBRE 2008

ÉDITION 2, NUMÉRO 1

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

www.immo-succes.com

[Lire les archives des IMMO-SUCCÈS DU MOIS](#)

Trucs et astuces:

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

« La clé du succès dans cette profession c'est de faire notre sollicitation. Aussi bien commencé avec ceux qui nous aiment déjà : nos anciens clients ! »

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

**« J'aime mes
anciens clients
et
ils me le rendent bien ! »**

**IMMO-SUCCÈS
Chez-vous ?!**

Notre 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 communiquez avec nous par écrit ou par téléphone. 450-661-3480

Le IMMO-SUCCÈS du mois de novembre 2008

Comment solliciter malgré la LNNTÉ

(La Liste nationale des numéros de télécommunication exclus)

Vous me dites : « Avec cette nouvelle loi, c'est devenu impossible de solliciter, on fait quoi maintenant ? »

Désolée chers collègues... Vous vous faites une fausse joie !

Pour tous ceux qui ont pris la peine de me téléphoner pour me dire de réécrire mon livre : Oups! Drôle, mais encore désolée!

Pour tous ceux qui croient ne plus avoir à « se botter le derrière » pour faire de la sollicitation téléphonique, car enfin (sic), une loi l'empêcherait supposément : encore tellement désolée...

On nous dit (La Presse, 2 novembre 2008) qu'au Canada, 3,8 millions de numéros de téléphone (incluant les cellulaires et les télécopieurs) auraient été souscrits à cette loi. Seulement 3,8 millions? Nous sommes près de 40 millions d'habitants au Canada!

Désolée d'être désolée... mais, il vous reste donc encore beaucoup de propriétaires à appeler dans votre secteur.

La Liste nationale des numéros de télécommunication exclus, c'est du sérieux. C'est une loi fédérale qui comporte des conséquences coûteuses et de gros risques pour votre réputation. Il faut donc vous assurer de ne pas perdre votre nom juste pour sauver des sous...

Procurez-vous la liste. Point final! Cet outil est maintenant devenu aussi important que votre téléphone cellulaire ou que votre voiture. Vous ne pouvez prétendre à être agent ou courtier immobilier sans elle!

Option d'abonnement – par indicatif régional				
Nombre d'indicatifs régionaux	Annuel	6 mois	3 mois	1 mois
Tous les indicatifs régionaux	11 280 \$	5 640 \$	2 970 \$	1 125 \$
Un indicatif régional	615 \$	310 \$	155 \$	55 \$

Mise à jour : 2008-08-26

**Plus de 1500 volumes
vendus en quelques
mois !**

**Avez-vous votre copie
?**



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

(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'information, 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 disponibles !**

Par contre, il y a des exceptions aux règles à considérer.

En voici deux, très importantes pour vous, qui vous serviront au sujet du traitement de votre liste de numéros de vos anciens clients et de votre cercle d'influence (personnes que vous connaissez) que j'ai remarquées dans ce site : <https://www.lnnte-dncl.gc.ca/ind/ntr-nrt-fra>

Ils écrivent et expliquent :

« Les appels de télémarketing effectués au nom des organisations ou aux fins indiquées ci-dessous ne sont pas visés par les règles sur la LNNTE :

(...)

- les appels d'une organisation à un consommateur avec lequel elle entretient une relation d'affaires ;
- les appels à un consommateur ayant donné son consentement exprès. »

Dans ce même site, on prend la peine de bien expliquer au consommateur le concept suivant :

« [...] si vous avez fait affaires avec une entreprise au cours des 18 derniers mois, on considère que cette entreprise a un lien avec vous et qu'elle a le droit de vous téléphoner. Une fois que les 18 mois se sont écoulés, l'entreprise doit cesser de vous téléphoner si votre numéro est inscrit sur la LNNTE, à moins que vous ne lui permettiez de le faire. »

Hé oui! Dépêchez-vous de rappeler tous vos anciens clients pour continuer d'entretenir une relation d'affaires avec eux. Vous serez du même coup agréablement surpris de faire de nouvelles affaires!

Ces clients que vous avez acquis, après tant d'efforts, sont et resteront la source d'excellentes références. De plus, si vous appelez quelqu'un en mentionnant être référé par son ami ou par son conseiller financier, il risque de vous accueillir tout aussi chaleureusement.

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. Par exemple, appelez vos clients 3 à 4 fois par année pour vous informer de leur bien-être et voir à tous leurs besoins immobiliers. Demandez-leur en même temps si des membres de leur famille ou personnes de leur entourage ont des besoins immobiliers (vente, achat, investissement, refinancement...) C'est ce qu'ils attendent de leur agent immobilier favori!

Il sera simple ensuite de faire un suivi par écrit ou par courriel confirmant votre relation d'affaires et spécifiant que le client vous autorise à le contacter périodiquement. S'il refuse? Mettez-le dans votre liste personnelle d'exclus, car de toutes façons, vous venez d'apprendre qu'il ne vous aurait pas référé même un fantôme!

Sinon, vous pouvez aller cogner à sa porte, car cela n'est pas défendu par la loi... Oups! Encore désolée... mais sachez que la sollicitation, dans votre profession, n'est pas à la veille de disparaître! Et comme de bons vrais vendeurs, vous êtes fiers d'en faire!

Voici la bonne nouvelle!

D'après le site de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) :

« La LNNTE filtre les consommateurs qui ne souhaitent pas recevoir d'appels non sollicités. Ainsi, vous avez davantage de chances que les foyers que vous tentez de joindre soient réceptifs – votre processus d'appel est rationalisé et le taux de réponses global est potentiellement plus élevé. »

Voilà!

J'ajouterais que d'entretenir une communication régulière avec vos clients, c'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,

C'est fait !

**C'est avec fierté que
je vous présente mes
deux nouvelles
accréditations**



La citation IMMO-SUCCÈS !

« Ceux qui vous disent :
"Moi, je n'ai jamais fait ça
de la prospection". Vous
comprendrez, maintenant,
qu'en fait, soit que peut-
être, ils ne veulent pas
dévoiler le secret de leur
succès ou ils ne le réalisent
tout simplement pas qu'ils
en font peut-être beaucoup
de la prospection mais sans
s'en rendre compte. C'est
inné en eux.

Cela vous rassure
maintenant d'en faire
autant? »

P.98 tome II

des informations sur les statistiques et les nouvelles immobilières qui peuvent les intéresser et sur le développement des services que vous offrez. Vous pouvez aussi les informer des offres spéciales de vos collaborateurs d'affaires. Bref, restez régulièrement en contact avec vos clients et amis, c'est payant!

**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

P.S. : Je voudrais remercier chaleureusement les nouveaux congressistes IMMO-SUCCÈS. Leur détermination et leur confiance ont fait de cet événement, vous le devinez, un IMMO-SUCCÈS ! Peu d'entre-eux s'attendaient à partir en croisière, mais tous ont pris le bateau le vent dans les voiles! D'ailleurs, La voile des Affirmations sera, à l'avenir et dans la mesure du possible, exposée à tous nos événements ! Partagez leur joie et leur énergie en suivant ce lien:

[Congrès 2008.](#)



Les nouveautés IMMO-SUCCÈS du mois !

Obtenez le cahier du participant congrès 08 !

Voir [la boutique IMMO-SUCCÈS](#).

Les informations et les notes qui y sont incluses sont précieuses et représentent les 2 jours de formation pratique de l'événement.

93 pages au prix de 19,95\$. Faites vite les quantités sont limitées!

Le CD : Les Affirmations IMMO-SUCCÈS disponible et idéal pour Noël ! (PS : Courtier ou directeur : Offrez-le à vos agents !)

Outils essentiels pour celui qui aspire à réussir !

Affirmations sur la confiance en soi.

Affirmations sur ma formation professionnelle.

Affirmations pour ma planification et pour mon organisation.

Affirmations pour la gestion de mon temps.

Affirmations sur mon rôle de collaborateur.

Affirmations sur la prospection et ma sollicitation.

Les poèmes "La Montagne" et celui "Ceux qui Gagnent"

Suivre ce lien pour vous le procurer : [Boutique en ligne](#)


L'IMMO-SUCCÈS DU MOIS EN FORMAT PDF !

A la demande générale, la transformation de tous nos articles en format PDF sera disponible dès 2009, ce qui vous permettra de les imprimer plus facilement.

Prochain événement IMMO-SUCCÈS à venir :

- Conférence choc : **Chambre Immobilière Saguenay-Lac St-Jean** - le 27 novembre 2008
- Pour en savoir plus et connaître nos disponibilités, consultez notre site Internet www.immo-succes.com régulièrement!

Réponses  Immo-Succès !

Objections	.. Réponse  ..	Fermer la discussion et faites signer.
On va vous rappeler, nous voulons y penser avant.	☺ C'est une bonne idée... et puisque trois têtes valent mieux qu'une... pensons, à voix haute... ensemble... dites-moi... à quoi voulez-vous penser? Qu'est-ce qui vous préoccupe? (...) Vous avez raison... ceci est une grosse décision... n'est-ce pas? Par contre... la décision doit se baser sur ce que vous voulez... exact? ☺ Revenir sur la motivation ...	Faisons ceci... signez le contrat ce soir... conditionnellement à votre approbation verbale d'ici 24 heures... de cette façon, nous serons tous gagnants... puis-je vous expliquer comment? Je vous appelle demain... et vous n'avez qu'à me dire tout simplement... oui... ou non. Si vous dites non... je vais annuler le contrat tel qu'entendue et vous n'aurez aucune obligation... Si vous dites oui... je vais commencer la mise en marché de votre propriété immédiatement... ☺ Signez le contrat ici ☺☺☺

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 courriels 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