



IMMO-SUCCÈS
POUR TOUS LES PROFESSIONNELS
DU COURTAGE IMMOBILIER.



30 AOÛT 2010

ÉDITION 3, NUMÉRO 8

SI VOUS AVEZ DE LA DIFFICULTÉ À LIRE CE MESSAGE, CLIQUEZ ICI : [PDF \(ENGLISH\)](#)

www.immo-succes.com

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

Trucs et astuces:

«Je nourris ma fierté d'être vendeur en la partageant avec les autres!»

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

«Je suis une vendeuse et fière de l'être!»

**Un IMMO-SUCCÈS
chez-vous?
Notre Mini-
conférence fait
jaser!**

**Informez-vous
pour avoir la
visite gratuite de
Sylvia!**

Communiquez avec
nous au 450-661-3480

**La citation
IMMO-SUCCÈS:**

«Avoir confiance en la valeur de vos services!»

Agent Immobilier du
rêve à la Réalité!
P.276

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

Le IMMO-SUCCÈS du mois de Septembre 2010

À lire ce mois-ci : **Avis au lecteur! Je suis une Vendeuse et fière de l'être!**

Des nouvelles de Sylvia : **Larguez les amarres!!**

Sans oublier : **La réponse** 🐉 **Immo-Succès du mois, Bonne lecture!**

Avis au lecteur! Je suis une Vendeuse et fière de l'être!

Mes amis, je sais que je suis lue par beaucoup d'entre vous car je reçois plein de courriels me disant: «Sylvia, il ne faut plus dire « Agent » mais « Courtier » maintenant au Québec!»

Hum... Est-ce qu'ici on nous parle d'un titre professionnel international? Bien sûr, il pourrait le devenir un jour au Québec et ailleurs. Mais à force de le changer à chaque 25 ans, en mêlant le consommateur un peu plus à chaque fois; je doute que ce soit le but recherché! Et ce n'est pas avec des titres pompeux que vous êtes à la veille de leurrer le dit consommateur qui cherche quelqu'un **pour vendre** sa propriété! À mes yeux, vous êtes encore au sens de la langue française... *Agent, Représentant, Intermédiaire* et surtout **Vendeur** en Immobilier!

Pourtant, nous savons tous que ce titre de Vendeur fait de nous les `mal aimés` du consommateur et de l'opinion publique!

La vente est une des professions les plus mal aimées de toutes car :

- Il n'y a aucune formation officielle en « Ventes »
- Il n'y a pas d'école spécialisée, de diplômes reconnus ou de programme universitaire en Ventes!
- On retrouve la vente tout en bas de la liste des professions les plus respectables.
- Être en vente est même perçu par certains comme un faux métier...Une calamité... Un titre à cacher... Une honte...

Certains, ne voulant pas être de « simples vendeurs », se baptisent d'autres appellations pour passer inaperçu ou se glorifier exagérément pour obtenir la reconnaissance: Représentant, conseiller, voyageur de commerce, directeur des ventes, développeur d'affaires, coordinateur, coach d'achat, intermédiaire, négociant, représentant commercial, associé d'affaires et j'en oublie!

Pourtant, est-ce que votre but ultime et mission de vie n'est pas de faire des ventes et devenir des vendeurs à succès? Alors sachez que :

- Les plus grand succès de ce monde ont été faits à partir d'une vente!
- La création de l'homme a été faite à partir d'une vente; dans l'histoire d'Adam et Eve, il y a sûrement quelqu'un qui a vendu la pomme à l'autre!
- Je peux choisir, pour ne pas faire face a cette réalité, de m'appeler représentante, conseillère, directeur des ventes, coach d'achat, ou n'importe quoi d'autre! Par contre, je ne peux nier que ce qui me fait vivre, c'est la vente!

Donc, je suis une **Vendeuse!** Et je me vends l'idée, à moi, avant tout!

Et, je n'ai pas honte de cela **et je redonne la gloire a ce terme qui mérite plus de respect en premier par ceux qui exercent eux même ce métier...**

Pour faciliter la lecture de mes livres et articles, je conserverai le terme «Vendeur » question de vous habituer à la beauté du terme! L'important s'est d'en devenir fier, un jour, une fois pour toutes! ;-) Alors, je suis une vendeuse et fière de l'être et vous?

Je vous souhaite de prendre la route du succès et de ne jamais oublier que vous êtes d'excellents courtiers et agents et vendeurs! (-0) Vous êtes intègres et motivés. Ne laissez personne croire le contraire, surtout pas vous.

Bonne rentrée d'automne **et gros IMMO-SUCCÈS à tous!** Sylvia

Avez-vous votre copie?



Achetez la méthode **IMMO-SUCCÈS^{MC}**
Seulement **155\$ CAD***
Consultez notre site
sous l'onglet [boutique](#)

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 aussi?

Vous aimeriez avoir **Sylvia** pour votre propre coach privé?

Informez-vous :
450-661-3480

Vos outils Gratuits
IMMO-SUCCÈS :
Plan d'affaires Immo-Succès
Mon budget Immo-Succès
[Capsules vidéos](#)



Copyright © 2010 Immo-Succès © Les éditions Immo-Succès, Laval, Québec, Canada,
www.immo-succes.com

Des nouvelles de Sylvia!

Avez-vous les moyens de passer à coté de nos formations? Je prépare notre superbe [programmation](#) d'automne; inscrivez-vous rapidement car les places limitées d'envolent rapidement.

Je continue ma tournée de bureaux ce mois-ci : **Courtiers, propriétaires et directeurs** : Informez-vous pour avoir [la visite gratuite de Sylvia](#) chez-vous! Pour un café et un coin de votre bureau, elle motivera vos agents pendant 30 minutes avec des conseils, des idées et des histoires qu'elle seule peut raconter! Soyez les premiers de votre région à réserver avec nous! 450-661-3480

Pour voir les photos de la tournée : <http://tinyurl.com/27ad574>

J'espère visiter votre bureau bientôt ! **On ne lâche pas! A bientôt, Sylvia**

Les nouveautés IMMO-SUCCÈS du mois

Un groupe de chanceux partira avec moi en [CROISIÈRE IMMO-SUCCÈS](#) dans le Sud pour une semaine!

Une première à ne pas manquer! Les Caraïbes pour seulement 2299\$! (Tout inclus: cabine vue sur la mer avec balcon privé, vols directs (Air Canada), hôtel la veille d'embarquement, Taxes et frais de transferts, pourboires, tous les repas (sauf restaurants à la carte) et activités du superbe bateau et 2 jours de formations inédites et exclusives avec moi) Wow! Imaginez, en partie déductible d'impôt en plus! Vous comprenez maintenant pourquoi ils sont chanceux! [Embarquez-vous?](#)

1-866-384-9997 - Demandez Gilles, mon agent de voyage préféré!

Aidez-moi à vous aider!

Vous voulez plus d'inscriptions et de transactions?
Vous recherchez une Conférencière Motivante et expérimentée en Immobilier?

La grande expérience professionnelle de Sylvia de même que ses qualités personnelles et son dynamisme font d'elle la candidate idéale pour offrir la motivation en vente dont bien des Courtiers et Agents performants ont besoin.

Veillez nous contacter pour en savoir plus en composant le


1-450-661-3480

info@immo-succes.com

Témoignages du mois:

Bonjour Sylvia, j'ai commencé à étudier sérieusement les ouvrages Immo-Succès. Un véritable travail sur soi (en matière de prospection). Cela donne de véritables pistes pour débiter... Excellent! [Lire la suite...](#) -Jean-Paul Eosenous, Courtier immobilier, Laurentides

Réponses Immo-Succès!

Objection	« Réponse  »	Fermez la discussion et faites signer.
Je ne fais pas confiance aux vendeurs comme vous!	☺ Pourtant, vous achetez tous les jours une idée, une opinion, un produit et vous êtes conseillé par quelqu'un qui vous fait sa vente! Je suis fière d'être un vendeur et j'ai hâte d'influencer positivement votre prochain acheteur à l'idée d'acheter votre propriété! <i>M et Mme Les Vendeurs, je crois sincèrement que vous avez peut-être trouvé le bon courtier qui va vous emmener à la conclusion d'une expérience de vente agréable et sans soucis comme vous le désirez.</i> ☺ <i>N'est-ce pas ce que vous désirez?</i>	Alors signons le contrat maintenant , afin que je puisse vous aider à obtenir ce que vous désirez. Ne serait-ce pas génial? ☺ Signez le contrat ici avec moi! ☺☺☺

Vous avez des questions, témoignages ou vous désirez plus d'informations, écrivez-nous à : 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. Répondez simplement à ce courriel en indiquant dans la boîte Objet : « SVP Désabonner ».