

LES 4 PILIERS DE REUSSITE

d'un Conseiller Immobilier

~~MAEO~~



LE FORMATEUR IMMOBILIER

LES 4 PILIERS DE REUSSITE

d'un Conseiller Immobilier



Mental



LE FORMATEUR IMMOBILIER

LE MENTAL

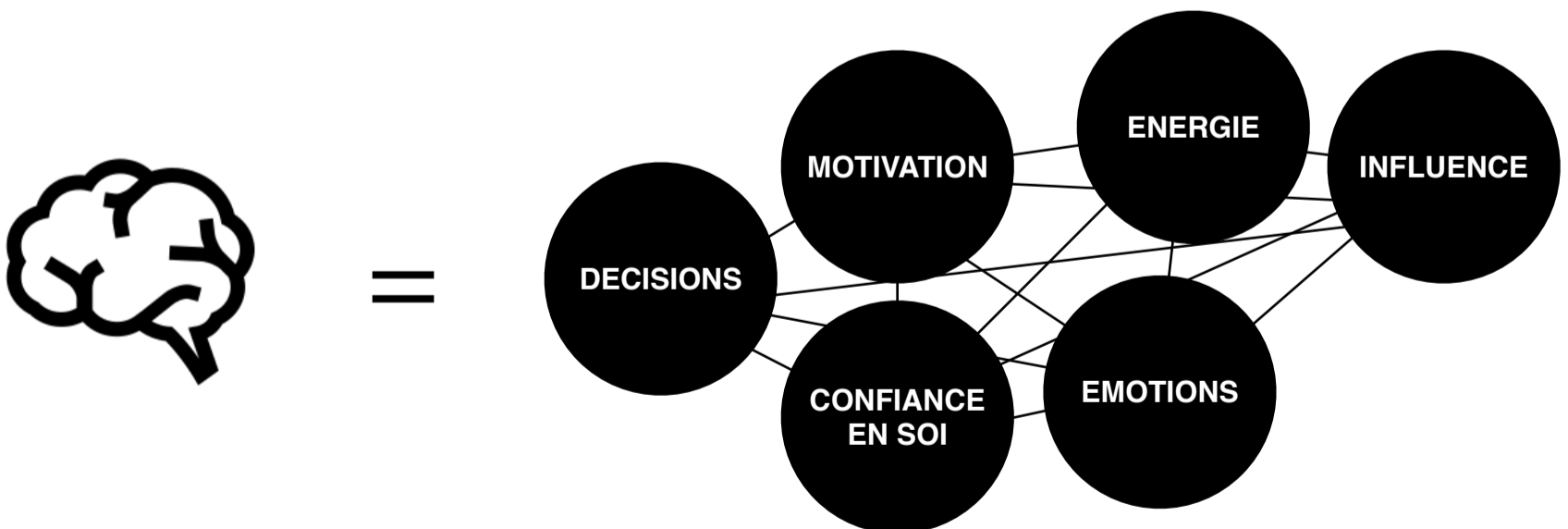
premier pilier

« Vous devez avoir un mental fort pour construire votre réussite »

Avoir un mental fort n'est pas inné. Cela s'apprend et se travaille.
Si vous voulez un mental fort pour construire votre réussite, vous devez travailler sur plusieurs points :

- votre capacité à prendre des décisions
- votre confiance en vous
- votre motivation
- votre énergie
- votre capacité à gérer vos émotions
- votre influence

Ce premier pilier est le point de départ de tout processus de progression durable.



LE MENTAL

premier pilier

Auto-évaluation de votre mental

Connaissez-vous votre focus ?

Connaissez-vous votre « pourquoi » vous faites ce métier ?

Maîtrisez-vous vos émotions ?

Arrivez-vous à gérer votre stress ?

Avez-vous des stratégies pour développer votre confiance en soi ?

Connaissez-vous les composantes de la confiance en soi ?

Connaissez-vous votre mode de fonctionnement propre ?

Savez-vous que le sport peut optimiser le fonctionnement de votre cerveau ?

Etes-vous conscient de votre énorme potentiel ?

Savez-vous quoi faire pour accéder à votre potentiel ?

Défi#1

Souriez plus de 10 fois par jour pendant une semaine !

Pourquoi ce défi ?

Lorsque nous sourions, même de manière forcée, nous produisons des endorphines (hormones du bonheur et de la joie). En souriant durant une semaine au moins 10 fois par jour, vous allez ressentir une certaine joie.

Lorsque j'ai moi-même réalisé ce défi, j'ai eu un énorme fou rire (tout seul) au bout du 4ème jour. Rigolez bien ;)



LE FORMATEUR IMMOBILIER

LES 4 PILIERS DE REUSSITE

d'un Conseiller Immobilier



Attitude



LE FORMATEUR IMMOBILIER

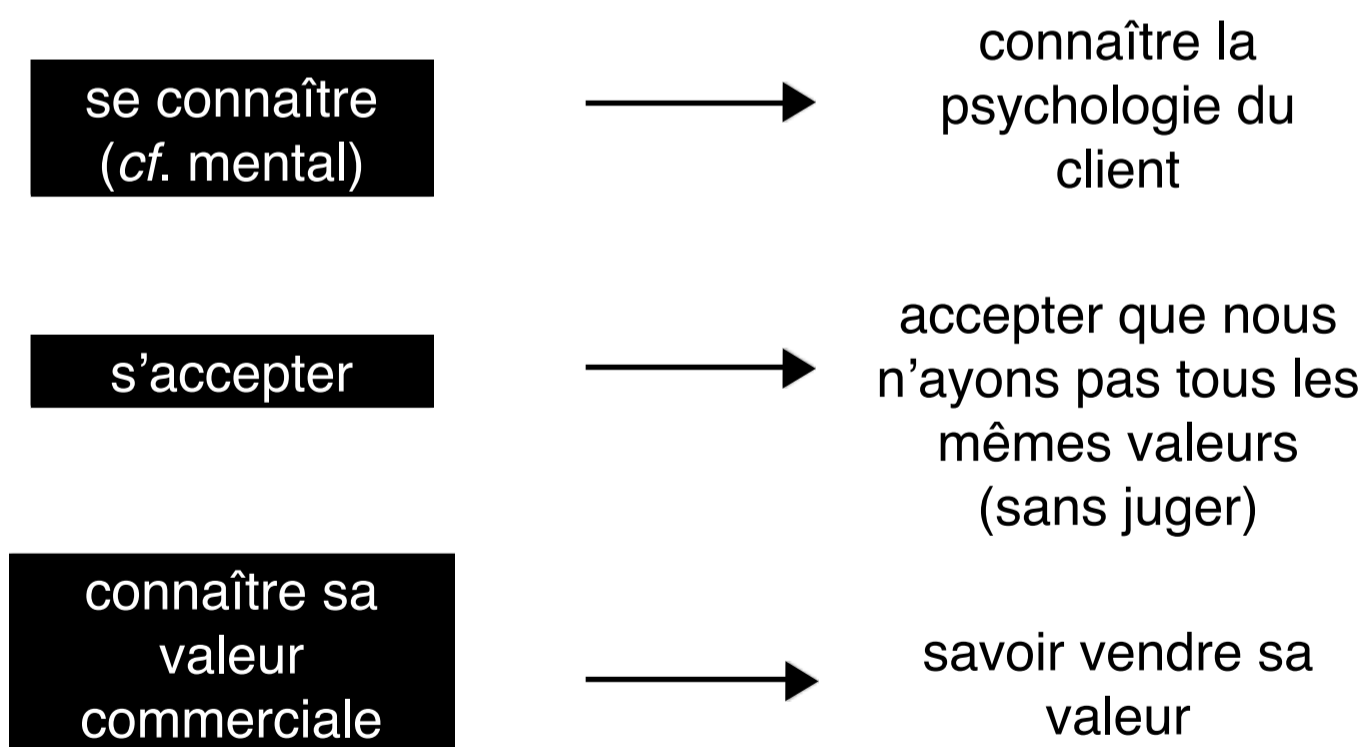
L'ATTITUDE

deuxième pilier

« Votre attitude a un impact direct sur vos relations avec vos prospects et vos clients »

Il n'est pas aisé d'avoir la bonne attitude auprès de chacun de nos prospects et de nos clients. Votre mental (premier pilier) va déterminer votre attitude. On peut aussi parler de positionnement ou de posture par rapport à ses prospects et clients.

Se connaître, s'accepter et connaître sa valeur commerciale, sont autant de points qui vont parfaire votre attitude.



L'ATTITUDE

deuxième pilier

Auto-évaluation de votre attitude

Parvenez-vous à adopter une attitude professionnelle et décontractée ?

Savez-vous gérer vos émotions face aux clients ?

Avez-vous un "pitch" qui vous permet de susciter de l'intérêt pour votre activité ?

Savez-vous vous présenter en mettant en avant votre valeur ajoutée ?

Utilisez-vous les principes de la communication interpersonnelle pour créer du lien avec vos clients ?

Connaissez-vous les ressorts d'une bonne communication avec vos clients ?

Avez-vous une confiance en vous suffisamment forte pour convaincre 80% de vos clients ?

Maitrisez-vous les techniques pour doper votre confiance en vous ?

Défi#2

Pendant une semaine, « donner » dès que vous le pouvez !

Pourquoi ce défi ?

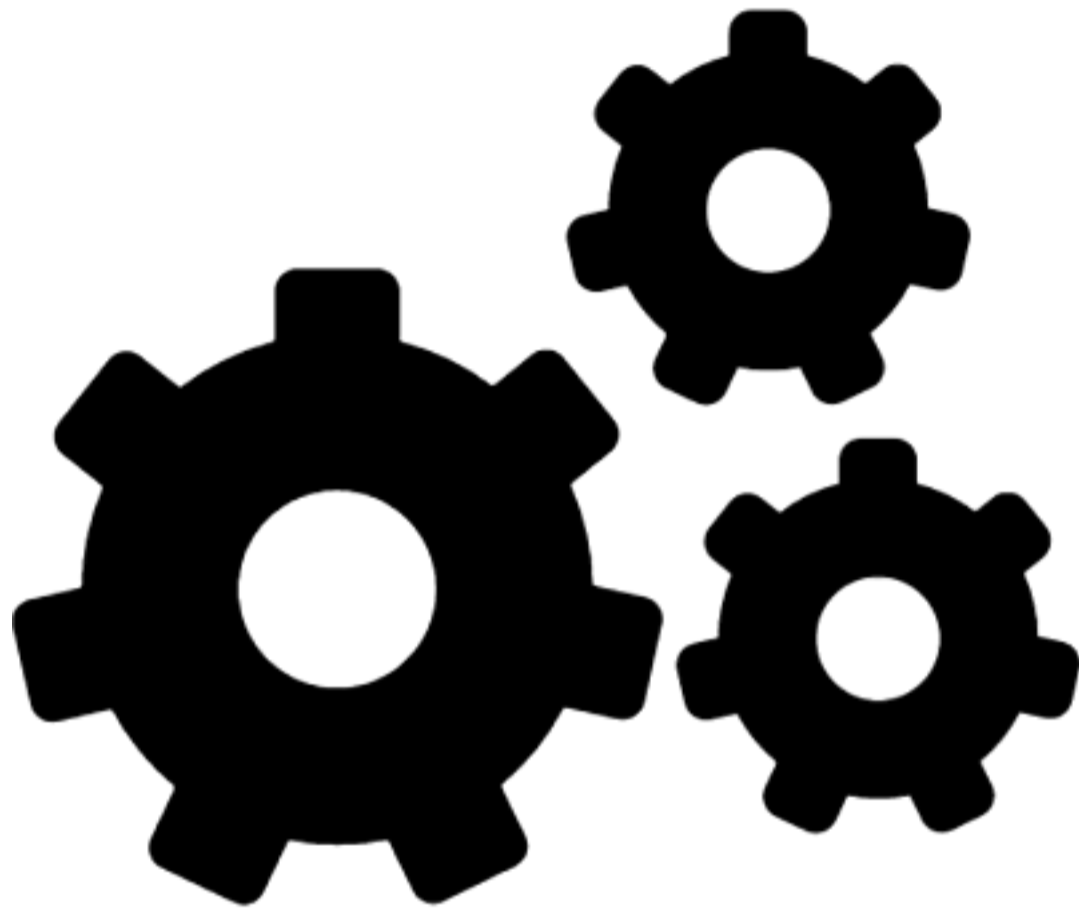
Si vous prenez l'habitude de « donner » : fournir une information intéressante, rendre service, aider, apporter un soutien, prendre le temps d'écouter... ; vous allez bénéficier de retours incroyables pour votre business sur le long terme. Et en plus, c'est bon pour votre moral ;)



LE FORMATEUR IMMOBILIER

LES 4 PILIERS DE REUSSITE

d'un Conseiller Immobilier



Organis'ation

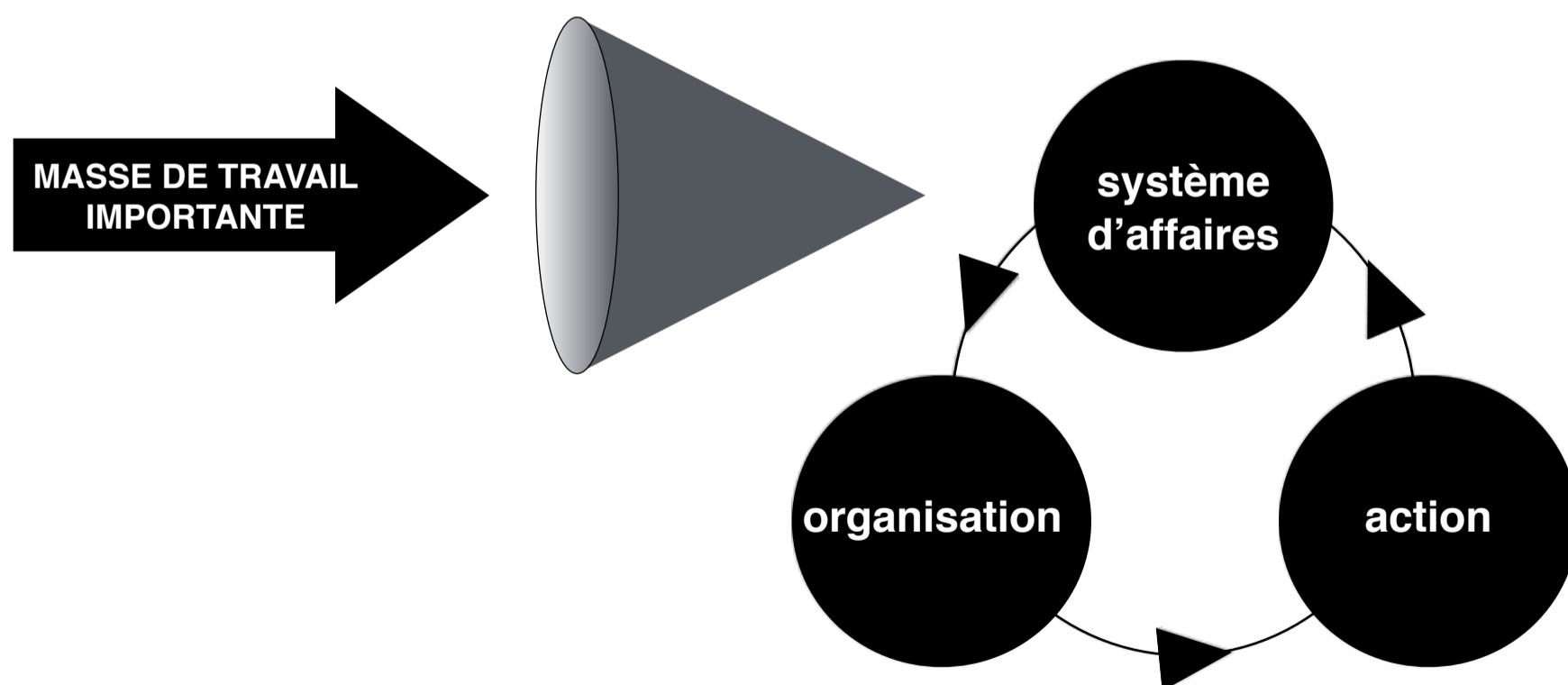
L'ORGANIS'ACTION

troisième pilier

« Construisez votre Système d'Affaires Immobilier pour une organis'action optimale »

Plus que dans d'autres métiers, en tant que Conseiller immobilier vous êtes soumis à une masse de travail importante. A moins d'avoir des journées de 36 heures, vous ne pouvez pas faire toutes les tâches propres à votre activité (du moins avec un modèle d'affaires standard).

Construire son Système d'Affaires Immobilier (S.A.I.) va vous permettre de sélectionner des actions « rentables » et de vous organiser naturellement. Passer à l'action sera alors plus simple tant vos actions auront du sens et seront lucratives. Ces 3 composantes : S.A.I., organisation et action, vous permettront de réellement performer sans vous tuer au travail.



L'ORGANIS'ACTION

troisième pilier

Auto-évaluation de votre organis'action

Maîtrisez-vous réellement votre S.A.I. (Système d'Affaires Immobilier) ?

Connaissez-vous vos actions rentables et adaptées à vos forces ?

Etes-vous un hyperactif de l'immobilier ?

Connaissez-vous des techniques pour passer à l'action plus facilement ?

Savez-vous fixer les bons objectifs et rester focalisé dessus ?

Savez-vous que le cerveau ne répond pas de la même manière aux différentes catégories d'objectifs ?

Savez-vous vous organiser et optimiser votre temps ?

Connaissez-vous des techniques pour être plus efficace dans votre activité ?

Défi#4

Rangez vos bureaux (bureau d'ordinateur et table de bureau) !

Pourquoi ce défi ?

C'es la première chose à faire si on veut avoir les idées plus claires et par conséquent être plus productif ;)



LE FORMATEUR IMMOBILIER

LES 4 PILIERS DE REUSSITE

d'un Conseiller Immobilier



Excellence
Professionnelle



LE FORMATEUR IMMOBILIER

L'EXCELLENCE PROFESSIONNELLE

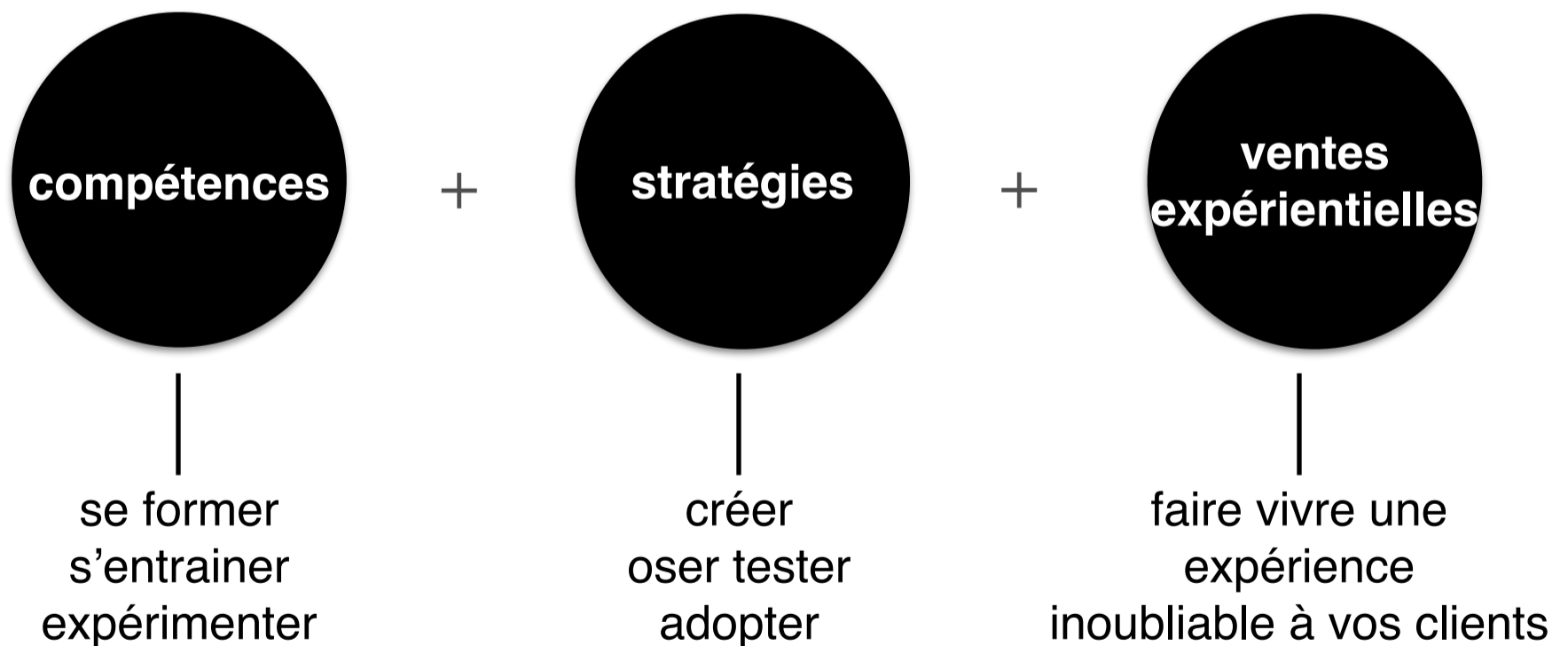
quatrième pilier

« L'excellence vous permet de véritablement performer dans votre activité de Conseiller immobilier »

Connaître les bases du métier est certes nécessaire mais pas suffisant pour le Conseiller immobilier qui veut générer plus d'affaires et avoir une vie perso plus épanouie et sereine.

Travailler votre excellence professionnelle revient à :

- travailler de nouvelles compétences et les maîtriser
- adopter des stratégies différenciantes réellement efficaces
- mettre en place des actions expérientielles pour faire vivre une expérience positive marquante à ses leads, prospects, clients et ambassadeurs.



L'EXCELLENCE PROFESSIONNELLE

quatrième pilier

Auto-évaluation de votre excellence

Parvenez-vous vous différenciez dans votre activité ?

Savez-vous comment créer une action différenciante que ce soit pour prospecter, pour rentrer un mandat exclusif, pour vendre en moins de 10 visites... ?

Travaillez-vous régulièrement sur votre valeur afin de surpasser vos confrères ?

Etes-vous capable d'offrir un service "wow" et une expérience inoubliable à vos clients ?

Avez-vous une prospection rentable ?

Savez-vous calculer la valeur d'un contact ?

Connaissez-vous la stratégie qui permet de rentrer 80% de mandats exclusifs ?

Avez-vous un process de prise de mandat exclusif convainquant et différenciant ?

Avez-vous réponse à toute les objections de vos clients ?

Etes-vous un as de la négociation et de l'influence ?

Défi#3

Réfléchissez à une action susceptible de faire vivre une réelle expérience à vos clients et testez là !

Pourquoi ce défi ?

Pour vous challenger sur la création de nouvelles actions différenciantes et sur leur mise en place ;)

Si vous voulez aller plus loin...

Si vous voulez :

- exploiter votre énorme potentiel
- muscler votre mental
- avoir plus d'énergie au quotidien
- connaître la psychologie du client
- bénéficier de stratégies inédites et réellement efficaces
- être plus à l'aise et plus serein dans votre activité
- améliorer votre vie perso
- et augmenter votre volume d'affaires

contactez Olivier Le Formateur Immobilier !
olivier@le-formateur-immobilier.fr

Faites des affaires et profitez de la vie !