

RÈGLES ÉLÉMENTAIRES DE PROSPECTION

- 1)** S'approprier ses scripts et les réponses aux objections
- 2)** Avoir un sourire en tout temps et, idéalement, être debout les gens vous voient
- 3)** Faire preuve d'enthousiasme
- 4)** Suivre les règles d'une bonne communication; démontrer: compétence, confiance et compassion.
- 5)** Les silences sont essentiels; ne pas avoir peur de faire des pauses et laisser l'interlocuteur briser le silence
- 6)** Utiliser le plus souvent les «tie down» (Vous me suivez? Ça fait du sens? etc.)
- 7)** Écouter 2 fois plus que vous ne parlez
- 8)** Parler et converser principalement en questions ouvertes: Qui, quoi, où, comment, pourquoi, combien?
- 9)** Faire ses suivis. En général, les courtiers font un seul appel de suivi alors qu'au 5e appel vos chances de convertir sont à 90%
- 10)** Toujours demander à la fin des conversations: qui dans votre entourage pense à vendre ou à acheter et me permettez-vous de rester en contact avec vous? / si j'ai une bonne opportunité, quelle serait la meilleure façon de vous joindre?
- 11)** Toujours ramener les gens à leur projet
- 12)** Utiliser les variations de tonalité...up..down..bas et fort
- 13)** Savoir reconnaître les types de personnalité.
- 14)** Utiliser le miroir; répéter les 3 derniers mots de votre interlocuteur suivi d'un silence
- 15)** Toujours avoir une base de données à jour
- 16)** Toujours y aller pour un rendez-vous tentatif
- 17)** Chaque contact est une opportunité de business; donc toujours demander la référence
- 18)** Imiter votre interlocuteur par son ton et ses mots

SCRIPT DUPROPRIO

Bonjour, puis-je parler à Mme ou Mr je suis **[TON NOM]** de l'Équipe Tardif de Royal Le-Page. Vous allez bien?

Écoutez, je ne prendrai pas beaucoup de votre temps. La raison de mon appel est très simple. J'ai vu que vous avez mis en vente votre propriété. Puisqu'on travaille beaucoup dans votre secteur, je ne vous promets rien, mais évidemment, il y a de fortes chances qu'on ait des acheteurs pour votre propriété. Donc je me demandais si vous nous permettiez de la proposer à nos acheteurs.

Évidemment il y a 2 questions que nos acheteurs vont nous poser:

L'occupation est disponible à quelle date?

Ils vont vouloir savoir pour quelle raison vous vendez.

OK merci j'ai bien pris note de ça, je vais vous texter mes coordonnées et si ça ne vous dérange pas quand je vais avoir 2 minutes entre 2 visites, je passerai faire le tour de votre maison pour être en mesure de mieux en parler à mes acheteurs et, en même temps, si je peux vous aider à **[PROJET DU PROSPECT]**.

Je vous rappelle mon nom, c'est [TON NOM] avec l'Équipe Tardif de Royal LePage.

NOTES

SCRIPT D'INTRODUCTION

Bonjour, puis-je parler à Mme ou Mr **[NOM DU CLIENT]**? Mme / Mr ici **[TON NOM]** avec l'Équipe Tardif de Royal LePage... Vous allez bien?

Écoutez, je ne prendrai pas beaucoup de votre temps. La raison de mon appel est très simple. Je travaille avec beaucoup d'acheteurs et de vendeurs dans votre secteur et je tenais premièrement à vous appeler pour me présenter, et deuxièmement, on a vendu récemment une propriété située au [ADRESSE DE LA PROPRIÉTÉ]

Ça à très bien été et je me demandais si je pouvais faire quoi que ce soit pour vous aider au niveau immobilier? Avez-vous déjà pensé à vendre votre propriété ou en acheter une autre?

Comme tout le monde, un jour ou l'autre, vous allez vendre. Avez vous un courtier de confiance avec qui vous avez déjà une relation?

J'aimerais être cette personne-là pour vous; à quel courriel, pourrais-je vous envoyer mes coordonnées pour rester en contact?

Super, avez-vous des questions pour moi sur le marché? N'hésitez pas à m'appeler si vous avez des questions.

Je vous rappelle mon nom, c'est **[TON NOM]** avec l'Équipe Tardif de Royal LePage

NOTES

SCRIPT VIENT D'INSCRIRE

Bonjour mon nom est de (l'agence), Ça va bien ?

La raison de mon appel : je viens de prendre une propriété à vendre près de chez vous et je me demandais si vous aviez des amis ou de la famille qui pense venir s'installer près de chez vous ?

Non, je vous remercie d'avoir pris le temps d'y penser, dans un deuxième temps, est-ce que vous pensez déménager bientôt ?

1. Depuis combien de temps habitez-vous à cette adresse ?
2. Si vous deviez déménager, resteriez-vous dans la région ?
3. Et quand est-ce que vous pensez le faire (déménager) ?

(Si moins de 6 mois, poursuivez) :

4. M. ou Mme dans le marché actuel de votre secteur, cela peut prendre de (x) à (x) mois pour vendre une maison. Est-ce que vous saviez cela ?
5. Donc, ma question est : Avez-vous l'intention de mettre votre propriété sur le marché dans (x) mois... afin d'avoir vendu pour cette date ?
6. Afin de vous aider à rencontrer votre objectif d'être à (ville) pour cette date, nous devons simplement fixer un rendez-vous de façon à ce que je puisse vous aider à avoir ce que vous voulez. Fantastique, n'est-ce pas ?
7. Est-ce que c'est plus facile de vous rencontrer le jour ou le soir ?

(Sí non intéressé);

Alors, je vous remercie et passez une belle journée.

[illegible]

SCRIPT VIENT DE VENDRE

Bonjour, mon nom est [TON NOM] avec L'Équipe Tardif de Royal LePage et nous venons de vendre une maison dans votre quartier au [ADRESSE] à [PRIX], et lorsqu'un voisin vend une maison, généralement 2 ou 3 maisons dans le secteur se vendent tout de suite après. Alors j'étais curieux de savoir quand vous envisagez de vendre votre propriété?

Réponse: «Pas de plans»

Question: Je comprends ! Depuis combien de temps vivez-vous chez vous?

Réponse: "5 ans".

Question: J'ai alors une petite faveur à vous demander, connaissez-vous des gens autour de vous, voisins, amis qui songent à vendre leur propriété ou à déménager et ce peu importe le quartier à Montréal?

Réponse: Je vous remercie d'y avoir songé ou encore très bien, pourriez vous me donner leur adresse ou coordonnées?

Si leur réponse est 6 mois ou moins, continuez comme suit:

Saviez-vous que la préparation et la vente d'une maison peuvent prendre jusqu'à 6 mois?

Réponse: «Non».

Génial! Alors, voulez-vous que votre maison soit vendue dans 6 mois ou voulez-vous commencer le processus de vente?

Réponse: oui

Parfait! Tout ce que nous devons faire pour commencer votre projet de vente est de choisir un moment pour nous rencontrer. Comment ça sonne?

Réponse: «génial».

Excellent! Est-ce que mercredi ou jeudi à 16 heures fonctionnerait mieux pour vous? (proposer un moment au client)

NOTES _____

SCRIPT ANNONCER UNE VISITE LIBRE

Bonjour, puis-je parler à **[NOM DU CONTACT]** Mme / Mr je suis **[VOTRE NOM]** avec l'Équipe Tardif de Royal LePage. Vous allez bien? Écoutez, je ne prendrai pas beaucoup de votre temps. La raison de mon appel est très simple. Je travaille avec beaucoup d'acheteurs et de vendeurs dans votre secteur et je tenais premièrement à vous appeler pour me présenter, et, deuxièmement, vous dire qu'on a une maison en vente à **[ADRESSE DE LA PROPRIÉTÉ]** et nous aurons une visite libre **[INFO DE LA VISITE]**.

Je prenais une chance afin de voir si vous connaissiez des gens qui aimeraient venir s'installer dans le secteur. OK merci d'y avoir pensé.

Comme tout le monde, un jour ou l'autre, vous allez vendre. Avez-vous un courtier de confiance avec qui vous avez déjà une relation?

J'aimerais être cette personne-là pour vous; à quel courriel pourrais-je vous envoyer mes coordonnées pour rester en contact?

Super, avez-vous des questions pour moi sur le marché?

N'hésitez pas à m'appeler si vous avez des questions...je vous rappelle mon nom, c'est [VOTRE NOM] de l'Équipe Tardif

NOTES

SCRIPT PENDANT UNE VISITE LIBRE

Bonjour, merci de venir visiter [NOM DES PROSPECTS]

Je veux vraiment que vous ayez la meilleure visite possible, donc nous avons 2 options : certaines personnes désirent une visite guidée de la propriété, mais la majorité des gens préfèrent faire le tour eux-mêmes tranquillement et me poser leurs questions par la suite, que préférez-vous?

*Un autre détail, j'ai une faveur à vous demander. Votre courtier **[NOM DU COURTIER]** est ici pour vous aider à trouver la bonne maison pour vous et moi je veux aider mes clients à vendre ; après votre visite, je vais vous poser 2 questions:*

Qu'est ce que vous avez aimé ?

Qu'est ce que vous avez moins aimé ?

Ça vous va ?

Je vous rappelle mon nom, c'est **[TON NOM]** N'hésitez pas si vous avez des questions et faites comme chez vous

NOTES

AIDE-MÉMOIRE : PLANIFIE TA VISITE LIBRE

Si tu n’as pas d’inscription, demande à ton collègue de faire une visite libre sur une de ses inscriptions. N’oublie pas que 57% des visiteurs représentent des vendeurs potentiels.

La check-list d’une bonne préparation à la visite libre

- ☐ Installe ton surmontoir
- ☐ Détermine un horaire de visite. Pourquoi pas un 5@7 le jeudi ?
- ☐ Annonce la visite aux gens du secteur avec un publipostage et un appel de suivi
- ☐ Installe les directionnels
- ☐ Annonce la visite sur tes médias sociaux
- ☐ Organise un tirage
- ☐ Invite les courtiers immobiliers du secteur
- ☐ Mets des affiches dans la propriété
- ☐ Invite un courtier hypothécaire

NOTES _____
