

PRESENTATION DE LA FORMATION


14

METHODE SIMPLE

- 27 ans d'expérience
- Fruit d'une réflexion sur l'immobilier à travers cette période
- Analyse des fluctuations du marché
- Connaissance de tous les métiers de l'immobilier (transaction, construction, lotissement, marchand de biens...)
- Notre force est basée sur l'anticipation et les statistiques

15

LES VALEURS



- Tout doit être fait avec passion
- Dynamisme
- Honnêteté - franchise
- Avoir de la parole
- Etre disponible
- Faire ce métier parce que l'on aime les gens
- Vouloir changer l'image de la profession

16

SOMMAIRE

1. Quelques chiffres concernant l'immobilier
2. Présentation du groupe
3. Les métiers de l'immobilier
2. Présentation de la formation

LES CHIFFRES

Les parts de marché

1. 45% les agents immobilier
2. 50% les particuliers
3. 5% les notaires

LES OBJECTIFS

- Etre autonome
- Faire un métier avec passion : le travail doit faire partie d'un équilibre de vie
- Gagnez de l'argent
- Assurer un patrimoine immobilier pour la retraite

17

PENDANT LA FORMATION

- Ecouter sans a priori
- Jetez vous à l'eau : tout est une histoire de mental !
- Stock de mandats de départ : 15 et 25 en rythme de croisière
- Soyez riches de vos expériences passées et échangez mais laissez les doutes et les états d'âmes de côté
- Travail très difficile au départ mais qui est valorisant et épanouissant

18

PLANNING

- 3 / 4 semaines : 15 mandats par personne
- Dans le mois qui suit : 1 compromis minimum
- 3 mois : prendre le rythme régulier de 8 mandats minimum et de 2 compromis mini (moyenne nationale : 1,8 vente par mois)
- 6 mois : apprendre à développer son secteur correctement. Régularité.
- 2eme année : Equipe constituée. Retombées importantes en notoriété
- 3eme année : grosse montée en charge.

19
