



immobilier2.0
L'AVENIR DE L'IMMOBILIER EST ICI

FIXER VOS OBJECTIFS IMMOBILIERS 2021

PLAN D'ACTION

20 VENTES

PLAN.

Nombre de transactions à notariar	20
Nombre de promesses d'achat acceptées	28
% côté collaborateur	40
% côté inscripteur	60
Nombre d'acheteurs nécessaires	30
Nombre d'inscriptions à signer	22
Nombre de rendez-vous d'inscriptions	64
Nombre de semaines travaillées	42
Nombre d'acheteurs CCA par semaine	0,8
Nombre de rendez-vous d'inscription par semaine	1,6

ACTIVITÉS À COMPLÉTER.

- Bâtir une liste "sphère d'influence" de 300 contacts
- Initier 80 contacts par semaine :
 - 25 contacts - sphère d'influence
(au téléphone ou en personne)
 - 6 contacts - anciens clients

- 20 contacts - AVPP
- 15 contacts - Expirés
- 22 contacts "viens d'inscrire" ou "viens de vendre"
(au téléphone ou en personne)
- Envoyer de 10 à 15 cartes personnalisées par semaine
(*remerciement, anniversaire, etc.*)
- Planifier 3 visites libres par mois
- Envoyer 1 infolettre mensuelle à toute sa sphère d'influence
- Déterminer un secteur ferme de minimum 500 portes et distribuer une pub papier

COMPÉTENCES À MAÎTRISER.

- Maitrise des scripts pour suivre sa sphère d'influence
- Maitrise du rendez-vous de qualification d'un acheteur
- Maitrise du rendez-vous d'inscription, du traitement des objections et de la vente du juste prix
- Maitrise des scripts "viens d'inscrire" et "viens de vendre"
- Maitrise de la promotion et de la tenue d'une visite libre impactante
- Maitrise des scripts de suivi de prospects
- Détermination de la rentabilité d'un secteur ferme