



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

FIXER VOS OBJECTIFS IMMOBILIERS 2021

PLAN D'ACTION

40 VENTES

PLAN.

Nombre de transactions à notarié	40
Nombre de promesses d'achat acceptées	50
% côté collaborateur	20
% côté inscripteur	80
Nombre d'acheteurs nécessaires	30
Nombre d'inscriptions à signer	57
Nombre de rendez-vous d'inscriptions	114
Nombre de semaines travaillées	45
Nombre d'acheteurs CCA par semaine	0,7
Nombre de rendez-vous d'inscription par semaine	3,8

ACTIVITÉS À COMPLÉTER.

- Bâtir une liste "sphère d'influence" de 500 contacts
- Initier 110 contacts par semaine :
 - 24 contacts - sphère d'influence
(au téléphone ou en personne)

- 24 contacts - anciens clients
- 10 contacts - AVPP
- 8 contacts - Expirés
- 44 contacts "viens d'inscrire" ou "viens de vendre"
(*au téléphone ou en personne*)

- Envoyer de 20 à 30 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 1000 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