



FIXER VOS OBJECTIFS IMMOBILIERS

PLAN D'ACTION

10 VENTES

PLAN.

| | |
|--|-----|
| Nombre de transactions à notarié | 10 |
| Nombre de promesses d'achat acceptées | 13 |
| Nombre d'acheteurs à signer / mandats vendus | 13 |
| Nombre de mandats à signer | 18 |
| Nombre de rendez-vous pour mandats | 54 |
| Nombre de semaines travaillées | 40 |
| Nombre de rendez-vous acheteurs par semaine | 0,9 |
| Nombre de rendez-vous vendeur par semaine | 1,3 |

ACTIVITÉS À COMPLÉTER.

- Bâtir une liste "sphère d'influence" de 100 contacts
- Initier 26 contacts par semaine dans sa sphère d'influence
(au téléphone ou en personne)
- Envoyer de 5 à 10 cartes personnalisées par semaine
(remerciement, anniversaire, etc.)
- Planifier 2 visites libres par mois
- Envoyer 1 infolettre mensuelle à toute sa sphère d'influence

COMPÉTENCES À MAÎTRISER.

- Maitrise des scripts pour suivre sa sphère d'influence
- Maitrise du rendez-vous de qualification d'un acheteur
- Maitrise de la promotion et de la tenue d'une visite libre impactante
- Maitrise des scripts de suivi de prospects