



FIXER VOS OBJECTIFS IMMOBILIERS

PLAN D'ACTION SUR MESURE

PLAN.

Nombre de transactions à notarié	
Nombre de promesses d'achat acceptées	
% côté collaborateur	
% côté inscripteur	
Nombre d'acheteurs nécessaires	
Nombre d'inscriptions à signer	
Nombre de rendez-vous d'inscriptions	
Nombre de semaines travaillées	
Nombre d'acheteurs CCA par semaine	
Nombre de rendez-vous d'inscription par semaine	

ACTIVITÉS À COMPLÉTER.

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

- contacts - anciens clients
- contacts - AVPP
- contacts - Expirés
- contacts "viens d'inscrire" ou "viens de vendre"
(au téléphone ou en personne)
- Envoyer de _____ à _____ cartes personnalisées par semaine
(remerciement, anniversaire, etc.)
- Planifier _____ visites libres par mois
- Envoyer _____ infolettre mensuelle à toute sa sphère d'influence
- Déterminer un secteur ferme de minimum _____ 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
-
-