



COMMENT **CONVERTIR TOUS VOS R1** AVEC LA MÉTHODE DES BLOCKBUSTERS

# REPRENDRE 1 PRINCIPE DE GOOGLE + COMBINER AVEC 2 LEVIERS DE PERSUASION

## TEASER / PRE RDV

### PRÉPARATION

- Sortez du lot en partageant des infos de marché et sur le bien du propriétaire AVANT la visite (Faire ses devoirs)

Comment ?

### PRÉPARATION:

- Cf prochain slide
- Ré-utilisez des outils existants comme **1 infographie spécifique du quartier** (que vous utilisez déjà comme pub Facebook), **ou Ré-utilisez votre guide** dédié aux vendeurs / acheteurs



## L'EXPÉRIENCE / RDV

ON NE **COMMENCE** PAS PAR LA VISITE MAIS PAR **L'OBJECTIF/RÉSULTAT:** (1<sup>er</sup> biais psychologique = On crée 1 objectif commun = travail d'équipe)

ON N'EXPLIQUE PAS EN QUOI NOUS SOMMES MEILLEUR(E)S (2<sup>ème</sup> biais psychologique) = **On raconte 1 histoire** = exemple d'1 bien similaire vendu récent (= c'est 1 fait et non pas théorie)

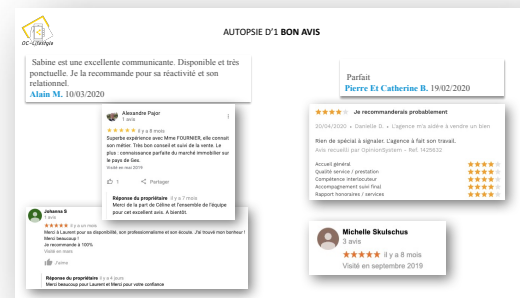
Pour convaincre que vous êtes la meilleure solution, vous n'expliquez pas pourquoi l'agence ou agent est meilleure que les concurrents (ce que font 80%-90% des agences)

Vous expliquez **Comment vous allez mieux vendre** (ou vendre plus vite, selon l'objectif du vendeur).

Idéalement vous êtes en mesure de mentionner 1 bien similaire vendu dans le même quartier relativement récemment

Vous laissez votre Guide/book avec les avis clients et les infos du marché

Comment ?



## ANCERER / POST RDV

### SUIVI MAX 72H:

- Prospect **chaud** doit rester **chaud**
- Continuer à se démarquer dans le suivi

Comment ?

### SUIVI MAX 72H:

- Demande de Pièces justificatives
- 3 scenari de commercialisation
- Retro-planning qui rappelle ce que vous avez mentionné durant le RDV
- Reformuler les attentes du clients pour montrer que vous êtes alignés (cf questionnaire prochaine page)

### 16. FACULTÉ DE RENONCIATION

Le mandant dispose d'un délai de réflexion de 14 jours pendant lequel il peut renoncer au présent mandat, sans aucun frais, selon les modalités prévues par le formulaire d'annulation de commande ci-après.

## LE TEASER

### OBJECTIF AVANT APPEL

- Connaître le prospect pour **personnaliser** son expérience (Analyser son Profil FB, Faire recherche Google,...) → **Etablir 1 connexion**

### PRE- QUALIFICATION LORS DE L'APPEL

- Qui est impliqué (femme/enfants/autre maison etc)?
- Quel est l'objectif (« vendre » ≠ « vendre vite » ou « vendre bien », « offre clé en main » etc) ?
- Quand commencer?
- Vente liée à déménagement? Si oui quand? Où? Si non quoi?
- Première idée du prix de vente ?
- Date butoir?
- Quand signer la vente?
- Quel est le plan B?

### QUESTION BONUS (qui fait toute la différence) :

- Qu'attend-t-il/elle de l'agence/de vous? (C'est ce qu'il faudra reformuler lors du RDV et aussi lors de votre suivi 72H max après)

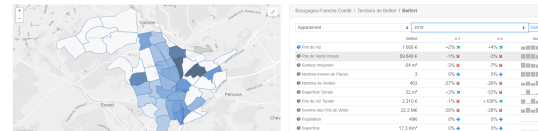
### « FAIRE VOS DEVOIRS » – (pour être le/la meilleur(e))

- Connaître le bien / être capable de le comparer à autre bien similaire
- Connaître **voisinage** / quartier
- Connaître **communauté**
- Visite en voiture du **quartier** (autres biens à vendre?) & consultation annonces **autres agences** (Boncoin, seLoger, MeilleursAgents etc)



5 SOURCES POUR MIEUX CONNAITRE SON MARCHÉ QUE SES CONCURRENTS

<http://www.zimmoa.fr/>



<https://app.dvftelab.gouv.fr/>

<https://www.perval.fr/>

<https://www.impots.gouv.fr/portail/>

<https://lokimo.ai/>

### SURPRENDRE LE CLIENT (pour convertir tous les mandats)

- Email rappel RDV 1ère visite 24h avant (remerciement, rappel documents à fournir, offrir votre dossier/guide/book à consulter pour donner une première idée du marché & rassurer AVANT le RDV)
- Dossier attaché à email :
  - Récapitulatif **tendance marché** avec focus sur **type de bien** qui va être visité
  - **Témoignage** vente bien similaire / même quartier
  - Critères de **performance** de l'agence
  - **Spécialité** de l'agence
  - **Outils** généralement utilisés
  - **Plan marketing** type pour vendre un bien



# COMMENT PARLER DE SOI/AGENCE, EN RACONTANT UNE HISTOIRE CENTRÉE AUTOUR DU CLIENT ?





## VOTRE « CHECK LIST » RÉCAPITULATIVE

### PRÉPARATION

- Partagez votre « book » avant la rencontre  
→ Donner déjà de la valeur
- Posez les bonnes questions pour mieux vous préparer

### DEVANCER INQUIÉTUDES

- Identifiez les inquiétudes du vendeur avant et pendant le R1 grâce à vos questions  
→ Montre expérience

### PRINCIPE GOOGLE

- Teaser / Lancement / Ancrer  
→ Partir du résultat jusqu'au jour de la visite  
→ Raconter histoire pour Présenter le process  
→ Suivi <72H avec méthode originale !  
(Vidéo si vous voulez sortir du lot)

### ERREURS TYPES À ÉVITER

- Commencer par la visite
- Parler surtout de l'agence pour convaincre
- Présenter le process chronologiquement
- Présenter les avis clients



### STRATÉGIES

- Tout le contenu du « Book » à envoyer avant la visite peut-être **réutilisé** dans vos communications, email, publicités, articles etc (Ou vice-versa – le principe = On crée 1 fois et on réutilise)
- Apprenez par cœur le déroulé des 7 étapes pour rendre naturelle votre « **story telling** » avec des chiffres (vos mesures de performances que vous devez connaître)



VOUS SOUHAITEZ BOOSTER ENCORE PLUS VOTRE R1, EN MOINS DE 60 MINUTES, POUR CONVAINCRE PLUS FACILEMENT ?

Nous avons 1 formation dédiée pour vous guider pas à pas, avec des scripts, les bonnes questions à poser ET d'autres astuces pour vous démarquer

En Bonus, 🖱️ 1 modèle de « book » prêt à remplir, utilisé dans l'agence de Charles



<https://www.dc-lifestyle.com/epropulsimmo>