



## SAMIR BACHIR, COACH

OSE COACHING IMMOBILIER  
POUR DIRIGEANTS D'AGENCE

OSE COACHING IMMOBILIER INC.

1565 boul. de l'Avenir  
suite 100 Laval, QC  
Canada H7S 2N5

450.933.7070

450.933.7818

## À propos de OSE Coaching



OSE Coaching Immobilier Inc. est fière de ses programmes permettant aux courtiers et dirigeants d'agences participants d'exceller. De plus, l'approche de notre entreprise est un gage de succès pour ceux voulant structurer leur plan d'affaires et y apporter une approche proactive.

Notre mission est d'offrir une formation unique permettant à des professionnels de l'immobilier d'acquérir les compétences et les habiletés nécessaires afin d'atteindre des niveaux de ventes 50, 75 et plus de 100 transactions par année.

### Approche et Expertise

Les principes de base d'OSE Coaching Immobilier :

- Comprendre que vous êtes en affaires ;
- Le désir de développer votre entreprise ;
- L'engagement à vouloir réussir votre vie professionnelle ;
- La volonté d'acquérir les habiletés nécessaires afin de réussir à de très hauts niveaux.

## **Samir Bachir**



*Président Directeur Général OSE Coaching Immobilier  
Coach  
Conférencier de formations techniques et de motivations  
professionnelles en courtage immobilier.*

**Au cours des 30 dernières années, Samir Bachir a acquis une vaste expérience en immobilier démontrant ses capacités d'habile négociateur. Courtier, formateur et coach, Samir a excellé à tour de rôle et à tous les niveaux.**

**Par son expérience et sa formation uniques, il a su aider et transformer des centaines de courtiers; leur permettant d'atteindre des résultats exceptionnels et développer des entreprises à succès.**

**Formateur et coach professionnel, Samir Bachir est convaincu de l'importance de développer son « Mindset » afin d'atteindre ses objectifs. Il a appris que la connaissance des marchés et des statistiques est essentielle pour atteindre des résultats maximaux.**

## **Éducation et désignations**

Samir détient un MBA de l'Université Concordia (1997), est membre de l'ordre des Administrateurs Agréé (Adm.A), ainsi que membre agréé en placements commerciaux (CCIM) et membre FRI. Son implication dans l'immobilier se résume comme suit :

- Président OSE Coaching Immobilier Inc.;
- Membre du Comité d'inspection professionnelle de l'Ordre des administrateurs agréés du Québec 2012-2013;
- Coach avec la Mike Ferry Organization (MFO) 2007-2009;
- Membre du corps enseignant de l'institut Canadien de l'Immeuble (ICI);
- Membre du NAC; National Authentication Council de CAHPI, Canadian home and property association (2004-2010);
- Membre de l'exécutif (2005-2007) du Consortium international des Associations du Secteur Immobilier; ICREA;
- Président (2004-2005) de l'Association Canadienne de l'Immobilier;
- Président (1998-1999) de la Chambre Immobilière du Grand Montréal ;
- Ancien directeur de la Fédération internationale des professionnels immobiliers (FIABCI).

## *Programmes et formations*



Coaching One-on-One



Démarrez en 90 jours  
*Formation de 15 semaines*



Négociation et réponses aux objections  
*Formation de 12 heures sur 3 semaines*



École de Prospection  
*Atelier de 2 jours*



BOOT CAMP Séminaire annuel  
Évènement 2 jours



Programmes Dirigeant d'Agence

+ Programmes personnalisés sur demande

***\*\*Visitez notre site web section programmes pour plus de détails\*\****

***Ou contactez-nous 450.933.7070 S.F. : 1.855.933.7070***



Inscription

Login

Contactez-nous

Visualisez vos résultats en temps réel à l'aide de graphique et de rapports.

+ plus d'information

**Un outil à découvrir!**

Il vous sera facile chaque semaine de planifier ce que vous avez à faire pour atteindre vos buts et ce, en français, en anglais et en espagnol.

**Qu'est-ce que c'est?**

L'OSEANALYZER™ est l'outil qui vous permet de performer et de vous démarquer de votre compétition!

**Pourquoi?**

L'OSEANALYZER™ est l'outil indispensable à tout professionnel qui désire performer et obtenir des résultats au-delà de la moyenne. Il vous montre le chemin de la réussite.

*L'outil qui vous permet de performer et de vous démarquer de votre compétition !*

Utilisé avec un des programmes de formation ou de coaching offert par OSE Coaching Immobilier Inc., l'OSEANALYZER<sup>MC</sup> vous permet d'établir vos objectifs de ventes et de nouvelles inscriptions sur une base annuelle et trimestrielle. Vous pourrez répartir vos buts soit à parts égales (un douzième par mois) ou varier selon vos activités trimestrielles.

Combien gagnez-vous de l'heure. Non, ce n'est pas aléatoire ! L'OSEANALYZER<sup>MC</sup> utilisé avec nos programmes de formation et notre coaching ONE-ON-ONE vous permettra de réussir à de très hauts niveaux.

**L'OSEANALYZER<sup>MC</sup> peut être utilisé en français, anglais et espagnol et peut être programmé pour tous les langages.**



## **Vous êtes dirigeant d'agence ?**

### **Trois mots importants :**

- Recrutement
- Rétention
- Intervention

Tout comme la relation de nos courtiers et leurs clients, votre rôle en est un de pro activité. La méthodologie de OSE Coaching vous permettra de recruter puissamment, d'obtenir un haut taux de rétention et surtout de mettre en place un programme d'intervention.

L'objectif étant en tout temps d'augmenter votre profitabilité !

Prenez un nouveau tournant. Ayez un profil idéal en tant que dirigeant d'agence et sachez comment amener votre plan d'affaires à un niveau des plus professionnels. Exigez les plus hauts standards et soyez un mentor hors pair.

Vous pouvez atteindre les plus hauts sommets en immobilier !

## **Objectifs visés dans le coaching One-on-One dirigeant d'agence :**

1. Comprendre les chiffres;
  - a. Production par courtier
  - b. Classification des courtiers par niveau de production
  - c. Établissement des objectifs concrets et atteignables : entreprise
  - d. Établissement des objectifs concrets et atteignables : courtiers
2. Établissement des objectifs;
  - a. Inscriptions; mensuelles, trimestrielles et annuelles
  - b. Transactions; mensuelles, trimestrielles et annuelles
    - i. Mode inscription
    - ii. Mode collaboration
3. Coaching et formation interne;
  - a. Coaching à des courtiers d'expérience
  - b. Coaching à des nouveaux courtiers
4. Modèle d'Affaires
  - a) Analyse
  - b) Identification d'un modèle approprié
5. Modèle d'imputabilité
6. Feuille et journal de suivis
7. Plan de démarrage 90 jours pour nouveaux courtiers
8. Planification et gestion organisationnelle
9. Programmes de recrutement
  - a. Scripts adaptés
10. Programme d'intervention
11. Programme de rétention
12. Comprendre les types de personnalités
  - a. Analyse psychométrique