Téléchargement des

SCRIPTS

OSE Coaching est fière de vous offrir les scripts de prospection.

Ces scripts utilisés de façon conversationnelle vous permettront de développer une relation puissante avec les clients à l'intérieur de quelques minutes.

Comme tout nouvel élément, vous devez apprendre, mémoriser et persévérer afin d'obtenir de superbes résultats.

Nos One-on-Ones travaillent ardemment avec leur coach à développer un langage et une approche déterminante avec ces scripts afin d'établir un modèle d'affaires proactif et ainsi réussir à de très hauts niveaux.

Samir Bachir, votre coach

ose
coaching immobilier

2023 Tous droits réservés © Copyright OSE Coaching Immobilier Inc.

Mission

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 de 50, 75 et plus de 100 transactions par année.

Les principes de base de OSE Coaching Immobilier Inc. :

- Être en affaires
- Le désir de développer votre entreprise à succès
- L'engagement envers soi
- L'engagement à vouloir réussir sa vie professionnelle et personnelle
- La volonté d'acquérir les habiletés (skills) nécessaires afin de réussir à de très hauts niveaux

> *« L'immobilier tel qu'enseigné ne fonctionne pas et n'a jamais fonctionné »*
> *Samir Bachir*

Phrase choc? Absolument
Vérité? Assurément

Saviez-vous que pour être plombier, l'on doit prendre une formation de 1,500 heures réparties sur 13 mois. Cela vous donne la carte d'apprenti. S'ensuit 6,000 heures (quatre ans) à titre d'apprenti pour obtenir sa carte de compagnon.

La réalité est que malgré les quelques centaines d'heures théoriques, le courtier moyen est laissé à lui-même pour apprendre, souvent de ses erreurs, la réalité de la vente immobilière. Les statistiques nous démontrent que sept courtiers sur dix quittent l'immobilier dès leur première année. Malgré la bonne volonté de plusieurs dirigeants d'agence et bannières, la formation qui s'ajoute quelquefois est superficielle et parsemée; l'industrie est « autonome » après tout.

Le courtier moyen au Québec comme partout en Amérique du Nord effectue entre huit et douze transactions par année ; bien en dessous des attentes qui vous ont incitées à choisir l'immobilier en tant que carrière. De plus, la majorité des courtiers travaillent sept jours sur sept. Ils ont peu ou pas de vies sociale et familiale alors qu'ils ont choisi l'immobilier pour la liberté financière et professionnelle.

Une définition de la folie est : répéter continuellement le même processus et s'attendre à des résultats différents. Où en sommes-nous ?

OSE Coaching Immobilier Inc. offre un programme de coaching individuel vous permettant d'acquérir les compétences nécessaires pour devenir le professionnel que vous avez toujours rêvé d'être. Vous apprendrez à vous définir en tant que professionnel et saisir que vous êtes « en affaires ». Il y a une énorme distinction entre être « autonome » et être « en affaires ». Vous apprendrez les processus de la vente ; d'être un vendeur car c'est ce que vous êtes. Vous apprendrez à définir des objectifs quantifiables et mesurables. Vous apprendrez à maîtriser votre marché afin d'inscrire régulièrement et à juste prix. Vous augmenterez de façon importante le nombre de transactions effectuées chaque année.

Tous droits réservés © Copyright • OSE Coaching Immobilier Inc.

Script Expiré

1. Bonjour, Mon nom est _____ de (l'agence _____), ça va bien ?

   Votre propriété vient d'apparaître comme expirée dans mon ordinateur…

   Dites-moi, avez-vous vendu… Alors… j'aimerais savoir…

   Quand planifiez-vous de rencontrer le bon courtier (*la bonne personne)* pour la job de vendre votre maison ? *Reformulez*

2. *Puis-je vous demander*, si vous vendez votre maison… où aimeriez-vous déménager ? (Posez 5 questions sur leur projet) *Intéressez-vous à leur projet.*

3. Dans combien de temps aimeriez-vous y être ? (Maintenant) « **Ouch** »

4. Selon vous M. ou Mme_____, qu'est-ce qui a empêché la vente de votre maison ? (le courtier) « **Vraiment, hummm** » *Élaborez*

   a. Et quoi d'autre ?
      i. Avez-vous eu des visites ? Combien ?
      ii. Quels ont été les commentaires des acheteurs ?

Pour toutes demandes d'informations
450.933.7070 Sans frais : 1.855.933.7070
info@osecoaching.com • www.osecoaching.com

Tous droits réservés © Copyright • OSE Coaching Immobilier Inc.

Script Expiré (suite)

5. *Puis-je vous demander*, comment avez-vous rencontré le dernier courtier qui a eu votre maison ? (Référence) *Vous voulez savoir*
6. *Selon vous*, qu'est-ce que vous pensez qui aurait dû être fait pour vendre votre maison ? (Faites-les parler) *Élaborez*
7. Qu'est-ce que vous vous attendez du prochain courtier ? « **Excellent** »
8. J'aimerais appliquer pour la « job » de vendre votre maison… Êtes-vous familier avec les techniques que j'utilise pour vendre les maisons ? (Non)
   Parlez avec enthousiasme
9. Quand pourrions-nous fixer une rencontre ? Le jour ou le soir ? *Closez 5 fois*

Pour toutes demandes d'informations
450.933.7070 Sans frais : 1.855.933.7070
info@osecoaching.com • www.osecoaching.com

Tous droits réservés © Copyright • OSE Coaching Immobilier Inc.

Script AVPP

Mon nom est _____ de (l'agence_____), ça va bien ?

Je travaille avec beaucoup d'acheteurs et de vendeurs dans le secteur… et je me demandais… comment je pourrais vous aider à vendre votre propriété ?

1. Actuellement, vous vendez sans courtier, n'est-ce pas ? Une question rapide, si votre maison ne se vend pas… planifiez-vous de l'inscrire avec un courtier ? « **Intéressant** » (on veut une date)

2. Puis-je vous demander, si vous vendez votre maison… où aimeriez-vous déménager ? « **Wow, c'est excitant »**
   (posez 5 questions sur leur projet) *Intéressez-vous à leur projet.*
3. Dans combien de temps aimeriez-vous être là ? (**3 mois**) « **Super** »

4. *Puis-je vous demander*, quelles méthodes de mise en marché utilisez-vous pour vendre votre propriété ? « **C'est bien** »

5. *Dites-moi*, avez-vous eu quelques visites suite à votre mise en marché ?
   a. Est-ce que les acheteurs semblaient sérieux selon vous ?
   b. Pensez-vous recevoir des offres de leurs parts ?
6. *Puis-je vous demander*, comment avez-vous déterminé le prix que vous demandez ? (Les autres courtiers) « **D'accord** »

Pour toutes demandes d'informations

450.933.7070 Sans frais : 1.855.933.7070
info@osecoaching.com • www.osecoaching.com

Tous droits réservés © Copyright • OSE Coaching Immobilier Inc.

Script AVPP (suite)

7. Le prix actuel, le considérez-vous bon marché, parce que vous vendez sans commission… Ou selon vous, est-ce le prix du marché ?

7a) Si le prix du marché Donc vous demandez le même prix que si vous étiez avec un courtier, n'est-ce pas ?

8. Avec un acheteur sérieux, êtes-vous prêt à négocier à la baisse votre prix ? « **Vraiment** »

9. Quel est le prix *plancher* auquel vous n'irez pas en dessous ?

10. À combien évalueriez-vous votre motivation à vendre, sur une échelle de 1-10 ? « **C'est super** »

11. Pouvez-vous rapidement me décrire votre propriété ? (soyez attentif au style de personnalité)

12. Puis-je vous demander, qu'est-ce qui vous a motivé à vendre par vous même… au lieu d'inscrire avec un courtier (pour sauver la commission) ? « **Vraiment** »

13. Qu'est-ce qui doit arriver… avant que vous considériez… engager un courtier ?

Pour toutes demandes d'informations

450.933.7070 Sans frais : 1.855.933.7070
info@osecoaching.com • www.osecoaching.com

Tous droits réservés © Copyright • OSE Coaching Immobilier Inc.

Script AVPP (suite)

14. Et combien de temps planifiez-vous de prendre… avant de considérer...
    rencontrer le bon courtier pour la job de vendre votre maison ?
    « **Excellent** »

15. Si j'étais votre courtier… qu'est-ce que vous aimeriez que je fasse pour vous?

J'aimerais appliquer pour la job de vendre votre maison, êtes-vous familier avec les techniques que j'utilise pour vendre les maisons ? NON « **Wow** »

Quand serait le meilleur temps pour vous les montrer ?

Exemples :

- Lundi ou mardi ?
- De jour ou de soir ?
- De semaine ou de fin de semaine ?
- Préférez-vous 18h00 ou 20h00 ?
- … 15h00 ou 16h30 ?

Pour toutes demandes d'informations

450.933.7070 Sans frais : 1.855.933.7070
info@osecoaching.com • www.osecoaching.com

Tous droits réservés © Copyright • OSE Coaching Immobilier Inc.

Script Viens d'Inscrire

Mon nom est _____ de (l'agence) _____ ça va bien ?
La raison de mon appel je viens de prendre (nous venons, notre bureau) une propriété à vendre près de chez vous, le marché est encore excellent et je me demandais si vous aviez des amis ou de la famille qui pensent venir s'installer près de chez vous ?

Non, je vous remercie d'avoir pris le temps d'y penser, dans un deuxième temps, est-ce que vous pensez déménager bientôt ? Non !

1. Depuis combien de temps habitez-vous à cette adresse ? « **Super** »
2. Si vous deviez déménager resteriez-vous dans la région ? « **Très bien** »
3. Et quand est-ce que vous pensez le faire (déménager) ?

(Si moins de 6 mois, poursuivez) :

4. M. ou Mme _____dans le marché actuel de votre secteur, cela peut prendre de (x) à (x) mois pour vendre une maison. Est-ce que vous saviez cela ?
5. Donc, ma question est : Aviez-vous l'intention de mettre votre propriété sur le marché dans (x) mois… ou d'être vendu pour cette date ? **« Merveilleux, je comprends, d'accord »**

Pour toutes demandes d'informations
450.933.7070 Sans frais : 1.855.933.7070
info@osecoaching.com • www.osecoaching.com

Tous droits réservés © Copyright • OSE Coaching Immobilier Inc.

Script Viens d'Inscrire (suite)

6. Afin de vous aider à rencontrer votre objectif d'être à (ville) pour cette date, nous devons simplement fixer un rendez-vous de façon à ce que je puisse vous aider à avoir ce que vous voulez.

   Fantastique, n'est-ce pas ?

7. Est-ce que c'est plus facile de vous rencontrer le jour ou le soir ?

   (Si non intéressé);

   Alors, je vous remercie et passez une belle journée.

Pour toutes demandes d'informations

450.933.7070 Sans frais : 1.855.933.7070
info@osecoaching.com • www.osecoaching.com

Tous droits réservés © Copyright • OSE Coaching Immobilier Inc.

Script Viens de Vendre

Mon nom est _____ de (l'agence _____) ça va bien ?

Je viens (nous venons) de vendre une propriété près de chez et nous avons présentement un marché très actif… je me demandais si vous ne penseriez pas déménager vous aussi… bientôt ?

1. Depuis combien de temps habitez-vous cette adresse ? « **Wow** »

2. Si vous deviez déménager resteriez-vous dans la région ? « **Super** »

3. Et quand est-ce que vous pensez déménager ?

Pour toutes demandes d'informations

450.933.7070 Sans frais : 1.855.933.7070
info@osecoaching.com • www.osecoaching.com

Tous droits réservés © Copyright • OSE Coaching Immobilier Inc.
10/14

ose
coaching immobilier

Script Viens de Vendre (suite)

(Si moins de 3 mois, poursuivez) :

4. Si vous déménagez, où aimeriez-vous aller ? (ville)

   M. ou Mme _____dans le marché actuel de votre secteur, cela peut prendre d'un (1) à six (6) mois pour vendre une maison. Est-ce que vous saviez cela ? (Non) « **Super** »

5. Donc, ma question est : Aviez-vous l'intention de mettre votre propriété sur le marché dans (x) mois… ou d'être vendu pour cette date ? **« Merveilleux, je comprends, d'accord »**

6. Afin de vous aider à rencontrer votre objectif d'être à (ville) pour cette date, nous devons simplement fixer un rendez-vous de façon à ce que je puisse vous aider à avoir ce que vous voulez.
   Fantastique, n'est-ce pas ?

7. Est-ce que c'est plus facile de vous rencontrer le jour ou le soir ?

(Si Non) ;

Alors, je vous remercie et passez une belle journée.

Pour toutes demandes d'informations

450.933.7070 Sans frais : 1.855.933.7070
info@osecoaching.com • www.osecoaching.com

Tous droits réservés © Copyright • OSE Coaching Immobilier Inc.

Script Cold Call

Mon nom est _____ de (l'agence _____) ça va bien ?
La raison de mon appel, j'ai vendu plusieurs propriétés récemment près de chez vous et je me demandais... si vous ne pensiez pas déménager bientôt ?

1. Dites-moi depuis combien de temps habitez-vous cette adresse ?
2. Si vous deviez déménager, resteriez-vous dans le même secteur ?
3. Et quand est-ce que vous pensez le faire (déménager) ? (si moins de 3 mois, poursuivez)

Alors je vous remercie et passez une belle journée.

SI OUI :
M. Mme _____ dans le marché actuel de votre secteur, cela peut prendre de __ à __ mois pour
vendre une maison. Est-ce que vous saviez cela ?
Donc ma question est : Aviez-vous l'intention de mettre votre propriété sur le marché dans (x) mois...
ou d'être vendu pour cette date ?
Afin de vous aider à rencontrer votre objectif d'être à (ville) pour cette date, nous devons simplement fixer un rendez-vous de façon à ce que je puisse vous aider à avoir ce que vous voulez. Fantastique, n'est-ce pas ?

Est-ce que c'est facile de vous rencontrer le jour ou le soir ?

Pour toutes demandes d'informations
450.933.7070 Sans frais : 1.855.933.7070
info@osecoaching.com • www.osecoaching.com

Tous droits réservés © Copyright • OSE Coaching Immobilier Inc.

Faites une évaluation honnête de vos habiletés sur les points suivants :
Répondez à chacune des questions en remplissant le cercle approprié.

1. Votre habileté à gérer et à contrôler votre temps :
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
O O O O O O O O O O

2. Votre habileté à prospecter tous les jours et de le faire assidûment :
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
O O O O O O O O O O

3. Votre habileté à faire vos suivis avec les clients potentiels (leads)et les convertir en rendez-vous :
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
O O O O O O O O O O

4. Votre habileté à préqualifier chaque client et à avoir le courage d'éliminer ceux qui ne le sont pas :
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
O O O O O O O O O O

5. Votre habileté à faire une présentation d'inscription avec puissance et efficacité :
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
O O O O O O O O O O

6.Votre habileté à montrer des propriétés à un acheteur et à conclure la vente :
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
O O O O O O O O O O

7.Votre habileté à gérer les objections lors de :
1- Votre prospection :
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
O O O O O O O O O O
2- En faisant vos suivis :
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
O O O O O O O O O O
3- La préqualification de vos prospects :
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
O O O O O O O O O O
4- Lors d'une présentation d'inscription :
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
O O O O O O O O O O

8. Votre habileté à négocier vos contrats et vos offres :
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
O O O O O O O O O O

9. Votre habileté à conclure une vente :
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
O O O O O O O O O O

10. Quels sont les éléments clés de votre immobilier que vous désirez améliorer en premier ?

_____

Quel est votre pointage ? _____

Quelles sont les habiletés que nous devons améliorer en premier ?

Contactez-nous afin de découvrir comment nous pouvons vous aider !

Pour toutes demandes d'informations

450.933.7070 Sans frais : 1.855.933.7070
info@osecoaching.com • www.osecoaching.com

Tous droits réservés © Copyright • OSE Coaching Immobilier Inc.

Restez connecté!

- **Tout savoir**
- **Toutes les formations**
- **Tous les événements**
- **Tous les outils**

Pour toutes demandes d'informations

450.933.7070 Sans frais : 1.855.933.7070
info@osecoaching.com • www.osecoaching.com

Tous droits réservés © Copyright • OSE Coaching Immobilier Inc.

ose
coaching immobilier