



CONCLURE FACILEMENT

LE PLAYBOOK ULTIME

150 QUESTIONS PRÊTES À L'EMPLOI

Bienvenue !

Tu as entre les mains un outil stratégique, simple et redoutablement efficace pour :

- mieux connecter avec tes prospects/clients,
- mieux comprendre leurs vrais enjeux,
- et mieux conclure... Sans forcer.

En immobilier, tout se joue souvent là : la question que tu poses, le moment, et la manière.

Pour avancer naturellement vers la signature, tu vas t'appuyer sur 5 réflexes :

- Installer la confiance
- Poser des questions qui ouvrent (pas qui ferment)
- Accueillir les réponses avec empathie
- Écouter + observer activement
- Répondre avec justesse, sur le fond et la forme

À l'intérieur de ce guide, tu trouveras :

- 100 questions incontournables pour découvrir en profondeur tes prospects vendeurs/acquéreurs/ambassadeurs, organisées selon la méthode QQQCCP.
- 50 questions ultra puissantes... à te poser à **toi-même**, parce qu'un conseiller performant commence par se connaître, s'ajuster et remettre en question ses propres réflexes.
Clarté intérieure = puissance dans l'action.

L'objectif ?

T'offrir une trame claire, fluide et mémorisable, à intégrer dans ta pratique jusqu'à ce qu'elle devienne un réflexe !

(Se) poser les bonnes questions, c'est maîtriser la relation.

QQQCCP = Qui, Quoi, Où, Comment, Combien, Pourquoi ?



QUESTIONS OUVERTES ET INVESTIGATRICES À POSER AUX **PROPRIÉTAIRES VENDEURS**

(Liste non exhaustive et non chronologique)

QUI ?

- Qui est propriétaire du bien ?
- Qui a contribué à l'aménagement ou la rénovation du bien ?
- Qui dans votre entourage personnel ou privé est susceptible d'être intéressé par mes services ?
- Qui a choisi le bien lors de l'achat ?
- Qui finance le bien ?
- Qui a impulsé le projet de vente ?
- Avec qui avez-vous acheté ?
- Qui va le plus profiter de la vente ?
- Qui a décidé l'achat ? (Le fait d'acheter)
- Qui est impliqué dans la prise de décision concernant cette transaction ?
- Qui a déjà visité votre bien ?

QUOI ?

- Quel est votre projet immobilier aujourd'hui ?
- Quelles démarches avez-vous déjà entreprises pour vendre votre bien ?
- Quelles sont les éventuelles démarches en cours et à venir ?
- Selon vous, quelles sont les principales forces de votre bien ? & ses faiblesses ?
- Quelle profession exercez-vous ? (Tout le monde présent lors du RDV)
- Quelle est votre situation familiale ? (hier, aujourd'hui, demain)
- Quels travaux ont déjà été réalisés ? Par qui ? (avant eux, pendant eux)
= assurances ?
- On peut tout imaginer... Un acquéreur a un coup de cœur, il propose d'acheter à vos conditions, qu'est-ce que vous faites ? Et à d'autres conditions ?
- Qu'est-ce que je peux dire, faire ou montrer pour que vous me fassiez confiance à 100% ?
- Dans quelles mesures êtes-vous prêts à prendre en considération mes recommandations ?
- Quelle est la priorité pour vous ?
- Par quel biais avez-vous acheté ?
- Qu'est-ce qui vous motive le plus dans ce projet immobilier ?
- Qu'attendez-vous de notre partenariat précisément ?
- Quelle est votre relation avec le voisinage ?
- Quel canal de communication voulez-vous privilégier entre nous ?

OÙ ?

- À quel endroit voulez-vous acquérir votre nouvelle habitation ?
- Où étiez-vous avant d'être ici ?
- Où nous sommes-nous connus ?
- Où avez-vous habité avant d'être ici ?

QUAND ?

- Depuis quelle date êtes-vous propriétaire du bien ?
- De quand date votre première démarche pour vendre le bien ?
- À quelle date voulez-vous avoir vendu votre bien ?
- Comment avez-vous défini cette date ? Et pour quelles raisons ?
- Vous voulez acquérir votre nouvelle habitation pour quelle date et où ?

"Pose une meilleure question, tu obtiendras une meilleure réponse."

Thomas Edison

COMMENT ?

- Comment m'avez-vous connu ?
- Comment s'est passé l'achat de ce bien ?
- Comment avez-vous acheté ?
- Comment puis-je vous montrer l'avantage de me faire confiance à 100% ?
- Comment voulez-vous qu'on s'organise pour les RDV de visite ?
- Comment avez-vous organisé les visites pour votre bien jusqu'à présent ?
- Comment avez-vous procédé lors de l'achat de ce bien ?
- Comment voulez-vous procéder ? communiquer ?
- Comment voyez-vous les choses pour la suite ?

COMBIEN ?

- Combien avez-vous acheté ?
- Combien vous reste-t-il à rembourser ?
- Combien avez-vous investi dans ce bien depuis son achat (travaux, décoration, etc.) ?
- Combien de visites avez-vous eu ? Pour quels résultats ?
- Combien en voulez-vous net pour vous ?
- Combien de fois avez-vous déjà acheté/vendu précédemment ?

POURQUOI ?

- Quel a été l'élément déclencheur qui vous amène aujourd'hui à vendre votre bien ?
- Pourquoi cette vente est-elle importante pour vous en ce moment ?
- Pourquoi pensez-vous que ce bien répondra aux attentes des acheteurs ?
- Pourquoi avez-vous choisi de vendre maintenant plutôt que plus tard ?
- Pourquoi avez-vous choisi ce quartier/secteur à l'époque ?
- Pourquoi avez-vous choisi ce type de bien (maison, appartement) ?
- Qu'est-ce qui vous a amené à acheter ce bien ?
- Comment s'est passé le choix ?
- Pourquoi n'avez-vous pas encore vendu ce bien ?
- Qu'est-ce qui vous a amené à ?
- Qu'est-ce qui explique que ?
- Qu'est-ce qui fait que ... ?

QUESTIONS OUVERTES ET INVESTIGATRICES À POSER AUX PROSPECTS **ACQUÉREURS**

(Liste non exhaustive et non chronologique)

QUI ?

- Qui achète ?
- Quelle est votre situation, familiale actuelle ? En couple ? Avec enfants ?
- Qui est engagé dans ce projet avec vous ?
- Qui finance le bien ?
- Qui a impulsé le projet d'achat ?
- Avec qui allez-vous acheter ?
- Qui est impliqué dans la prise de décision concernant cette transaction ?
- Qui parmi votre entourage a un avis qui compte pour vous ?

"Les questions que l'on se pose déterminent la qualité de la vie qu'on mène."

Tony Robbins

QUOI ?

- Quel est votre projet ?
- Qu'est ce qui est important pour vous ?
- Quelles démarches avez-vous déjà entreprises dans la recherche de votre logement/habitation/maison/appartement ?
- Quelle profession exercez-vous ? (tout le monde présent au rdv)
- Quelle est votre situation familiale ? (hier, aujourd'hui, demain)
- Quels types de logement cherchez-vous ? Pour quel usage ?
- Quelle est la priorité pour vous ?
- Qu'attendez-vous de moi ?
- Quelle est votre relation avec le voisinage ?
- Quelles sont vos questions ?
- Quelles sont les éventuelles démarches en cours et à venir ?
- Qu'est ce qui vous manque aujourd'hui ? En surface ? En nombre de pièces ?
- Qu'est ce qui provoquerait chez vous un vrai coup de cœur ?
- Quel est votre loyer actuel ?
- Quel canal de communication voulez-vous privilégier entre nous ?
- Qu'en pensez-vous ?
- Que comptez-vous faire ?

OÙ ?

- À quel endroit voulez-vous acquérir votre nouvelle habitation ? pour quelles raisons ?
- Où en êtes-vous dans votre démarche de financement ?
- Où habitez-vous actuellement ?
- Où nous sommes-nous connus ?
- Où souhaitez-vous ne surtout pas habiter ?
- Où avez-vous repéré des biens intéressants ?
- Où se situe votre priorité : emplacement, ou prestations,.... ?

QUAND ?

- Quand souhaitez-vous devenir propriétaire ? Pourquoi à ce moment-là ?
- De quand date votre 1^{ère} démarche de recherche de bien ?
- À quelle date objectiviez-vous avoir acquis votre bien ?
- Comment avez-vous défini cette date ? Et pour quelles raisons ?
- Depuis quelle date êtes-vous dans votre logement actuel ?
- A quel moment pensez-vous être prêt à vous engager ?
- Quand êtes-vous disponibles pour un prochain rendez-vous ?

COMMENT ?

- Comment imaginez-vous cette maison (caractéristiques) ? Pourquoi ça et ça ...
- Comment voulez-vous qu'on s'organise pour le RDV de visite ?
- Comment avez-vous défini vos critères ? Lesquels sont les plus importants ?
- Comment comptez-vous financer ce bien ? (Apport, prêt, autre...)
- Comment s'est passé votre dernier achat immobilier ?
- Comment priorisez-vous vos critères ?

COMBIEN ?

- De combien de biens êtes-vous déjà propriétaire ?
- Combien de biens avez-vous déjà visités ?
- Combien de temps êtes-vous prêt(e) à passer dans les transports ou en voiture pour aller travailler ?
- Combien de temps êtes-vous prêt à rester encore dans votre logement actuel ?
- Combien comptez-vous mettre d'apport ?
- Combien comptez-vous emprunter ?

POURQUOI ?

- Qu'est-ce qui vous amène à vouloir acheter ce type de bien ?
- Qu'est ce qui fait que vous cherchez encore ?
- Pourquoi ce quartier/secteur prioritairement ?
- Pourquoi ce type de bien (maison, appartement) ?
- Qu'est-ce qui vous amène à vouloir devenir propriétaire ?
- Qu'est-ce qui vous motive le plus dans ce projet d'achat immobilier ?
- Qu'est-ce qui vous a amené à ?
- Qu'est-ce qui explique ?
- Qu'est-ce qui fait que ... ?

"Une question bien posée est à moitié résolue."

Charles Baudelaire



IMMOPUR
FORMATION

50 QUESTIONS À SE POSER À SOI-MÊME

(Sur l'inspiration de Denis Beauville)

TES 50 RÉPONSES, DOIVENT CONTRIBUER À T'APPORTER UNE VISION AINSI QU'UNE VISÉE LA PLUS JUSTE POSSIBLE, SUR TA SITUATION PROFESSIONNELLE ACTUELLE ET AUSSI À VENIR.

ÉTANT PRÉCISÉ, QUE TU ES DÉJÀ, AVANT TOUTE AUTRE PERSONNE,
LE GARANT DE TA RÉUSSITE !... UNE RAISON SUFFISANTE,
POUR BIEN PRENDRE SOIN DE TOI ; AVANT TOUTE AUTRE PERSONNE !

- 1° Quelles qualités humaines, ai-je déjà aujourd'hui, à mon actif ?
- 2° Quelles qualités humaines supplémentaires dois-je acquérir, EN PRIORITÉ ?
- 3° Quels sont mes 'points forts', mes forces professionnelles ? (à lister)
- 4° Quels sont mes 'points d'amélioration' ? (Ceux qui me pénalisent : à lister)
- 5° Quel BESOIN PRIORITAIRE dois-je nourrir EN PERMANENCE, afin de rester 'focus', sur mes objectifs professionnels & personnels ?
- 6° Quels sont mes objectifs professionnels, À COURT TERME ? (à 6 mois)
- 7° Quels sont mes objectifs professionnels, À MOYEN TERME ? (7 à 12 mois)
- 8° Quels sont mes objectifs professionnels, À LONG TERME ? (13 à 24 mois)
- 9° Quelle STRATÉGIE complète adopter, afin de gagner un maximum de temps et d'énergie ; tout en optimisant mes résultats ?

50 QUESTIONS À SE POSER À SOI-MÊME

10° Quel est mon capital confiance en moi, à aujourd'hui, en pourcentage ?

11° Comment développer ce capital confiance en moi et gagner en assurance ?

12° Quel positionnement dois-je adopter systématiquement ; et ce, quel que soit mon prospect et mon canal de communication ?

13° Quel est mon degré de motivation actuel, en pourcentage ?

14° Quel % de motivation est préconisé pour garantir les meilleurs résultats ?

15° Quel est mon degré de "connaissances métier" actuel, en pourcentage ?

16° Quelles connaissances essentielles me manque-t-il ? (à lister)

17° Comment et pourquoi différencier la connaissance de la culture ?

18° Quel est mon degré de maîtrise, à aujourd'hui, de chacune de mes actions ?

19° Comment puis-je transformer mes « mauvaises habitudes », en atouts ?

Tu connais ton budget formation pour cette année ?
En 5 minutes, on fait le point ensemble.



50 QUESTIONS À SE POSER À SOI-MÊME

20° Quelle organisation journalière et hebdomadaire dois-je m'acheter, pour rentabiliser au maximum chacune de mes actions ?

21° Où dois-je prospecter, prioritairement (ville(s), secteur(s), ...) et pourquoi ?

22° Quels sont les OUTILS à posséder, pour optimiser l'ensemble de mes actions et mes résultats ? (à lister)

23° Quelle est L'ACTION de prospection la plus rentable de mon Métier ?

24° Comment puis-je utiliser, à bon escient, la Loi des 80/20 de Pareto ?

25° Quelles techniques ai-je pour dissocier "l'accessoire" de "l'essentiel" ?

26° Quelle différence FLAGRANTE dois-je faire entre "l'efficacité" et "l'efficience" ?

27° Quels sont les MOYENS pour devenir le "passage obligatoire" sur mes secteurs ? (à lister ! Pour info, il existe 30 moyens différents !)

28° Quels sont mes "soft skills" (compétences comportementales) à aujourd'hui ? (à lister)

29° Quelles sont celles que possèdent les meilleurs Conseillers en Immobilier ?

50 QUESTIONS À SE POSER À SOI-MÊME

- 30° Comment gagner en lucidité et donc aussi en lucidité commerciale ?
- 31° Comment gagner en Maturité et donc aussi en maturité commerciale ?
- 32° Comment me différencier des autres & mettre en valeur ma VALEUR AJOUTÉE ?
- 33° Que me coûtent mes choix de COEUR, au quotidien ?
- 34° À l'inverse, que me rapportent mes choix de RAISON ?
- 35° Pourquoi ai-je du mal à distinguer les 2 dans mes actions et mes résultats ?
- 36° Comment éviter de faire des estimations de complaisance stériles ?
- 37° Combien de mandats dois-je avoir en stock EN PERMANENCE, et pourquoi ?
- 38° De quoi ai-je besoin pour rentrer un maximum de mandats exclusifs VENDABLES qui s'achètent en -3 mois ? (à lister)
- 39° Comment amener les propriétaires vendeurs à être raisonnables sur leur prix de vente initial, ou si nécessaire, leur prix de vente final ?

Chaque année, des dizaines d'agents passent à côté de leur budget formation sans le savoir.

Calcule le tien ici, c'est gratuit et ça prend 5 minutes.



50 QUESTIONS À SE POSER À SOI-MÊME

40° Comment répartir mes fichiers vendeurs et acquéreurs en 3 catégories ?

41° Quelle fréquence de suivi Vendeurs et Acquéreurs dois-je mettre en place ?

42° Quelles actions quantitatives et qualitatives dois-je réaliser, pour faire partie des meilleurs Conseillers en Immobilier ?

43° Comment transformer mes mandats simples en exclusivités de qualité ?

44° Comment fidéliser mes prospects acquéreurs pour qu'ils s'engagent concrètement à acheter leur nouvelle habitation uniquement avec moi ?

45° Comment, si besoin, prolonger la durée de vente de mes mandats exclusifs pour éviter qu'ils soient dénoncés, retirés ou confiés en mandats simples ?

46° Comment vendre le « désir d'achat IMMÉDIAT », auprès de mes vendeurs et mes prospects acquéreurs ?

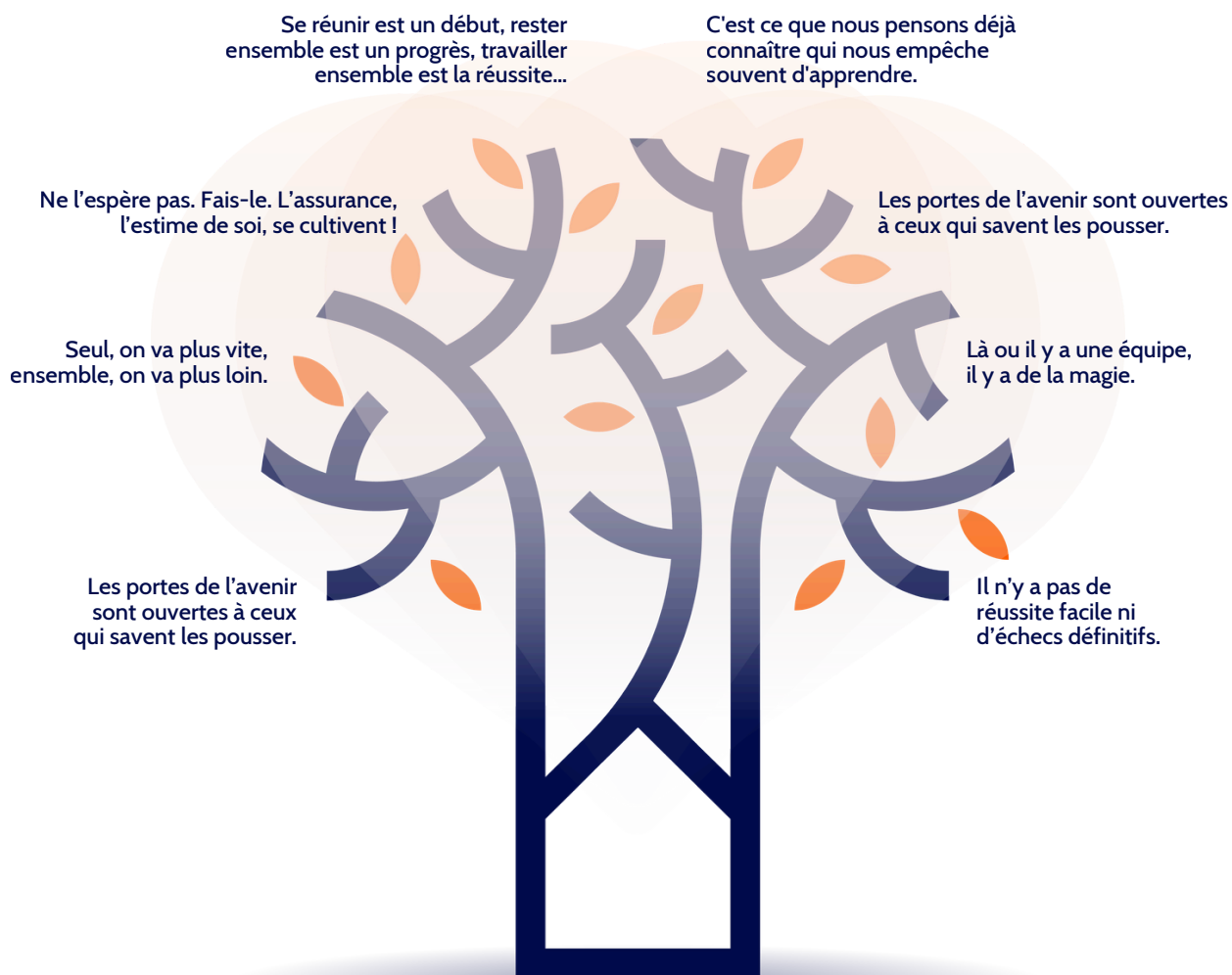
47° Quels sont les 20 ratios de performance à connaître et à utiliser, pour parfaire mes résultats actuels et à venir ?

48° Qui, dans mon entourage professionnel voire privé, peut m'accompagner à développer les compétences qu'il me manque ?

49° Pour qui et surtout pourquoi ai-je OU vais-je décider de fournir les efforts nécessaires, pour m'épanouir davantage dans ce Métier passionnant ?

50° Enfin, pour quelles raisons, je choisis de réussir ma vie, dans son ensemble, plutôt que dans la vie uniquement ?

10 CITATIONS INSPIRANTES



“IMMOPUR : des biens et des liens à l'état pur”

Cet arbre à citations est extrait de l'ADN de la marque IMMOPUR.



IMMOPUR
FORMATION

QUI SOMMES-NOUS ?

UN BINÔME POSITIF ET PASSIONNÉ



Juliette SOLDAN

Responsable pédagogique

BAC+5 Management de l'immobilier



Arnaud MOTREFF

Top Agent et Formateur en immobilier

2 fois N°1 FRANCE
2016 (CENTURY 21)
2024 (eXp France)

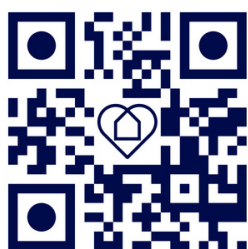


IMMOPUR
FORMATION

3 VIDÉOS SUSCEPTIBLES DE T'INTÉRESSER

Pour devenir la référence immobilière de ton marché en moins de 12 mois.

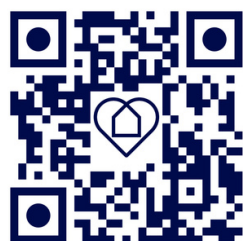
Bilan de compétences "interactif"



Les 8 marches du succès, selon Denis Beauville



7 astuces clés pour valides + d'exclusivités



GO GO GO!



IMMOPUR
FORMATION