



Développe
un Mindset de leader
& des compétences
d'excellence.

JULIEN RAFFIN

Élève tes résultats et ta vie à un niveau incroyable.

www.julienraffin.fr

SOMMAIRE

JULIEN RAFFIN : APPROCHE ET PLUS-VALUE

Quelques mots pour me présenter	04
Qui suis-je ?	05
Contenu offert	06
La méthode MAESTRO	07
Ils témoignent	08
Ils évoquent Julien Raffin	09
Les médias en parlent	10

LES PROGRAMMES DE CROISSANCE

Académie MAESTRO	12
Le Cercle des Leaders Maestro	16
Coaching-Mentoring élite Maestro	20
Formations en présentiel ou en visio	24

CONTENU DES FORMATIONS MAESTRO

14 thématiques de formations	28
------------------------------	----

RESTONS EN CONTACT

Restons en contact	43
--------------------	----

Découvre qui je suis et ce qui m'a conduit à développer la méthode MAESTRO.

Plus d'informations sur www.julienraffin.fr

Déterminé
Résilient
Bienveillant
Travailleur
Passionné

Agent
Immobilier
depuis 16 ans

Accompagné
par
David Laroche
& Max Piccinini

CA perso
TTC de
300 000€

Coaché
par
Mike FERRY
(plus grand coach
et formateur
immobilier au monde)

Fondateur de

GROUPE

Travail 100%
en
exclusivité

Créateur de
la méthode
MAESTRO

Auteur
du livre


Fondateur de

Event Immo

QUELQUES MOTS POUR ME PRÉSENTER

Professionnel de l'immobilier depuis 18 ans.

Je suis aujourd'hui mentor, coach, formateur et conférencier professionnel pour les Agents et conseillers immobiliers.

Père de 3 enfants, et originaire de Bouillargues, un village proche de Nîmes, j'ai ouvert ma première agence immobilière Groupe C2i en janvier 2008, en pleine crise économique.

Mon parcours entrepreneurial a été construit dans la résilience, au 31/12/2014, j'avais accumulé 120 000 euros de perte et mon entreprise a été placée en redressement judiciaire.

J'ai commencé à développer mon Mindset (état d'esprit) de croissance étant au plus bas et criblé de dettes.

J'ai appris le métier en autodidacte, ce qui m'a permis dès le départ de porter un regard nouveau sur la profession, radicalement différent de celui de mes confrères.

J'ai amené Groupe C2i à 250 conseillers et 15 agences immobilières en France.

Mon agence pilote de Bouillargues a été élue 4 fois consécutive agence immobilière de l'année lors du congrès national FNAIM, c'est la seule agence immobilière de France à avoir réussi cette prouesse.

Je gère aujourd'hui la vision, la stratégie, le management, une majeure partie de la formation de mon réseau aidant les conseillers à devenir la meilleure version d'eux-mêmes, et pilote le recrutement, la communication et le marketing.

En 2020, j'ai créé **l'Event'immo**, l'évènement n° 1 sur le Mindset en francophonie pour les entrepreneurs et Agents Immobiliers

Les différentes éditions de l'Event'immo ont rassemblé des intervenants de renom, dont Eric Larchevêque, Max Piccinini, Michael Aguilar, Anthony Bourbon, Jean-Michel Fauvergue, Caryl Gane, Taig Khris, Emmanuel Petit, Estelle Mossely, Yannick Agnel, Sidney Govou, Djibril Cissé, Hapsatou Sy, David Laroche, Philippe Croizon.

Je suis également l'auteur de l'ouvrage **Manifeste des agents et conseillers immobiliers**, et créateur de la méthode **MAESTRO** qui se décline en une académie de formation, des formations en présentiel et digital, des conférences et des coaching-mentoring individuels.

Aujourd'hui mon focus est sur la transmission aux agents et conseillers immobiliers partout en France afin de les amener à leur plein potentiel, et à améliorer leur qualité de vie.

QUI SUIS-JE ?

MON CONSTAT SUR LA PROFESSION

Professionnel de l'immobilier depuis 18 ans, j'ai créé et dirige le réseau hybride Groupe C2i.

J'aime profondément mon métier, et j'en fais aujourd'hui un constat alarmant.

La profession attire énormément, et il n'y a aucune barrière à l'entrée, ce qui engendre que n'importe qui peut devenir conseiller immobilier en quelques heures seulement.

La sélection se fait donc sur le terrain et elle fait très mal, on le voit au niveau du Turn-over...

Cette façon de procéder porte préjudice à l'ensemble de la profession de conseiller immobilier.

Ce qui est aussi incroyable, c'est que dans de nombreuses structures, avec seulement 2 jours de formation, des conseillers sont envoyés sur le terrain, quand on sait que pour vendre des photocopieurs certains ont plusieurs semaines de formation, et que les notaires ont 8 années d'études après le bac.



MA VISION

Nous avons le plus beau métier du monde. Après les pompiers et le corps médical, nous sommes la profession la plus noble qui soit, aider les Français à se loger.

Le premier budget des Français est le logement. Le conseiller Immobilier est l'acteur principal du changement matériel le plus onéreux et le plus chargé émotionnellement.

A ce titre, il doit être un Maestro de l'immobilier : **Un chef d'orchestre parfaitement formé et opérationnel dans la maîtrise des compétences commerciales, juridiques, fiscales, psychologiques, d'urbanismes, de connaissance du bâtiment, et de communications rattachées à sa fonction et à ces enjeux.**

MA MISSION

T'aider à élever tes résultats et ta vie à un niveau incroyable.

Développe un Mindset (état d'esprit) de leader et des compétences d'excellence grâce à la méthode MAESTRO.

MON POURQUOI

Inspirer, élever et impacter la vie de mes 3 enfants, des agents immobiliers & entrepreneurs que je rencontre.

CONTENU OFFERT

Podcast
la Voix du MAESTRO



Vidéos Youtube



Articles



Accède à tout mon contenu offert



Mon livre Manifeste des Agents et conseillers immobiliers en version PDF



Guides



Ma Newsletter, la partition du Maestro



Mon livre Manifeste des Agents et conseillers immobiliers en version audio

LA MÉTHODE MAESTRO

Un maestro est un chef d'orchestre ou quelqu'un de très habile dans son métier. Nous sommes les chefs d'orchestre du changement de vie des Français.

La méthode Maestro, que j'ai créée, repose sur la conviction qu'un agent ou conseiller immobilier exceptionnel doit exceller dans quatre domaines clés :

La connaissance et la maîtrise parfaite de soi (mindset et chiffres clés), l'art de la prospection, l'exclusivité à 100% et une excellente organisation.

Le directeur ou manager doit en plus maîtriser le recrutement, le management et tous ses aspects, son branding, la confiance en soi et le leadership.

La pierre angulaire de cette méthode est le développement d'un mindset (état d'esprit) de leader.

Je crois fermement qu'avant toute chose, la capacité à adopter une attitude mentale positive et résiliente est essentielle.

Sans cette fondation, l'application des compétences techniques ne peut pas atteindre son plein potentiel.

La méthode Maestro vise donc à renforcer cet état d'esprit en plus d'aborder les aspects techniques du métier.

Ceci garantie un excellent équilibre pro perso.

LA MÉTHODE



Un Livre
Une Académie
Des formations
Du coaching-Mentoring

Mindset
Art de prospecter
Exclusivité
Stratégie
Travail
Répétition
Organisation

ILS TÉMOIGNENT



Voici quelques témoignages de conseillers qui ont profité de mon accompagnement



Christelle Cesca

“Prenez un tout petit peu de votre temps pour l'écouter ou le lire...le découvrir... et vous vous rendrez compte qu'une heure après vous y serez encore. Passionné et passionnant, comment ne pas adhérer à ses valeurs et avoir envie d'avancer à ses côtés ? Certains mots raisonneront plus que d'autres à vos oreilles. Pour ma part : partage, échange et du coup plaisir pour performer accompagnée d'une équipe de choc très pro et bienveillante !! Ben oui à l'image de Julien.”



Stéphane Knopes

“Professionnel, rigoureux, enthousiaste, pragmatique et bienveillant. Sur le fond comme sur les trucs et astuces...une mine d'or !”



Jonathan Castel

“Un passionné, un travailleur qui dégage une vraie énergie positive. Proche, bienveillant et à l'écoute des membres de son réseau. Véritable professionnel de l'immobilier avec un excellent talent de formateur. Je recommande vivement l'homme et la méthode MAESTRO.”



Cindy Menara

“Un homme passionné qui passionne, convaincu donc convaincant ! Tous les ingrédients sont réunis ! Dynamique, travailleur, rigoureux, à l'écoute, disponible, sincère et entier, tu véhicules des valeurs fortes.”

ILS ÉVOQUENT JULIEN RAFFIN



Voici quelques témoignages de professionnels reconnus :



Michael Aguilar, conférencier international

"Je connais Julien Raffin depuis 5 ans, pour avoir donné une conférence lors de son événement Event'Immo à Nîmes. Nous avons beaucoup échangé et je sais qu'il a réalisé un travail titanesque pour réunir, dans un seul et même livre, toute la connaissance qu'il a accumulée pour devenir lui-même un géant de l'immobilier, ainsi que les meilleurs conseils des experts, auteurs, formateurs, conférenciers et négociateurs immobiliers d'exception. Il vous offre toute cette connaissance accumulée sur plusieurs années, ici même, dans ce livre... Il n'a rien gardé pour lui. Il vous suffit donc de grimper sur ses épaules pour voir plus loin que lui et aller plus haut. Parce qu'il est comme ça, Julien, il donne tout. Parce que ce qu'il aime par-dessus tout, Julien, c'est faire réussir les autres."



Jean David Lepineux, Dirigeant et fondateur d'Opinion System

"Du doute à la maîtrise : le secret des formateurs exceptionnels !

Dans le monde du sport et de la vente, certains sont doués dès le départ, tout semble couler naturellement pour eux. Pourtant, l'issue est souvent la même : le désir de les transformer en formateurs est souvent décevant, car d'excellents vendeurs ne sont généralement pas de bons formateurs, ils ont du mal à partager leur savoir.

J'ai eu le privilège de suivre le parcours de Julien depuis ses débuts, avec ses nombreuses difficultés et ses échecs. Sa détermination l'a poussé à comprendre chaque étape cruciale du succès, ce n'était pas inné pour lui ! Mais son expérience difficile, associée à sa volonté de partager, font de lui aujourd'hui un formateur exceptionnel."



Sebastien Tedesco, ex CEO de Keller Williams

"Julien est un grand professionnel de l'immobilier. Il a fait de l'excellence et du travail bien fait ses valeurs cardinales et sait les transmettre avec passion au plus grand nombre de conseillers immobiliers."



Taïg Khris, champion du monde de roller, entrepreneur

"J'ai participé à l'Event'Immo, un moment exceptionnel avec une ambiance incroyable. Julien est véritablement un conférencier et leader charismatique et talentueux."

LES MÉDIAS EN PARLENT





ACADÉMIE MAESTRO



LE PROBLÈME : POURQUOI ÇA COINCE ?

- Résultats irréguliers, tu n'obtiens pas les revenus que tu aimerais avoir et donc tu ne peux t'offrir et offrir à ta famille un cadre matériel à la hauteur de tes attentes
- Un état d'esprit qui n'est pas toujours au beau fixe et un manque de confiance en toi par moments
- Un volume de mandats exclusifs pas assez important ?
- Des biens en stocks que tu n'arrives pas à vendre car les prix ne sont pas ceux du marché
- Prospection inefficace, perte de temps ?
- Organisation chaotique, stress au quotidien ?
- Doutes, manque de clarté, pas de plan d'action ?
- Visibilité en ligne insuffisante, manque de leads qualifiés ?
- Difficulté à convertir tes prospects en clients ?
- Pas assez de recommandations car ton branding n'est pas assez établi.

STOP ! L'Académie Maestro est la solution pour structurer, accélérer et dominer ton marché, en physique comme en digital !

Envie de vivre une transformation professionnelle et personnelle ?

PROGRAMME
SUR 12 MOIS

LA SOLUTION : UN ACCOMPAGNEMENT DE 12 MOIS SUR MESURE 100% ACTION

Ce programme d'accompagnement hybride, sur 12 mois spécialement conçu pour les agents et conseillers immobiliers qui souhaitent performer te permettra de répondre à ces challenges :

- **Vision & stratégie** : Fixe un cap clair et atteins tes objectifs.
- **Mindset de gagnant** : Adopte les bonnes habitudes et développe un état d'esprit de gagnant.
- **Prospection impactante** : Génère des leads ultra qualifiés grâce à une prospection multi-canal
- **Mandats Exclusifs** : Apprends à travailler à 100% exclusivité pour sécuriser ton business.
- **Organisation & Productivité** : Deviens plus efficace, gagnes du temps et retrouves une vie équilibrée
- **Vente & négociation** : Vends plus rapidement tes mandats et augmente tes marges.
- **Branding & réputation** : Deviens une référence incontournable en ligne et sur le terrain.
- **Recrutement & management** : Monte une équipe qui cartonne.
- **Maîtrise du digital** : Exploite les réseaux sociaux, la publicité et le SEO pour attirer un flux constant de prospects.
- **Automatisation & Conversion** : Utilise les bons outils et l'IA pour impacter ton business et gagner du temps.



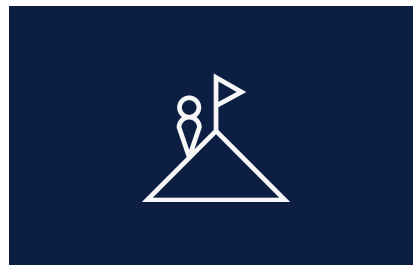
LE PROGRAMME LE PLUS COMPLET DU MARCHÉ AVEC 5 FORMATS COMPLÉMENTAIRES POUR MIEUX IMPLÉMENTER

<p>Une plateforme e-learning</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Plus de 100 heures de vidéos pour maîtriser la méthode Maestro avec les 16 modules de formation
<p>Un panel de formations ultra qualitatives et impactantes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 12 journées de formation de 08 heures en présentiel à Nîmes ou digital avec replay • 33 ateliers de formations en visio de 1h30 avec replay
<p>Une boîte à outils complète</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Des vidéos, PDF, Excel, avec jeux de rôle, réponses aux objections, scénarios, outils d'organisation, book, divers visuels et bien plus pour utiliser la méthode MAESTRO.
<p>12 sessions mensuelles de mentoring, coaching collectif</p>	<ul style="list-style-type: none"> • En visio de 1h00 avec travail préparatoire en amont pour avoir la certitude d'atteindre ses objectifs
<p>Une communauté</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Un groupe privé Facebook pour échanger avec des conseillers ayant les mêmes objectifs

ENVIE DE VIVRE UNE TRANSFORMATION PROFESSIONNELLE ET PERSONNELLE ?

Cette réussite n'est pas seulement professionnelle, c'est une transformation personnelle : tu passes d'une situation de stress et d'incertitude à un état de confiance et de succès.

N'attends plus pour transformer ta carrière.



ACADÉMIE MAESTRO

Pour candidater :



INVESTISSEMENT & FINANCEMENT

ACCOMPAGNEMENT SUR UN AN : 2990 euros TTC

Possibilité de financer ces formations via les AGEFICE, les OPCO ou autres aides au financement, rendant cette opportunité encore plus accessible.

THÉMATIQUES DES FORMATIONS MAESTRO ABORDÉES

14 thématiques mindset, transaction et développement :

- Cap Excellence. Vision-Action-Transformation.
- Maîtrise ton mindset pour performer.
- État d'esprit de leader & indicateurs de succès
- Harmonie pro-perso, reprends le contrôle de ta vie & de ton business
- Confiance en soi et leadership
- Prospection plaisir & performance
- Veille-pige-chasse pour dominer ton marché
- 100% Liberté, 100% Exclusivité
- L'expérience client vendeur, du mandat à l'ambassadeur
- Parcours acheteur, de la découverte à l'ambassadeur
- Efficience totale, méthodologie, IA & automatisation
- Personal Branding et e-reputation, deviens incontournable
- Attirer des talents pour construire une équipe d'excellence
- Leadership & management d'équipe, inspirer , animer, performer

CAP EXCELLENCE

“VISION, ACTION, TRANSFORMATION”



2 journées

I. MA VISION-MON POURQUOI-MES VALEURS

Préambule

Développement de ma vision

Introduction

Élaboration de ma vision personnelle à 12 mois

Élaboration de ma vision personnelle à 3 ans

Les raisons de cette vision - Mes motivations profondes (mon pourquoi)

Mes valeurs

II. MA SITUATION ACTUELLE

Mon bilan d'activité

Analyse actuelle de mon business

Auto-évaluation professionnelle globale

Analyse de mon environnement

Exploration de mes croyances

Évaluation de mes habitudes

III. MON PLAN D'ACTION

Ma sécurité financière

Mon indépendance financière

Mon entonnoir de conversion

Mon chemin de réussite

Mise en place de mes objectifs

Identification des étapes clés et des ressources nécessaires

IV. PASSER À L'ACTION ET INTÉGRER LES CHANGEMENTS

Bénéfices de cette formation :

Cette formation t'aide à clarifier ta vision professionnelle et personnelle. Elle vise à transformer la façon dont tu définis tes objectifs et actions, en passant d'une approche réactive à une approche proactive, afin de garantir une transformation durable et un succès accru.

MAITRISER TON MINDSET POUR PERFORMER



"DÉVELOPPE UN MINDSET DE LEADER"

1 ou 2 journées

I. LE CONCEPT DU MINDSET

Définition du "Mindset"

Questions que vous pouvez vous poser

Pourquoi un Mindset fort et positif est important ?

Les deux types de Mindset

-Mindset fixe.

-Explicatif

-Les croyances limitantes

-Mindset de croissance (Growth Mindset)

-Explicatif

-L'importance de l'échec et des défis comme opportunités d'apprentissage.

Gestion des émotions

Réaction face à un évènement

Le prix à payer

II. ÉTAT DES LIEUX : ÉVALUER SON MINDSET ACTUEL

Comment identifier son propre Mindset ?

Les signes d'un Mindset fixe et d'un Mindset de croissance

III. BOOSTER SON MINDSET

Adopter une attitude de croissance : croire en la capacité d'apprendre et de s'améliorer

Adopter un environnement propice.

Utiliser l'affirmation car notre cerveau ne comprend pas la négation.

Techniques pratiques : journalisation, méditation, visualisation, affirmations positives...

IV. PASSER À L'ACTION ET INTÉGRER LES CHANGEMENTS

Bénéfices de cette formation :

L'objectif est de t'aider à développer un état d'esprit de leader, essentiel pour surmonter les défis et adopter une attitude de croissance. Tu apprendras à gérer tes émotions, à dépasser tes croyances limitantes, et à transformer chaque échec en opportunité de progression.

ÉTAT D'ESPRIT DE LEADER & INDICATEURS DE SUCCÈS

"ADOpte L'ATTITUDE DES GRANDS LEADERS ET MAÎTRISE LES INDICATEURS QUI MÈNENT AU SUCCÈS."



1 ou 2 journées

I. CONNAISSANCE PARFAITE DE SON MENTAL

Les 4 phases d'apprentissage

Travailler et améliorer ton état d'esprit

Aborde un état d'esprit de gagnant en toutes circonstances

Apprends à gérer tes émotions

Ta façon de réagir face à un événement

Sept possibilités pour te forger un mental de guerrier

Nexte ces foutues croyances auto limitantes

Adopte un environnement propice

Modifie ta gestion de l'échec

II. LE CONSEILLER IMMOBILIER ENTREPRENEUR

III. CONNAISSANCE PARFAITE DE SES INDICATEURS DE SUCCÈS

Mise en place d'objectifs SMART

Connaître et contrôler tes chiffres clés

Maîtriser son entonnoir de conversion

Mise en place de son bilan d'activité

Mise en place de son chemin de réussite

IV. PASSER À L'ACTION ET INTÉGRER LES CHANGEMENTS

Bénéfices de cette formation :

Cette formation te permettra d'adopter une mentalité de gagnant et de maîtriser tes indicateurs de performance. Tu mettras en place des objectifs SMART et apprendras à suivre les chiffres clés de ton activité pour atteindre une réussite durable.

HARMONIE PRO-PERSO,

“REPRENDS LE CONTRÔLE DE TA VIE & DE TON BUSINESSVIE ALIGNÉE,
BUSINESS PERFORMANT”



1 journée

I.CONTEXTUALISATION

La nécessité d'avoir une harmonie globale pour un entrepreneur

Objectifs

II.ALIGNEMENT

Valeurs fortes

Pourquoi

Ikigai

III.LES 10 ASPECTS DE LA ROUE DE LA VIE

Introduction à la Roue de la vie version Maestro

Santé et vitalité

Amour et vie de couple

Famille et amis

Argent et finances

Travail-carrière

Développement personnel

Spiritualité

Loisirs et plaisirs

Environnement

Collectivité et don de Soi

IV. LES 4 ÉTAPES À METTRE EN PLACE POUR CHAQUE ASPECT

Évaluation de la situation actuelle

Vision à court terme (1 an)

Vision à moyen et long terme (3-7 ans)

Questions clés pour la réflexion

Plan d'action et ressources

V.PASSER À L'ACTION ET INTÉGRER LES CHANGEMENTS

Bénéfices de cette formation :

Cette formation te permet de trouver un équilibre entre ta vie professionnelle et personnelle en maîtrisant la "Roue de la Vie." Tu exploreras 10 aspects essentiels pour maintenir une harmonie globale, de la santé et des finances au développement personnel et à la spiritualité, afin de vivre une vie entrepreneuriale épanouie.

CONFIANCE EN SOI ET LEADERSHIP

“LIBÈRE TA CONFIANCE, DEVIENS UN LEADER”



1 ou 2 journées

I. TOUT PART DE L'INTÉRIEUR

Pourquoi la confiance en soi est importante pour un conseiller immobilier ?

Ce que tu vas activer aujourd'hui: alignement, confiance, rayonnement

Ce qui bloque vraiment l'action: la peur, le doute, le regard des autres

Notions clés (Définitions + les lois invisibles qui gouvernent ta confiance)

II. FAIRE LA PAIX AVEC TOI POUR TE RECONSTRUIRE

Qui es-tu sans tes masques?

D'où vient ton manque de confiance?

Faire la paix avec ton histoire

Identifier tes valeurs et ta zone de génie

Reprendre le pouvoir : identité, légitimité, vision

Choisir un environnement qui te soutient

III. HACK TON MINDSET ET ACTIVE TA PUISSANCE

Le pouvoir des pensées et du discours intérieur

Transformer la peur en moteur Le courage : agir malgré la peur

Décider et agir

Reconstruire ton image et tes croyances

Légitimité et imposteur

Corps et posture

IV. MUSCLE TA CONFIANCE AU QUOTIDIEN

Se fixer des objectifs SMART & inspirants

Se challenger avec bienveillance, utiliser les apprentissages de l'échec

Évoluer dans un environnement positif, nourrir son esprit, faire preuve de gratitude

Pratiquer les affirmations positives, écrire ses victoires, visualiser

Ritualiser ses moments clés

V. INCARNE UN LEADERSHIP AUTHENTIQUE

La confiance comme socle du leadership

Leadership = fréquence + cohérence + vision

Présence : voix, regard, posture

Les 10 qualités clés du vrai leader

Les 4 étapes pour inspirer naturellement

VI. PASSER À L'ACTION ET INTÉGRER LES CHANGEMENTS

Bénéfices de cette formation :

L'objectif de cette formation est de libérer ta confiance, affirmer ton rôle de leader, oser prendre ta place.

Tu apprendras à renforcer ton image, à changer ta posture pour transformer ton impact (et ta vie) auprès de ton équipe et de tes clients.

PROSPECTION PLAISIR & PERFORMANCE



“PLAISIR ET PERFORMANCE : ASSOCIE-LES POUR DEVENIR UN MAÎTRE DANS LA GÉNÉRATION DE LEADS”

1 ou 2 journées

I. NOTIONS DE BASE

Définir son marché et ses cibles
Croyances limitantes autour de la prospection
Importance d'une stratégie de prospection efficace
Règles de base et méthodologie
Attitude, posture et discours à avoir,
Définition de son secteur et son potentiel

II. LA PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

Généralités et avantages de la prospection téléphonique
Qui contacter et comment ?
Attitude et posture au téléphone
Scripts de prospection et réponses aux objections
Utilisation du cercle d'influence et de la vidéo dans la prospection

III. LA PROSPECTION PHYSIQUE

La puissance de la rencontre physique
Objectifs et organisation de la prospection terrain
Méthodologie pour réussir ses sessions de prospection physique
Construction d'un discours impactant

IV. LE BOÏTAGE

L'importance du boîitage dans la prospection
Techniques de segmentation de zone, fréquence et contenu du boîitage
Utilisation des mailings ciblés pour capter des leads

V. DÉVELOPPER UN RÉSEAU LOCAL

VI. LA PROSPECTION MULTICANAL

Stratégies pour intégrer différents canaux dans la prospection
Exploitation d'une rentrée d'exclusivité comme levier de prospection

VII. PASSER À L'ACTION ET INTÉGRER LES CHANGEMENTS

Bénéfices de cette formation :

Cette formation t'enseigne comment faire de la prospection une activité agréable et efficace. Tu apprendras à définir ton marché, à dépasser tes croyances limitantes et à utiliser des méthodes diverses (téléphone, physique, multicanal) pour générer des leads de manière proactive.

VEILLE-PIGE-CHASSE POUR DOMINER TON MARCHÉ

“MAÎTRISE CES TROIS PILIERS POUR ANTICIPER, CAPTER ET
CONVERTIR CHAQUE OPPORTUNITÉ EN MANDAT ”



1 journée

I. ASSURE UNE VEILLE DE TON MARCHÉ

Pourquoi et comment assurer une veille de son marché ?

Utilisation des ressources mises à disposition

II. MAITRISE LA PIGE

Données générales

Adopte une méthodologie de pige en prenant en compte la psychologie du vendeur

- Script d'appel
- Vidéo
- Conseils vendeurs
- Prospection physique

III. DEVIENS UN EXPERT DE LA CHASSE

Données générales

Profiter du marché actuel par le leadnurturing

Mise en place de ma méthode de chasse

Adapter ma communication par rapport au SONCAS et aux styles de personnalité

Chasse ciblée sur DPE effectués

Utilisation des ressources mises à disposition

IV. PASSER À L'ACTION ET INTÉGRER LES CHANGEMENTS

Bénéfices de cette formation :

Cette formation t'enseigne à anticiper, capter et convertir chaque opportunité en mandat grâce à une maîtrise de la veille, de la pige et de la chasse.

Tu apprendras à surveiller le marché, à utiliser les bonnes méthodes de prospection et à établir des relations solides avec les vendeurs.

100% LIBERTÉ - 100% EXCLUSIVITÉ

“L'EXCLUSIVITÉ EST MON STANDARD”



2 journées

I. AUTOUR DE L'EXCLUSIVITÉ

Pourquoi l'exclusivité ?

La mise en place de standards pour prendre la décision d'accepter ou refuser un mandat

Toutes les exclusivités sont-elles bonnes à prendre ?

L'approche et la posture à adopter en RDV vendeur

Trouver les motivations les plus profondes du client (SONCAS)

La prise de décision chez le prospect

Pourquoi avoir une méthodologie de prise de mandat ?

II. LA PRÉPARATION DU RDV VENDEUR

La pré-qualification (questions de préparation pour ton rendez-vous vendeur).

Préparation et dépôt des éléments à faire suivre au vendeur avant le rendez-vous

Rappel de ton prospect afin de confirmer le rendez-vous

Arriver 10 minutes en avance en rendez-vous vendeur

III. LE RENDEZ-VOUS PRÉSENTATION DE PRISE DE MANDAT

Généralités sur le rendez-vous de prise de mandat

Comprendre les typologies de clients (Style interpersonnel de Larry Wilson + DISC) et adapter le discours et comportement à avoir

L'aversion à la perte chez le client

L'ouverture ou entrée en matière

La visite technique

La découverte plus approfondie du projet vendeur

La négociation sur les termes de la collaboration (Book et fixation du prix).

La gestion des objections

Le closing

Le suivi vendeur post RDV

IV. PASSER À L'ACTION ET INTÉGRER LES CHANGEMENTS

Bénéfices de cette formation :

L'objectif est de faire de l'exclusivité ton standard.

Tu découvriras les avantages de l'exclusivité, comment la proposer efficacement à tes clients, et les techniques pour négocier et obtenir des mandats exclusifs.

EFFICIENCE TOTALE, MÉTHODOLOGIE, IA & AUTOMATISATION



1 journée

“RÉINVENTE TON QUOTIDIEN ET TRACE TON CHEMIN VERS LA PRODUCTIVITÉ SÈREINE”

I. INTRODUCTION : LE TEMPS, TON CAPITAL LE PLUS PRÉCIEUX

Pourquoi la productivité = liberté

Ton temps doit travailler pour toi

II. LES RÈGLES DU JEU DU TEMPS

Les voleurs de temps

Les erreurs les plus fréquentes et les croyances à briser.

Les lois appliquées à la gestion du temps

III. MÉTHODOLOGIE ORGANISATIONNELLE

Clarifier ses objectifs & priorités.

Construire son agenda idéal.

Routines journalières et hebdomadaires.

Savoir dire NON et protéger son temps.

Optimiser la gestion de son flux entrant (mail, messages, réseaux sociaux)

Gagner du temps avec le téléphone

Externaliser/déléguer

IV. L'IA & L'AUTOMATISATION AU SERVICE DE TON EFFICACITÉ

Automatiser la prospection (veille, pige, suivi).

Gérer ses mails & messages avec IA.

Générer des contenus (annonces, posts, réponses) en quelques clics.

Adopter un système de prise de RDV automatisé

Créer ton cockpit digital

V. PASSER À L'ACTION ET INTÉGRER LES CHANGEMENTS

Bénéfices de cette formation :

Cette formation te permet de reprendre le contrôle de ton temps et de ton énergie.

Tu apprendras à éliminer les voleurs de temps et à structurer ton quotidien avec un système clair et duplicable.

Grâce à l'IA et à l'automatisation, tu multiplies ta productivité et réduis ton stress.

Résultat : plus de focus, plus de mandats, et plus de liberté.

L'EXPÉRIENCE CLIENT VENDEUR DU MANDAT À L'AMBASSADEUR



1 journée

I. LA COMMERCIALISATION DU BIEN

Stratégies de commercialisation

La rédaction de l'annonce

La photographie

Le marketing par l'image (Home staging virtuel, vidéos, plans)

La commercialisation active (Rapprochements, réseaux sociaux, boitage)

II. MAITRISE TON SUIVI VENDEUR

Créer une relation de confiance avec le vendeur : informer et rassurer tout au long du processus

Outils et techniques pour maintenir un suivi transparent

Comment gérer les retours des visites et ajuster la stratégie de commercialisation en conséquence

III. DEVIENS UN EXPERT EN NÉGOCIATION DE BAISSÉ DE PRIX

Préparer le vendeur à la baisse de prix avec la règle des 21 jours

S'appuyer sur des données concrètes (biens vendus, à vendre, taux d'intérêt, statistiques de diffusion)

Maîtriser la dimension psychologique du prix

Comment convaincre un vendeur tout en préservant une relation de confiance

Script et méthodologie pour discuter de la baisse avec le vendeur

Utilisation des ressources mises à disposition

IV. LA FIDÉLISATION DU VENDEUR

Transformer un vendeur en ambassadeur

Suivi post-vente

V. PASSER À L'ACTION ET INTÉGRER LES CHANGEMENTS

Bénéfices de cette formation :

Cette formation te permettra de maîtriser la relation avec tes vendeurs, depuis la commercialisation d'un bien jusqu'à la conclusion de la vente.

Tu apprendras à assurer un suivi transparent, à gérer les baisses de prix et à transformer tes vendeurs en ambassadeurs.

PARCOURS ACHETEUR DU CLIENT À L'AMBASSADEUR



1 journée

I.LA DÉCOUVERTE ACHETEUR

Importance de la découverte

Éviter les erreurs fréquentes

Mode opératoire (Étapes-questions clés-motivation-budget)

II.ENTRE LA DÉCOUVERTE ET LA VISITE ACHETEUR

Améliorer le ratio offres/visites

III.LA VISITE ACHETEUR

Préparer et conduire une visite réussie

Méthodologie

Closing

IV.LE SUIVI ACHETEUR

Règles de base

Qualification de sa BDD

V.LA NÉGOCIATION ET LA CONCLUSION

Techniques de négociation

Proposition et acceptation

Passage à l'acte et suivi post-achat

VI.LA FIDÉLISATION

Transformer l'acheteur en ambassadeur

Relation post vente

VII.PASSER À L'ACTION ET INTÉGRER LES CHANGEMENTS

Bénéfices de cette formation :

Cette formation te guide dans l'accompagnement de tes acheteurs, de la découverte de leurs besoins à la conclusion de la vente.

Elle met l'accent sur l'importance d'un suivi régulier et de techniques de négociation pour créer des relations durables avec tes clients.

PERSONAL BRANDING ET E-REPUTATION

“DEUX CLÉS POUR SE DÉMARQUER DANS L'IMMOBILIER”



1 journée

I. INTRODUCTION

Contextualisation

Évolution de l'image personnelle

Objectifs de la formation

II. IMPORTANCE DU PERSONAL BRANDING DANS L'IMMOBILIER

Définition du Personal Branding

Comprendre la prise de décision chez ton prospect

L'importance d'une histoire personnelle authentique et cohérente

Comment et pourquoi le Personal Branding peut influencer la carrière d'un conseiller

Stratégies clés pour développer une marque personnelle forte

Quatre étapes pour développer son personal branding

Trois piliers à clarifier

Bénéfices d'un bon personal branding

III. LA PUISSANCE DE L'E-RÉPUTATION

Qu'est la E-réputation?

Pourquoi est-elle cruciale ?.

Les conséquences d'une e-réputation positive

Les conséquences d'une e-réputation négative

Gérer et améliorer sa e-réputation

Obtenir ses avis clients

Bonnes pratiques pour gérer ses avis clients

Suivre sa E-Réputation

IV. COMMENT INTÉGRER EFFICACEMENT LES DEUX CONCEPTS?

Comment le Personal Branding influe sur l'e-réputation.

Stratégies pour utiliser l'e-réputation afin de renforcer sa marque personnelle.

V. LISTE DE CONTRÔLE POUR UNE MARQUE PERSONNELLE FORTE

VI. PASSER À L'ACTION ET INTÉGRER LES CHANGEMENTS

Bénéfices de cette formation :

Cette formation t'aide à te démarquer sur le marché en développant une marque personnelle forte et une gestion efficace de ton e-réputation.

Tu apprendras à créer une image authentique et à utiliser ta présence en ligne pour attirer plus de clients.

RESTONS EN CONTACT



POUR BOOKER UN ENTRETIEN



MON SITE INTERNET



Tu es ton plus grand actif, ton investissement le plus rentable au monde est d'investir sur soi-même. Le meilleur moment pour commencer est aujourd'hui.

