



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

JULIEN RAFFIN

Élève tes résultats et ta vie à un niveau incroyable grâce à l'Académie
MAESTRO

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

ACADÉMIE MAESTRO

Explicatif	12
Format	14
Investissement	15

CONTENU DE L'ACADÉMIE MAESTRO

Thématiques de formations métier, mindset et IA	16
---	----

RESTONS EN CONTACT

Restons en contact	29
--------------------	----

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



Travail 100%
en
exclusivité

Créateur de
la méthode
MAESTRO

Auteur
du livre



Fondateur de



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 efficient, gagne du temps et retrouve 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.



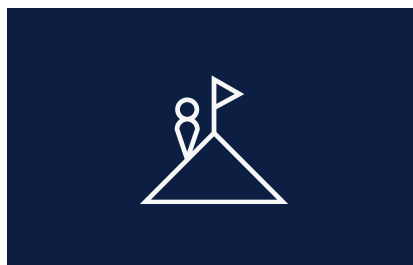
LE PROGRAMME LE PLUS COMPLET DU MARCHÉ AVEC **6 FORMATS** COMPLÉMENTAIRES POUR MIEUX IMPLÉMENTER

Un panel de formations ultra qualitatives et impactantes	2h de formation en visio en direct chaque semaine avec replay
10 sessions mensuelles de mentoring, coaching collectif	En visio de 1h00 avec travail préparatoire en amont pour avoir la certitude d'atteindre ses objectifs
Une plateforme e-learning	Plus de 100 heures de vidéos pour maîtriser la méthode Maestro avec les différents modules de formation
Une boîte à outils complète	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.
Une communauté	Une communauté WhatsApp privée pour échanger avec des conseillers ayant les mêmes objectifs
Un coach IA 24/24	Un coach IA accessible 24/24 pour t'aider au quotidien

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**

Finançable via AGEFICE, OPCO et CPF. Aucune avance ni montage de dossier de ta part : on gère tout. Éligible loi ALUR.

THÉMATIQUES DES FORMATIONS MAESTRO ABORDÉES

41 séances hebdomadaires de 2h, réparties en 4 blocs :

Les séances dédiées à l'IA sont de une heure après le coaching

- Mindset, confiance en soi et leadership - 8 séances.
- Métier - 20 séances (Prospection 5, Organisation 3, Exclusivité 6, Acheteur 2, Vendeur 2, Branding 2).
- IA – 7 séances de 1 heure.
- Digital – 3 séances de 1 heure et 3 séances de 2 heures.

Chaque séance s'ouvre par une auto-évaluation et se clôture par un passage à l'action



CONTENU

MINDSET, CONFIANCE

EN SOI, LEADERSHIP

CAP EXCELLENCE

"VISION, ACTION, TRANSFORMATION"



3 séances de 2h

SÉANCE 1 – MON ADN DE CONSEILLER

Mes valeurs fortes

Mes atouts et axes d'amélioration

Pourquoi me choisir

Analyse actuelle de mon business

Auto-évaluation professionnelle via les piliers MAESTRO

SÉANCE 2 – MA SITUATION ACTUELLE

Mon bilan d'activité

Mes habitudes

SÉANCE 3 – DÉVELOPPER MA VISION (CHIFFRES CLÉS PARTAGÉS AVEC LA SÉANCE "LE CONSEILLER ENTREPRENEUR")

Vision à 12 mois et à 36 mois (tableau de visualisation, fiche vision, détails financiers)

Mon pourquoi

Mon entonnoir de conversion

Ma sécurité financière

Mon indépendance financière

Bénéfices de cette formation :

Ces 3 séances hebdomadaires t'aident 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"

2 séances de 2h

SÉANCE 4 – COMPRENDRE ET ÉVALUER SON MINDSET

Définition du Mindset

Les deux types de Mindset : fixe et de croissance

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

Gestion des émotions

Réaction face à un événement

Déjouer ses croyances limitantes

Comment identifier son propre Mindset ?

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

SÉANCE 5 – BOOSTER SON MINDSET

Les 4 phases d'apprentissage

Se forger un mental de guerrier

Adopter un environnement propice

Techniques pratiques : affirmations positives, visualisation, journalisation, méditation

Bénéfices de cette formation :

Ces 2 séances hebdomadaires t'aident 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.

CONFIANCE EN SOI ET LEADERSHIP

"LIBÈRE TA CONFIANCE, DEVIENS UN LEADER"



1 séance de 2h

SÉANCE 6 – CONFIANCE EN SOI ET LEADERSHIP

Pourquoi la confiance en soi est importante pour un conseiller immobilier

Ce qui bloque vraiment l'action (peur, doute, regard des autres)

Reprendre le pouvoir : identité, légitimité, vision

Le pouvoir des pensées et du discours intérieur

Décider et agir

Légitimité et syndrome de l'imposteur

La confiance comme socle du leadership

Présence : voix, regard, posture

Les 10 qualités clés du vrai leader

Les 4 étapes pour inspirer naturellement
Ce que tu vas activer aujourd'hui: alignement, confiance, rayonnement

Bénéfices de cette formation :

L'objectif de cette séance 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.

ÉTAT D'ESPRIT DE LEADER & INDICATEURS DE SUCCÈS

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



1 séance de 2h

(MENTAL DE GUERRIER INTÉGRÉ À LA SÉANCE 5 – BOOSTER SON MINDSET)

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

SÉANCE 7 – LE CONSEILLER ENTREPRENEUR

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

Bénéfices de cette formation :

Cette séance te permettra 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 BUSINESS.
VIE ALIGNÉE, BUSINESS PERFORMANT"



1 séance de 2h

SÉANCE 8 – HARMONIE PRO-PERSO

Introduction à la Roue de la vie version Maestro

Santé et vitalité

Argent et finances

Travail-carrière

Développement personnel

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 les aspects essentiels pour maintenir une harmonie globale, de la santé et des finances au développement personnel, afin de vivre une vie entrepreneuriale épanouie.



CONTENU MÉTIER

PROSPECTION PLAISIR & PERFORMANCE



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

5 séances de 2h

SÉANCE 1 – LES FONDAMENTAUX

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

SÉANCE 2 – 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

SÉANCE 3 – PROSPECTION PHYSIQUE ET BOÏTAGE

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

SÉANCE 4 – AUTRES TYPES DE PROSPECTION & LA PROSPECTION MULTICANAL

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

SÉANCE 5 – VEILLE, PIGE ET CHASSE (VOIR PAGE SUIVANTE)

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 séance de 2h

SÉANCE 5 (PROSPECTION) – VEILLE, PIGE ET CHASSE

VEILLE DE TON MARCHÉ

Pourquoi et comment assurer une veille de son marché ?

Utilisation des ressources mises à disposition

IMAITRISE LA PIGE

Données générales

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

DEVIENS UN EXPERT DE LA CHASSE

Données générales

Profiter du marché actuel par le leadnurturing

Mise en place de ma méthode de chasse

Chasse ciblée sur DPE effectués

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”



6 séances de 2h

SÉANCE 1 – AUTOUR DE L'EXCLUSIVITÉ (+ VUE D'ENSEMBLE DES 11 ÉTAPES)

Pourquoi l'exclusivité ?

Mise en place de standards pour accepter ou refuser un mandat

Toutes les exclusivités sont-elles bonnes à prendre ?

L'approche et la posture à adopter en RDV vendeur

Pourquoi avoir une méthodologie de prise de mandat ? (vue d'ensemble des 11 étapes)

SÉANCE 2 – TYPOLOGIE DE CLIENTS / DISCOURS À ADOPTER

Trouver les motivations les plus profondes du client (SONCAS)

Comprendre les typologies de clients (style interpersonnel de Larry Wilson + DISC)

Adapter son discours et son comportement selon le profil

La prise de décision chez le prospect, l'aversion à la perte

SÉANCE 3 – 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

SÉANCE 4 – LE RENDEZ-VOUS DE PRISE DE MANDAT (ÉTAPES 5-6-7)

L'ouverture ou entrée en matière

La visite technique

La découverte plus approfondie du projet vendeur

SÉANCE 5 - (ÉTAPE 8)

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

SÉANCE 6 - (ÉTAPES 9-10-11)

La gestion des objections

Le closing

Le suivi vendeur post RDV

Bénéfices de cette formation :

Sur ces 6 séances hebdomadaires, 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.

ORGANISATION & EFFICIENCE

“REPRENDS LE CONTRÔLE DE TON TEMPS ET DE TON ACTIVITÉ”



3 séances de 2h

SÉANCE 1 – STOP AUX VOLEURS DE TEMPS

Combien vaut ton temps (86 400 secondes/jour)

État des lieux de mon organisation et de ma situation actuelle

Les soucis fréquents

3 lois de gestion du temps (Pareto, Parkinson, Illich)

Les voleurs de temps externes et internes

Les 4 erreurs les plus fréquentes

SÉANCE 2 – MACHINE À EFFICIENCE

Définir et suivre ses objectifs, bloquer du temps pour ses priorités

Hierarchiser ses actions, minimalisme dans ses choix

Planifier ses journées/semaines, routine journalière, grouper ses actions

Timeboxer, devenir monotâche

Gérer ses mails 2x/jour, système de notes

Principe 20/80, diète d'informations

Gagner du temps au téléphone, raccourcir les interactions

Refuser les interruptions/dire non, augmenter sa concentration

Ressources matérielles, espace de travail (clean desk)

Alterner mode robot/focus

SÉANCE 3 – PILOTE TON ACTIVITÉ

Emploi du temps type

Maîtrise de ses blocs temps et ratios

Utilisation de Calendly pour organiser ses RDV

Bénéfices de cette formation :

Ces 3 séances hebdomadaires te permettent de reprendre le contrôle de ton temps et de ton organisation. Tu élimines les voleurs de temps, tu mets en place des habitudes de productivité durables, et tu structures ton emploi du temps avec les bons outils (dont Calendly) pour un quotidien plus efficace et moins stressant.

L'EXPÉRIENCE CLIENT VENDEUR DU MANDAT À L'AMBASSADEUR



2 séances de 2h

SÉANCE 1 – COMMERCIALISATION ET SUIVI VENDEUR

COMMERCIALISATION

Stratégies de commercialisation

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

SÉANCE 2 – NÉGOCIATION DE BAISSSE DE PRIX ET FIDÉLISATION

NÉGOCIATION DE BAISSSE 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

LA FIDÉLISATION DU VENDEUR

Transformer un vendeur en ambassadeur

Suivi post-vente

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



2 séances de 2h

SÉANCE 1 – DÉCOUVERTE ET VISITE ACHETEUR

DÉCOUVERTE

Importance de la découverte

Éviter les erreurs fréquentes

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

ENTRE LA DÉCOUVERTE ET LA VISITE

Améliorer le ratio offres/visites

LA VISITE ACHETEUR

Préparer et conduire une visite réussie

Méthodologie

Closing

SÉANCE 2 – SUIVI, NÉGOCIATION ET FIDÉLISATION

SUIVI ACHETEUR

Règles de base

Qualification de sa BDD

LA NÉGOCIATION ET LA CONCLUSION

Techniques de négociation

Proposition et acceptation

Passage à l'acte et suivi post-achat

LA FIDÉLISATION

Transformer l'acheteur en ambassadeur

Relation post vente

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”



2 séances de 2h

SÉANCE 1 – PERSONAL BRANDING

Contextualisation

Évolution de l'image personnelle

Objectifs de la formation

IMPORTANCE DU PERSONAL BRANDING

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

SÉANCE 2 – E-RÉPUTATION & MISE EN APPLICATION

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

INTÉGRER LES DEUX CONCEPTS

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

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

CAS CONCRET : USP, IDENTITÉ DE MARQUE, STRATÉGIE DE CONTENU

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.



CONTENU IA & DIGITAL

L'IA AU SERVICE DU CONSEILLER

TRANSFORME TON QUOTIDIEN GRÂCE À L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE



7 séances de 1h

SÉANCE 1 – PARLER À L'IA COMME UN PRO

Fondamentaux, outils, niveaux d'usage

SÉANCE 2 – CONSTRUIRE TON ESPACE DE TRAVAIL IA

Connecter les Apps ChatGPT (Gmail, Drive, Calendar)

Créer des Skills ciblées par workflow

(prérequis : compte ChatGPT Business/Enterprise)

SÉANCE 3 – SÉCURISER ET VALORISER UN MANDAT VENDEUR

Fiche projet vendeur + fiche technique

Message d'accompagnement Immomètre, annonce immobilière

Post Facebook + visuels (photo optimisée, plan 3D, home staging virtuel)

SÉANCE 4 – QUALIFIER ET SUIVRE SANS PERDRE LE FIL

Suivi hebdomadaire vendeur, compte rendu de visite

Scan du profil SONCAS/personnalité

Préparer une découverte acheteur

SÉANCE 5 – PILOTER LES DOSSIERS À ENJEU

Visite acheteur, gestion des objections, mail notaire/fiche compromis, DPE express

SÉANCE 6 – DEVENIR VISIBLE

Post Facebook, gazette locale, script vidéo, newsletter, bio LinkedIn, réponse à un avis Google négatif

SÉANCE 7 – AUTONOMIE & PASSAGE À L'ACTION

Vision du workflow IA H24, bibliothèque de prompts/Skills, plan d'action à 90 jours

Chaque séance a lieu DE 11h À 12h, juste après le coaching collectif

Bénéfices de cette formation :

Ces 7 séances t'aident à utiliser concrètement l'IA dans ton quotidien de conseiller, du prompt de base jusqu'à la construction de ta propre bibliothèque de workflows.

Tu apprendras à sécuriser tes mandats, qualifier tes dossiers et devenir visible en ligne, grâce à l'IA.

VISIBILITÉ & PROSPECTION DIGITALE

CONSTRUIS UNE PRÉSENCE EN LIGNE QUI TRAVAILLE POUR TOI, DU SITE WEB À LA PUBLICITÉ



6 séances

SÉANCE 1 – OPTIMISATION SITE WEB ET BLOG (1H, APRÈS COACHING)

Pourquoi un site personnel, fiche Google My Business, mots-clés locaux, positionnement, SEO (balises, H1-H2-H3, images)

SÉANCE 2 – NEWSLETTER ET GAZETTE DIGITALE (1H, APRÈS COACHING)

Les 3 types d'emails, structure d'un email engageant, modèle 4V, segmentation par profil, calendrier éditorial

SÉANCE 3 – DÉVELOPPER ET ENGAGER SON AUDIENCE (1H, APRÈS COACHING)

Audience qualifiée plutôt que nombreuse, leviers de croissance, engager sa communauté, la régularité comme clé de l'algorithme

SÉANCE 4 – CRÉATION VISUELLE AVEC CANVA ET VIDÉO (2H)

Organiser son Canva (renommer, dossiers, template réutilisable) ; formats vidéo essentiels, tournage smartphone, montage Canva

SÉANCE 5 – STRATÉGIE RÉSEAUX SOCIAUX (2H)

Choisir les bonnes plateformes, ligne éditoriale, calendrier de publication, codes par plateforme, interaction, mesure

SÉANCE 6 – PUBLICITÉ FACEBOOK ET INSTAGRAM (2H)

Business Manager, ciblage local, créer une pub efficace, formulaire de leads, budget, suivi de campagne

Bénéfices de cette formation :

Ces 6 séances t'aident à maîtriser tes outils digitaux au quotidien : ton site, ta newsletter, ton audience, tes visuels, tes réseaux sociaux et ta publicité.

Animées par Mathieu Solignac, elles complètent les séances IA pour un conseiller pleinement autonome sur le digital.

CALENDRIER

Ce calendrier est donné à titre informatif. Seules les inscriptions via Livestorm et la confirmation hebdomadaire sur le groupe WhatsApp, communiquées la semaine précédente, font foi pour la tenue effective de chaque séance.

SEPTEMBRE 2026

- 8 sept. (mar.) — Mindset : Mon ADN de conseiller
- 15 sept. (mar.) — Mindset : Ma situation actuelle
- 22 sept. (mar.) — Mindset : Développer ma vision
- 29 sept. (mar.) — Organisation : Stop aux Voleurs de Temps

OCTOBRE 2026

- 8 oct. (jeu.) — Coaching 10h-11h + IA 1 : Parler à l'IA comme un pro (11h-12h)
- 14 oct. (mer.) — Organisation : Machine à Efficience
- 20 oct. (mar.) — Digital : Création visuelle avec Canva et vidéo (Mathieu Solignac)
- 27 oct. (mar.) — Organisation : Pilote ton Activité

NOVEMBRE 2026

- 3 nov. (mar.) — Coaching 10h-11h + IA 2 : Construire ton espace de travail IA (11h-12h)
- 10 nov. (mar.) — Prospection : Les fondamentaux
- 17 nov. (mar.) — Prospection : Téléphonique
- 24 nov. (mar.) — Prospection : Physique et boîtage

DÉCEMBRE 2026

- 1 déc. (mar.) — Coaching 10h-11h + IA 3 : Sécuriser et valoriser un mandat vendeur (11h-12h)
- 8 déc. (mar.) — Prospection : Autres types
- 15 déc. (mar.) — Prospection : Veille, pige et chasse

JANVIER 2027

- 5 jan. (mar.) — Coaching 10h-11h + IA 4 : Qualifier et suivre sans perdre le fil (11h-12h)
- 12 jan. (mar.) — Exclusivité : Fondamentaux + 11 étapes
- 19 jan. (mar.) — Exclusivité : Typologie de clients
- 26 jan. (mar.) — Exclusivité : Préparation RDV

CALENDRIER

Ce calendrier est donné à titre informatif. Seules les inscriptions via Livestorm et la confirmation hebdomadaire sur le groupe WhatsApp, communiquées la semaine précédente, font foi pour la tenue effective de chaque séance.

FÉVRIER 2027

- 2 fev. (mar.) — Coaching 10h-11h + IA 5 : Piloter les dossiers à enjeu (11h-12h)
- 9 fev. (mar.) — Exclusivité : RDV étapes 5-6-7
- 16 fev. (mar.) — Digital : Stratégie réseaux sociaux (Mathieu Solignac)
- 23 fev. (mar.) — Exclusivité : RDV étape 8

MARS 2027

- 2 mars (mar.) — Coaching 10h-11h + IA 6 : Devenir visible (11h-12h)
- 9 mars (mar.) — Exclusivité : RDV étapes 9-10-11
- 16 mars (mar.) — Mindset : Comprendre son Mindset
- 23 mars (mar.) — Mindset : Booster son Mindset
- 30 mars (mar.) — Acheteur : Découverte et visite

AVRIL 2027

- 6 avril (mar.) — Coaching 10h-11h + IA 7 : Autonomie & passage à l'action (11h-12h)
- 13 avril (mar.) — Digital : Publicité Facebook et Instagram (Mathieu Solignac)
- 20 avril (mar.) — Acheteur : Suivi, négociation et fidélisation
- 27 avril (mar.) — Vendeur : Commercialisation et suivi

MAI 2027

- 4 mai (mar.) — Coaching 10h-11h + Digital : Optimisation site web et blog (11h-12h)
- 11 mai (mar.) — Vendeur : Négociation de baisse de prix et fidélisation
- 18 mai (mar.) — Branding : Personal Branding
- 25 mai (mar.) — Branding : E-réputation & mise en application

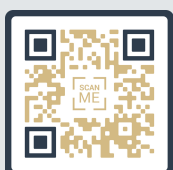
JUIN 2027

- 1er juin (mar.) — Coaching 10h-11h + Digital : Newsletter et gazette digitale (11h-12h)
- 8 juin (mar.) — Mindset : Confiance en soi et leadership
- 15 juin (mar.) — Mindset : Le conseiller entrepreneur
- 22 juin (mar.) — Mindset : Harmonie pro-perso (clôture de cycle)
- 29 juin (mar.) — Coaching 10h-11h + Digital : Développer et engager son audience (11h-12h)

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.

”