

Auto-Évaluation

Je te propose d'effectuer une auto-évaluation de ton business

En tenant compte des points-clé que j'ai partagés lors de la conférence, je t'invite à évaluer à quel niveau chaque proposition est vraie dans ton activité.

Attribue à chaque affirmation une note de 1 à 10 :

1 : pas du tout vrai

10 : complètement vrai

Les notes intermédiaires servent à nuancer ta réponse.

Conseils : ne cherche pas à embellir la réalité !

Le but est de répondre le plus honnêtement possible afin d'identifier les éléments sur lesquels tu dois te concentrer pour améliorer tes résultats.



Stratégie et vision

Je cherche à côtoyer des personnes inspirantes qui me tirent vers le haut

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

J'ai défini une stratégie commerciale claire

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

J'ai une vision à long terme pour mon activité

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Je suis capable d'identifier et de prioriser les actions nécessaires pour atteindre mes objectifs.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Je sais comment ajuster ma stratégie en fonction des changements du marché immobilier

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Je connais mon "pourquoi" (mon why)

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Je sais ce qui me différencie des autres

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Je sais ce que je veux pour moi

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Je sais ce que je veux pour mes clients

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Total Stratégie et Vision =

Engagement et motivation

Je suis pleinement engagé(e) dans mon métier, même quand c'est difficile

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Je sais comment maintenir un haut niveau d'énergie au quotidien

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Je suis confiant(e) dans ma capacité à réussir dans l'immobilier, malgré les défis du marché

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Je suis constamment en quête d'inspiration et de nouvelles opportunités pour me développer

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Total Engagement et Motivation =

Résilience et adaptabilité

Je sais comment gérer efficacement les périodes de changement et d'incertitudes

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Je suis résilient(e) face aux critiques ou aux revers, et je reste motivé(e) à atteindre mes objectifs à long terme.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Je sais comment transformer les défis en opportunités pour développer mon activité.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Je suis capable de rebondir rapidement après des déceptions ou des échecs

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Total Résilience et Adaptabilité =

Estimation et négociation

Je suis compétent(e) dans l'évaluation précise des biens immobiliers.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Je suis capable de présenter de manière convaincante les estimations aux clients.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Je qualifie systématiquement mes vendeurs ?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Je qualifie systématiquement mes acheteurs ?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Je sais négocier, je n'ai pas peur du non

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Je sais obtenir la satisfaction client

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

je suis mes ratios

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Total Estimation et Négociation =

Relation client

Je suis capable de construire et de maintenir des relations solides avec mes clients.



Je sais comment influencer positivement les décisions d'achat ou de vente de mes clients.



Je suis compétent(e) dans la gestion des objections et des préoccupations des clients de manière efficace et respectueuse.



Total Relation Client =

Organisation

Je suis organisé(e) et efficace dans la gestion de mes tâches quotidiennes.



Je sais améliorer ma productivité.



Je suis compétent(e) dans la gestion du temps et des priorités.



Total Organisation =

Prospection

J'ai défini mon secteur et je sais si je suis sur un marché de niche ?



Je sais générer un flux constant de prospects vendeurs



Je suis à l'aise avec la prospection sur le terrain



J'utilise activement les outils de marketing digital pour cibler et attirer des prospects



Je sais attirer les clients à moi (posture)



Total Prospection =

Total général : /350

Comment tirer parti de cette auto-évaluation

C'est tout simple ! Je te propose de te concentrer sur les éléments pour lesquels tu as attribué les notes les plus basses. Le but étant de mettre en place des actions et des process pour améliorer chacun de ces points et ainsi rendre ton activité plus performante et compétitive sur le marché immobilier.

N'hésite pas à refaire régulièrement cette auto-évaluation pour savoir où tu en es de ta progression et quels sont les prochains points sur lesquels travailler pour améliorer tes résultats.

Tu as obtenu moins de 270 sur 350 ?

Prends un appel téléphonique avec moi pour voir comment je peux t'aider

<https://entretienstephaniecocozza.youcanbook.me/>

