

SUPPORT PÉDAGOGIQUE



DOMINE LE MARCHÉ BAISSIER EN 3 JOURS

Stéphanie Cocozza

BRAVO POUR TA PARTICIPATION AU CHALLENGE !

Hello, ici Stéphanie Coccozza !

Je suis vraiment ravie de t'accueillir dans ce challenge.

Mon intention pour ces 3 soirs de défi : t'aider à reprendre le contrôle du marché baissier et ne plus en avoir peur

Pendant ces 3 soirs, voilà ce qu'il va se passer :

- Tu vas être guidé par moi-même pour développer ton activité
- Tu vas partager cette aventure avec d'autres professionnels motivés et ambitieux bien déterminés à ne pas se laisser emporter par la vague
- Et surtout, tu vas passer MASSIVEMENT à l'action pour des résultats rapides parce que je t'ai concocté des actions concrètes à mettre en place

Terminée, la période où les vendeurs pouvaient se débrouiller seuls.

Tu as enfin l'opportunité de leur montrer à quoi sert réellement un professionnel de l'immobilier.

Tu n'es pas un simple ouvreur de portes,

et tu n'es pas seulement là pour prendre un mandat. 🚀

Allez GO GO GO



TU VAS VIVRE UNE EXPÉRIENCE UNIQUE !

En t'inscrivant au challenge tu as fait un premier pas vers ta réussite.

Et pour t'encourager à continuer et à t'impliquer durant les 3 jours du défi, voici un petit extrait des résultats qu'obtiennent les clients de mes accompagnements :

Coucou la team, coucou [Stephanie](#), depuis le Book bien usé de Stéphanie et Pascal, que j'utilise à chaque rdv + ma charte et engagement de service, mon taux d'exclusivité à explosé.

Coucou la team ! ce matin j'ai mis en application les conseils d'hier soir, résultat : 3 appels vendeurs 3 rdv dont 1 cet après-midi qui s'est très bien passé. 🥰 Merci Stéphanie ! Voilà je voulais partager ça avec vous 😊🥰

Très bonnes formations faites par Stéphanie COCOZZA qui rend ses formations très agréables.
Un professionnalisme hors pair.
Tout est réuni pour nous mettre en confiance et ainsi atteindre nos objectifs professionnels.
PS: Un grand merci à Céline pour sa disponibilité et sa qualité de travail administratif.
Je recommande vivement PERFORMANCE IMMOBILIER

Hello les Bousculeurs !

Je vous partage une expérience... Si cela peut motiver 🙌
3 trainings devant mon miroir = 12000€ honoraires !!!

Retour sur Un dernier R1 mal déroulé car les propriétaires ne voulaient pas répondre à certaines de mes questions car ils ne voulaient « seulement une estimation »
Je n'étais pas bien 😞 en mode « c'est mort 🤔 pour le mandat »

Mais, j'ai décidé de préparer le R2 et de m'entraîner avec le book vendeur 1h avant devant mon miroir en répétant 3 fois cette séance.

Résultats :

A la fin de ma présentation, la femme voulait déjà avancer la mise en vente alors qu'au départ, cela devait être au mois de mai 2022.

Le lendemain, Appel du mari pour prise de rendez-vous afin de signer le mandat exclusif.

2 visites, 1 couple qui s'est positionné au prix 🏆 alors que je n'ai toujours pas commercialisé la maison.

Conclusion : Je ne passerai plus aucun R2 sans le book vendeur 🥰🥰 et je garde en tête : 3 training devant le miroir = 12000€

Donc je pense que ça vaut largement le coup de s'entraîner.

👍❤️🥰 39

18 commentaires

Hello à tous,

Je voulais vous faire mon retour d'expérience concernant la formation.

J'ai débuté dans l'immobilier en tant que mandataire, l'année dernière, en double activité et n'arrivais pas à décrocher de mandats. Depuis quelques semaines, j'ai réussi à rentrer 4 exclusivités !

Je me suis remise en question. Grâce à la formation de [Stephanie Coccozza](#), j'ai pu tout reprendre à zéro et en particulier mon book vendeur.

Le book vendeur de mon réseau était uniquement une énumération de services alors que le book vendeur de Stéphanie est tourné bénéfiques clients et ça fait toute la différence.

J'ai encore pas mal de choses à mettre en place niveau prospection terrain et téléphonique.

Je fais les choses à mon rythme mais je suis convaincue que plus on apporte de la valeur aux clients, plus ils nous font confiance.

Je nous souhaite de continuer à nous perfectionner 🥰

Belle soirée,

Stella

👍❤️ 37

3 commentaires

C'est officiel! Première vente avec la méthode [Stephanie Coccozza](#) 🥰🎉

- 1) Contact propriétaire par prospection terrain
 - 2) Estimation au juste prix
 - 3) Exclusivité grâce au tableau comparatif et au book vendeur
 - 4) Visites qu'avec des acquéreurs qualifiés
 - 5) Offre acceptée en - de 10 jours
- It feels soooo good....

★★★★★ il y a 2 mois

Une formation complète, qui permet de mettre en place pas à pas la bonne stratégie, le bon mindset, qui donne les bases mais également comment aller toujours plus loin pour s'adapter continuellement. Empathie et bienveillance caractérisent Stéphanie et Céline, toujours à l'écoute, force de proposition, et optimistes. Un immense merci pour tout ce que vous nous apportez.

[partage d'expérience]

Hello Les Bousculeurs

Cela vient de faire 2 ans que j'ai intégré la Formation Bouscule ton immobilier. Je tenais à remercier [Stephanie Coccozza](#), sa méthode (un contenu de ouf) et moi-même (car sans soi-même on ne peut pas réussir 🤔)

Pourquoi? les résultats depuis octobre 2019

👉 2019 : 8 ventes

👉 2020 : 14 ventes

👉 2021 : 20 ventes

Peut-être pour certain c'est peu, et pour d'autres c'est inaccessible (pour le moment), mais pour moi c'est une satisfaction, une envie de continuer, une envie d'aller encore plus loin. En reprenant la formation de temps en temps bien sûr, car le temps passe, on oublie, on ne prend pas le temps, et pourtant ça fonctionne.

Plusieurs choses que j'ai retenues :

👉 Avoir un excellent Mindset (avec des objectifs de vie, de travail et de CA, et se repositionner régulièrement)

👉 La prospection sous toutes ses formes (et pas qu'flyer), connaître son secteur c'est être connu

👉 L'organisation, car sans organisation on est foutu 🤔

Et puis il y a tout le reste du métier que tout le monde fait : suivi, tél, bonne humeur, motivation, avis clients...les réseaux sociaux,... formations obligatoires ou pas... 🤔

👉 Un autre point important, un outil puissant (comme dit [Stephanie Coccozza](#) dans l'une des masterclass, "googlemybusiness")

👉 en publiant régulièrement (1 fois par semaine c'est bien), des publications de son travail, des biens vendus, des avis clients... on sème et on récolte. ça marche. On est acteur de son secteur et les clients vendeurs appellent pour faire estimer leur bien.

Voilà c'était pour fêter 🥰 les 2 ans, car l'année dernière souvenez-vous, on était presque un peu confiné quand même 🤔🤔

Bonne continuation à ceux qui sont déjà sur le chemin des ventes, et bon courage à ceux qui commencent et/ou qui n'ont pas encore obtenu les résultats souhaités.

👍❤️🥰 26

17 commentaires

Ceci n'est qu'un infime extrait de ce que mon accompagnement a contribué à réaliser.

ACTIONS À RÉALISER AVANT LE TOP DÉPART !

- **Rejoins le Groupe WhatsApp du Challenge**

C'est dans le groupe WhatsApp que la magie opère.

C'est dans cet espace que les membres se soutiennent, s'entraident et se tirent vers le haut.

Voir les autres se dépasser nous incite à nous dépasser nous-même.

De plus, je vais partager dans le groupe des infos logistiques et pédagogiques qui te seront utiles durant le challenge !

IMPORTANT :

Si ce n'est pas encore fait, clique sur le lien ci-dessous pour rejoindre le groupe :

<https://chat.whatsapp.com/DuPSkIER1iw4IOvoRqKoSE>

- **Ajoute notre email dans ta liste de contacts pour ne rien rater du challenge**

QUELQUES RECOMMANDATIONS POUR PROFITER AU MIEUX DE L'ÉVÉNEMENT !

Chaque jour, lors du live :

- Assure-toi d'être confortablement installé(e) dans un endroit calme pour intégrer au maximum les informations.
- Prépare un stylo pour prendre en notes ce qui te paraît important.
- Ferme toutes les applications susceptibles de ralentir ta connexion internet (Skype, Facebook, Messenger et tous les autres sites qui pourraient te ralentir et te déconcentrer)
- Éteins ton téléphone pour ne pas être distrait(e) par les notifications
- Sois enthousiaste et prêt(e) à passer un moment incroyable avec moi et les autres participants ;-)
- Engage-toi à réaliser les actions proposées.

JOUR 1

DÉFI #1 : " TOUT COMMENCE PAR UNE DÉCISION "

Objectif : reprendre le contrôle et t'engager dans ta réussite en identifiant les peurs qui te freinent 🚀

Ton arme : 3 exercices introspectifs pour explorer tes motivations profondes et booster ta confiance.

◆ Exercice 1 : Activation du "Moteur" Intérieur

◆ 1. Qu'est-ce qui te donne profondément envie de te lever chaque matin pour exercer ce métier ?

◆ 2. Pourquoi est-ce important pour toi ?

Exprime ton "pourquoi" sous forme d'une affirmation personnelle puissante.

✨ Partage ton moteur avec le groupe si tu le souhaites pour une inspiration mutuelle.

◆ Exercice 2 : Affrontement des "Dragons" Intérieurs

◆ 1. Liste tes 3 principales peurs qui te freinent dans ton activité professionnelle.

◆ 2. Pour chaque peur, définis ce que tu pourrais apprendre ou comprendre pour la surmonter.

◆ 3. Choisis une action concrète pour chaque peur pour la diminuer ou l'éliminer. Par exemple, si tu as peur de l'échec, lis des biographies inspirantes sur la persévérance.

Imagine comment vaincre tes peurs transformerait ton approche du travail et ta vie quotidienne.

- ◆ Exercice 3 : Déclaration d'Engagement "Reprise de contrôle"
 - ◆ 1. Réaffirme ton engagement envers tes objectifs professionnels.
 - ◆ 2. Définis comment tu reprendras le contrôle face aux défis du marché. 🙌
 - ◆ 3. Crée une déclaration d'engagement incluant :
 - Ta décision de reprendre le contrôle.
 - Ta manière de gérer les événements extérieurs.
 - Le défi principal que tu souhaites surmonter.
 - Comment tu utiliseras ton "moteur" pour avancer.
- Enregistre une vidéo de toi lisant ta déclaration et partage-la avec le groupe pour un soutien mutuel.

Exemple de script pour la vidéo :

"Je [ton prénom], décide de reprendre le contrôle de ma situation. Je sais que je ne peux pas contrôler les événements extérieurs, mais je peux contrôler ma réaction face à eux. Mon plus grand défi actuellement est [ton défi], et ma plus grande peur est [ta peur]. Je suis déterminé(e) à surmonter cette peur en [ta stratégie]. Je m'engage à faire tout ce qui est en mon pouvoir pour transformer cette situation en une opportunité de croissance. Je sais que je peux réussir, et je suis reconnaissant(e) d'avoir votre soutien."

Hâte de découvrir tes "pourquoi" et ta déclaration d'engagement !

JOUR 2

DÉFI #2 : "RÉVEILLE UN BIEN QUI DORT"

Objectif : Réveille un bien "qui dort" dans ton portefeuille et transforme le en pépite face à un marché immobilier compliqué

Ton arme : Un plan d'action personnalisé et ultra-efficace ! 🌟

◆ Exercice 1 :

- ◆ 1. Sélectionne un bien de ton portefeuille qui a du mal à trouver preneur.
- ◆ 2. Compare son temps sur le marché à la moyenne du secteur. 🕒
- ◆ 3. Identifie les points forts et les faiblesses de sa mise en valeur.

◆ Exercice 2 : Analyse

- ◆ 1. Passe au crible le prix de ton bien par rapport aux tendances actuelles du marché.
- ◆ 2. Prends en compte le décalage possible entre les données et la réalité du terrain.
- ◆ 3. Compare avec des biens similaires vendus récemment. ↔

◆ Exercice 3 : Marketing "Coup de Foudre"

- ◆ 1. Analyse la visibilité et la commercialisation du bien (photos, descriptions, plateformes...) Identifie les photos qui ne sont pas assez attractives, détermine si la description du bien est trop longue ou trop technique, analyse les plateformes sur lesquelles le bien est mis en vente
- ◆ 2. Booste son attractivité en peaufinant sa présentation.
- ◆ 3. Affine ton profil d'acheteur idéal et cible ton annonce, tes actions marketing.

◆ Exercice 4 : Objections "KO"

- ◆ 1. Anticipe les objections et prépare des réponses imparables. 💪
- ◆ 2. Appuie-toi sur des données et exemples concrets pour convaincre.



◆ Exercice 5 : Plan d'Action

- ◆ 1. Définis des actions concrètes pour ajuster le prix, améliorer la visibilité et cibler les bons acheteurs.
- ◆ 2. Fixe des délais clairs et des indicateurs de réussite pour chaque action.

◆ Exercice 6 : Suivi

- ◆ 1. Mesure l'impact de tes actions et analyse les résultats obtenus.
- ◆ 2. Tire des leçons de ton plan de commercialisation pour optimiser tes futures stratégies.

Rejoins le groupe WhatsApp pour partager tes expériences, obtenir des conseils et célébrer tes victoires !

La clé du succès réside dans l'analyse, l'adaptation et l'action !

Alors, prêt à relever le défi et transformer tes ventes en une aventure extraordinaire ? 🚀"

JOUR 3

DÉFI #3 : "VENDRE SEREINEMENT AU MEILLEUR PRIX ET DANS LES MEILLEURS DÉLAIS"

Objectif : Transforme la promesse "Vendre sereinement au meilleur prix et dans les meilleurs délais" en réalité concrète pour tes clients.

Ton arme : Un plan d'action personnalisé et ultra-efficace !

◆ Exercice 1 : Décryptage de la Promesse

◆ 1. Réfléchis aux attentes des clients derrière cette promesse.

- Que signifie "vendre sereinement" pour eux ?
- Quelle est leur définition du "meilleur prix" ?
- "Dans les meilleurs délais" représente quelle durée pour eux ?

◆ 2. Identifie les points clés pour répondre à ces attentes.

- Quels services et conseils peux-tu proposer pour réduire le stress et l'anxiété liés à la vente ?
- Comment peux-tu déterminer le prix optimal du bien ?
- Quelles actions concrètes peux-tu mettre en place pour vendre le bien rapidement ?

◆ Exercice 2 : Construction du Plan d'Action

◆ 1. Définis les étapes clés du processus de vente.

- De la prospection à la signature du compromis de vente.
- Identifie les points de vigilance et les risques potentiels à chaque étape.

◆ 2. Développe des solutions et des stratégies pour chaque étape.

- Comment captiver l'attention des acheteurs potentiels ?
- Comment valoriser le bien et le différencier de la concurrence ?
- Comment gérer les négociations et les objections des acheteurs ?

◆ **3. Crée un document récapitulatif clair et concis qui te servira de fiche méthodologique**

- Présente les étapes du processus de vente et les solutions associées.
- Adapte le document au profil et aux besoins de chaque client.

◆ **Exercice 3 : Mise en Pratique et Suivi**

◆ **1. Applique le plan d'action personnalisé à chaque client.**

- Sois à l'écoute de ses besoins et adapte ton approche en conséquence.
- Communique régulièrement avec le client pour le tenir informé des avancées.

◆ **2. Mesure l'efficacité du plan d'action.**

- Analyse le nombre de visites, les offres reçues et le délai de vente.
- Recueille les commentaires des clients pour améliorer ton approche.

C'est en suivant ce plan d'action personnalisé que tu rendras cette promesse concrète et que tu aideras réellement tes clients à vendre leur bien sereinement, au meilleur prix et dans les meilleurs délais.

BONUS

J'ai une super surprise pour toi : Une auto-évaluation 📁

C'est l'occasion :

- D'évaluer tes compétences dans des domaines clés (stratégie et vision, engagement et motivation, résilience et adaptabilité, estimation et négociation, relations client, organisation, prospection)
- Comprendre tes points forts et tes points faibles.
- Identifier les domaines où tu peux t'améliorer.

Tu recevras le lien vers l'auto-évaluation le jour 3 du challenge.

C'est un outil pour t'aider à te connaître et à t'améliorer.

Utilise-le pour apprendre et évoluer !

N'oublie pas que l'apprentissage est un processus continu.

Continue à explorer, à apprendre et à te perfectionner

Voici quelques conseils pour t'aider à poursuivre :

- Applique les connaissances et les compétences que tu as acquises. Mets en pratique ce que tu as appris.
- Reste à jour des dernières tendances (Lis des articles, participe à des conférences et des ateliers,
- et suis-moi sur les réseaux sociaux 😊)
- Réseaute avec d'autres professionnels.
- N'aie pas peur de demander de l'aide.

**Je te remercie pour ta présence à ce challenge
et je te souhaite tout le succès possible 🔥🔥🔥**

Stéphanie