

ENFLAMMEZ VOTRE ENTREPRISE

BÂTIR DES CARRIÈRES DIGNES DE POURSUIVRE, DES ENTREPRISES
DIGNES DE POSSÉDER, ET DES VIES DIGNES D'ÊTRE VÉCUES

SESSION DE RÉFLEXION IGNITE N° 1

Dans ce chapitre...

- Découvrez votre Grande motivation et comment l'atteindre
- Engagez-vous à produire des pistes tous les jours pour faire grandir votre entreprise
- Utilisez un langage d'influence en vente pour gagner des clients
- Soyez redevable envers votre grande motivation et votre vie



Avis

Si Keller Williams Realty, Inc. (KWRI) a pris des mesures raisonnables dans la préparation du matériel de cours, nous n'en garantissons pas l'exactitude maintenant ni ultérieurement. KWRI ne fait aucune garantie, expresse ou tacite, quant à l'information et aux programmes présentés dans le cours ou dans ce manuel, et se réserve le droit d'apporter des changements de temps à autre.

Ce manuel de cours et tout cours où il est utilisé peut contenir des exercices hypothétiques qui sont conçus pour aider à comprendre comment Keller Williams calcule le partage des profits, les contributions et les distributions dans le cadre du système MORE, comment Keller Williams détermine la rémunération des représentants des ventes selon le système de rémunération de Keller Williams et comment d'autres aspects des résultats financiers du centre d'affaires de Keller Williams sont déterminés et évalués. Tous les exercices sont entièrement hypothétiques. Ils n'ont pas pour objectif de vous permettre de déterminer combien d'argent vous allez gagner en tant que détenteur de licence de Keller Williams ni de prédire la quantité ou la plage de ventes ou de profits que votre centre d'affaires est susceptible de réaliser. Keller Williams vous signale donc de ne pas supposer que les résultats des exercices ont un lien quelconque avec le rendement financier auquel vous pouvez vous attendre en tant que détenteur de licence de Keller Williams et de ne pas vous fier aux résultats des exercices pour décider si vous voulez ou non investir dans un centre d'affaires de Keller Williams. Si une partie quelconque de cet avis n'est pas claire, veuillez communiquer avec le service juridique de Keller Williams.

Le matériel inspiré du système Recruit-Select-Train-Manage-Motivate^{MC} (RSTMM^{MC}) et du cours Winning Through Selection^{MC} a été concédé sous licence à Keller Williams Realty, Inc. par Corporate Consulting. KWRI possède les droits exclusifs dans l'industrie des biens immobiliers résidentiels pour commercialiser et présenter du matériel de RSTMM^{MC}, Winning Through Selection^{MC}, et tout ouvrage dérivé acquis par ou créé en collaboration avec Corporate Consulting.

Le matériel tiré de The Millionaire Real Estate Agent a été gracieusement fourni par The McGraw-Hill Companies. Le matériel de Millionaire Real Estate Agent est protégé par des droits d'auteur © 2003–2004 de Rellek Publishing Partners LTD. Tous droits réservés.

Avis sur les droits d'auteur

Le reste du matériel est protégé par les droits d'auteur © 2016 Keller Williams Realty, Inc. Tous droits réservés. V4.1. Aucune partie de cette publication et de son matériel connexe ne peut être reproduite ni transmise sous aucune forme ni par aucun moyen sans l'autorisation préalable de Keller Williams Realty, Inc.

Remerciements

Keller Williams University remercie la direction de KWRI pour avoir parrainé et appuyé cet important programme. De plus, nous tenons à remercier les contributeurs originaux, Ignite Champions, et les premiers adhérents.

Ignite n'aurait pas pu voir le jour sans l'aide de nombreuses personnes à KWRI—Win-Win Production pour les vidéos, des services de production pour l'infographie et l'édition, du marketing et des communications pour le nouveau design dynamique et pour avoir aidé à faire passer le mot sur la nouvelle version, Données numériques pour le site Web et la Technologie de l'information pour myTracker et la fonction des rapports. De plus, nous tenons à remercier le groupe pilote du centre d'affaires, qui a testé ce cours et offert de précieux commentaires. L'union fait vraiment la force!

Mona Covey, Rhonda Whatley, et Julie Fantechi, Décembre 2015

BIENVENUE À IGNITE!	5
Commencez du bon pied.....	5
Vous êtes en affaires!.....	6
Les six perspectives personnelles.	7
PROFITER LE PLUS POSSIBLE DE CETTE EXPÉRIENCE	12
1. Révélation de l'action	13
2. Attentes pour cette session de réflexion	14
3. Règles de base dans Ignite.....	15
CONCRÈTEMENT - QUATRE COMPÉTENCES	16
COMPÉTENCE 1 : APPRENEZ QUELS SONT VOS GRANDES MOTIVATIONS ET VOTRE OBJECTIF MONÉTAIRE .	17
Une passion pour votre grande motivation	17
COMPÉTENCE 2 : ENGAGEMENT ENVERS LA CRÉATION DE PISTES QUOTIDIENNE	25
Le parcours vers votre objectif monétaire	25
Entonnoir de génération de pistes	27
Appeler à toutes les sessions	28
Quatre habitudes puissantes.....	29
Surveillance du progrès	31
COMPÉTENCE 3 : UTILISER UN LANGAGE D'INFLUENCE EN VENTE	33
On aime les scripts!.....	34
1. Objectif des scripts.....	34
2. Avantages des scripts	36
3. Apprendre les scripts	37
COMPÉTENCE N° 4 : ÊTRE RESPONSABLE DE VOTRE GRANDE MOTIVATION ET DE VOS OBJECTIFS MONÉTAIRES .	46
Boucle de rétroaction de la responsabilité.....	46
Créez un plan d'action prioritaire	46
Vivre selon un calendrier	50

Qui tiendrez-vous responsable?	57
Entente sur les attentes	61
Entente avec la famille ou un conjoint	62
TOUT RASSEMBLER	63
Plan d'action	63
Préparation pour le prochain cours.....	64
Rappels	65
DE LA DÉCOUVERTE À LA RÉALISATION	66
AMÉLIOREZ VOTRE APPRENTISSAGE.....	67

Bienvenue à Ignite!

Vous entamez une nouvelle aventure emballante et stimulante et laissez votre ancienne vie derrière vous. Pour entamer cette aventure, vous devez avoir le cœur et la tête au bon endroit.

Commencez du bon pied

Écrivez vos réponses à ces questions et discutez-en en groupe.

- Avez-vous atteint vos objectifs financiers dans votre carrière jusqu'à maintenant?
Pourquoi/pourquoi pas?

- Quelle est la chose qui fait qu'un représentant des ventes en immobilier est plus efficace que d'autres?

- Pourquoi tous les représentants en ventes ne le font-ils pas?

- Qu'en pensez-vous?

- Votre soif de réussir est-elle plus puissante que votre peur de faire la chose qui vous fera réussir?

Excellent!

Vous êtes prêt, vous savez ce qu'il faut et votre motivation à réussir vous propulse.

Vous êtes en affaires!

Il y a UNE chose qui peut propulser votre carrière. De quoi s'agit-il?

Le secret est simple; au fait, ce n'est pas un secret. Il faut **créer des pistes** ... et vous allez apprendre cette compétence et l'exercer longuement dans ce cours. Habituez-vous donc à cette réalité gagnante rapidement.

Eh oui, vous travaillez dans le domaine de la vente. Votre moyen de subsistance dépend du nombre de résidences que vous aidez les autres à vendre ou à acheter. Gary Keller, cofondateur de l'entreprise, dit que vous travaillez en fait dans deux secteurs d'activité, dans l'ordre :

1. **Le secteur de la génération de pistes**
2. **Le secteur des biens immobiliers**

L'état d'esprit et l'attitude comptent pour beaucoup

Vous pensez peut-être que la production de pistes prend la forme d'appels qui dérangent et qui embêtent les gens. Nous avons tous cette impression, surtout si nous sentons qu'on essaie de nous vendre quelque chose. Toutefois, si vous adoptez une **attitude of contribution**, il s'ensuit un important changement dans la réaction des gens.

Changez votre état d'esprit pour vous concentrer à rendre service aux autres!

Adopter un état d'esprit et une philosophie qui met l'accent sur la contribution à la vie des autres vous permet d'être direct et d'aller droit au but dans vos interactions avec les autres. En vous concentrant sur la contribution et le service, vous communiquerez plus efficacement avec vos clients et gagnerez leur cœur et leur esprit sans effort.

De l'énergie, de l'enthousiasme et une croyance fermement ancrée de faire le meilleur travail possible pour chaque client, attirent les gens à vous. Saisissez toutes les occasions possibles d'éduquer les gens dans votre vie personnelle, professionnelle et sociale sur ce que vous faites et de ce que vous pouvez faire pour les aider. Ces rappels aux personnes qui font partie de votre réseau peuvent mener à de nombreuses, très nombreuses références pour les affaires.

« Vous avez choisi Keller Williams en tant que moyen d'atteindre vos buts. Ignite vous aide à produire l'élan permettant de vous y conduire rapidement. »

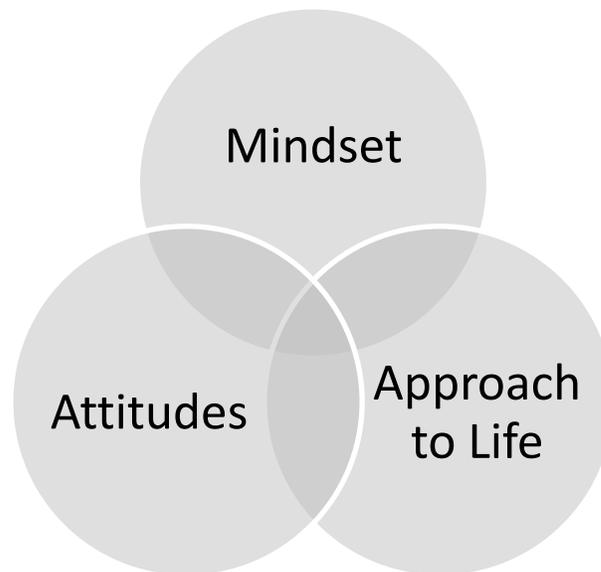
John Davis, président, Keller Williams Realty

Les six perspectives personnelles.

Celui qui a le plus réussi dans ce domaine sait bien qu'il faut un certain **état d'esprit** et une **attitude** pour faire le travail tous les jours, et en particulier y exceller! Heureusement, Keller Williams Realty a établi un modèle de base pour avoir un état d'esprit positif. Le modèle a vu le jour quand Gary Keller a posé cette question à des centaines de représentants des ventes au sommet de leur art :

« Qu'est-ce qui distingue ceux qui performent aux plus hauts niveaux de ceux qui ne semblent pas en faire autant? »

Après avoir longuement étudié la question, Gary a découvert que tous ceux dont le rendement est supérieur partagent trois attributs de base :



Les six perspectives personnelles sont nées de ces trois attributs.

Étape 1 : S'engager à la maîtrise de soi

La maîtrise de soi, c'est...

la possession de grandes connaissances, compétences et habitudes qui font que vous êtes maître de vous-même.

Si vous vous engagez à atteindre la maîtrise de soi, vous

1. connaissez vos objectifs
2. connaissez vos forces et vos faiblesses
3. savez comment travailler avec vos forces et vos faiblesses pour chercher et maîtriser les connaissances, les compétences et les habitudes requises pour atteindre vos buts

Dans l'ensemble du programme Ignite, vous acquérez les compétences et développerez des habitudes pour réussir et vous diriger vers la maîtrise de soi.

Étape 2 : S'engager envers le principe 80/20

L'idée que 20 pour cent de vos actions mènent à 80 pour cent de vos résultats pourrait être l'un des principes les plus puissants que vous pouvez appliquer à votre vie. Tout passe par la recherche du maximum de profits de votre temps et de vos efforts. Tout est une question d'optimisation des résultats. Tout est une question de motivation.

Dans le programme Ignite, nous avons circonscrit votre 20 pour cent pour vous... votre génération de pistes qui vous font gagner de l'argent!

Étape 3 : Passez de l'entrepreneuriat à la voie ciblée

Les personnes qui réussissent...

recherchent toujours la voie ciblée.
Ce faisant, ils vont au-delà du plafond de leur comportement habituel.

Vous pouvez certes réussir relativement bien en mettant à profit vos capacités naturelles, mais attendez-vous à toucher un plafond, tôt ou tard. N'aimeriez-vous pas viser de plus hauts sommets et briser ce plafond? Qu'en est-il de vivre une vie plus prospère? Ou d'atteindre vos objectifs?

Ignite est conçu non seulement pour vous aider à démarrer votre entreprise, mais aussi pour la faire prospérer. Ignite vous aidera à passer de l'entrepreneuriat à la voie ciblée de main de maître.

Étape 4 : Faites de « la mise à profit des connaissances » le fondement de votre plan d'action

Une personne qui met à profit ses connaissances...

est quelqu'un qui a décidé sciemment d'utiliser ses connaissances pratiques en tant que fondement de son plan d'action pour développer sa vie.

La formation et les études sont une partie intégrante des efforts pour atteindre ses objectifs et assurer sa réussite globale. Ceux qui misent sur l'apprentissage s'engagent envers le processus d'acquisition d'habitudes axées sur les compétences.

*Ignite n'est qu'un début pour ces personnes.
Keller Williams Realty offre de nombreuses occasions d'apprentissage.*

Étape 5 : Laissez tomber vos « croyances contraignantes »

Les personnes qui réussissent...

Laissez tomber les croyances qui vous mettent des bâtons dans les roues.

Pour pouvoir vous perfectionner à un niveau supérieur, vous devrez d'abord vous libérer de **croyances contraignantes**. Par exemple, avez-vous parfois ces pensées en tête?

- « Je dois être un expert et tout savoir avant de pouvoir démarrer mon entreprise; je ne suis pas encore crédible. »
- « Je ne peux pas réussir encore, car je dois investir beaucoup d'argent pour donner le coup d'envoi à ma carrière en immobilier. »
- « Puisque je suis dans le domaine, les affaires me viendront naturellement. Je n'ai pas à investir trois heures par jour à la production de pistes. »

Activité : Transformer les croyances contraignantes en croyances non contraignantes

Comment pourriez-vous réorienter ces croyances négatives en croyances positives, ou en **croyances non contraignantes**, qui propulseront votre réussite?

- _____
- _____
- _____

Tout au long d'Ignite, vous apprendrez comment lutter contre vos croyances contraignantes et les transformer en gestes concrets.

Étape 6 : Soyez responsable

La responsabilité est d'abord et avant tout « une attitude et une approche » pour votre vie entière.

Une personne responsable dit : « Tout ce qui se passe dans ma vie est le produit de mes choix et de mes gestes. Je suis le responsable de ma vie. »

La responsabilité est également un outil pour continuellement modifier les résultats dans votre vie dans les domaines qui vous importent le plus, soit votre 20 pour cent. Une personne responsable dans son 20 pour cent dit : « Je suis responsable de ma vie, et dans certains domaines, je veux continuellement faire mieux. Je vais cibler mes décisions et je miserai sur mon apprentissage pour continuer de m'améliorer. »

Ignite vous offrira les outils pour développer et cultiver votre responsabilité envers la réussite.

Pour pousser votre apprentissage

Regardez les vidéos sur les six perspectives personnelles dans KWUConnect. Demandez à votre chef d'équipe quand ce cours sera offert dans votre centre d'affaires et inscrivez-vous.

Profiter le plus possible de cette expérience

Vous êtes parti pour une aventure excitante vers le développement de votre entreprise et la réalisation de vos rêves. Vous n'êtes pas un simple étudiant ou apprenant à Ignite. Vous êtes un **champion en formation**; prêt à faire ce qu'il faut pour réussir dans sa carrière en immobilier.

Quel type de champion en formation serez-vous dans Ignite?

Le prisonnier <i>Il doit y être, il ne souhaite pas y être et ne sait pas pourquoi il y est.</i>	Le plaisancier <i>Une journée de formation vaut mieux qu'une journée au travail.</i>	L'explorateur <i>Emballé et curieux au sujet des nouveaux outils, connaissances et compétences qu'il découvrira en classe.</i>
Ne participe pas	Passé autant de temps à bavarder qu'à écouter	Écoute attentivement, puis participe entièrement aux discussions et aux exercices
Passé son temps à vérifier ses courriels	Est là pour s'amuser; distrait les participants avec des commentaires non pertinents	Pose des questions significatives et offre des découvertes convaincantes
S'évade en passant du temps dans le corridor avec son téléphone	Revient en retard de la pause et du dîner	Arrive en classe à l'heure et revient à temps des pauses
S'accroche à des croyances contraignantes	N'a pas d'objectif d'apprentissage ciblé	Adopte une position d'acceptation
Concilie des tâches multiples sur son ordinateur en travaillant à des tâches connexes	MDR! Passe la journée sur son téléphone intelligent à envoyer des messages texte et à consulter Facebook	Prend des notes dans son manuel à titre de référence
Argumente avec le formateur ou d'autres participants s'il n'est pas d'accord	A l'esprit ailleurs	Respecte les styles d'apprentissage et les opinions différents des autres

Il est à espérer que vous avez choisi « l'explorateur »!

Plusieurs facteurs vont faire de ce cours une énorme victoire pour vous...

1. **Révélation de l'action** – rapport sur votre **mission** pour chaque session de réflexion
2. **Attentes pour chaque session de réflexion** – pour vous et les formateurs d'Ignite.
3. **Règles de base** – que tout le monde doit suivre et respecter

1. Révélation de l'action

On vous a donné une mission à remplir avant ce cours, et chaque session de réflexion d'Ignite comprendra elle aussi une **Mission** que vous devez remplir avant le cours. Il est essentiel de faire toutes les étapes dans la mission pour préparer sa réussite.

Combien d'étapes avez-vous terminées?

Bienvenue à Ignite!

Votre réussite est façonnée par votre participation à Ignite!

Votre **mission** est de faire cette liste d'activités **avant d'assister au premier jour de la formation Ignite**. Consultez votre chef d'équipe, administrateur du centre d'affaires (ACA), coordonnateur des services aux agents ou coordonnateur technique si vous avez des questions ou avez besoin d'aide.

Préparez-vous au programme Ignite en quatre étapes

Mission 1

TERMINÉ √	<input type="checkbox"/>	1. Rassemblez vos fournitures Compte d'utilisateur et mot de passe KW (important pour ouvrir une session dans KWUConnect afin d'obtenir tout le matériel de cours, visionner les vidéos, accéder à l'outil de repérage myTracker et beaucoup plus) - demandez qui peut vous aider à cet égard à votre centre d'affaires Calendrier (ce que vous utilisez en tant que calendrier, comme un téléphone intelligent, un ordinateur portable/une tablette ou un agenda) Cartes de note, cartes de visite et étampes (pour écrire des notes).								
TERMINÉ √	<input type="checkbox"/>	2. Consultez Ignite en ligne dans KWUConnect – vous aurez besoin de votre authentifiant KW et de votre mot de passe Allez à KWUConnect.com , inscrivez votre nouveau authentifiant KW et mot de passe et sélectionnez Ignite à partir de la liste des cours de KWU. À partir de là, explorez toutes les options, dont le myTracker d'Ignite, et téléchargez votre matériel de cours pour la Session de réflexion 1 (si un formateur d'Ignite vous le demande). Tout ce dont vous avez besoin (à savoir les missions, les manuels de cours, les vidéos et les ressources) se trouve ici.								
TERMINÉ √	<input type="checkbox"/>	3. Regardez ces vidéos d'introduction – cliquez sur les flèches pour voir les vidéos ou consultez le site KWUConnect.com <input type="checkbox"/> Orientation des agents (8 minutes 50 secondes)								
	<input type="checkbox"/>	Suivez les modèles (24 minutes 42 secondes)								
	<input type="checkbox"/>	Bienvenue à Ignite avec Gary Keller (1 minute 24 secondes)								
	<input type="checkbox"/>	Votre liste de vérification technologique de KW (6 minutes 47 secondes)								
	<input type="checkbox"/>	Activez votre adresse courriel KW.com (2 minutes 25 secondes)								
	<input type="checkbox"/>	Six perspectives personnelles (série de six vidéos)								
TERMINÉ √	<input type="checkbox"/>	4. Apprenez à connaître votre centre d'affaires – déterminez quand se déroulent les activités suivantes et assistez-y								
	<input type="checkbox"/>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">Orientation au centre d'affaires</td> <td>Date :</td> </tr> <tr> <td>Orientation sur la technologie</td> <td>Date :</td> </tr> <tr> <td>Orientation d'encadrement sur la productivité</td> <td>Date :</td> </tr> <tr> <td>Calendrier des sessions de réflexion Ignite</td> <td>Date du début :</td> </tr> </table>	Orientation au centre d'affaires	Date :	Orientation sur la technologie	Date :	Orientation d'encadrement sur la productivité	Date :	Calendrier des sessions de réflexion Ignite	Date du début :
Orientation au centre d'affaires	Date :									
Orientation sur la technologie	Date :									
Orientation d'encadrement sur la productivité	Date :									
Calendrier des sessions de réflexion Ignite	Date du début :									

© 2015 Keller Williams Realty, Inc. Ignite v4.1

2. Attentes pour cette session de réflexion

Champion en formation

En tant qu'étudiant d'Ignite, on s'attend que vous fassiez ce qui suit :

- Déclarer votre **Grande motivation** personnelle.
- Établir votre **objectif monétaire**.
- **Être responsable** de votre Grande motivation et de vos objectifs monétaires.
- Utiliser **du langage d'influence des ventes** (pour trois appels d'affaires aujourd'hui).

Formateur d'Ignite

Pour optimiser votre apprentissage, vos formateurs d'Ignite s'engagent à :

- Investir la majeure partie de leur temps envers des **activités** en classe.
- Veiller à ce que les champions en formation effectuent leur **mission avant le cours, leur 10/4** quotidien et notent leurs chiffres dans myTracker.
- Pendant l'activité de l'**appel téléphonique** :
 - Faire l'appel vous-même (être un modèle de comportement)
 - Appuyer et encourager les champions lorsqu'ils font leurs appels.
- Poser des questions qui incitent à la pensée et à la réflexion et demander quelles sont les **découvertes**.
- Préparer des vidéos en classe en attente et prêtes à être jouées.

3. Règles de base dans Ignite

1. Arrivez en classe à l'heure et revenez rapidement des pauses.
2. Soyez entièrement présent. Fermez vos ordinateurs portatifs, vos tablettes et vos téléphones ou mettez-les en mode vibration.
3. Votre participation ici dénote votre attitude générale. *
4. Respectez les différents styles d'apprentissage et opinions des autres.
5. Aidez-vous les uns les autres à apprendre, car aucun d'entre nous n'est aussi intelligent que toutes nos forces réunies.
6. Considérez que tout ce dont nous allons parler est confidentiel.
7. Engagez-vous à mettre en application au moins une chose que vous apprenez.
8. Amusez-vous!

* Cette règle de base provient du programme KW MAPS BOLD.

Concrètement - quatre compétences

Questions ...

Quel est votre travail? _____

Qui est votre client? _____

Quel est votre produit? _____

Aujourd'hui, vous allez apprendre quatre nouvelles compétences essentielles au gain d'une solide clientèle et à la réussite en vente dans le domaine immobilier.

1. **Compétence 1 :** Apprenez quelles sont vos Grandes motivations et quel est votre objectif monétaire
2. **Compétence 2 :** Engagement envers la création quotidienne de pistes
3. **Compétence 3 :** Utiliser un langage d'influence en vente
4. **Compétence 4 :** Être responsable de votre Grande motivation et de vos objectifs monétaires.

Commençons!

Compétence 1 : Apprenez quels sont vos Grandes motivations et votre objectif monétaire

Ce qui vous motive est non seulement votre état d'esprit et votre attitude, mais ce qui vous **passionne**.

- Qu'est-ce qui vous anime?
- Pourquoi travaillez-vous dans ce domaine?
- Quelles sont vos attentes en matière de réalisations, pour vous et votre famille?

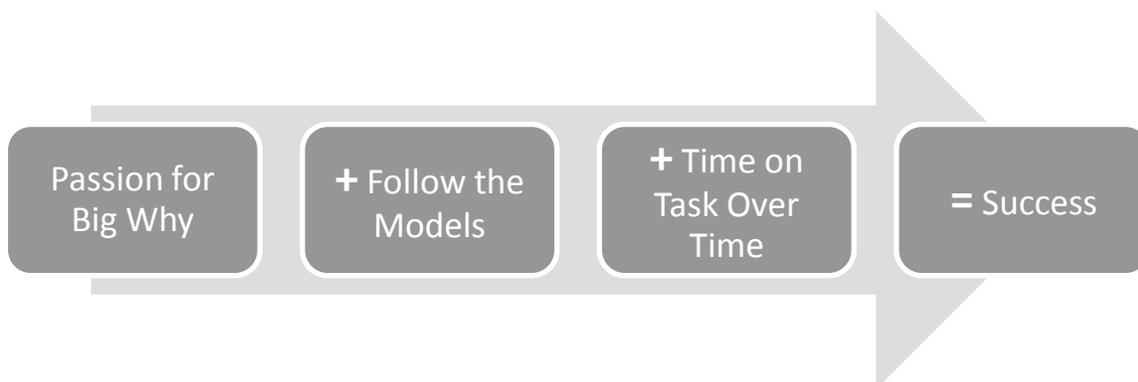
Les réponses à ces questions sont le fondement de votre **Grande motivation**. Pour alimenter cette Grande motivation, il faudra de l'argent, ou un objectif en matière de revenus.

Afin de réussir, vous aurez besoin d'une motivation et d'inspiration. C'est votre Grande motivation.

Une passion pour votre grande motivation

Tout le monde peut atteindre les objectifs fixés dans ce cours, mais ce n'est pas tout le monde qui le fera. Cette aventure requiert une discipline et un engagement pour pouvoir suivre des modèles, des systèmes et un calendrier tous les jours. Elle requiert de la passion pour quelque chose de plus gros que la tâche à accomplir, soit la Grande motivation.

D'abord, établissez une Grande motivation relativement à votre passion, puis suivez les modèles que vous apprendrez dans ce cours; continuez de le faire et vous aurez un succès monstre!



Les meilleurs représentants des ventes peuvent articuler leur Grande motivation et vous pourrez le faire vous aussi. Une Grande motivation est ce qui les fait continuer malgré la fatigue, l'ennui ou la déception. C'est la flamme qui éclaire leur parcours tous les jours. Votre Grande motivation pourrait être ...

- d'avoir une réussite financière liée directement à vos efforts au lieu d'un salaire contrôlé par les opinions d'un patron à votre sujet;
- de créer votre propre entreprise;
- d'avoir une vie meilleure grâce à votre entreprise.

Un grand avenir

Écrivez la date dans douze mois après aujourd'hui : _____. Imaginez maintenant que c'est la date d'aujourd'hui.

- Vos affaires prospèrent et vous vivez la vie dont vous avez rêvé.
- Vos clients ne tarissent pas d'éloges sur l'expérience et la valeur que vous offrez et pensez à vous lorsqu'ils ont besoin de services immobiliers.
- Votre famille et vos amis sont si fiers de votre réussite et vous envoient constamment des clients.
- Vous aidez d'autres personnes à concrétiser leur rêve d'être propriétaire, car vous avez pour objectif de les aider à obtenir ce qu'ils désirent.
- Vous bâtissez les fondements et l'élan pour votre carrière entière et gagnez des relations et des expériences, en plus du revenu que vous désirez.
- Vous êtes le principal vendeur dans votre centre d'affaires ou recrue de l'année si vous êtes nouveau.
- Vous comptez embaucher un assistant à temps partiel pour qu'il s'occupe de votre 80 pour cent tandis que vous prenez soin du 20 pour cent qui fait prospérer vos affaires.
- Vous êtes sur la voie de ...

Bâtir des carrières dignes de poursuivre, des entreprises dignes de posséder, et des vies dignes d'être vécues.

Gary Keller, cofondateur et président du conseil, Keller Williams Realty

À vous la parole – Grande motivation

Activité de maîtrise des compétences : Grande motivation (Partie 1)

Écrivez vos réponses à ces questions.

- Quelle est ou quelle était votre principale motivation, le *pourquoi*, ou L'objectif, d'une carrière en immobilier?

- Que signifie pour vous l'atteinte de cet objectif?

- En quoi cet objectif changera-t-il votre vie?

- Quelles portes s'ouvriront pour vous?

Durée : 5 minutes

Activité de maîtrise des compétences : Grande motivation (Partie 2)

D'après vos réponses à la page précédente, écrivez un énoncé qui résume votre **Grande motivation**.

En utilisant l'appareil photo de votre téléphone, prenez une photo de votre Grande motivation et faites-en votre arrière-plan, pour pouvoir la voir et y penser chaque fois que vous utilisez votre téléphone.

Écrivez vos réponses à ces questions.

- Qu'est-ce qui pourrait vous empêcher d'atteindre votre Grande motivation?

- Comment pouvez-vous éviter cela?

Durée : 15 minutes

Découvertes de l'activité

- _____
- _____

Quel est votre objectif monétaire annuel?

Maintenant que vous connaissez vos Grandes motivations, que faut-il pour financer votre vie et vos Grandes motivations?

Écrivez votre objectif monétaire annuel ici.

\$

Exemple de Commission (Revenu brut de commission)

Maintenant que vous avez écrit votre objectif financier, examinons ce qu'il faut pour atteindre ce montant en calculant la commission moyenne touchée sur chaque résidence achetée ou vendue.

Prix de vente moyen	200 000 \$
Taux de commission moyen* (qui vous est versé)	3 %
Commission moyenne (Revenu brut de commission net)	6 000 \$

**Remarque : Un taux de 0,03 pourrait être élevé ou faible pour vous, selon votre marché et selon ce que vous pouvez négocier.*

Remarque : ce montant de commission (6 000 \$) sera utilisé pour tous les exemples dans Ignite.

À vous la parole : Sachez quelle est votre commission

Votre commission

Calculez une commission moyenne dans *votre* marché. (*Vous utiliserez ce chiffre dans les calculs ultérieurs.*)

Prix de vente moyen	\$
Taux de commission moyen (qui vous est versé)	%
Commission moyenne (Revenu brut de commission net)	\$

Prise en compte des frais du centre d'affaires

Exemple :

- **Plafond** : Revenu brut de commission x 30 %, plafonné à **20 000 \$** (les plafonds du centre d'affaires varient)
- **Redevances** : Revenu brut de commission x 6 %, plafonné à **3 000 \$**
 - Total = **23 000 \$**

Votre centre d'affaires :

- **Plafond** : Revenu brut de commission x 30 %, plafonné à _____ \$
- **Redevances** : Revenu brut de commission x 6 %, plafonné à **3 000 \$**
 - Total = _____ \$ (*Vous utiliserez ce chiffre dans les calculs ultérieurs.*)

Combien de transactions pour atteindre votre objectif financier

Exemple : Revenu annuel cible de 100 000 \$

A	Objectif de revenu brut de commission net (GCI) annuel	100 000 \$
B	Limite du centre d'affaires	23 000 \$
C	GCI (A+B)	123 000 \$
D	Commission moyenne par transaction	6 000 \$
E	Objectif annuel de transactions (C/D)	21

À vous la parole : Combien de transactions vous faudra-t-il?

Activité de maîtrise des compétences : Transactions

1. Dans les espaces vides, calculez le nombre de transactions requises pour atteindre VOTRE objectif personnel en matière de revenus.

A	Objectif de revenu brut de commission net (GCI) annuel	
B	Limite du centre d'affaires	
C	GCI (A+B)	
D	Commission moyenne par transaction	
E	Objectif annuel de transactions (C/D)	

2. Calculez combien de transactions par mois seront requises : _____

Écrivez ce chiffre sur votre calendrier dans le haut de chaque mois. Faites-le maintenant en tant que rappel visuel.

Durée : 5 minutes

Découvertes de l'activité

- _____
- _____

Compétence 2 : Engagement envers la création de pistes quotidienne

Excellent! Vous avez une Grande motivation et un objectif monétaire. Comment pouvez-vous les atteindre? **En générant des pistes!**

Le parcours vers votre objectif monétaire

Si le secteur immobilier était une usine

Si vous dirigiez une usine, vous sauriez combien de temps il faut pour fabriquer une babiole, n'est-ce pas?

$$\begin{array}{cccccc} \textit{Deux heures} & \textit{Deux heures} & \textit{Deux heures} & \textit{Deux heures} & & \\ \hline \textit{Étape 1} & \textit{Étape 2} & \textit{Étape 3} & \textit{Étape 4} & & = \textit{huit heures} \end{array}$$

Vous sauriez également qu'à défaut de faire l'étape 1, ultimement, vous n'auriez pas de babioles!

Le secteur immobilier n'est pas si différent...

$$\begin{array}{cccccc} \textit{Temps} & \textit{Temps} & \textit{Temps} & \textit{Temps} & \textit{Temps} & \\ \hline \textit{Génération de pistes} & \textit{Rendez-vous} & \textit{Ententes} & \textit{Contrats} & \textit{Conclusion} & = \textit{90 jours} \end{array}$$

Pour chaque journée où vous ne générez aucune piste, 90 jours plus tard, vous pouvez vous attendre de ne pas avoir un sou! C'est le scénario à éviter.

Entonnoir de génération de pistes

Votre entonnoir de génération de pistes doit être rempli de **pistes**, soit des personnes qui ont un besoin en matière d'immobilier maintenant ou dans un avenir rapproché. **BEAUCOUP** de pistes!

Le décompte avant votre jour de paie commence lorsqu'une piste devient un **rendez-vous** avec un acheteur ou un vendeur, puis une **entente** où on travaillera exclusivement avec vous. Vient ensuite un **contrat** et la négociation d'une offre au nom du vendeur ou de l'acheteur. Enfin, vous encadrez la transaction entière jusqu'à une **date d'achèvement** et jusqu'à ce que vous touchiez votre commission—c'est le jour de paie!



L'objectif d'Ignite est la recherche de pistes!

Appeler à toutes les sessions

Lors de chaque session de réflexion d'Ignite, nous ferons des appels d'affaires, ensemble. Nous allons nous appuyer et nous aider mutuellement et nous réjouirons des réussites des autres. Votre formateur d'Ignite vous demandera vos résultats et les affichera pour que toute la classe puisse célébrer.

Cela veut donc dire que vous devrez obtenir des noms et des coordonnées chaque jour après avoir fait des appels en classe. Vous êtes peut-être en train de vous dire « et si je manque de personnes à appeler? » Nous examinerons des moyens de trouver d'autres contacts à mesure que nous progressons dans Ignite.

N'oubliez pas, **appeler pour créer des pistes est l'étape la plus importante dans l'établissement de votre entreprise.** Vous vous mentiriez à vous-même ainsi qu'à votre famille si vous n'étiez pas prêt à faire des appels à tous les cours.

La formule simple

Pourquoi certains représentants des ventes peuvent-ils faire 100 appels par jour et d'autres craignent-ils le téléphone? Parce que les agents prospères suivent une formule toute simple :

1. Ils misent sur des scripts puissants.
2. Ils bâtissent la relation.
3. Ils demandent la clientèle de l'interlocuteur.
4. Ils demandent des références.
5. Tout vient de la contribution.

Tout est lié à votre propre état d'esprit, celle d'aider les gens et d'être positif. Concentrez-vous sur vos objectifs et évitez d'être trop attaché à vos résultats ultimes et vous réussirez.

Quatre habitudes puissantes

Votre réussite en affaires dépend de la question de savoir si vous avez des habitudes productives qui développent votre entreprise et si vous les faites tous les jours. Il est essentiel que vous adoptiez ces habitudes immédiatement, surtout les quatre habitudes puissantes ci-dessous. Ce sont les quatre choses que tous les représentants des ventes prospères font tous les jours tout le long de leur carrière!

« *La qualité est fonction de la quantité!* »

Quatre habitudes et activités puissantes

Quatre habitudes	Quatre activités 10/4 quotidien
1. Développez et gérez votre base de données	■ Ajoutez 10 nouveaux contacts dans votre base de données de contacts <i>chaque jour</i> .
2. Cherchez des clients	■ Parlez à 10 personnes dans votre base de données <i>chaque jour</i> .
3. Faites un suivi	■ Écrivez 10 messages à des personnes que vous connaissez ou avec qui vous êtes récemment entré en contact <i>chaque jour</i> .
4. Apprenez à connaître votre marché	■ Examinez 10 résidences à vendre chaque jour et visitez dix personnes chaque semaine.

Le 10/4 quotidien

Le 10/4 quotidien est le modèle d'Ignite qui renforce les quatre habitudes puissantes. C'est une simple méthode de suivi que vous devez adopter, et elle est facile à mémoriser!

N'oubliez pas...

1. « **Quotidien** » veut dire tous les jours, au moins six jours par semaine pour commencer
2. **10** – dix de chacun
3. **4** – quatre activités

Comment faire le 10/4 quotidien

1. **Développez et gérez votre base de données : ajoutez dix personnes à votre base de données, dont leurs coordonnées complètes.**

Chaque jour, ajoutez dix nouvelles personnes à votre base de données; cela signifie ajouter leur nom, leur adresse, leur numéro de téléphone, leur numéro de cellulaire et plus de coordonnées encore si vous pouvez les avoir. Ce peut être des personnes que vous connaissez ou que vous venez de rencontrer, ou des personnes que vous connaissez par un intermédiaire. Assurez-vous qu'à la fin de la journée, vous avez ajouté dix personnes à votre base de données. N'oubliez pas... la taille de votre base de données déterminera la taille de votre revenu!

2. **Recherchez les clients; entrez en contact avec 10 personnes dans votre base de données.**

Chaque jour, entrez en contact avec au moins dix personnes de votre base de données. L'appel ou la conversation a trois buts :

1. leur faire connaître votre entreprise;
2. leur demander leur clientèle;
3. demander une référence.

3. **Faire un suivi; écrire dix messages.**

Chaque jour, envoyez un message ou une lettre écrits à la main avec une carte de visite à au moins dix personnes que vous connaissez ou avec qui vous êtes récemment entré en contact. Commencez par les personnes que vous avez appelées; il s'agit du suivi de l'appel. Vous pouvez également écrire des messages aux personnes que vous appelez, comme le mécanicien qui fait vos changements d'huile ou le barista qui fait votre café le matin. Cette habitude vous distinguera considérablement des autres et moussera votre recherche.

4. **Apprenez à connaître votre marché; examinez dix résidences par semaine.**

Chaque semaine*, examinez au moins dix résidences dans votre marché. Explorez différents quartiers et les fourchettes de prix. Voir la propriété de près est très différent de la voir en ligne. Voyez ce que vos clients verront en ligne, puis apprenez la vérité en visitant les propriétés. C'est une précieuse étape qui ne doit pas être sautée. Vous découvrirez bientôt que vous en savez plus au sujet du marché que la plupart des autres!

** Vous pouvez voir ce chiffre en tant que deux par jour ou dix par semaine.*

Surveillance du progrès

Vous avez appris des six perspectives personnelles quels sont les avantages de la responsabilité. Y a-t-il meilleur moyen d'être imputable de sa réussite que de consigner ses activités et de les partager!

Dans le programme Ignite, vous consignerez et déclarerez vos activités avec le 10/4. Consigner vos activités vous permettra de développer de solides habitudes.

Système de surveillance en ligne myTracker

Votre formateur Ignite ou une autre personne dans votre centre d'affaires, inscrira votre nom dans le système de surveillance en ligne appelé myTracker, après quoi vous pourrez utiliser myTracker.

Accédez à myTracker à partir d'Ignite en ligne sur KWUConnect.com sur votre ordinateur, ordinateur portable ou téléphone intelligent ou en naviguant vers l'adresse **Daily104.com**.

Surveillez chaque jour votre progrès avec le système en ligne myTracker. Vos résultats seront ensuite rassemblés par cours et présentés pendant chaque session de réflexion par votre formateur Ignite.

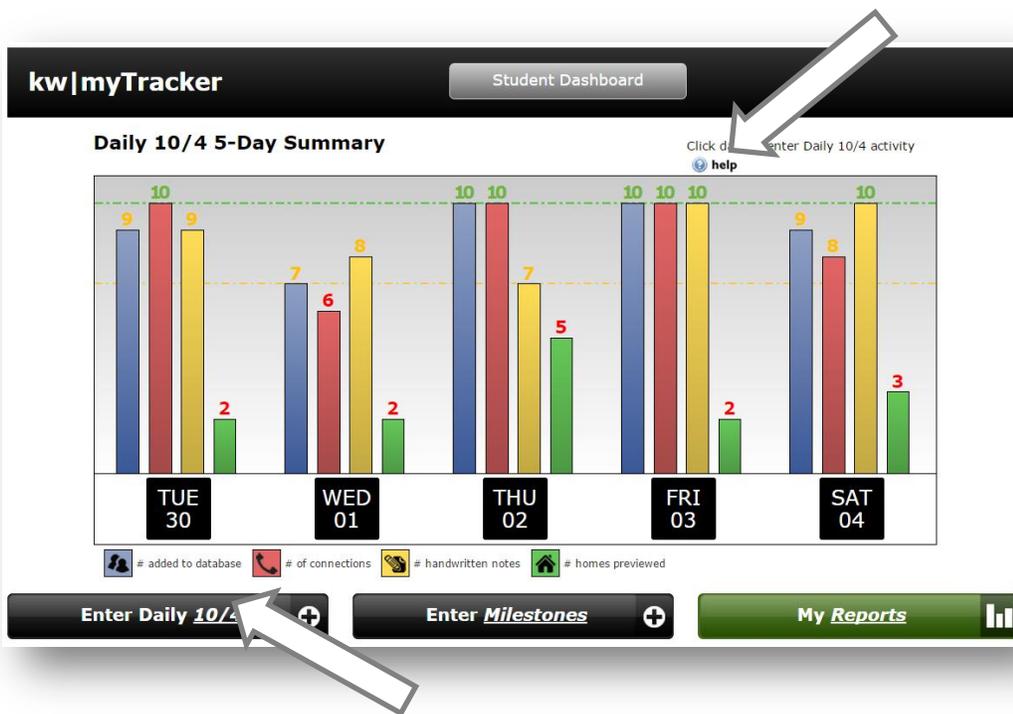
myTracker a été pensé pour être amusant et motivant. Votre formateur Ignite, vos champions en formation et myTracker vous garderont concentré sur la tâche pour développer des habitudes gagnantes.

Essayez-le maintenant!

Inscrivez-vous à myTracker maintenant!

1. Avec votre téléphone intelligent, votre tablette ou votre ordinateur portable, allez à Daily104.com (Daily104.com). On vous demandera d'ouvrir une session avec votre nouvel authentifiant KW si vous n'avez pas encore ouvert de session.

Vous trouverez des instructions sur l'utilisation de myTracker à l'écran. (voir la flèche)



2. Cliquez sur « **Inscrire le 10/4 quotidien** » (Enter Daily 10/4) dans le coin inférieur gauche et inscrivez vos activités de la journée.

The screenshot shows the 'Enter Daily 10/4 for 07/18/2015' form. It features four rows of activity tracking, each with a progress bar and a star icon. The activities are: 1. Add 10 to database, 2. Make 10 connections, 3. Write 10 notes, and 4. Preview 10 homes/week. A 'Save' button is at the bottom, and a link to 'Enter Milestones?' is at the bottom right.

Compétence 3 : Utiliser un langage d'influence en vente

« Avez-vous trouvé tout ce que vous cherchiez? »

« Je vous en prie, faites le tour et faites-moi signe si vous avez besoin d'aide. »

« Je vois que vous admirez cette télévision grand écran. Peut-être que vous aimeriez en avoir une chez vous pour le grand match de cette fin de semaine? »

Vous reconnaissez ces expressions? Sans doute... il s'agit d'expressions très connues et couramment utilisées dans le secteur des ventes et du service. Puisque vous faites maintenant partie du secteur des ventes, votre réussite dépend de votre utilisation de formulations de vente dans le secteur immobilier.

Puisque nous sommes **avant tout** intéressés par la génération de pistes, que disons-nous vraiment au sujet de notre travail? (remplir les espaces)

_____ au sujet de leurs besoins _____ et des besoins de _____.

Il y a deux façons de procéder :

1. **Entrepreneuriat (E)**: Entamer simplement la conversation avec toute personne que nous croisons. Et si une occasion immobilière se présente, excellent, sinon, bah... je vais sûrement conclure une bonne affaire un jour.
2. **La voie ciblée (C)** : Savoir exactement à qui nous voulons parler, réserver du temps pour communiquer avec eux et être prêt pour entamer d'excellentes conversations qui mènent à une offre de valeur en échange de leur aide pour le développement de votre entreprise.

Sur quelle façon de faire parmi les suivantes, voulez-vous que votre moyen de subsistance et le bien-être de votre famille repose? E - Entrepreneuriat ou C - Voie ciblée?

On aime les scripts!

1. objectif des scripts
2. Avantages des scripts
3. Apprendre les scripts
4. Appels avec des scripts

1. Objectif des scripts

Scripts

Un excellent script est entièrement axé sur le client et est avantageux pour lui, durant toute la durée de la conversation.

Avez-vous déjà écouté quelqu'un parler pendant un certain temps pour vous rendre compte par la suite que vous n'avez aucune idée de ce qu'il a dit? Cette situation est plus fréquente que nous voulons bien l'admettre. De plus, combien de fois estimons-nous avoir été clairs dans notre message pour nous rendre compte que l'autre personne ne l'a pas saisi?

La communication n'est pas ce que vous pensez dire, mais bien ce que l'autre personne entend. Les scripts vous permettent d'avoir une réponse bien réfléchie qui transmet un message éloquent, d'une façon qui sera facilement comprise ou qui pose une question puissante qui leur permettra à leur tour de vous transmettre rapidement l'information dont vous avez besoin pour bien les servir.

*Les scripts sont un moyen de vous faire passer d'E à C.
Tous les meilleurs représentants des ventes utilisent les scripts
et les exercent tous les jours!*

Apprenez à être à l'aise avec les scripts

Vidéo

Activité : Regardez un maître parler des scripts



- Regardez la vidéo « **Comment utiliser les scripts** » avec Jeff Glover, méga agent et maître des scripts.
- Quelles sont vos découvertes?

Durée : 5 minutes

Manuel des scripts d'Ignite

Le manuel des scripts d'Ignite rassemble à un seul endroit tous les scripts que l'on trouve dans les sessions de réflexion. Vous trouverez le Manuel des scripts d'Ignite sur la page d'Ignite au KWUConnect.com.

2. Avantages des scripts

- Les scripts nous donnent la confiance dont nous avons besoin pour faire notre travail.
- Ils nous permettent de rester concentrés et dans le moment présent.
- Ils nous permettent d'être constants dans ce que nous disons et faisons.
- _____
- _____
- _____

État d'esprit entourant les scripts

1. Quelles sont vos croyances contraignantes entourant les scripts?
 - _____
 - _____
2. Quelles seraient **trois conséquences** du défaut d'apprendre des scripts? (par exemple, un revenu insuffisant pour payer les factures, devoir conduire la vieille voiture ou aucune vacance pour la famille)
 - _____
 - _____
 - _____
3. Affirmez votre état d'esprit avec ces déclarations :

« Grâce aux scripts, je vends plus de résidences et je gagne un meilleur revenu. »

3. Apprendre les scripts

Pour **internaliser** les scripts afin de se les approprier, qu'ils aient l'air naturels et amicaux, nous commençons par les **mémoriser**. Les deux prennent du temps, et de l'expérience!



C'est en forgeant qu'on devient forgeron

Comme toute nouvelle compétence, il faut s'exercer pour apprendre et la perfectionner. Les meilleurs représentants des ventes connaissent la valeur des scripts et continuent de les exercer tous les jours pour affiner leurs réflexes et toujours être prêts avec les bons mots ou la bonne question à poser.

Apprenez à maîtriser les scripts en disant : « **Apprendre des scripts fera en sorte que de grandes choses se produiront dans ma vie.** »

Choisissez des moyens d'incorporer la pratique à votre routine quotidienne :

1. Avec un partenaire, prenez 15 minutes par jour pour exercer des scripts.
2. Enregistrez-vous en train de dire vos scripts au téléphone et faites-les rejouer pendant que vous conduisez, en parlant avec l'enregistrement. Faites cet exercice tous les jours.
3. Quelles seraient d'autres idées originales? _____

Mémorisez-les en six étapes

N'est-il pas fascinant qu'après tant d'années, vous puissiez encore réciter l'alphabet et des comptines simples? Comment les avez-vous appris, selon vous? Simplement en les répétant! Vous apprendrez les scripts de la même façon.

1. **LIRE** : la **première phrase du script** cinq fois à voix haute.

Lorsque vous lisez votre script à voix haute, vous mobilisez votre voix et votre corps entier et non seulement vos yeux.

2. **RÉPÉTER** : la même phrase cinq fois avec un énorme sourire.

Vous remarquerez la différence de ton lorsque vous le dites avec un sourire. Essayez de vous tenir devant un miroir; surveillez votre langage corporel lorsque vous répétez votre script.

3. **LIRE** : la **deuxième ligne du script** à voix haute dix fois en souriant.

4. **DIRE** : Vient maintenant la partie difficile. Déposez votre script. **De mémoire, récitez les deux premières phrases** à voix haute dix fois avec un grand sourire. Si vous vous trompez, recommencez du début.

5. **DIRE** : **Continuez en ajoutant une phrase à la fois**, et répétez dix fois. Lorsque vous faites une erreur, reprenez du début.

6. **LIRE LE SCRIPT ENTIER** : aussi rapidement que possible, cinq fois de suite. Vos chances d'hésiter lorsque vous lisez les scripts à un débit normal après les avoir exercés et récités sont minimales.

Suivre ce processus à six étapes est un moyen de faire en sorte que les scripts deviennent naturels pour vous. Au lieu d'avoir à penser à ce que vous direz ensuite, vous serez en mesure d'écouter la réaction de votre client.

Combien de temps vous faudra-t-il pour écouter et retenir le script? En vérité, la réponse importe peu, car vous allez vous améliorer à mesure que vous utilisez les scripts. Ne vous dépêchez pas. Soyez patient. Attendez-vous à de bons résultats, et ils viendront vers vous. Continuez de sourire, de vous exercer et de répéter... et vous réussirez à vous approprier les scripts.

À vous la parole : Apprenez à être à l'aise avec les scripts

Activité de maîtrise des compétences : Exercice des scripts

Tout le monde exercera les scripts à tour de rôle. Sur les deux pages suivantes, vous trouverez quatre scripts que vous pouvez utiliser pour appeler des personnes que vous connaissez.

Seul ...

1. Choisissez un script qui correspond le mieux à votre état.
 - Script pour les nouveaux dans le domaine immobilier
 - Script pour les nouveaux à Keller Williams
 - Script de rappel que vous travaillez dans le domaine
 - Script pour un nouvel arrivant dans une région
2. Levez-vous!
3. Suivez le processus **de mémorisation en six étapes** à la page précédente.

Avec un partenaire...

4. À tour de rôle avec un partenaire, dites votre script entier avec le ton le plus naturel possible, puis changez de rôle.

Durée : 15 minutes

Découvertes de l'activité

- _____
- _____

1. Script pour les nouveaux dans le domaine immobilier

Bonjour, ici _____! Avez-vous quelques instants? Je voulais vous dire que je suis maintenant représentant des ventes pour Keller Williams Realty.

Grâce à ce nouveau partenariat, j'ai toutes leurs connaissances à ma disposition. De plus, mes clients peuvent profiter de mon enthousiasme et de mon dévouement envers mon travail. J'ai pensé vous en faire part parce que je savais que vous pourriez m'aider à agrandir ma clientèle.

Continuer avec le reste du script.



2. Script pour les nouveaux chez Keller Williams

Bonjour, ici _____! Avez-vous quelques instants?

J'ai une nouvelle emballante à vous annoncer. Habituellement, c'est moi qui aide les gens à déménager. Cette fois, c'est moi qui ai changé d'adresse! Je viens de m'associer à Keller Williams Realty pour continuer ma carrière en immobilier.

Cependant, ce n'est pas parce que le nom de mon entreprise a changé que mon niveau de service à la clientèle a changé aussi. Mes clients continueront de profiter de mon enthousiasme et de mon dévouement envers mon travail. Et comme vous le savez déjà, je ferai tout ce qu'il faut pour aider les autres. Puis-je compter sur vous pour m'aider à développer mon entreprise?

Continuer avec le reste du script.



Reste du script

D'abord, j'aimerais partager avec vous mon application d'immobilier. Vous pourrez voir tout ce qui se passe n'importe où, de votre rue à n'importe quelle adresse en Amérique du Nord! C'est gratuit et vous n'avez rien à payer. Je peux vous envoyer un message texte avec le lien. Qu'en pensez-vous?

Et j'ai envie de vous demander si vous connaissez des gens au travail, dans votre voisinage ou un groupe auquel vous appartenez qui veulent acheter ou vendre une résidence, ou investir dans l'immobilier. Avez-vous quelqu'un en tête? Merci d'avoir pris le temps d'y penser.

J'ai une foule de renseignements intéressants et pertinents sur le marché immobilier dans votre secteur, et j'aimerais bien vous les envoyer. Je vais vérifier si j'ai la bonne adresse courriel et la bonne adresse civile.

Et pouvez-vous faire quelque chose pour moi? Si vous entendez parler de quelqu'un qui a besoin d'un conseiller en immobilier, pouvez-vous penser à moi? Excellent. Une fois que vous aurez téléchargé l'application et que vous l'aurez essayée, envoyez-moi un message texte pour me dire si vous l'aimez.

Merci de votre temps et de votre aide, et n'hésitez pas à me le faire savoir si je peux faire quelque chose pour vous.

3. Script de rappel que vous travaillez dans le domaine

Bonjour, ici _____! Avez-vous quelques instants?
 Ça fait longtemps et je m'excuse de ne pas avoir repris contact plus tôt. Je suis occupé à développer mon entreprise en immobilier et à travailler avec d'excellents clients comme vous. Je voulais vous dire que j'ai l'objectif personnel d'aider ____ (*nombre*) familles à trouver la résidence de leurs rêves cette année. Et comme vous le savez déjà, je ferai tout ce qu'il faut pour aider les autres. Puis-je compter sur vous pour m'aider à atteindre cet objectif?

Continuer avec le reste du script.



4. Script pour un nouvel arrivant dans une région

Bonjour, ici _____! Avez-vous quelques instants?
 J'ai une nouvelle emballante à vous annoncer. Je viens de déménager à _____ (*nouvelle ville*) et je travaille pour Keller Williams Realty. J'ai pensé vous contacter, car je savais que vous pourriez m'aider à développer mon entreprise à _____ (*nouvelle ville*). Puis-je compter sur vous?

Continuer avec le reste du script.



Reste du script

D'abord, j'aimerais partager avec vous mon application d'immobilier. Vous pourrez voir tout ce qui se passe n'importe où, de votre rue à n'importe quelle adresse en Amérique du Nord! C'est gratuit et vous n'avez rien à payer. Je peux vous envoyer un message texte avec le lien. Qu'en pensez-vous?

Et j'ai envie de vous demander si vous connaissez des gens au travail, dans votre voisinage ou un groupe auquel vous appartenez qui veulent acheter ou vendre une résidence, ou investir dans l'immobilier. Avez-vous quelqu'un en tête? Merci d'avoir pris le temps d'y penser.

J'ai une foule de renseignements intéressants et pertinents sur le marché immobilier dans votre secteur, et j'aimerais bien vous les envoyer. Je vais vérifier si j'ai la bonne adresse courriel et la bonne adresse civile.

Et pouvez-vous faire quelque chose pour moi? Si vous entendez parler de quelqu'un qui a besoin d'un conseiller en immobilier, pouvez-vous penser à moi? Excellent. Une fois que vous aurez téléchargé l'application et que vous l'aurez essayée, envoyez-moi un message texte pour me dire si vous l'aimez.

Merci de votre temps et de votre aide, et n'hésitez pas à me le faire savoir si je peux faire quelque chose pour vous.

Écoutez le maître

Vidéo

Activité : Regardez la vidéo « Appeler les personnes rencontrées et partager l'application KW »



- Regarder la vidéo « **Situation réelle : appeler les personnes rencontrées dans votre base de données** » avec Chris Heller, PDG et méga agent de KW
- Quelles sont vos découvertes?

Durée : 5 minutes

À vous la parole : appeler avec un script

Obtenez des références et partagez votre application

Commencez en vous disant un message affirmatif à voix haute :

« **Je suis toujours motivé par la contribution. Les gens apprécieront mon appel.** »

Prenez votre téléphone et votre liste de contacts et appelez les gens que vous connaissez. Vous utiliserez les scripts que vous venez d'exercer pour offrir votre application mobile KW et demander des références.

- objectif n° 1 : Appelez jusqu'à ce que vous entriez en contact avec au moins **trois personnes** et récitez votre script.
- objectif n° 2 : Obtenez au moins **une référence!**
- objectif n° 3 : Faites en sorte qu'au moins **une personne** télécharge votre application de recherche mobile KW.

Notez les résultats			
Nom	Numéro de téléphone	Application ✓	Nom de la référence
1.			
2.			
3.			

Durée : 15 à 20 minutes

Félicitations!

Vous venez de faire l'activité la plus lucrative que vous puissiez faire en immobilier!

Découvertes de l'activité

- _____
- _____

À vous la parole : Notes personnelles

10/4 quotidien – Notes écrites à la main

Votre 10/4 quotidien comprend entre autres d'écrire des notes à la main à vos contacts. Cela vous démarquera considérablement des autres agents. Après tout, à quand remonte la dernière fois que vous avez reçu une note manuscrite? Quel effet a-t-elle eu?

1. Écrivez une note à chaque personne que vous avez appelée pour la remercier de son temps.

Merci d'avoir pris le temps de me parler aujourd'hui. Je suis très content d'avoir eu de vos nouvelles et de vous parler de mon entreprise à mon tour. Je suis très emballé de travailler avec Keller Williams et je suis disponible en tout temps pour vous servir de conseiller et de ressource, ainsi qu'à votre famille et à vos amis. N'hésitez pas à m'appeler si vous avez des questions ou si vous avez besoin de me parler. Je vais rester en contact. Je suis content de vous connaître et je vous transmets mes meilleurs vœux.

2. Joignez une carte de visite dans chaque note, affranchissez-la et envoyez-la à partir de votre centre d'affaires.

Durée : 5 minutes

Compétence n° 4 : être responsable de votre Grande motivation et de vos objectifs monétaires.

Boucle de rétroaction de la responsabilité

Plus tôt dans les six perspectives personnelles, nous avons appris que la responsabilité est un outil pour continuellement modifier les résultats dans votre vie dans les domaines qui vous importent le plus, soit votre 20 pour cent. L'atteinte des objectifs est un résultat direct de la responsabilité. Pour appuyer l'établissement des objectifs, nous recommandons que vous :

1. **Suivez un plan d'action.** Pendant ce cours, vous aurez un plan d'action qui décrit les mesures précises que vous prendrez pour atteindre vos objectifs. Vous allez également créer un calendrier qui vous aide à attribuer une période aux activités que vous entreprendrez pour atteindre vos buts.
2. **Sélectionnez un partenaire superviseur ou du programme** qui vous aidera à mesurer, évaluer et ajuster votre plan d'action.

Créez un plan d'action prioritaire

Malheureusement, les listes de choses à faire ne sont pas des listes d'un plan d'action planifiées et ciblées. C'est plutôt une solution rapide pour les problèmes non réglés et elles n'ont rien à voir avec les résultats. Passez plutôt d' **E à C**, de l' (**entrepreneuriat** à des **voies ciblées**) avec un plan d'action. Choisissez les bonnes priorités et planifiez votre temps pour vous concentrer sur les choses qui valent la peine, comme vos activités lucratives, et évitez de perdre du temps sur les activités de faible valeur.

Plan d'action

1. **Faites une liste**

D'abord, faites une liste de toutes les choses dans votre monde qui doivent être réglées, soit tout ce qui est incomplet et qui exige une intervention, que ce soit urgent ou non, grand ou petit, personnel ou professionnel.

2. **Élagage**

À présent, arrêtez-vous sur chaque élément. Engendre-t-il des revenus et fait-il partie de votre 20 pour cent? Est-il vraiment pertinent pour vous? S'il ne l'est pas ou s'il n'est pas important, supprimez-le.

3. **Établir les priorités**

Pour le reste des articles dans votre liste, choisissez deux choses : leur importance et leur urgence. Ainsi, vous pourrez classer la liste selon les priorités et l'ordonner.

- **Les activités importantes** produisent un résultat qui nous mène vers nos objectifs, qu'ils soient professionnels ou personnels. Elles forment votre 20 pour cent, ce sont celles qui engendrent des revenus.
- **Les activités urgentes** exigent une attention immédiate, car les conséquences de les ignorer sont aussi immédiates.

La chose PRINCIPALE :

La méthode Keller Williams d'établissement des priorités provient d'un livre écrit par Gary Keller, ayant pour titre *The ONE Thing: The Surprisingly Simple Truth Behind Extraordinary Results*.

Le livre pose une question que vous devez vous poser encore et encore...

Quelle est la chose PRINCIPALE que vous puissiez faire qui facilitera tout le reste ou le rendra inutile?



Posez-vous cette question chaque fois que vous devez vous concentrer sur la **chose PRINCIPALE** qui propulsera votre entreprise. Ce sera toujours une activité lucrative!

Activité : Évaluez la tâche

Voici des exemples de tâches. Comment mesureriez-vous l'importance et l'urgence de chaque tâche?

Activité	Importante? 20 %	Urgente?
Rappeler une personne qui a posé une question sur une inscription		
Organiser un cours de formation sur les contrats		
10/4 quotidien		
Commander de nouvelles cartes de visite		
Rassembler du matériel de marketing pour rencontrer un vendeur la semaine suivante		
Mettre à jour mon Facebook		
Aller chercher les vêtements chez le nettoyeur avant la fermeture		
Générer des pistes		

Évaluer les tâches selon les critères suivants :

1. **Importante** et **Urgente**

Ce sont les activités qui vous aident à atteindre vos objectifs personnels et professionnels. Il y a deux types de tâches : les tâches imprévues et inattendues et les tâches que vous avez reportées jusqu'à la dernière minute.

2. **Importante** mais pas Urgente

Ce sont les activités qui vous aident à atteindre vos objectifs personnels et professionnels. Assurez-vous de prévoir amplement de temps pour faire ces choses correctement, pour qu'elles ne deviennent pas urgentes.

3. Pas importante mais **Urgente**

Ce sont les choses qui vous empêchent d'atteindre vos objectifs. Demandez-vous si vous pouvez les reporter ou les déléguer.

4. Pas importante et pas urgente

Ces activités sont simplement une distraction. Vous pouvez simplement en ignorer ou en annuler beaucoup.

À vous la parole : Établissez la priorité parmi vos activités

Activité de maîtrise des compétences : Responsabilité

Entamez votre plan d'action.

1. Dressez la liste de dix tâches que vous devez faire. La génération de pistes est déjà mise sous forme d'inscription!
2. Évaluez chacune d'elles selon l'importance et l'urgence.
3. Établissez les priorités parmi les tâches.
4. Programmez-les sur votre calendrier selon les priorités.

Tâche	Importante?	Urgente?	Priorité
1. <i>Générer des pistes</i>	√	√	1
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			

Durée : 5 minutes

Découvertes de l'activité

- _____
- _____

Vivre selon un calendrier

À présent, vous êtes en mesure de planifier les tâches et les activités sur votre calendrier en suivant votre plan d'action classé selon les priorités. Examinez votre plan d'action et votre calendrier chaque semaine. Supprimez les éléments que vous avez traités et ajoutez toute nouvelle action qui s'est présentée.

Cette approche à long terme vous aidera à rester concentré sur les tâches quotidiennes et les objectifs à long terme en même temps. Cela réduit le stress, vous met en contrôle et vous donne une impression de véritable réalisation.

La vérité

Les agents qui réussissent planifient leur journée et respectent leurs plans.

Avec Ignite, vous développerez l'habitude de planifier les tâches importantes chaque jour et planifierez des activités qui **produisent des revenus en premier**, et qui **relèvent de la gestion de votre entreprise ensuite**.

Création de blocs de temps

La création de blocs de temps est un outil qui permet d'organiser votre journée et de vous concentrer sur les activités lucratives qui vous importent le plus. N'oubliez pas que votre entreprise a comme objectif premier la génération de pistes!

BLOC DE TEMPS POUR LA GÉNÉRATION DE PISTES

Écrivez le nombre précis de jours de la semaine et les heures où vous ferez votre génération de pistes.

Dans votre calendrier, réservez du temps pour la génération de pistes chaque jour pendant jusqu'à un mois. (Pendant la durée du programme Ignite; vous continuerez de générer des pistes pendant le reste de votre carrière!)

Bloc de temps pour l'examen de résidences; 10 résidences par semaine.

Protégez votre temps!

1. **Réservez votre calendrier** pour la même période, avant midi, chaque jour, semaine après semaine. Le matin est en général le meilleur moment pour produire des pistes, car vous ne serez pas accaparé par d'autres activités, ce qui vous fait perdre votre journée.
2. **Pas question de sauter de journée.** Si vous devez effacer, vous devez remplacer! Si un événement quelconque vous empêche de faire votre génération de pistes au moment prévu, cet engagement ne disparaît pas magiquement. Il vous appartient de rattraper l'occasion perdue dans une autre case horaire.
3. **N'autorisez aucune interruption** à moins qu'il s'agisse d'une VÉRITABLE urgence, comme une urgence familiale. Il est plus facile que vous ne le pensiez de perdre du temps précieux à des appels téléphoniques non pertinents, à des conversations près de la fontaine d'eau ou à des tâches imprévues qui peuvent attendre.

Pendant le programme Ignite, votre semaine ressemblera à ce qui suit pour le lundi, le mercredi et le vendredi :

Pendant Ignite

Lundi, mercredi et vendredi

	ACTIVITÉ	TERMINÉ
6 h	<i>Réveil, temps personnel avec la famille ou entraînement</i>	
7 h		
8 h	<i>Dans le centre d'affaires : Répondre à des courriels ou des appels, faire des jeux de rôles de scripts, faire le suivi sur les pistes et organiser la base de données</i>	
9 h	<i>Assister à une session de réflexion d'Ignite, générer des pistes</i>	
10 h		
11 h		
12 h	<i>Dîner et pause</i>	
13 h	<i>Assister à des rendez-vous, assister à d'autre formation du centre d'affaires (contrats, technologie, etc.)</i>	
14 h		
15 h	<i>Effectuer le 10/4 quotidien, inscrire des activités dans myTracker</i>	
16 h	<i>Répondre à des courriels et à des appels, faire le suivi sur des pistes</i>	
17 h	<i>Examen et visite de propriétés</i>	
18 h	<i>Retour à la maison; passer du temps en famille</i>	
19 h		
20 h		
21 h	<i>Examiner le calendrier du lendemain et faire toute préparation finale</i>	

Pour le mardi, le jeudi et le samedi pendant le programme Ignite, suivez cet horaire. Le dimanche est votre journée de congé.

Pendant Ignite

Mardi et jeudi

	ACTIVITÉ	TERMINÉ
6 h	<i>Réveil, temps personnel avec la famille ou entraînement</i>	
7 h		
8 h	<i>Dans le centre d'affaires : répondre à des courriels ou des appels, faire des jeux de rôles de scripts, faire le suivi sur les pistes et organiser la base de données</i>	
9 h	<i>Faire le 10/4 quotidien, la mission pour le prochain cours et générer des pistes</i>	
10 h		
11 h		
12 h	<i>Dîner et pause</i>	
13 h	<i>Assister à des rendez-vous, assister à d'autre formation du centre d'affaires (contrats, technologie, etc.), générer des pistes</i>	
14 h		
15 h		
16 h	<i>Répondre à des courriels et à des appels, faire le suivi sur des pistes</i>	
17 h	<i>Examen et visite de propriétés</i>	
18 h	<i>Retour à la maison; passer du temps en famille</i>	
19 h		
20 h		
21 h	<i>Examiner le calendrier du lendemain et faire toute préparation finale</i>	

Samedi

	ACTIVITÉ	TERMINÉ
6 h	<i>Réveil, temps personnel avec la famille ou entraînement</i>	
7 h		
8 h		
9 h		
10 h		
11 h	<i>Visiter ou organiser des portes ouvertes, examiner des résidences, 10/4 quotidien, générer des pistes, faire le suivi sur des pistes, organisation de la base de données, frapper à des portes</i>	
12 h		
13 h		
14 h		
15 h		
	<i>Temps personnel/familial</i>	

Votre calendrier de quatre semaines d'Ignite

		Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Fin de semaine
Trois heures par jour	Semaine 1	Mission 1 1. Enflammez votre entreprise	Mission 2, 10/4 quotidien	2. Bâissez votre entreprise	Mission 3, 10/4 quotidien	3. Trouvez vos clients	Mission 4, 10/4 quotidien
	Semaine 2	4. Convincez le vendeur	Mission 5, 10/4 quotidien	5. Fixez un prix vendeur	Mission 6, 10/4 quotidien	6. Vendez vos inscriptions	Mission 7, 10/4 quotidien
	Semaine 3	7. Convincez l'acheteur	Mission 8, 10/4 quotidien	8. Trouvez et faites visiter des résidences	Mission 9, 10/4 quotidien	9. Faites et recevez des offres	Mission 10, 10/4 quotidien
	Semaine 4	10. Négociez l'entente	Mission 11, 10/4 quotidien	11. Concluez l'entente	Mission 12, 10/4 quotidien	12. Ignition – Décollage!	Poursuivez sur la lancée!

Vos centres d'affaires pourraient offrir des cours supplémentaires comme un cours sur les contrats et des sessions liées à la technologie. Assurez-vous de programmer des cours additionnels dans votre calendrier.

À vous la parole : Respectez votre calendrier

Bloquez vos semaines MAINTENANT!

- Sortez votre téléphone intelligent, votre ordinateur portatif, votre tablette ou votre agenda quotidien dès maintenant et programmez des articles de calendrier quotidien récurrents pour les quatre prochaines semaines. Programmez des avis de départ pour vous-même et ne laissez rien vous démotiver!

- Programmez l'horaire récurrent suivant :
 - 10/4 quotidien (du lundi au samedi)

 - Missions (mardi, jeudi et samedi)

 - Examen et visite de propriétés (du lundi au samedi)

 - Sessions de réflexion Ignite (lundi, mercredi, vendredi)

Durée : 5 minutes

Après Ignite

Après Ignite, vous aurez un calendrier semblable. Au lieu d'assister à Ignite, vous produirez des pistes pendant ce moment.

Du lundi au vendredi

	ACTIVITÉ	TERMINÉ
6 h	<i>Réveil, temps personnel avec la famille ou entraînement</i>	
7 h		
8 h	<i>Dans le centre d'affaires : Répondre à des courriels ou des appels, faire des jeux de rôles de scripts, faire le suivi sur les pistes et organiser la base de données</i>	
9 h	<i>Génération de pistes</i>	
10 h		
11 h		
12 h	<i>Dîner et pause</i>	
13 h	<i>Assister à des rendez-vous, assister à d'autre formation du centre d'affaires (contrats, technologie, etc.)</i>	
14 h		
15 h		
16 h	<i>Répondre à des courriels et à des appels, faire le suivi sur des pistes</i>	
17 h	<i>Examen et visite de propriétés</i>	
6 h	<i>Retour à la maison; passer du temps en famille</i>	
7 h		
8 h		
9 h	<i>Examiner le calendrier du lendemain et faire toute préparation finale</i>	

Samedi

	ACTIVITÉ	TERMINÉ
6 h	<i>Réveil, temps personnel avec la famille ou entraînement</i>	
7 h		
8 h		
9 h		
10 h		
11 h	<i>Visiter ou organiser des portes ouvertes, examiner des résidences, 10/4 quotidien, générer des pistes, faire le suivi sur des pistes, organisation de la base de données, frapper à des portes</i>	
12 h		
13 h		
14 h		
15 h		

Qui tiendrez-vous responsable?

Les meilleurs parmi les plus performants ont des encadreurs qui les tiennent responsables. Michael Jordan, Mia Hamm, Joe Montana et Mary Lou Retton ont tous attribué la majeure partie de leur réussite à leurs encadreurs qui les ont tenus responsables. Qui le fera pour vous? Vous avez des options :

1. Responsabilité personnelle : ne vous y méprenez pas, vous ne pouvez pas y arriver seul. Vous pouvez par contre vous engager à être redevable envers quelqu'un.
2. Des partenaires dans la réussite
3. Programme d'encadrement ou de mentorat

RESPONSABILITÉ PERSONNELLE

Être disposé à être redevable des résultats qui découlent de vos choix, comportements et actions et d'en être responsable.

1. Responsabilité personnelle

La responsabilité personnelle signifie que vous êtes **disposé à personnellement** ...

- Comprendre et accepter la tâche.
- Prendre des mesures pour obtenir les résultats.
- Vous approprier les résultats obtenus, peu importe leur nature.
- Accepter le blâme si les choses vont mal et apporter des corrections ou des améliorations pour éviter des erreurs à l'avenir.

Question : Quels seraient les avantages d'être responsable?

- _____
- _____
- _____

2. Des partenaires dans la réussite

L'un des grands avantages d'avoir un partenaire envers qui vous êtes redevable est que votre productivité augmente et que vous restez sur la voie d'atteindre vos objectifs.

RÈGLES POUR LES PARTENAIRES EN RESPONSABILITÉ

Fournir un lieu sûr pour le partage.

Établissez la fréquence des contacts.

Créez un engagement et respectez-le.

Donner suite aux mesures à prendre.

Songez en profondeur pour déterminer pourquoi vous faites ce que vous faites.

Permettez la rétroaction.

Écouter et être attentif lorsque l'autre personne partage.

Respectez-vous les uns les autres, ainsi que le processus.

Pensez au bien-être de l'autre.

Sélectionnez une équipe de trois à quatre personnes parmi vos champions en formation.

Fixez des rendez-vous réguliers. Avant chaque cours d'Ignite est un bon moment.

Mes partenaires dans la réussite			
Numéros de téléphone			
Adresses courriel			
Prochaine rencontre			

Soyez ouvert à la responsabilité

Lorsque vous rencontrez votre partenaire dans la réussite, chacun de vous doit répondre aux questions suivantes.

Question	Réponse
Quelle est votre Grande motivation?	
Quelles occasions de changement ou d'améliorations ont fait surface?	
Que ferez-vous autrement la semaine prochaine?	
Comment vous récompenserez-vous lorsque vous aurez atteint votre objectif?	

3. Programme d'encadrement ou de mentorat

KW a des programmes d'encadrement et de mentorat pour vous. Demandez à votre formateur ou chef d'équipe d'Ignite quelles sont vos options.

- Programmes du groupe KW MAPS Coaching : mapscoaching.kw.com/group. Voici des exemples de cours :
 - La langue de la vente
 - 90 inscriptions en 90 jours
 - Dominer son marché
 - L'agriculture peut vous rendre millionnaire
- Encadrement en productivité du centre d'affaires
- _____
- _____

Entente sur les attentes

Félicitations pour avoir tenté l'aventure Ignite!

Vous avez choisi la voie pour avoir le plus de succès possible et prenez les engagements suivants.

Veuillez lire chacun d'eux et remettre l'entente signée à votre formateur Ignite (ou son délégué).

- Je m'engage à assister à toutes les sessions Ignite.
- Je m'engage à en ajouter à ma base de données 200 (ou plus!) noms et coordonnées aussi rapidement que possible dans les 30 jours de la date de cette entente.
- Je m'engage à générer des pistes (à parler de l'immobilier à des gens) tous les jours.
- Je m'engage à faire des appels d'affaires pendant les cours d'Ignite.
- Je m'engage à remplir ma mission pour chaque session de réflexion d'Ignite.
- Je m'engage à être prêt pour mes clients en mémorisant et en utilisant des scripts et des formulations de vente.
- Je m'engage à travailler à mes six perspectives personnelles.
- Je m'engage à suivre un calendrier d'activités avec blocs de temps dans Ignite.
- Je comprends que je développe des habitudes de réussite et qu'en acceptant cet engagement, j'accepte de prendre le contrôle de ma propre réussite en affaires.
- J'ai discuté de cet engagement avec les personnes qui partagent ma vie et qui seront touchées, et elles comprennent et ont accepté de m'appuyer.

<i>Signature du champion en formation</i>	<i>Date</i>	<i>Nom en caractères d'imprimerie</i>	
<i>Signature du chef d'équipe (ou de son délégué)</i>	<i>Date</i>	<i>Signature de l'administrateur</i>	<i>Date</i>
<i>centre d'affaires</i>			

« *Si ça doit arriver, tout dépend de moi!* » – *William H. Johnsen*

Entente avec la famille ou un conjoint

Votre être cher a choisi de bâtir une entreprise en immobilier. Elle peut représenter une occasion pour votre famille d'obtenir des revenus et de vivre la vie que vous vouliez avoir. Comme c'est le cas de toute entreprise, le développement demande dévouement, temps et efforts. Par-dessus tout, cette personne aura également besoin de votre soutien.

Alors que votre être cher prend en charge ce nouveau projet, veuillez prendre quelques instants pour examiner les déclarations ci-dessous et discuter comment vous vous aiderez les uns les autres dans ces moments emballants.

Membre de la famille :

- Je comprends l'engagement en fait de temps et d'activités qu'Ignite et une entreprise en immobilier exigent.
- Je comprends que dans le démarrage d'une entreprise immobilière, les jours de travail peuvent se prolonger jusque dans les soirées et les fins de semaine.
- Je comprends cet engagement et offre mon soutien complet. Cela pourrait vouloir dire que je vais en faire plus pour un certain temps, comme prendre soin des enfants, faire des repas, faire des tâches ménagères, etc.

Champion en formation :

- Je comprends que ma famille m'appuie pour que je puisse réussir et je m'engage à faire les activités requises pour réussir.
- Je m'engage à faire part de mon horaire à ma famille pour mieux planifier notre temps ensemble.

<i>Signature du membre de la famille</i>	<i>Date</i>
<i>Signature du champion en formation</i>	<i>Date</i>

*« Agissez comme si ce que vous faites fait une différence. Ce sera le cas. » —
William James*

Tout rassembler

Plan d'action

Action	Date butoir/échéance
Raffinez votre énoncé de Grande motivation et affichez-le à un endroit visible pendant que vous faites vos appels ou mettez-en en arrière-plan sur votre téléphone intelligent.	
Faites les activités 10/4 quotidiennes.	
Commencez à surveiller vos activités tous les jours dans myTracker.	
Créez votre calendrier avec blocs de temps.	
Programmez une case horaire régulière pour rendre des comptes à votre partenaire dans la réussite.	
Programmez du temps tous les jours pour exercer un script avec un partenaire.	
Exercez les énoncés et questions éloquentes ainsi que vos scripts d'introduction.	
Préparation pour le prochain cours. Téléchargez la mission préalable au travail et remplissez-la.	
Exécutez toute mission non terminée avant la session.	
Discutez avec votre famille des obligations auxquelles vous vous êtes engagé pour les prochains mois.	

Apportez votre téléphone, votre ordinateur portable/tablette et votre base de données à tous les cours.

Préparation pour le prochain cours

Vous devrez vous préparer pour le prochain cours. Cela comprend exécuter votre prochaine mission avant la prochaine session de réflexion prévue d'Ignite.

Téléchargez votre **Mission** pour le prochain cours d'Ignite dans KWUConnect.

IGNITE	Mission 2
Faites cette mission avant d'assister à la session de réflexion 2 d'Ignite	
TERMINÉ √	1. Dites au monde qui vous êtes avec votre présence dans KW Les pages blanches de KW sont votre recueil de coordonnées en ligne.
<input type="checkbox"/>	Regardez <i>Optimisez vos activités grâce à KW.com</i> (3 minutes 29 secondes) 
<input type="checkbox"/>	Regardez <i>Pages blanches de KW : Créez votre profil</i> (6 minutes 49 secondes) 
<input type="checkbox"/>	Remplissez votre profil des pages blanches de KW comme l'indique la vidéo
TERMINÉ √	2. Communiquez facilement avec les clients avec votre marketing automatisé Apprenez-en davantage au sujet de votre présence Web et de la base de données eEdge de KW.
<input type="checkbox"/>	Regardez la vidéo Configuration de la technologie : <i>Activer eEdge</i> (2 minutes 27 secondes) 
<input type="checkbox"/>	Activez votre compte eEdge comme l'indique la vidéo
<input type="checkbox"/>	Regardez la vidéo <i>Remplir son profil eEdge</i> (5 minutes 59 secondes) 
<input type="checkbox"/>	Regardez la vidéo <i>Ajouter un contact à votre base de données</i> (3 minutes 19 secondes) 
<input type="checkbox"/>	Ajoutez-vous à votre base de données eEdge comme le montre la vidéo précédente
TERMINÉ √	3. Donnez aux clients un moyen attrayant et facile de trouver des résidences : configurez votre application de recherche mobile KW Apprenez-en davantage au sujet de votre application de recherche mobile KW pour vous et vos clients et activez-la.
<input type="checkbox"/>	Regardez la vidéo <i>Préparez-vous pour votre application mobile KW</i> (2 minutes 53 secondes) 
<input type="checkbox"/>	Regardez la vidéo <i>Téléchargez votre application mobile et donnez-lui votre marque</i> (32 secondes) 
<input type="checkbox"/>	Regardez la vidéo <i>Partagez votre application</i> (5 minutes 57 secondes) 
<input type="checkbox"/>	Activez votre application de recherche mobile KW
TERMINÉ √	4. Suivi – sur la session de réflexion précédente
<input type="checkbox"/>	Effectuer des activités du plan d'action dans la session de réflexion précédente
TERMINÉ √	5. Faites grandir votre base de données – avec vos contacts actuels
<input type="checkbox"/>	Apportez votre liste de contacts et votre ordinateur portable ou votre tablette au prochain cours Ignite

*Accédez à des vidéos de KWUConnect.com, Ignite. Besoin d'aide? Communiquez avec votre coordonnateur de la technologie ou ambassadeur technique de votre centre d'affaires ou envoyez un courriel à support@kw.com.



© 2015 Keller Williams Realty, Inc. Ignite v4.1

Rappels

Quelles quatre compétences avez-vous apprises aujourd'hui?

-
1. _____
 2. _____
 3. _____
 4. _____

Quelles sont les six perspectives personnelles?

-
1. _____
 2. _____
 3. _____
 4. _____
 5. _____
 6. _____

Quels sont les 10/4 quotidiens?

-
1. _____
 2. _____
 3. _____
 4. _____

Quelle est la question de concentration sur la chose PRINCIPALE?

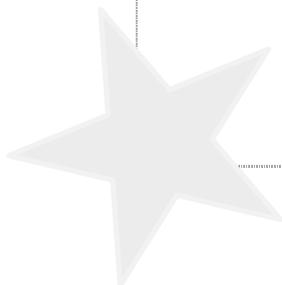
*Quelle _____ que je peux faire pour que _____ tout le reste sera
_____ ou _____?*

Combien de pistes aurez-vous dans votre base de données eEdge de KW à la fin d'Ignite? _____

Pourquoi les scripts sont-ils importants pour vous? _____

De la découverte à la réalisation

<p>DÉCOUVERTES</p> <p><i>Quelles sont vos découvertes?</i></p>
<p>COMPORTEMENTS</p> <p><i>Quels comportements avez-vous l'intention de changer?</i></p>
<p>OUTILS</p> <p><i>Quels outils utiliserez-vous?</i></p>
<p>RESPONSABILITÉ</p> <p><i>Quelle forme prend la responsabilité pour ceci?</i></p>
<p>RÉALISATIONS</p> <p><i>Que ferez-vous?</i></p>



Améliorez votre apprentissage

Regardez dans KWUConnect

Six perspectives personnelles (série de six vidéos)

Utilisez des outils de votre trousse Ignite

Calendrier de formation Ignite

Entente sur les attentes

Entente avec la famille ou un conjoint

myTracker – Surveillez vos activités et étapes importantes du 10/4 quotidien

Outils additionnels : (dans la trousse d'outils dans la page du cours Ignite sur KWUConnect)

- Comprendre les scripts
- Construction de scripts
- Comment être plus responsable
- Énoncés et questions éloquents

Connexion sur les médias sociaux

Page Facebook de Keller Williams Realty -
<https://www.facebook.com/KellerWilliamsRealty>

Blogue de KW - <http://blog.kw.com/>

Inman - <http://www.inman.com/>

La page Facebook de votre centre d'affaires

Lire

The ONE Thing par Gary Keller

