

CONVAINQUEZ LE VENDEUR

DES PRÉSENTATIONS SUR LES INSCRIPTIONS EXERCÉES MÈNENT À
DES ENTENTES D'INSCRIPTION

SESSION DE RÉFLEXION IGNITE N° 4

Dans ce chapitre...

- Obtenir l'inscription
- Ajouter une valeur avec la trousse préalable à l'inscription
- Réussir avec la présentation de l'inscription du vendeur

Table des matières

ATTENTES D’AUJOURD’HUI.....	5
RÉVÉLATION DE L’ACTION	6
Rapport sur le 10/4 quotidien.....	7
COMMENCEZ DU BON PIED	11
Étudions les inscriptions.....	12
CONCRÈTEMENT – TRAVAILLER AVEC LES VENDEURS.....	13
Préqualifier le vendeur	13
Trousse préalable à l’inscription	15
Écoutez le maître	22
RENDEZ-VOUS D’INSCRIPTION	23
1. Accueillir	23
2. Faire le tour de la résidence.....	24
3. Présentation de l’inscription.....	25
TOUT RASSEMBLER	71
Plan d’action	71
Préparation pour le prochain cours.....	72
Rappels	74
DE LA DÉCOUVERTE À LA RÉALISATION	75
AMÉLIOREZ VOTRE APPRENTISSAGE.....	77
Scripts	78

Attentes d'aujourd'hui

Champion en formation

1. Sachez comment utiliser la trousse préalable à l'inscription efficacement.
2. Écoutez et exercez votre présentation de l'inscription.
3. Demandez que l'entente avec les acheteurs soit signée.

Formateur d'Ignite








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

1. Investir la majeure partie du temps dans des **activités** en classe.
2. Vous montrer d'excellentes **vidéos** de modèles en classe.
3. Agir en tant que modèles de ce qu'il faut pour avoir beaucoup de succès. Guider et appuyer les champions en formation en les tenant responsables de leur **10/4 quotidien** et de la **Mission** préalable au travail et, pendant l'activité de l'**appel téléphonique**, faire des appels avec la classe.

Révélation de l'action

Il y a trois volets à la révélation de l'action :

1. Examinez les attributions de **mission** et obtenez des réponses.
 - a. Répondez à des questions sur les vidéos visionnées.
 - b. Préparez vos découvertes de la mission.
2. Annoncez les résultats de votre activité **10/4 quotidienne** depuis le jour avant le cours et examinez le classement des meneurs. Célébrez les réussites!
3. Faites des **appels de situation réelle** en classe.

IGNITE	Mission 4
Faites cette mission avant d'assister à la session de réflexion 4 d'Ignite	
TERMINÉ √	1. 10/4 quotidien – développez une habitude de production de piste
<input type="checkbox"/>	Faites votre 10/4 quotidien!
<input type="checkbox"/>	Écrivez des notes sur les résidences que vous avez examinées et apportez-les en classe pour les partager
<input type="checkbox"/>	Préparez votre compte rendu – soyez prêt à faire part de vos résultats quotidiens de 10/4 en classe
<input type="checkbox"/>	Apportez des cartes de note, des cartes de visite et des étampes pour les notes écrites
TERMINÉ √	2. Approfondissez votre apprentissage
<input type="checkbox"/>	Partagez votre Grande motivation et votre Proposition de valeur à cinq amis ou membres de la famille (pour la confirmer dans votre esprit et obtenir un soutien)
<input type="checkbox"/>	Exercez des scripts avec un partenaire
TERMINÉ √	3. Rassemblez vos outils – et apportez-les en classe
<input type="checkbox"/>	Téléchargez et imprimez la présentation préalable à l'inscription d'Ignite pour les vendeurs d'Ignite dans KWUConnect
<input type="checkbox"/>	Téléchargez et imprimez la présentation sur l'inscription d'Ignite pour les vendeurs d'Ignite dans KWUConnect
<input type="checkbox"/>	Créez une liste des personnes à appeler dans la session de réflexion 4 et pour la situation réelle, et apportez-la en classe
<input type="checkbox"/>	Apportez des exemplaires de scripts utilisés dans les sessions 1 et 2 pour les utiliser dans cette session
TERMINÉ √	4. Préparez-vous à un rendez-vous d'inscription
<input type="checkbox"/>	Regardez : la vidéo Préqualification (49 secondes) 
<input type="checkbox"/>	Regardez : Découvrir les besoins des vendeurs (1 minute 38 secondes) 
<input type="checkbox"/>	Regardez : Développer une relation avec les vendeurs (1 minute 24 secondes) 
<input type="checkbox"/>	Regardez : Faites en sorte que les vendeurs signent l'entente (1 minute 23 secondes) 
<input type="checkbox"/>	Regardez : Créez un système pour obtenir les inscriptions (5 minutes 30 secondes) 
<input type="checkbox"/>	Regardez : Présentation sur l'inscription – Bruce Hardie (16 minutes 6 secondes) 
TERMINÉ √	5. Suivi – sur la session de réflexion précédente
<input type="checkbox"/>	Effectuer des activités du plan d'action dans la session de réflexion précédente
<small>*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@kwu.com.</small>	
<small>© 2015 Keller Williams Realty, Inc. Ignite v4.1</small> 	

Rapport sur le 10/4 quotidien

Remarque : Pour obtenir de l'aide avec l'utilisation de myTracker, consultez les instructions au dos de la page de la mission.

Rendez compte de vos activités sur le 10/4 quotidien

Le 10/4 quotidien est l'activité la plus importante pour vos affaires!

Faites le suivi sur vos progrès et celui des autres champions en formation et célébrez leurs réussites!

Champion en formation	10 contacts ajoutés	10 connexions	10 notes	Résidences examinées
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				
13.				
14.				

À vous la parole : production d'indices pour les affaires

Simulation d'un 10/4 quotidien réel

Commencez en disant un message affirmatif à voix haute : « **J'attire de nouveaux clients tous les jours!** »

1. Prenez votre téléphone et votre liste de contacts que vous avez préparée pour cette session. Cette semaine, vous allez appeler d'autres personnes que vous avez ajoutées à votre **Sphère d'influence** et nouvellement ajoutées à votre liste de clients **à vendre par le propriétaire!** Vous pourriez avoir quelques autres **noms de références** à appeler.
2. Utilisez les scripts déjà fournis dans les sessions de réflexion 1 à 3 pour les appels.
 - objectif n° 1 : Faites des appels pendant **20 minutes** et entrez en contact avec autant de gens que possible.
 - objectif n° 2 : Demandez la clientèle, c'est-à-dire un **rendez-vous**, si la piste est solide.
 - objectif n° 3 : Demandez des **références** à chaque contact.
 - But n° 4 : Offrez votre **application mobile de recherche KW** à chaque contact.
3. Inscrivez vos résultats ci-dessous et faites-en part à la fin de l'appel.

Résultats				
Nom	Numéro de téléphone	Application √	Nom de la référence	Résultat de l'appel
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				

Durée : 20 minutes

À vous la parole : notes manuscrites

Écrivez à 2 ou 3 personnes que vous avez appelées afin de les remercier du temps qu'elles vous ont accordé.

PERSONNES RENCONTRÉES

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 pour vous en tout temps pour servir de conseiller et de ressource, ainsi qu'à votre famille et 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.

RÉFÉRENCES

Merci d'avoir pris le temps de me parler aujourd'hui. Je suis content d'avoir fait votre connaissance et j'ai hâte de pouvoir vous offrir mon aide, peu importe la forme. Sachez que je suis disponible pour vous, votre famille et vos amis en tout temps, en tant que ressource et conseiller précieux. 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 vous transmets mes meilleurs vœux!

À VENDRE PAR LE PROPRIÉTAIRE

Merci d'avoir pris le temps de me parler aujourd'hui. J'ai beaucoup apprécié en apprendre davantage au sujet de votre propriété et j'ai hâte de pouvoir vous offrir mon aide, peu importe la forme. Sachez que je suis disponible pour vous en tout temps, en tant que ressource et conseiller. N'hésitez pas à m'appeler si vous avez des questions ou un besoin et si vous n'y voyez pas d'inconvénient, je resterai en contact avec vous pour voir si je peux vous aider. Je vous transmets mes meilleurs vœux!

Durée : 5 minutes

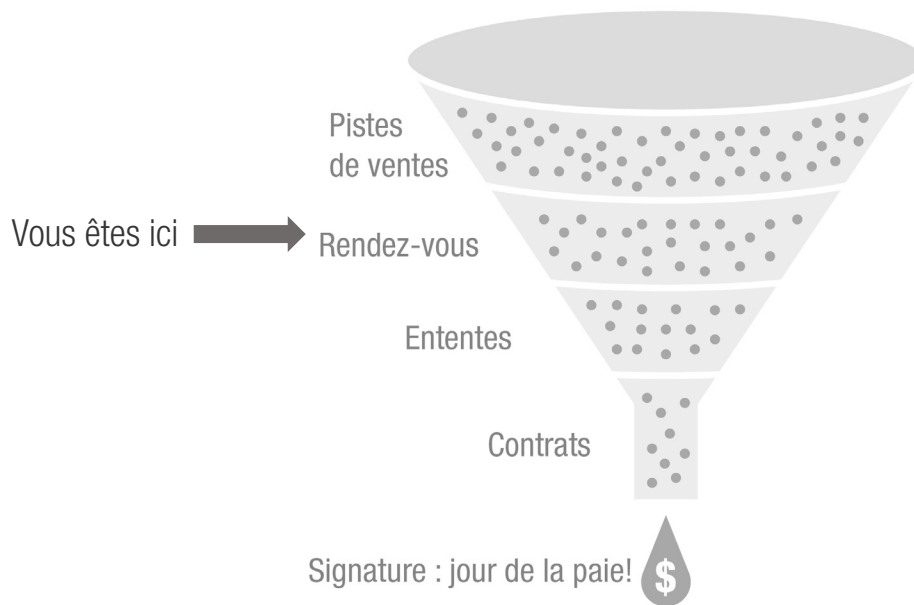
Commencez du bon pied

Voyons où nous en sommes dans le processus de vente. Jusqu'à maintenant nous avons travaillé à l'obtention de contacts, à la prise de contact avec eux puis à la conclusion en demandant la clientèle et des références. En même temps, nous avons cultivé la relation en ajoutant nos contacts à des campagnes de marketing.

Il est maintenant temps de travailler avec les vendeurs!

La **trousse préalable à l'inscription** et la **présentation de l'inscription** sont deux précieux outils qui donnent aux vendeurs toute l'information dont ils ont besoin au sujet du processus de vente et des avantages de vos services pour eux.

Les deux se complètent et pavent la voie pour présenter une inscription gagnant-gagnant qui mène à une entente signée pour la vente de leur propriété.



Étudions les inscriptions

Mettre l'accent sur les inscriptions a d'importants avantages :

1. **Les inscriptions donnent plus d'exposition** : annoncer votre inscription vous donne une excellente visibilité.
2. **Les inscriptions attirent les acheteurs** : même si l'acheteur ne choisit pas cette propriété, il pourrait être intéressé par d'autres propriétés que vous vendez.
3. **Les inscriptions tirent parti du temps** : en moyenne, vous pouvez conclure deux ou trois inscriptions de vendeur pour chaque inscription d'acheteur.

Vidéo

Activité : Développez vos compétences en matière d'inscription



- Regardez la vidéo « **Développez vos compétences en matière d'inscription** »
- Quelles sont vos découvertes?

Durée : 5 minutes

Concrètement – Travailler avec les vendeurs

Il est temps que votre dur labeur en génération de pistes rapporte; établissez le contrat d'inscription. Vous avez deux outils : une **trousse préalable à l'inscription** informative et une **présentation de l'inscription** éloquente. Ensemble, ils vous aident à faire ce qui suit :

- Préqualifier les vendeurs pour comprendre leur motivation.
- Vous placer en qualité d'expert.
- Obtenir l'inscription.
- Attribuer un prix pour la résidence à vendre au montant le plus élevé pour le délai le plus court.
- Établir correctement les attentes du vendeur, ce qui vous permet d'offrir une excellence expérience client.

Préqualifier le vendeur

Lorsque vous appelez pour établir un rendez-vous pour une inscription avec le vendeur, vous devez confirmer des détails importants, dont sa motivation à vendre. Préqualifier le vendeur vous aidera à vous préparer pour le rendez-vous de l'inscription et vous donne une perspective de l'état d'esprit du vendeur.

Cela vous aide également à éviter de perdre du temps avec les personnes qui ne comptent pas sérieusement vendre leur propriété.

Le processus de qualification préalable est une conversation qui a pour but d'apprendre à mieux connaître le vendeur. Utilisez les scripts et les questions à la page suivante pour orienter la conversation.

Nom du ou des vendeur(s) :		
Adresse :		
Téléphone :		
Date du rendez-vous :	Heure :	Lieu :
<i>Avez-vous cinq minutes pour que je puisse vous poser des questions primordiales avant de venir vous rencontrer?</i>		
1.	Comment avez-vous entendu parler de moi?	
2.	Où déménagez-vous?	
3.	Qu'est-ce qui vous motive à y déménager?	
4.	Quand devez-vous y aller?	
5.	Est-ce que la vente de votre résidence dans les 30 jours vous poserait un problème? Dans l'affirmative, quel serait le problème?	
6.	Qu'est-ce qui se passerait si votre résidence ne se vendait pas?	
7.	Quel serait votre prix d'inscription?	
8.	Quelle est votre part de la propriété?	
9.	Je vais vous envoyer une trousse d'information. Pouvez-vous prendre quelques instants pour la consulter avant notre rencontre?	
10.	Avez-vous des questions avant notre rencontre?	
11.	Tous les décideurs seront-ils présents à notre rencontre?	
<i>Pour vous donner une idée, notre rencontre durera entre _____ et _____ minutes, c'est d'accord?</i>		
<i>J'ai hâte de vous rencontrer le _____ au _____.</i>		

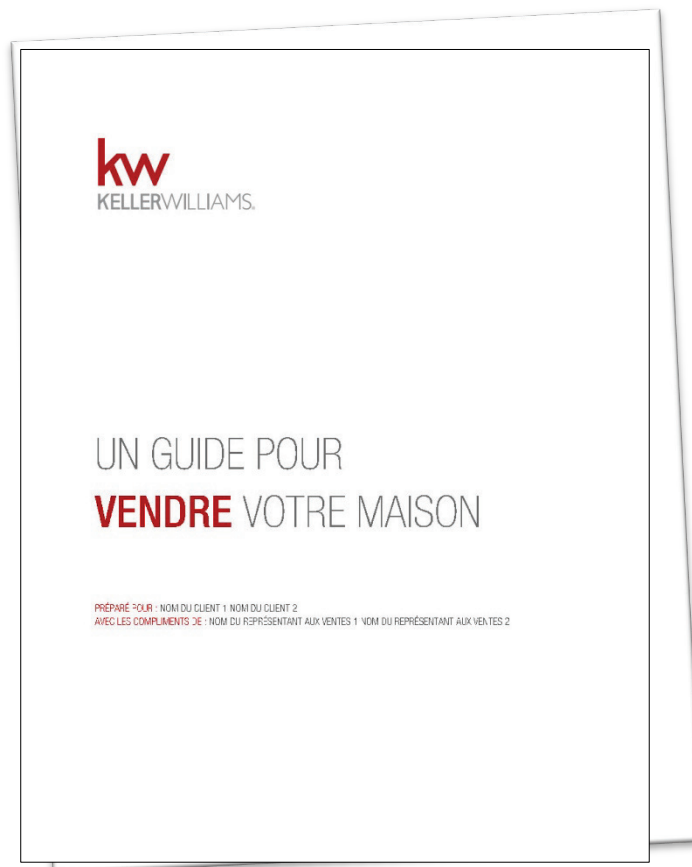
Trousse préalable à l'inscription

Une trousse préalable à l'inscription efficace vous présente en tant que véritable expert de choix, la meilleure personne pour vendre leur résidence au bon prix dans le moins de temps possible et avec le moins de tracas possible.

La trousse préalable à l'inscription joue deux rôles fondamentaux :

1. **Prévente** – Les documents de prévente sont expressément conçus pour instaurer la confiance des vendeurs en vous et répondre à leurs questions et oppositions avant votre présentation.
2. **Économie de temps** – Une trousse préalable à l'inscription solide facilitera le processus de consultation et le raccourcira probablement.

Sortez votre exemplaire et examinons de plus près la trousse préalable à l'inscription : **Guide pour vendre votre maison.**



Tout passe par le vendeur

C'est la première page que le vendeur va lire. Elle donnera le ton pour votre relation entière avec lui. Vous voulez offrir une excellente expérience client, en faisant en sorte que tout passe par le vendeur, ses besoins, ses désirs et ses attentes. Cette stratégie à elle seule pourrait vous distinguer de la concurrence.

UN GUIDE POUR **VENDRE** VOTRE MAISON

Tout est à votre sujet

Mon entreprise immobilière est fondée sur un principe directeur : **Tout est à votre sujet.**

Je vous aiderai en...

1. prenant le temps de **comprendre vos désirs, vos besoins et vos attentes**; répondant à vos questions; retournant vos appels et courriels le jour même; et en étant **honnête** avec vous en tout temps.
2. vous aidant à obtenir **le plus haut prix possible** pour votre maison, en un temps le plus court possible.
3. vous avisant sur l'**établissement du prix et la mise en valeur** lorsque j'aurai évalué votre maison de façon approfondie contre le marché.
4. mettant en œuvre un **plan complet de commercialisation pour exposer votre maison** aux acheteurs par le biais d'autant de voies possibles.
5. **coordonnant le processus de visite des maisons** en tenant compte des besoins de votre famille.
6. présentant toutes les offres et en **vous conseillant** sur les modalités et les imprévus qui y sont inclus.
7. **négociant** en votre nom pour la meilleure offre.
8. organisant et en coordonnant la réalisation des **imprévus et des inspections**, et en surveillant le **processus de prêt de l'acheteur**.
9. coordonnant et surveillant la préparation de tous les **documents immobiliers de la date de finalisation** et en vous guidant dans le processus de date de finalisation.
10. représentant toujours VOS intérêts au cours du **processus complet de l'inscription, du début à la fin.**

Tout est à votre sujet!

PAGE 2 DE 8

Préparation à l'inscription

Cette page aidera le vendeur à se préparer pour l'inscription de sa résidence. Elle explique comment le prix, l'emplacement, l'état des lieux, la concurrence et le moment influencent les valeurs des propriétés.

UN GUIDE POUR VENDRE VOTRE MAISON

Préparez-vous à l'inscrire

Quel sera son prix de vente?

Le marché nous indique la valeur de votre maison. Je vous conseillerai sur le prix après mon analyse approfondie de votre propriété comparativement au marché et, à l'aide de ma recommandation, vous prendrez la décision finale.

Cinq facteurs qui ont un impact sur la valeur de votre propriété

1. **Prix : calculé selon les ventes récentes**

Des maisons comparables dans la région qui ont récemment été vendues sont la façon dont les acheteurs et leurs représentants aux ventes déterminent la juste valeur marchande de votre maison.

2. **Emplacement**

L'emplacement est un des facteurs les plus importants pour la détermination de la valeur de votre propriété.

3. **État**

L'état de la propriété affecte le prix et la vitesse de la vente.

- Les acheteurs potentiels achètent souvent selon les émotions; les premières impressions sont donc importantes.
- Je vous conseillerai sur l'optimisation de l'apparence physique de votre maison afin de maximiser la perception de la valeur par l'acheteur.

4. **Concurrence**

Les acheteurs potentiels compareront votre propriété, l'état et le prix, à d'autres inscriptions actives dans votre quartier et à proximité. Afin d'attirer l'attention des acheteurs sur votre maison plutôt que celles des concurrents, nous serons concurrentiels en matière de prix et de mise en valeur de votre maison.

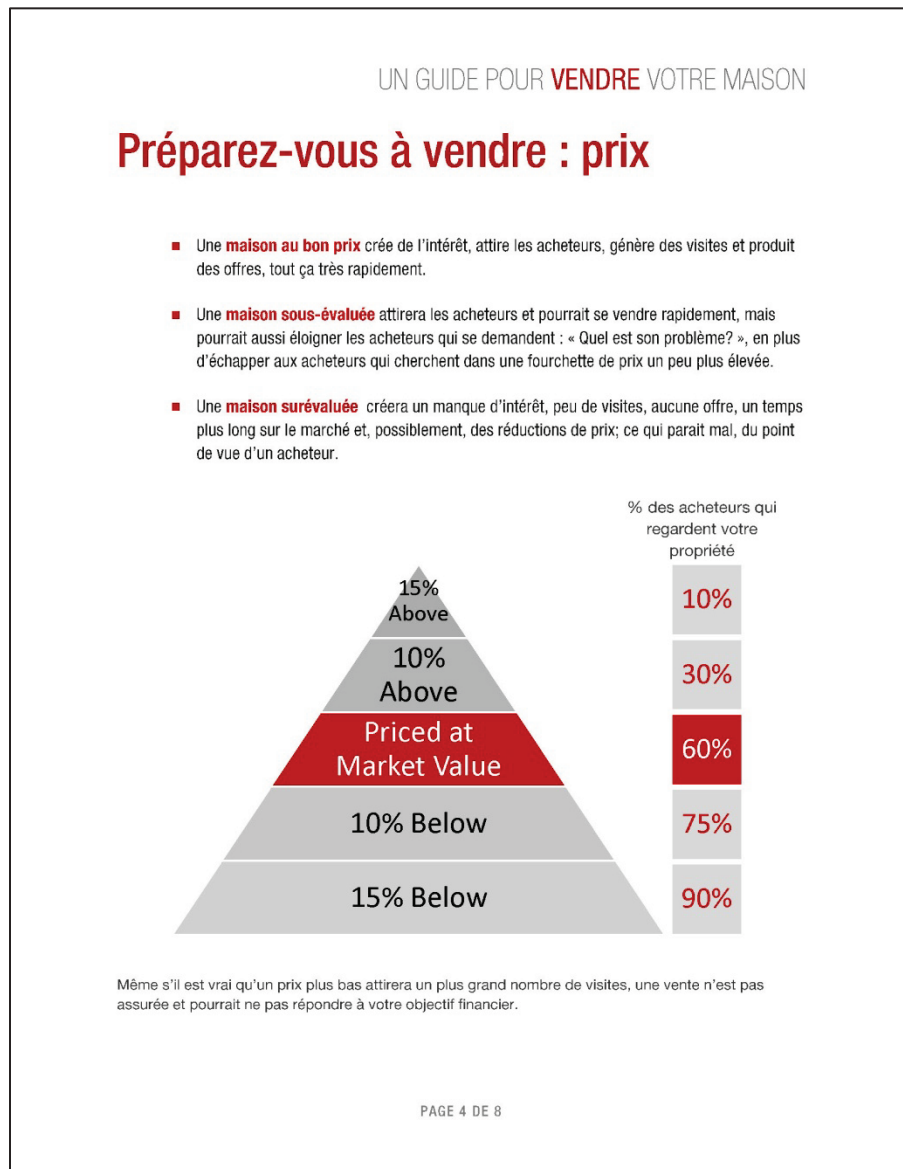
5. **Choix du moment**

Les valeurs des propriétés sont affectées par le marché immobilier actuel. Parce que nous ne pouvons pas manipuler le marché, nous nous entendrons sur un prix et une stratégie de commercialisation qui tireront profit des 30 premiers jours de l'inscription de votre propriété. C'est le moment où les acheteurs et leurs représentants aux ventes découvrent votre propriété et sont plus susceptibles de la visiter et de faire des offres.

De ces cinq facteurs, vous pouvez en modifier deux seulement : le prix et l'état.

Préparation à la vente – Prix

Cette page de la trousse préalable à l'inscription explique le prix pour que le vendeur comprenne la valeur d'une résidence au bon prix. Pour aider le vendeur à comprendre les écueils liés à un prix trop bas, soulignez que, même si le graphique semble indiquer que la meilleure stratégie consiste à fixer le prix à 15 pour cent de moins que la valeur marchande, pour obtenir le plus d'attention des acheteurs, il pourrait également dissuader les acheteurs qui se demanderaient ce qui cloche avec la résidence. Pour l'aider à comprendre le revers d'un prix excessif, expliquez que les acheteurs pourraient passer outre.



Préparation à la vente – Condition

Cette page explique l'importance des premières impressions en vente et de ce que la mise en valeur peut faire et aider à contrôler.

UN GUIDE POUR **VENDRE** VOTRE MAISON

Préparez-vous à vendre : état

Vous n'aurez pas une deuxième chance de faire une bonne première impression.

- La plupart des acheteurs prennent une décision au sujet de la propriété qu'ils visitent dans les 15 premières secondes de la visite.
- Les maisons en excellent état attirent plus d'intérêt et d'offres, et ont tendance à être vendues pour un meilleur prix que les maisons en moins bon état.

La mise en valeur fait toute la différence

La « mise en valeur » est le processus de désencombrer et améliorer la propreté générale et l'état de la maison.

Lorsqu'un vendeur met sa maison en valeur, une de deux choses se produit :

1. La maison prend plus de valeur que d'autres propriétés comparables dans cet intervalle de prix.
2. Un plus grand nombre d'acheteurs s'intéressent et font des offres, vous permettant de vendre plus rapidement et à meilleur prix.

Démarquez-vous de la foule

1. Commencez à la bordure de votre maison; remarquez tout problème d'entretien ou de paysagement (la peinture écaillée sur la porte avant, un faible éclairage extérieur, des fenêtres sales, des buissons et des haies envahissants, un trottoir et une allée encombrés, etc.)
2. À l'intérieur de la maison, regardez...est-elle organisée, propre et sans odeurs? Est-ce que la disposition des meubles permet une circulation facile?
3. Dans toute la maison, prenez note de toutes les régions qui nécessitent de la peinture ou des réparations, et vérifiez le couvre-plancher pour l'usure et la propreté.
4. Est-ce que l'acheteur pourra se projeter dans la propriété, ou est-ce qu'elle rappelle trop votre famille? Notez toutes les photos de famille et les articles personnels qui peuvent être rangés.

PAGE 5 DE 8

Questions pour le vendeur

Cette section permettra au vendeur de répondre à des questions sur ce qu'il recherche d'un représentant des ventes, ses expériences de vente antérieures et la façon dont il aimerait que vous le contactiez. Également, elle lui permettra de penser à des préoccupations qu'il pourrait avoir au sujet de la présentation et de la vente de sa résidence. Ainsi, la présentation de l'inscription apaisera ses inquiétudes.

UN GUIDE POUR **VENDRE** VOTRE MAISON

Questions pour vous

*Vos réponses à ces questions me guideront sur la façon de mieux vous servir.
Nous en discuterons lors de notre réunion.*

1. Quelle chose la plus importante recherchez-vous auprès de votre représentant aux ventes pour l'inscription?

2. Quelles sont vos expériences passées en transaction immobilière?

3. Comment voulez-vous que je communique avec vous?
Courriel **Téléphone** **Message texte** **Autre (préciser)**

4. À quelle fréquence voulez-vous des mises à jour sur la commercialisation?
Hebdomadaire **Deux fois par mois** **Après chaque visite** **Autre (précisez)**

5. À quelle fréquence voulez-vous des mises à jour sur les visites?
Hebdomadaire **Deux fois par mois** **Après chaque visite** **Autre (précisez)**

6. Veuillez énumérer vos plus grandes préoccupations au sujet du processus de commercialisation et de vente (qualifications de l'acheteur, procédures des visites, visite libre, possession, prix, négociations et autres questions).

PAGE 6 DE 8

À votre sujet

Cette page **personnalisable** vous permettra de fournir des renseignements personnels sur ce que vous offrez, et en particulier, ce que le vendeur peut en tirer.

UN GUIDE POUR **VENDRE** VOTRE MAISON

À propos de moi

Insérez votre proposition de valeur

Expertise
Insérez les régions géographiques d'expertise, tout secteur spécialisé du marché, etc.

Technologie
Insérez les façons par lesquelles vous donnez un avantage à vos clients par le biais de la technologie.

Communication
Insérez quelque chose au sujet de votre accessibilité ou de la façon dont vous communiquez avec les clients.

Clients à vie
Insérez des statistiques ou des pourcentages d'affaires des clients fidèles, des recommandations, etc.

Prix/reconnaissance
Insérez les honneurs appropriés.

Personnel
Insérez les affiliations à des œuvres de bienfaisance, le bénévolat, les intérêts, les passe-temps, les renseignements sur la famille, etc.

Mon engagement envers vous
Insérez votre engagement envers vos clients.

Ce que disent mes clients/collègues
Lorem ipsum, Dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat. Ut wisi enim ad minim veniam, quis nostrud exerci tation ullamcorpersuscipit lobortis nisl ut aliquip ex ea commodo consequat.

Nom du témoignage
Ville, Province

Cette page est facultative; vous pouvez la remplir et supprimer cette case texte, ou la supprimer de la trousse.

>Lorem ipsum, Dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed diam nonummy nibh euismod tincidunt ut laoreet dolore magna aliquam erat volutpat. Ut wisi enim ad minim veniam, quis nostrud exerci tation ullamcorpersuscipit lobortis nisl ut aliquip ex ea commodo consequat. doloreu feugiat nulla facilisis at vero eros et

Nom du témoignage
Ville, Province

PAGE 7 DE 8

Écoutez le maître

Vidéo

Activité : Regarder une présentation de l'inscription réussie d'un maître



- Regardez la vidéo « **Présentation de l'inscription** » avec Josh Bath, méga agent de KW.
- Quelles sont vos découvertes?

Durée : 5 minutes

Rendez-vous d'inscription

Lorsque vous avez confirmé le rendez-vous, préqualifié le vendeur et envoyé la trousse préalable à l'inscription, suivez ces étapes dans le processus de rendez-vous d'inscription :

1. **Accueillir**
2. **Faire le tour de la résidence**
3. **Présentation sur l'inscription**
 - a. Analyse des comparables sur le marché (ACM)
 - b. Conclure l'entente d'inscription
 - c. Prochaines étapes

1. Accueillir

Entrer et visiter la résidence est un moment crucial qui peut être chargé d'émotions et emballant à la fois. Saluez chaleureusement le vendeur et remerciez-le de vous avoir offert le privilège de le rencontrer.

SCRIPT

— Merci de m'avoir invité ici pour proposer mes services en tant qu'agent inscripteur.

2. Faire le tour de la résidence

La table de la cuisine est le meilleur endroit pour faire la présentation, car c'est à cet endroit que les vendeurs sont les plus détendus et ouverts.

SCRIPT

Est-ce que je peux laisser mes effets dans la cuisine?

Gardez votre **liste de vérification pour la visite de la résidence** avec vous et laissez tout le reste à la table. À la fin de la visite, il semblera tout naturel de retourner à la table de la cuisine pour la présentation.

Dans la mesure du possible, faites la visite sans les vendeurs. Vous pourrez ainsi vous concentrer sur la visite et non les vendeurs. Vous pourrez contrôler le temps et le programme de la visite. De plus, faire la visite sans les vendeurs empêchera les vendeurs d'augmenter la valeur de la résidence dans leur esprit en vous faisant part de tous les détails qu'ils perçoivent en tant qu'atout.

Après la visite, ne manquez pas de vanter les mérites de la résidence et de mentionner tout détail favorable que vous avez remarqué pendant votre visite.

Page 2 de 2

kw

INTÉRIEUR	
Salon traditionnel	<input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Ventilateur de plafond <input type="checkbox"/> Foyer <input type="checkbox"/> Plafond à caissons <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Encastrés <input type="checkbox"/> Moudure <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Autre
Salle à manger traditionnelle	<input type="checkbox"/> Ouvert <input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Moudure <input type="checkbox"/> Autre
Salle à déjeuner	<input type="checkbox"/> Ouvert <input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Autre
Salle familiale	<input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Ventilateur de plafond <input type="checkbox"/> Foyer <input type="checkbox"/> Plafond à caissons <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Encastrés <input type="checkbox"/> Moudure <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Autre
Salle de jeux	<input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Ventilateur de plafond <input type="checkbox"/> Foyer <input type="checkbox"/> Plafond à caissons <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Encastrés <input type="checkbox"/> Moudure <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Autre
Cuisine	<input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Ouvert <input type="checkbox"/> Bar déjeuner <input type="checkbox"/> Ilot <input type="checkbox"/> Garde-manger <input type="checkbox"/> Aire de travail encastré <input type="checkbox"/> Autre
Comptoir	<input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Pierre <input type="checkbox"/> Fabrique <input type="checkbox"/> Autre
Appareils ménagers	<input type="checkbox"/> Lave-vaisselle <input type="checkbox"/> Réfrigérateur <input type="checkbox"/> Micro-ondes <input type="checkbox"/> Hotte à évacuation <input type="checkbox"/> Cuisinière <input type="checkbox"/> Surface de cuisson <input type="checkbox"/> Sur pied <input type="checkbox"/> Gaz <input type="checkbox"/> Électrique <input type="checkbox"/> Haut de gamme/ Chef <input type="checkbox"/> Autre
Chambre principale	<input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> En haut <input type="checkbox"/> En bas <input type="checkbox"/> Encastrés <input type="checkbox"/> Moudure <input type="checkbox"/> Ventilateur de plafond <input type="checkbox"/> Pièce-pendure <input type="checkbox"/> Plafond à caissons <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Coin salon <input type="checkbox"/> Autre
Chambre à coucher n° 1	<input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> En haut <input type="checkbox"/> En bas <input type="checkbox"/> Encastrés <input type="checkbox"/> Moudure <input type="checkbox"/> Ventilateur de plafond <input type="checkbox"/> Pièce-pendure <input type="checkbox"/> Plafond à caissons <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Coin salon <input type="checkbox"/> Autre
Chambre à coucher n° 2	<input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> En haut <input type="checkbox"/> En bas <input type="checkbox"/> Encastrés <input type="checkbox"/> Moudure <input type="checkbox"/> Ventilateur de plafond <input type="checkbox"/> Pièce-pendure <input type="checkbox"/> Plafond à caissons <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Coin salon <input type="checkbox"/> Autre
Chambre à coucher n° 3	<input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> En haut <input type="checkbox"/> En bas <input type="checkbox"/> Encastrés <input type="checkbox"/> Moudure <input type="checkbox"/> Ventilateur de plafond <input type="checkbox"/> Pièce-pendure <input type="checkbox"/> Plafond à caissons <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Coin salon <input type="checkbox"/> Autre
Chambre à coucher n° 4	<input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> En haut <input type="checkbox"/> En bas <input type="checkbox"/> Encastrés <input type="checkbox"/> Moudure <input type="checkbox"/> Ventilateur de plafond <input type="checkbox"/> Pièce-pendure <input type="checkbox"/> Plafond à caissons <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Coin salon <input type="checkbox"/> Autre
Chambre à coucher n° 5	<input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> En haut <input type="checkbox"/> En bas <input type="checkbox"/> Encastrés <input type="checkbox"/> Moudure <input type="checkbox"/> Ventilateur de plafond <input type="checkbox"/> Pièce-pendure <input type="checkbox"/> Plafond à caissons <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Coin salon <input type="checkbox"/> Autre
Autres pièces	<input type="checkbox"/> Bureau <input type="checkbox"/> Cinéma maison <input type="checkbox"/> Gym <input type="checkbox"/> Autre
Accessible pour personnes handicapées	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Buanderie	<input type="checkbox"/> Intérieure <input type="checkbox"/> Extérieure <input type="checkbox"/> Encastrés <input type="checkbox"/> Évier <input type="checkbox"/> Espace pour congélateur <input type="checkbox"/> En haut <input type="checkbox"/> En bas
Connexion pour sècheuse	<input type="checkbox"/> Gaz <input type="checkbox"/> Électrique
AUTRE	
Année de construction :	
Éléments historiques :	
Association	<input type="checkbox"/> MUD <input type="checkbox"/> HOA <input type="checkbox"/> Autre

kw

Salon traditionnel	<input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Ventilateur de plafond <input type="checkbox"/> Foyer <input type="checkbox"/> Plafond à caissons <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Encastrés <input type="checkbox"/> Moudure <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Autre
Salle à manger traditionnelle	<input type="checkbox"/> Ouvert <input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Moudure <input type="checkbox"/> Autre
Salle à déjeuner	<input type="checkbox"/> Ouvert <input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Autre
Salle familiale	<input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Ventilateur de plafond <input type="checkbox"/> Foyer <input type="checkbox"/> Plafond à caissons <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Encastrés <input type="checkbox"/> Moudure <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Autre
Salle de jeux	<input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Ventilateur de plafond <input type="checkbox"/> Foyer <input type="checkbox"/> Plafond à caissons <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Encastrés <input type="checkbox"/> Moudure <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Autre
Cuisine	<input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Ouvert <input type="checkbox"/> Bar déjeuner <input type="checkbox"/> Ilot <input type="checkbox"/> Garde-manger <input type="checkbox"/> Aire de travail encastré <input type="checkbox"/> Autre
Comptoir	<input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Pierre <input type="checkbox"/> Fabrique <input type="checkbox"/> Autre
Appareils ménagers	<input type="checkbox"/> Lave-vaisselle <input type="checkbox"/> Réfrigérateur <input type="checkbox"/> Micro-ondes <input type="checkbox"/> Hotte à évacuation <input type="checkbox"/> Cuisinière <input type="checkbox"/> Surface de cuisson <input type="checkbox"/> Sur pied <input type="checkbox"/> Gaz <input type="checkbox"/> Électrique <input type="checkbox"/> Haut de gamme/ Chef <input type="checkbox"/> Autre
Chambre principale	<input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> En haut <input type="checkbox"/> En bas <input type="checkbox"/> Encastrés <input type="checkbox"/> Moudure <input type="checkbox"/> Ventilateur de plafond <input type="checkbox"/> Pièce-pendure <input type="checkbox"/> Plafond à caissons <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Coin salon <input type="checkbox"/> Autre
Chambre à coucher n° 1	<input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> En haut <input type="checkbox"/> En bas <input type="checkbox"/> Encastrés <input type="checkbox"/> Moudure <input type="checkbox"/> Ventilateur de plafond <input type="checkbox"/> Pièce-pendure <input type="checkbox"/> Plafond à caissons <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Coin salon <input type="checkbox"/> Autre
Chambre à coucher n° 2	<input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> En haut <input type="checkbox"/> En bas <input type="checkbox"/> Encastrés <input type="checkbox"/> Moudure <input type="checkbox"/> Ventilateur de plafond <input type="checkbox"/> Pièce-pendure <input type="checkbox"/> Plafond à caissons <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Coin salon <input type="checkbox"/> Autre
Chambre à coucher n° 3	<input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> En haut <input type="checkbox"/> En bas <input type="checkbox"/> Encastrés <input type="checkbox"/> Moudure <input type="checkbox"/> Ventilateur de plafond <input type="checkbox"/> Pièce-pendure <input type="checkbox"/> Plafond à caissons <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Coin salon <input type="checkbox"/> Autre
Chambre à coucher n° 4	<input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> En haut <input type="checkbox"/> En bas <input type="checkbox"/> Encastrés <input type="checkbox"/> Moudure <input type="checkbox"/> Ventilateur de plafond <input type="checkbox"/> Pièce-pendure <input type="checkbox"/> Plafond à caissons <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Coin salon <input type="checkbox"/> Autre
Chambre à coucher n° 5	<input type="checkbox"/> Tapis <input type="checkbox"/> Tale <input type="checkbox"/> Vinyile <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> Stratifié <input type="checkbox"/> Bois <input type="checkbox"/> En haut <input type="checkbox"/> En bas <input type="checkbox"/> Encastrés <input type="checkbox"/> Moudure <input type="checkbox"/> Ventilateur de plafond <input type="checkbox"/> Pièce-pendure <input type="checkbox"/> Plafond à caissons <input type="checkbox"/> Plafond voilé <input type="checkbox"/> Coin salon <input type="checkbox"/> Autre
Autres pièces	<input type="checkbox"/> Bureau <input type="checkbox"/> Cinéma maison <input type="checkbox"/> Gym <input type="checkbox"/> Autre
Accessible pour personnes handicapées	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Buanderie	<input type="checkbox"/> Intérieure <input type="checkbox"/> Extérieure <input type="checkbox"/> Encastrés <input type="checkbox"/> Évier <input type="checkbox"/> Espace pour congélateur <input type="checkbox"/> En haut <input type="checkbox"/> En bas
Connexion pour sècheuse	<input type="checkbox"/> Gaz <input type="checkbox"/> Électrique
AUTRE	
Année de construction :	
Éléments historiques :	
Association	<input type="checkbox"/> MUD <input type="checkbox"/> HOA <input type="checkbox"/> Autre

3. Présentation de l'inscription

La présentation de l'inscription est le moment où vous convaincrez les vendeurs de vous choisir comme agent inscripteur. C'est votre chance d'expliquer pourquoi ils devraient vous embaucher pour annoncer leur résidence et le prix d'inscription que vous recommandez. Lors du rendez-vous d'inscription, vous :

- **Créez une excellente impression** pour bâtir la confiance des vendeurs envers vous en tant que représentant des ventes en immobilier de choix, celui qui vendra leur résidence.
- **Faites part de votre recommandation de prix**, soit le prix d'inscription initial pour leur propriété, celui qui est désigné pour vendre leur demeure dans le moins de temps possible et pour le plus d'argent possible.
- **Établissez les attentes** sur la commercialisation de la résidence et la collaboration avec les vendeurs.

Ensuite, vous examinerez la présentation de l'inscription entière du vendeur. Vous pouvez la parcourir une page à la fois pour apprendre ce qui permet d'offrir une expérience client à valeur ajoutée.

Tôt ou tard, vous mémoriserez cette présentation et les scripts connexes au complet. Votre succès en tant que représentant des ventes inscripteur en dépend, comme nombre avant vous l'ont découvert.

Comment utiliser la présentation de l'inscription

Lorsqu'il est temps de vous rendre à votre rendez-vous d'inscription, vous donnerez au client la version sans vos notes et pourrez utiliser votre version avec scripts pour vous guider jusqu'à ce que vous l'avez mémorisée.

Passons concrètement à la présentation de l'inscription du vendeur...



UN GUIDE POUR **VENDRE** VOTRE MAISON

PRÉPARÉ POUR : NOM DU CLIENT 1 NOM DU CLIENT 2

AVEC LES COMPLIMENTS DE : NOM DU REPRÉSENTANT AUX VENTES 1 NOM DU REPRÉSENTANT AUX VENTES 2



En préparation

1. Confirmez l'heure du rendez-vous
2. Arrivez à l'heure, ou un peu avant
3. Ayez une copie de la présentation de l'inscription pour les vendeurs (sans notes de scénario!)
4. Ayez vos cartes professionnelles à présenter avec une copie de la présentation de l'inscription.
5. Connaissez les comparaisons pour la maison et l'état du marché local (jours sur le marché, quantité sur le marché, etc.)

Rendez-vous

Dites :

« Merci beaucoup de me donner l'occasion de vendre votre maison. »

Réviser la trousse de préinscription que vous avez laissée chez le vendeur.

Demandez :

« Avez-vous eu l'occasion de réviser le **Guide pour vendre votre maison** que je vous ai laissé? »

Si oui :

« Excellent! Avez-vous rempli le questionnaire au verso? Avez-vous des questions au sujet de ce qui est présenté? »

Si non :

« Bon, révisons rapidement la trousse avant de poursuivre. Il y a des questions à la fin pour vous. »

Assurez-vous d'obtenir leur mode préféré de communication et la fréquence!



UN GUIDE POUR VENDRE VOTRE MAISON

Merci!

De l'occasion de vendre votre maison. Mon objectif est de vous obtenir le plus d'argent, en moins de temps, avec le moins de tracas. J'ai hâte de mettre mon expertise à l'œuvre pour vous, de l'inscription au jour de finalisation et plus loin encore!

Objectifs pour aujourd'hui

1. Discuter de votre motivation à vendre
2. Définir vos attentes en matière d'expérience 10+
3. Réviser ce que vous pouvez vous attendre de Keller Williams et moi
4. Expliquer le processus de vente, de l'inscription au jour de finalisation
5. Réviser les trois facteurs qui vendent votre maison
6. Décider de travailler ensemble.

Dites :

« Nous avons six objectifs pour notre réunion d'aujourd'hui. » (Passez rapidement les six objectifs)

Au sujet de l'objectif n° 6; permettez-moi de vous expliquer un des trois résultats possibles de notre réunion aujourd'hui :

- 1. Vous pouvez inscrire votre maison avec moi et ce serait excellent!*
- 2. Vous pouvez ne pas inscrire votre maison avec moi et, honnêtement, ce ne serait pas excellent, ou*
- 3. je ne pourrai peut-être pas prendre l'inscription.*

Trouvez-vous ça juste?



Découvrir et établir les besoins du vendeur

N'oubliez pas, la consultation pour l'inscription est à **son** sujet et **ses besoins**, non à propos de vous. Vous êtes là pour **poser des questions** et **écouter ses réponses**.

Votre tâche est d'assurer qu'il vous voit comme un conseiller expert, un qui connaît le processus d'inscription et de vente. Vos conseils et commentaires l'aideront à obtenir ce qu'il veut de la vente.

Quelques règles de communication :

1. **Posez** BEAUCOUP de questions
2. **Écoutez** plus que vous parlez
3. **Affirmez** ses réponses avec : « Excellent », « C'est merveilleux », « Oui », « Je suis d'accord »
4. **Ne présumez pas** qu'il sait déjà quelque chose, qu'il a compris ce que vous avez dit ou qu'il a fini d'exprimer son opinion ou ses sentiments. Demandez toujours des précisions.

Demandez :

« M./Mme Vendeur, afin de mieux commercialiser votre propriété et répondre à vos besoins, vous me permettez de vous poser quelques questions et de prendre des notes? »

Posez chaque question et écrivez les réponses. La prise de notes montre au vendeur que vous l'écoutez et que ses besoins sont importants.



Tout est à votre sujet

1. Pourquoi déménagez-vous?
2. Devez-vous vendre dans un certain délai?
3. Avez-vous un prix en tête pour la vente de votre maison?
4. Restez-vous dans la région après la vente de votre maison?



Livrer une expérience 10++

Dites :

« J'aimerais vous donner une excellente expérience pour la vente de votre maison, ce qui commence en étant **très** précis au sujet de vos attentes, donc j'aimerais vous questionner à ce sujet. Ça va? »

Posez toutes les questions sur la page; permettez suffisamment de temps pour répondre et écrivez les réponses dans votre trousse. Permettez un temps égal aux deux parties, s'il s'agit d'un couple.

Dites :

« Merci de votre honnêteté. Savoir livrer une expérience 10++ m'aidera à vous servir de la meilleure façon possible. »



Livrer une expérience 10++

- Sur une échelle de 1 à 10, avec 1 n'étant pas désirable et 10 étant extrêmement désirable, quelle chose unique doit se produire dans cette transaction pour que votre expérience soit un 10?
 - Pourquoi est-ce si important?

- Si nous pouvions ajouter une seule autre chose, qu'est-ce qui doit se produire pour vous donner une expérience 10+?
 - Pourquoi est-ce si important?

- Si nous pouvions ajouter une seule autre chose pour vous donner une expérience 10++, que serait-ce?
 - Pourquoi est-ce si important?



Pourquoi Keller Williams Realty?

Dites :

« Permettez-moi de vous parler un peu au sujet de l'entreprise avec laquelle je travaille, soit Keller Williams Realty, et pourquoi vous avez pris une excellente décision de nous parler au sujet de la vente de votre maison. »

Couvrez rapidement les points de vente au sujet de KW; premier au monde, première entreprise de formation, meilleure application mobile de recherche de propriétés et l'accès à des centaines de sites Web immobiliers partout au monde!

Demandez :

« Avez-vous des questions? »

Au fur et à mesure que vous prenez de l'expérience, vous partagerez plus au sujet de vos capacités et de votre expertise. À titre de nouveau représentant aux ventes, vous pouvez choisir d'en partager davantage au sujet de Keller Williams.

UN GUIDE POUR **VENDRE** VOTRE MAISON

Pourquoi Keller Williams Realty

Fiabilité

Fondée sur les principes de confiance et d'honnêteté, Keller Williams Realty souligne l'importance de faire preuve d'intégrité afin de bien agir, donnant toujours la priorité à vos besoins. Cela renforce ma croyance que ma réussite est déterminée, en fin de compte, par l'héritage que je laisse auprès de chacun des clients que je sers.



Parcours antérieur

Je suis fier de travailler pour une des plus grandes franchises immobilières au monde, en matière de nombre de représentants aux ventes. Il s'agit d'une preuve que, lorsque vous offrez un service supérieur, le mot se répand rapidement.

Connaissances

Keller Williams Realty a été nommée chef de file de l'industrie comme entreprise de formation par Training Magazine. Notre formation m'aide à rester au fait des tendances dans l'industrie immobilière par le biais de son curriculum et de ses ressources de recherches complètes et à la tête de l'industrie. C'est ce qui me prépare à vous fournir un service incomparable.



Cette page a été laissée vierge intentionnellement



UN GUIDE POUR VENDRE VOTRE MAISON

*Technologie*

Des outils technologiques et une formation de pointe me donnent un avantage pour la commercialisation efficace en ligne de votre propriété, 24 heures par jour, sept jours par semaine! Par le biais du Système d'inscription exclusif de Keller Williams (KWLs), votre propriété est passée à plus de 350 moteurs de recherche en ligne, et est offerte sur le réseau Internet de KW qui comprend plus de 76 000 sites, y compris mon application mobile de recherche de propriétés. Surtout, chaque demande Internet dans notre système au sujet de votre propriété me sera directement adressée afin que je puisse rapidement faire un suivi auprès des acheteurs potentiels.

Travail d'équipe

Keller Williams Realty a été conçue pour récompenser les représentants des ventes pour leur travail d'équipe. Fondée sur la croyance que nous avons plus de succès si vous travaillons vers un objectif commun que nos intérêts individuels, je suis confiant que tous les professionnels chez Keller Williams partagent le même objectif de vous servir, mon client, de la meilleure façon possible.





Je vous donne

Dites :

« Je vous donne ce qui suit... »

Couvrez rapidement le professionnalisme et l'expertise que vous fournissez, soulignant chaque catégorie énumérée sur cette page.

Demandez :

« Avez-vous des questions? »

Dites :

« À l'aide de ma technologie, nous pouvons effectuer votre transaction immobilière complète en ligne. Notre système de gestion sans papier des transactions veut dire qu'il n'est plus nécessaire de transmettre des télécopies ni de se déplacer de l'autre côté de la ville pour les signatures absentes. Finis les modifications avec paraphes, les contrats tachés, l'écriture illisible, les contrats trop télécopiés ou les documents perdus. »

« La paperasse en ligne donne un niveau de sécurité à vos documents confidentiels de la transaction immobilière. Chaque modification, paraphe et signature est mémorisé et disponible jusqu'à sept ans, et toutes les parties d'une transaction peuvent collaborer en un endroit. Vous pouvez être à l'extérieur de la ville et toujours poursuivre le processus de négociation ou de conclusion, tant que vous avez l'accès à Internet. »



UN GUIDE POUR VENDRE VOTRE MAISON

Je vous donne...

Communication

Vos besoins ont toujours la priorité!

Je vous donnerai le service auquel nous nous sommes entendus et je communiquerai des façons qui vous conviennent, que ce soit une fois par semaine ou par jour, par téléphone, courriel ou message texte. Vous serez toujours au courant. De l'inscription au jour de finalisation, vous saurez le statut de nos efforts de commercialisation, les offres sur la table et les étapes menant à un jour réussi de finalisation lorsque l'offre est acceptée.

Expérience et expertise

Les complexités de la transaction immobilière seront bien gérées. En facilitant le parcours de votre inscription et votre vente, j'éliminerai les défis potentiels avant qu'ils puissent apparaître.

Commercialisation

Votre maison aura l'exposition qu'elle mérite. Mes systèmes de commercialisation maximisent l'exposition de votre propriété aux acheteurs. Les outils de suivi de quartier et les systèmes d'appels automatisés aux acheteurs me permettent de communiquer avec des acheteurs actifs qui veulent être avisés de votre inscription.

Prix

Votre maison aura le prix approprié, ajusté au besoin, et sera rapidement vendue. Avec une bonne compréhension de la situation globale, les inscriptions locales et du quartier, ainsi que les données de vente les plus récentes, j'ai les informations qu'il vous faut au bout des doigts.

UN GUIDE POUR **VENDRE** VOTRE MAISON

Vos notes

Dites :

« À l'aide de ma technologie, nous pouvons effectuer votre transaction immobilière complète en ligne. Notre système de gestion sans papier des transactions veut dire qu'il n'est plus nécessaire de transmettre des télécopies ni de se déplacer de l'autre côté de la ville pour les signatures absentes. Finis les modifications avec paraphes, les contrats tachés, l'écriture illisible, les contrats trop télécopiés ou les documents perdus. »

« La paperasse en ligne donne un niveau de sécurité à vos documents confidentiels de la transaction immobilière. Chaque modification, paraphe et signature est mémorisé et disponible jusqu'à sept ans, et toutes les parties d'une transaction peuvent collaborer en un endroit. Vous pouvez être à l'extérieur de la ville et toujours poursuivre le processus de négociation ou de conclusion, tant que vous avez l'accès à Internet. »



Je vous donne *(suite)*

Technologie

Une suite d'outils technologiques nous aidera à communiquer facilement, à toujours savoir où nous nous trouvons dans le processus et nous permettra de travailler ensemble à distance, au besoin.

Mise en valeur

Les maisons se vendent en raison d'un prix approprié et d'une excellente présentation. Je sais ce qu'il faut pour faire une excellente première impression qui vendra votre maison.

Satisfaction

Je garantirai votre satisfaction. Notre relation repose sur la satisfaction de vos besoins, voir les dépasser. Nous identifions ces besoins ensemble et ma garantie d'annulation vous protège jusqu'à la fin de notre relation, si vous êtes déçu.



Le processus de vente d'une maison

Si la réponse à la question dans la trousse de préinscription : « Avez-vous déjà acheté ou vendu de l'immobilier? » était « non », vous devrez peut-être expliquer les étapes de façon plus approfondie. Si « oui », vous pouvez survoler ce contenu.

Dites :

« J'aimerais vous expliquer le processus de vente et les services que je fournirai à chaque étape. »

Couvrez les trois étapes énumérées.

Demandez :

« Avez-vous des questions? »



Le processus de vente d'une maison

Je m'engage à vendre votre maison pour le plus d'argent, en moins de temps, avec le moins de tracas possible. J'ai préparé une recommandation de prix concurrentiel et j'ai fourni un processus étape par étape pour la préparation de votre maison pour la vente.

Lorsque j'aurai mérité votre clientèle et que nous nous entendrons pour poursuivre avec une entente de m'embaucher pour aider à la vente de votre maison, nous passerons aux trois prochaines étapes du processus de vente.

1. *Service et commercialisation*

Mon **plan de commercialisation à 14 étapes** commencera et je communiquerai avec vous de façon proactive et régulière, afin de vous informer de l'état des questions, des visites et des commentaires.

2. *Offres et négociations*

Nous discuterons en détail de chaque offre présentée. J'indiquerai les pour et les contre de chaque offre et je négocierai avec le représentant aux ventes de l'acheteur pour vous, afin d'obtenir le plus d'argent en moins de temps. La décision finale quant à l'acceptation de l'offre vous reviendra toujours.

3. *Contrat en vue de la conclusion*

Je coordonnerai le processus du jour de finalisation, gérant tous les détails et les documents, tout en vous gardant informés. Je suivrai et surveillerai chaque étape de l'inspection, des titres et du processus de prêt, et j'effectuerai la conclusion pour vous donner le moins de tracas possible.



Un jour de finalisation sans problèmes

S'il a vendu une maison :

Dites :

« Un certain temps s'est peut-être écoulé depuis que vous avez vendu une maison, donc regardons ce qui est attendu des vendeurs à la table lors du jour de finalisation. »

S'il s'agit de la première fois qu'il vend :

Dites :

« Voyons ce qui est attendu des vendeurs à la table lors du jour de finalisation. »

Demandez :

« Avez-vous des questions? »



Un jour de finalisation sans problèmes

Le processus du jour de finalisation finalise la vente de votre maison et officialise le tout. Aussi connu comme le jour de la signature, le jour de finalisation est le moment où on vous paie et que l'acheteur reçoit l'acte de vente et les clés de votre maison.

Les vendeurs paient habituellement ce qui suit au jour de finalisation :

- Le solde de l'hypothèque et les pénalités de prépaiement, le cas échéant
- D'autres réclamations contre la propriété, comme les taxes foncières impayées
- Les cotisations spéciales non payées sur votre propriété
- Les estampilles (ou taxes) du document sur l'acte de vente
- La commission immobilière
- Les frais juridiques ou la prime d'assurance des titres

Après le jour de finalisation, assurez-vous de garder ce qui suit aux fins des taxes :

- Les copies des documents du jour de finalisation
- Tous les reçus d'amélioration pour la maison que vous avez vendue

Rendez-vous du jour de finalisation

Le représentant aux ventes s'occupera du contrat d'achat et identifiera les paiements qui sont dus, et par qui; préparera les documents pour le jour de finalisation; effectuera le jour de finalisation; s'assurera que les taxes, les recherches de titres, les commissions immobilières et les autres coûts associés au jour de finalisation sont payés; s'assurera que le titre de l'acheteur est inscrit; et s'assurera que vous recevez tout argent qui vous est dû.

Apportez au jour de finalisation :

- Les clés de la maison
- Les ouvre-porte du garage
- Vos cartes d'identité avec photo



Trois facteurs

Il est important de souligner trois points qui font la différence entre vendre la maison et la voir rester sur le marché avec peu d'attention des acheteurs. Les trois peuvent être gérés de façon stratégique pour réussir rapidement!

Dites :

« L'emplacement et l'état de la maison sont les premières choses qui attirent les acheteurs et leur représentant aux ventes. Vous ne pouvez pas changer l'emplacement, mais vous pouvez changer l'état de votre maison afin qu'elle soit aussi attrayante que possible. »

« La commercialisation de votre maison est essentielle, et c'est là que mon expertise est un atout. Je réviserai mon plan complet de commercialisation avec vous dans un instant. »

« Nous discuterons aussi du fait que le prix est déterminé par ce que les acheteurs sont prêts à offrir et la façon d'établir un prix pour qu'elle se vende. »

Trois facteurs pour vendre votre maison.

1. **L'état** de la maison



2. **La commercialisation**
de la maison aux acheteurs

3. **Le prix** de la maison





État

Dites :

« Les acheteurs sont immédiatement attirés ou rebutés par l'état de la maison. De l'apparence extérieure, à chaque pièce de la maison, à l'arrière-cour, tout est important. »

« Les acheteurs classent l'état comme une des trois choses dont ils tiennent compte lors du choix d'une maison. La plupart veulent une maison prête à emménager, comme une maison modèle. »

« Les acheteurs essaient de se voir dans la propriété qu'ils visitent. Ils essaient de s'imaginer une vie merveilleuse dans votre maison. Notre objectif est donc de préparer la maison afin que rien ne les distraie de pouvoir le faire. Ce qui veut dire une belle apparence extérieure, un intérieur propre avec le moins de choses possibles devant être réparées (après tout, les rêveries ne sont pas accompagnées de marteaux) et aussi peu de rappels que possible que quelqu'un d'autre y vit, ce qui comprend ne pas être présent pendant les visites. »

« Lorsque nous serons d'accord de travailler ensemble, je vous conseillerai sur la façon de bien préparer votre maison à l'aide de la mise en valeur. C'est bon? »

(Réviser la liste rapide de conseils pour améliorer l'apparence de la maison.)

Demandez :

« Avez-vous des questions? »



Un état excellent est vendeur!

La première impression commence sur le trottoir

- Gardez le gazon fraîchement tondu.
- Retirez les mauvaises herbes, étendez du paillis frais sur les jardins et plantez de petites fleurs.
- Retirez tout encombrement de la cour.
- Appliquez une peinture ou une teinture fraîche aux clôtures.
- Peinturez la porte avant; ajoutez un nouveau tapis de bienvenue.
- Nettoyez les fenêtres, à l'intérieur et l'extérieur.
- Lavez ou peignez l'extérieur de la maison.
- Serrez et nettoyez toutes les poignées de porte.

L'intérieur devrait être illuminé et accueillant

- Nettoyez les murs et les plafonds, ou donnez-leur une couche fraîche de peinture.
- Lavez les tapis et les planchers, au besoin.
- Nettoyez les chambres à coucher, les salles de bains, les stores, les luminaires, les plinthes, les bouches d'air et les ventilateurs.
- Nettoyez et organisez les armoires et les garde-robes.
- Réparez les fuites de plomberie, y compris les robinets et les drains.
- Retirez toutes les pièces murales, les meubles et les bibelots supplémentaires, et les gadgets de cuisine (pensez à une unité d'entreposage temporaire).

Pour les visites des acheteurs...

- Allumez toutes les lumières.
- Ouvrez les rideaux le jour.
- Gardez les animaux de compagnie à l'extérieur.
- Mettez une musique douce.
- Quittez la propriété lors de la visite.



Commercialisation

Dites :

« Regardons mon plan de commercialisation à 14 étapes qui est conçu pour attirer rapidement les acheteurs. »

(Passez chaque étape du plan de commercialisation à 14 étapes.)

Demandez :

« Avez-vous des questions? »



Commercialisation de votre maison

Mon **plan de commercialisation à 14 étapes** est conçu pour une exposition maximale de votre maison, en la période la plus courte.

1. **Demander un prix concurrentiel pour votre maison** avec les tendances actuelles de prix et du marché.
2. Vous conseiller sur la façon d'attirer les acheteurs en **montrant votre maison sous son meilleur jour**.
3. Placer **les affiches « À vendre »**, avec des dépliants facilement accessibles aux acheteurs qui passent en voiture.
4. **Répondre à toutes les demandes des acheteurs** immédiatement.
5. Optimiser **la présence de votre maison sur Internet** en affichant votre propriété sur le Système d'inscription Keller Williams (KWLS), sur les systèmes de service interagences (SIA) et les médias sociaux, avec un grand nombre de photos et une description de votre propriété.
6. Commercialiser votre maison sur **plusieurs sites Web**, y compris mon site, le site du bureau local de KW, et le site national KW afin d'attirer les acheteurs locaux et de l'extérieur.
7. Afficher votre maison sur **mon application de recherche de propriétés** et les applications d'autres représentants aux ventes (plus d'un million de téléchargements).
8. Créer **des dépliants et des cartes de commentaires** pour les visiteurs de votre propriété.
9. Distribuer **des avis de « nouvelles inscriptions »** aux voisins, les encourageant à en parler à leur famille et leurs amis.
10. Cibler ma commercialisation aux **représentants aux ventes immobilières** qui se spécialisent dans la vente de maisons de votre quartier.
11. Inclure votre maison dans **les visites de notre entreprise et du service interagences (SIA)**, permettant à d'autres représentants aux ventes de voir eux-mêmes votre maison.
12. Créer un **calendrier de visites libres**, les commercialiser et tenir des visites libres afin de promouvoir votre propriété à des acheteurs potentiels.
13. Cibler **des acheteurs et investisseurs actifs** dans ma base de données qui sont à la recherche de maisons dans votre fourchette de prix et votre secteur.
14. Vous donner des **mises à jour hebdomadaires** détaillant mes efforts de commercialisation, y compris les commentaires des acheteurs potentiels et représentants aux ventes qui ont visité votre maison.



Exposition mondiale

Dites :

« Votre maison sera publicisée sur tout le Web, sur plusieurs sites à l'échelle locale, nationale et mondiale. »

Demandez :

« Avez-vous des questions? »

UN GUIDE POUR **VENDRE** VOTRE MAISON

Exposition mondiale

Lorsque vous inscrivez votre maison avec moi, vous aurez accès au Système d'inscriptions Keller Williams, soit le KWLS. Ce système exclusif et propriétaire assure que votre propriété est commercialisée en ligne, 24 heures par jour, 7 jours par semaine, par le biais de tous

les **premiers sites Web de recherche**
immobilière, y compris



des **centaines** de voies supplémentaires.



Prix pour vendre

Dites :

« Donc, vous voulez peut-être savoir la valeur de votre maison, n'est-ce pas? »

« Bien, le prix de votre maison est déterminé par le marché. Ce qui veut dire, ce que les acheteurs offrent actuellement et que les vendeurs concurrentiels acceptent selon les propriétés récemment vendues. Le marché fluctue d'une province à l'autre, d'une ville à l'autre, même d'un quartier à l'autre. Le marché favorisera soit l'acheteur, soit le vendeur, selon le nombre de maisons à vendre à tout moment donné. »

« Notre marché actuel favorise... »

Si c'est un marché de vendeurs, l'inventaire est inférieur à un approvisionnement de 6 mois :

« ...les vendeurs. Ce qui veut dire qu'il y a plus d'acheteurs que de propriétés à vendre, les vendeurs sont donc encouragés à demander plus que la valeur marchande. Il est plus facile pour les vendeurs de vendre une maison au bon prix, et les propriétés à bon prix peuvent partir rapidement. Les acheteurs ont moins de choix et doivent agir rapidement pour obtenir la maison qu'ils veulent. »

Si c'est un marché d'acheteurs, l'inventaire est supérieur à un approvisionnement de 6 mois :

« ...les acheteurs. Ce qui veut dire qu'il y a plus de maisons à vendre qu'il y a d'acheteurs. Dans ce marché, les vendeurs ont moins d'options et les acheteurs contrôlent. Les vendeurs doivent être encore plus stratégiques pour établir le prix afin d'attirer les quelques acheteurs. Et ils doivent être prêts à négocier pour vendre la maison. »

Dites :

« Plusieurs vendeurs font l'erreur d'établir le prix de leur maison. Vous avez peut-être noté que vos voisins ont fait ces erreurs dans le passé. »

« Mais les vendeurs intelligents comprennent...le prix est déterminé par le marché. »

Demandez : « Avez-vous des questions? »



3. Un prix pour vendre!

- Une **maison à bon prix** crée de l'intérêt, attire les acheteurs, génère des visites et produit des offres en moins de temps.
- Une **maison sous-évaluée** attirera les acheteurs et pourrait se vendre rapidement, mais pourrait aussi éloigner les acheteurs qui se demandent : « Quel est son problème? », en plus d'échapper aux acheteurs qui cherchent dans une fourchette de prix un peu plus élevée.
- Une **maison surévaluée** créera un manque d'intérêt, peu de visites, aucune offre, un temps plus long sur le marché et, possiblement, des réductions de prix; ce qui paraît mal, du point de vue d'un acheteur.

Un prix concurrentiel **n'est pas fondé sur ce que les vendeurs espèrent** :

- Le prix n'est pas ce que les vendeurs ont besoin ou veulent de la maison
- Le prix n'est pas ce que les vendeurs ont payé à l'origine, ou le prix pour lequel la maison dans le quartier s'est vendue
- Le prix n'est pas ce que suggère un site Web ou un autre représentant aux ventes

Le prix est déterminé par le marché

Le prix est-ce que **les acheteurs offriront réellement** et ce que les vendeurs concurrents acceptent, et est fondé sur le marché actuel, soit ces propriétés qui se sont récemment vendues. Ce prix établi par le marché local influencera si les acheteurs voient même votre maison lors de leur recherche en ligne, s'ils programment une visite personnelle et le prix qu'ils offriront en fin de compte.



Propriétés comparables

Préparez plusieurs propriétés comparables; des propriétés de taille, emplacement et services semblables qui se sont récemment vendues.

Incluez ces informations avec cette page et révisiez-la attentivement avec les vendeurs.

Dites :

« M./Mme Vendeur, en vérité, les acheteurs sont très intelligents et informés sur le marché, surtout ceux qui cherchent depuis un certain temps. Ils cherchent en ligne, sur des sites Web de propriétés et connaissent le prix demandé pour des maisons semblables dans votre quartier. Et les acheteurs sont toujours à la recherche d'une maison excellente, au bon prix. »

« J'ai effectué une recherche et une analyse approfondies, cherchant des propriétés comparables qui se sont récemment VENDUES; je regarde le temps qu'il a fallu pour la vente et je tiens compte de la concurrence sur le marché. »

« Regardons donc des propriétés comparables que j'ai incluses ici et nous pourrions déterminer la valeur de VOTRE maison. D'accord? »

UN GUIDE POUR **VENDRE** VOTRE MAISON

Propriétés comparables

Analyse comparative du marché (ACM)

Ici, vous devez insérer l'analyse des comparables sur le marché que vous avez faite pour votre client potentiel.

Nous examinerons l'ACM en détail dans la prochaine session de réflexion.



Recommandation de prix

Dites :

« Après avoir étudié des comparables, en tenant compte des caractéristiques uniques de votre maison et de son emplacement, et à l'aide de mes connaissances des moyennes de votre quartier, j'ai préparé ma recommandation. »

« N'oubliez pas que mon objectif principal est de vous donner le meilleur bénéfice net possible. Et je crois que ce plan d'établissement de prix, agencé à mon plan de commercialisation de 14 étapes, attirera les représentants aux ventes et les acheteurs à votre maison et la placera comme une propriété très attrayante et concurrentielle. »

Inscrivez le prix de vente moyen pour la région et le prix par pied carré. Inscrivez ensuite votre fourchette de prix recommandée pour la maison, selon le prix par pied carré. Par exemple : Moyenne : 250 000 \$ et 100 \$/pi² Recommandé : 245 000 \$ à 255 000 \$ et 98 \$ à 102 \$/pi²

Demandez :

« Après avoir regardé tout ce que j'ai présenté sur l'état et le prix, que pensez-vous? Êtes-vous d'accord avec cette recommandation de prix? Est-ce que c'est ce que vous voulez demander pour votre maison? Êtes-vous prêt à prendre la décision de travailler avec moi? »

Si oui : « Excellent; il semblerait que nous avons un prix et sommes prêts à placer l'affiche dans la cour. Allons-y et vendons cette maison pour que vous puissiez déménager! »



Prix recommandé pour votre maison

Ma recommandation est fondée sur ce qui suit.

- Une analyse détaillée et personnalisée du marché
- Les caractéristiques uniques de votre maison et son emplacement
- Mon expertise dans le marché immobilier

Mon objectif principal est de vous donner le meilleur bénéfice net possible. Et je crois que ce plan d'établissement de prix, agencé à mon plan de commercialisation de 14 étapes, attirera les représentants aux ventes et les acheteurs à votre maison, et la placera comme une propriété très attrayante et concurrentielle.

- Prix de vente moyen : \$
- Prix de vente moyen (\$/pi²) : \$
- Prix recommandé de l'inscription : \$
- Prix de vente recommandé (\$/pi²) : \$



Entente d'inscription

Dites :

« Nous sommes d'accord au sujet du prix et il semblerait que vous avez des réponses à toutes vos questions. »

Demandez : (options)

- « Selon tout ce que nous avons discuté, je crois que nous avons ce qu'il faut pour une relation gagnante-gagnante. Êtes-vous d'accord? »
- « Somme-nous prêt à poursuivre? »
- « Est-ce qu'il y a quelque chose que nous devons faire avant de commencer? »
- « Voulez-vous que je gère la vente de votre maison? »
- « Êtes-vous prêt à décider de me choisir pour vous représenter lors de la vente de votre maison? »

Si oui : Donnez l'**entente d'inscription** aux vendeurs et un beau stylo pour qu'ils signent :

Dites : « Merci. J'ai hâte de... »

Si non :

Demandez : « Qu'est-ce qui vous empêche d'avancer? Avez-vous d'autres questions pour moi? »

Dites :

« J'ai aussi préparé une estimation du produit net du vendeur pour vous donner une idée de ce que vous pouvez vous attendre à recevoir au jour de finalisation. Il s'agit d'un détail des diverses déductions pour la société des titres/de fiducie, les paiements d'assurance, les frais de l'association des propriétaires, les commissions immobilières, etc. »

UN GUIDE POUR **VENDRE** VOTRE MAISON

Document de l'entente d'inscription

Voici l'endroit où vous devez insérer votre entente d'inscription.
Voici la documentation que le client potentiel signera pour accepter de travailler avec vous. C'est le but de la présentation de l'inscription.

Vous pouvez obtenir une copie de ce document de votre centre d'affaires.

PAGE 35 DE 41

Cette page a été laissée vierge intentionnellement

UN GUIDE POUR **VENDRE** VOTRE MAISON

Document de divulgation du vendeur

Vous devez insérer ici le document de la déclaration du vendeur de votre état.

Voici un formulaire que le vendeur doit remplir pour indiquer les problèmes connus avec la propriété ainsi que tout projet de restauration exécuté pendant qu'il était propriétaire. Assurez-vous d'indiquer les lignes directrices de votre état quant au moment où le vendeur doit fournir cette déclaration. Ces renseignements sont utiles, mais ne remplacent pas une inspection par un inspecteur agréé.

Vous pouvez obtenir une copie de ce document de votre centre d'affaires.

PAGE 37 DE 41



Liste de contrôle du déménagement et fin du rendez-vous

Dites :

« Afin de vous permettre de savoir à quoi vous attendre, je vous ai donné une **liste de contrôle des attentes**. »

« Comme prime, j'ai inclus une **liste de contrôle du déménagement** pour le jour du déménagement. Je sais qu'il y a tellement de choses à se rappeler et que ces petites choses peuvent être oubliées. »

Dites :

« Merci beaucoup! C'était un plaisir de vous rencontrer et d'apprendre à vous connaître. Et je suis très heureux que nous travaillions ensemble. Je promets de répondre à vos attentes et de tout faire selon mon engagement. »

« Fixons un moment pour discuter des options de mise en valeur de votre maison et je mettrai immédiatement une affiche dans la cour. Cela vous convient? »

« Merci. Je communiquerai avec vous le _____ (inscrivez le jour approprié). Veuillez communiquer avec moi pour toute préoccupation ou question. Je suis ici pour vous! »



Liste de contrôle des prochaines étapes

Activité	Date
Affiche dans la cour	
Boîte de sécurité sur la porte	
Affichée sur le service interagences SIA/KWLS	
Consultation de mise en valeur	
Prise de photos professionnelles	
Création des dépliants	
Programmation de la visite libre (facultatif)	

Cette page a été laissée vierge intentionnellement



Liste de contrôle du déménagement

Nouveau numéro de téléphone : _____

Nouvelle adresse : _____

Avant de déménager, vous devriez communiquer avec les entreprises et les fournisseurs de service suivants :

Services publics :

- ____ Électricité
- ____ Téléphone
- ____ Eau
- ____ Câble
- ____ Gaz

Services professionnels :

- ____ Comptable
- ____ Médecin
- ____ Dentiste
- ____ Avocat

Gouvernement :

- ____ Agence du revenu
- ____ Bureau de poste
- ____ École
- ____ Bureau de licence
- ____ Bibliothèque
- ____ Administration des vétérans

Clubs :

- ____ Santé et conditionnement physique
- ____ Club de loisirs

Compagnies d'assurance :

- ____ Accident
- ____ Auto
- ____ Santé
- ____ Résidence
- ____ Vie
- ____ Locataires

Comptes commerciaux :

- ____ Banque
- ____ Téléphone cellulaire
- ____ Grand magasin
- ____ Compagnie de finance/carte de crédit

Abonnements :

- ____ Magazine
- ____ Journal

Divers :

- ____ Associés commerciaux
- ____ Lieu de culte
- ____ Pharmacie
- ____ Nettoyeur à sec
- ____ Coiffeur

Cette page a été laissée vierge intentionnellement

À vous la parole : présentation sur l'inscription

1. Répartissez la classe en groupes de deux.
2. À tour de rôle, exercez l'**entière** présentation de l'inscription du vendeur.
 - Exercer la présentation de l'inscription facilitera l'explication devant des clients potentiels et pourrait faire la différence entre gagner et perdre du client.
 - Continuez d'exercer cette présentation de l'inscription avec votre partenaire superviseur/de script au cours des prochaines semaines jusqu'à ce que le script devienne naturel et facile pour vous.

Durée : 40 minutes

Découvertes de l'activité

- _____
- _____
- _____

Remarque au sujet des oppositions

Même avec une présentation de l'inscription préparée à la perfection et associée d'un script impeccable et toute la confiance du monde, vous vous buterez probablement à ce que l'on appelle de l'opposition.

« Nous ne sommes pas encore certains. »

« Votre commission semble élevée. »

« Nous aimerions dormir là-dessus. »

« Nous allons rencontrer d'autres représentants des ventes avant de prendre une décision. »

« Depuis combien de temps travaillez-vous dans ce domaine? »

Les objections sont simplement des commentaires ou des questions du vendeur qui semblent ralentir ou entraver le progrès vers une entente. Vous pouvez les contourner en étant bien préparé!

Les oppositions sont des signes d'inquiétudes ou d'incertitude et votre travail consiste à aborder et à apaiser ces préoccupations avec vos connaissances et votre expertise.

Les meilleurs représentants aux ventes sont prêts à répondre à des oppositions avant même qu'elles n'arrivent. Il y a d'excellents scripts pour aborder toutes les oppositions communes. Vous en trouverez plusieurs à la fin de cette session de réflexion.

Tout rassembler

1. **Plan d'action**
2. **Préparation pour le prochain cours**
3. **Rappels**

Plan d'action

Récapitulez toutes les affectations d'aujourd'hui et en préparation pour le prochain cours.




Action	Date butoir/échéance
Exercez votre présentation de l'inscription avec un partenaire.	
Exercez la réponse aux oppositions à la présentation de l'inscription avec un partenaire.	
Exercez tous les autres scripts avec un partenaire.	
Faites votre mission pour le prochain cours.	

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

Préparation pour le prochain cours

Préparez-vous pour votre prochain cours en faisant la mission avant la prochaine session de réflexion Ignite prévue.

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

IGNITE	Mission 5
Faites cette mission avant d'assister à la session de réflexion 5 d'Ignite	
TERMINÉ ↓	1. 10/4 quotidien – développez une habitude de production de piste
<input type="checkbox"/>	Faites votre 10/4 quotidien!
<input type="checkbox"/>	Écrivez des notes sur les résidences que vous avez examinées et apportez-les en classe pour les partager
<input type="checkbox"/>	Préparez votre compte rendu – soyez prêt à faire part de vos résultats quotidiens de 10/4 en classe
<input type="checkbox"/>	Apportez des cartes de note, des cartes de visite et des étampes pour les notes écrites
TERMINÉ ↓	2. Approfondissez votre apprentissage
<input type="checkbox"/>	Étudiez vos statistiques du marché local et soyez prêt à en discuter en cours
<input type="checkbox"/>	Exercez des scripts avec un partenaire
TERMINÉ ↓	3. Obtenez vos outils
<input type="checkbox"/>	Créez une liste des personnes à appeler dans la session de réflexion 5 et pour la situation réelle, et apportez-la en classe
<input type="checkbox"/>	Apportez votre ordinateur portable/tablette en classe; vous l'utiliserez pour accéder à votre SIA pour créer une ACM ou analyser des comparables sur le marché.
TERMINÉ ↓	4. Préparez-vous à un rendez-vous d'inscription II
<input type="checkbox"/>	Regardez : <i>Aider les vendeurs à fixer le prix</i> (2 minutes 7 secondes) 
<input type="checkbox"/>	Regardez la vidéo <i>Camp des méga vendeurs de 2014</i> (29 minutes 25 secondes) – (dans la case de recherche, tapez « mega camp 2014 », puis cherchez « Mega Agent Panels - Sellers ») 
TERMINÉ ↓	5. Suivi – sur la session de réflexion précédente
<input type="checkbox"/>	Effectuer des activités du plan d'action dans la session de réflexion précédente
<p>*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.</p>	
	
<small>© 2015 Keller Williams Realty, Inc. Ignite v4.1</small>	

À vous la parole - Préparez-vous

Recherche de clients ciblée

Chaque jour en classe, vous ferez des appels à des groupes cibles précis. Nous suivrons le processus en trois étapes chaque fois.

1. **Préparer** – Créez votre liste d’appels pour le prochain cours.
2. **Passez à l’action** – Les appels en situation réelle seront faits au prochain cours.
3. **Entretien** – Rédigez des notes pour tous ceux que vous appelez en classe.

Préparer la liste

Préparez une liste d’appels pour votre prochain cours où figurent des personnes que vous n’avez pas appelées encore. Ajoutez-y **amis et famille** et toute **référence** que vous avez reçue.

Nom/Type	Nom(s) et numéro(s) de téléphone

Rappels

Quel est le but de la trousse préalable à l'inscription?

Quels sont les cinq facteurs qui touchent la valeur de votre propriété?

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Quelles sont les trois phases du processus de vente d'une maison?

1. _____
2. _____
3. _____

Qu'est-ce qui détermine le prix et pourquoi?

Combien de contacts sont dans votre base de données à la fin d'Ignite? _____

Combien de contacts avez-vous aujourd'hui? _____

De la découverte à la réalisation

DÉCOUVERTES

Quelles sont vos découvertes?

COMPORTEMENTS

Quels comportements avez-vous l'intention de changer?

OUTILS

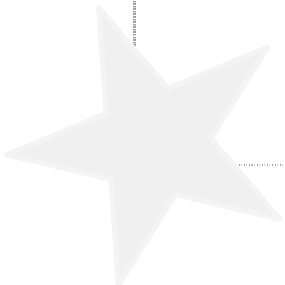
Quels outils utiliserez-vous?

RESPONSABILITÉ

Quelle forme prend la responsabilité pour ceci?

RÉALISATIONS

Que ferez-vous?



Améliorez votre apprentissage

Regardez dans KWUConnect

« Point of Close » avec Dianna Kokoszka et Chris Heller

(4 minutes)

Utilisez des outils

Liste de vérification de la visite de la résidence

Script de préqualification

Établissement des priorités parmi les besoins

Mes 10 ententes de service et plus avec le client pour les vendeurs

Liste de vérification pour la consultation sur l'inscription

Connexion sur les médias sociaux

Page Facebook de Keller Williams - <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

Scripts

Opposition du vendeur 1 : Nous avons besoin d'un représentant des ventes avec plus d'expérience

Keller Williams est différent. J'ai des partenaires dans mon bureau. Nous partageons les profits dans notre bureau. Lorsqu'une personne gagne un profit, tout le monde en profite également. J'ai donc à mes côtés de nombreux représentants des ventes motivés et de nombreuses années d'expérience qui m'appuient et qui travaillent pour vous.

Y a-t-il quelque chose qu'un autre représentant des ventes a dit qu'il ferait et que, pour une raison quelconque, j'ai oublié de mentionner? Ai-je mentionné tout ce que vous souhaitiez entendre? On dirait que vous êtes convaincu que je peux vendre votre maison; allons de l'avant maintenant.

Opposition du vendeur 2 : Nous avons besoin d'y penser

Je comprends que vous voulez être confiants. Si vous aviez une confiance totale envers moi, vous ne diriez pas cela. Si vous saviez que je ferais tout ce qui est possible, vous signeriez l'entente. En vérité, on ne peut jamais le savoir. Signons l'entente, et sachez que vous pouvez annuler l'entente avec moi si vous n'êtes pas satisfait.

Opposition du vendeur 3 : Un autre représentant des ventes coûte moins cher

Je suis conscient que quelqu'un d'autre travaillera pour moins cher, mais n'oubliez pas que votre représentant des ventes négocie pour vous. S'il ne peut négocier avec vous au sujet de son propre revenu, quelles sont les chances qu'il luttera pour votre argent si un acheteur fait une offre trop basse?

Opposition du vendeur 4 : Pourquoi ne réduisez-vous pas votre commission?

Disons que votre patron vous dit ceci : « Je veux que vous fassiez le même travail pour une paie inférieure et vous devrez également travailler plus fort. » Seriez-vous motivé? Non. Je ne suis pas différent. Je devrai travailler fort pour vous, car c'est ce que nous voulons, n'est-ce pas?

Vous voulez le plus d'argent possible, pas vrai? Les représentants aux ventes qui baissent leur commission offrent au représentant des ventes de l'acheteur moins d'argent également. Il serait bon d'offrir le meilleur incitatif possible au représentant des ventes de l'acheteur, n'est-ce pas?

Opposition du vendeur 5 : Pourquoi devrions-nous payer?

Est-ce que vous avez déjà vécu une situation où vous avez acheté quelque chose pour moins cher, en pensant faire une bonne affaire, uniquement pour vous rendre compte que ce n'était pas le cas et que vous avez dû le remplacer et dépenser plus? La qualité est durable. Elle offre une valeur. Cette situation est-elle si différente? Je ne crois pas.

Corrections/journal des suggestions d'ignite

Votre nom : _____

Centre d'affaires : _____

Date : _____

Numéro de page	Changement

Numériser et envoyer par courriel des corrections ou des changements au cours à : rhonda.whatley@kw.com.

Ou envoyer par la poste à :

Keller Williams University

1221 South MoPac Expressway, Suite 400

Austin, Texas 78746