

ALLUMAGE – DÉCOLLAGE

HABITUDES EFFICACES POUR ATTEINDRE ET DÉPASSER VOS
OBJECTIFS PROFESSIONNELS

IGNITE SESSION DE RÉFLEXION N° 12

Dans ce chapitre...

- Concentrez-vous et gardez le cap
- Connaissez vos chiffres
- Assumez la responsabilité de vos objectifs
- Préparez l'avenir de votre entreprise



Table des matières

ATTENTES D’AUJOUR’HUI.....	5
RÉVÉLATION DE L’ACTION	6
Rapport sur le 10/4 quotidien.....	7
COMMENCEZ DU BON PIED	9
FAITES QUE LES CHOSES ABOUTISSENT	13
Maintenir l’énergie et la concentration.....	14
Responsabilité.....	15
Revoir ses objectifs.....	19
Connaissez vos chiffres.....	21
Script désactivé.....	29
TOUT RASSEMBLER	33
Plan d’action	33
Rappels	34
DE LA DÉCOUVERTE À LA RÉALISATION	35
AUGMENTEZ VOS CONNAISSANCES	36
FÉLICITATIONS.....	37

Attentes d'aujourd'hui

Champions en formation

1. Tablez sur ce que vous avez accompli.
2. Évaluez les gains et les occasions, et faites les ajustements voulus.
3. Prenez l'habitude de suivre vos chiffres et de prendre des mesures afin d'améliorer continuellement vos taux de conversion.
4. Adoptez un plan pour maintenir les habitudes efficaces que vous avez développées dans Ignite pour atteindre, et dépasser, vos objectifs professionnels.


Formateur d'Ignite

1. Présentez des **vidéos** sur des modèles de rôles remarquables en classe, le cas échéant.
2. Investir la majeure partie de leur temps envers des **activités** en classe.
3. Agir en tant que modèles de ce qu'il faut pour avoir beaucoup de succès. Guidez et soutenez les « Cappers » en formation en les tenant responsables de leur **10/4 quotidien** et leur **mission** préalable, et lors de l'activité d'appels téléphoniques, effectuez 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. Fournissez vos révélations de la mission.
2. Annoncez les résultats de votre activité **10/4 quotidien** de la veille et révissez le tableau des classements. Célébrez les réussites!
3. Effectuez les appels **réels** en classe.

IGNITE	Mission 12
Faites cette mission avant d'assister à la session de réflexion 12 d'Ignite	
TERMINÉ ✓ <input type="checkbox"/>	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 ✓ <input type="checkbox"/>	2. Approfondissez votre apprentissage <input type="checkbox"/> Exercez des scripts avec un partenaire; continuellement! <input type="checkbox"/> Inscrivez-vous à BOLD lorsqu'il est offert dans votre région. Interrogez un chef d'équipe au sujet de BOLD et renseignez-vous sur BOLD dans le site Web d'encadrement KW MAPS Coaching au www.mapcoaching.kw.com
TERMINÉ ✓ <input type="checkbox"/>	3. Perles de sagesse : apprenez des autres <input type="checkbox"/> Faites une entrevue avec jusqu'à cinq agents prospères dans votre centre d'affaires et demandez-leur ceci : 1) Quels sont vos conseils pour obtenir une production efficace et durable dès que possible? 2) Quel est votre secret pour la longévité et la prospérité dans le domaine immobilier? Soyez prêt à partager en classe.
TERMINÉ ✓ <input type="checkbox"/>	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 ✓ <input type="checkbox"/>	5. Faites grandir votre base de données – avec vos contacts actuels <input type="checkbox"/> Apportez votre liste de contacts préparée et votre ordinateur portable ou votre tablette au prochain cours Ignite
<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@kw.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

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.				
15.				

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

Situation réelle d'un 10/4 quotidien réel

1. Commencez en disant un message affirmatif à voix haute :
« Je suis à l'aise pour faire des appels chaque jour parce que je sais que j'aide des gens! »
2. Prenez votre téléphone et votre liste de contacts, et appelez les références qu'on vous a données.
3. Inscrivez les résultats ci-dessous.
 - objectif n° 1 : Faites des appels pendant 20 minutes et entrez en contact avec autant de gens que possible.
 - objectif n° 2 : Demandez des **références** à chaque contact et offrez votre application.
 - objectif n° 3 : Fixez un rendez-vous.

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

4. Écrivez une note à deux ou trois personnes que vous avez appelées pour les remercier de leur temps.

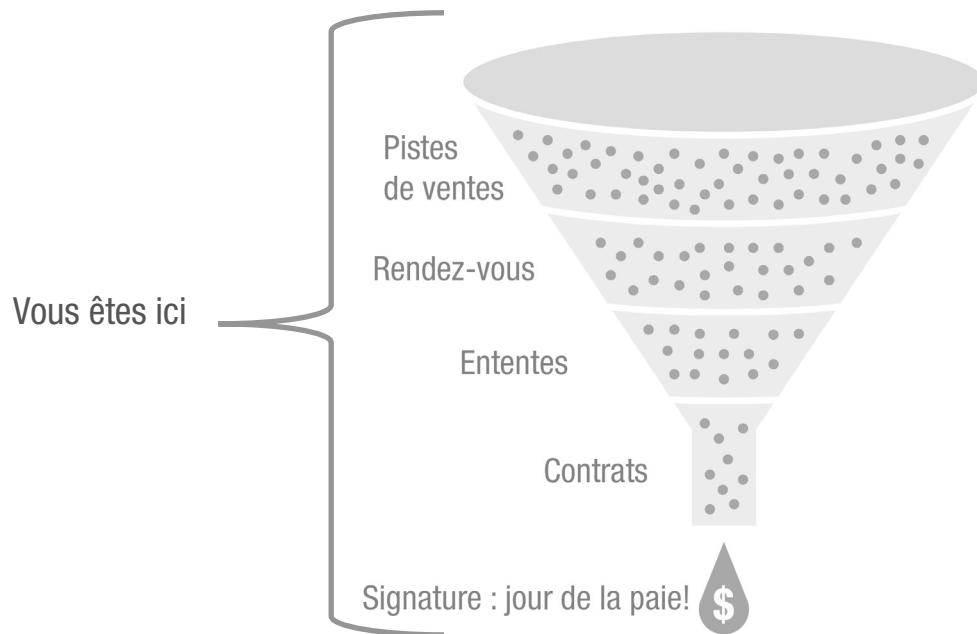
Durée : 20 minutes

Commencez du bon pied

Félicitations, vous en êtes maintenant à la dernière session de réflexion!

Par le biais de Ignite, vous avez effectué les activités Daily 10/4 et suivi vos chiffres dans myTracker. Vous avez réservé des plages de temps pour vos activités quotidiennes et vous travaillez en vue d'atteindre vos objectifs.

Vous avez appris que l'état d'esprit, l'attitude et votre approche de la vie comptent beaucoup. En adoptant une attitude et une philosophie contribuant à la vie d'autres personnes et la conviction profondément ancrée que vous faites le meilleur travail possible pour chaque client, vous serez en mesure de faire croître votre entreprise.



Il n'y a pas vraiment de secret pour réussir dans le secteur immobilier : Vous suivez les meilleurs modèles, vous mettez en place les meilleurs systèmes et vous vous engagez à suivre la meilleure formation. Ignite est la première étape sur votre chemin vers la maîtrise.

John Davis, président, Keller Williams Realty

Vidéo

Regardez un maître



Regardez la vidéo « **Un jour dans la vie d'un mega agent** ».

Quelles sont vos découvertes?

Durée : 10 minutes

À vous la parole : Perles de sagesse

Apprendre, partager, croître!

Dans le cadre de votre Mission, vous avez été chargé de trouver cinq personnes différentes et de leur poser deux questions.

1. Notez ci-dessous les trois réponses qui vous semblent les meilleures et le nom des personnes qui vous les ont données.
2. Soyez prêt à en faire part aux participants du cours.

Quel conseil donneriez-vous pour passer à une production efficace le plus rapidement possible?

- _____
- _____
- _____

Quel est votre secret de longévité et de prospérité dans une entreprise immobilière?

- _____
- _____
- _____

Durée : 10 minutes

Découvertes de l'activité

- _____
- _____

Remarques

Faites que les choses aboutissent

N'importe qui peut réussir, mais ce n'est pas tout le monde qui y parviendra. Pourquoi? Ceux qui réussissent ont de la concentration, la capacité d'axer leurs pensées et leurs actions sur les tâches les plus importantes.

1. Comment arrivez-vous à créer un plan personnel et à vous concentrer sur l'essentiel?

2. Comment réservez-vous des plages de temps pour obtenir votre concentration?

3. Comment la responsabilisation vous sert-elle à maintenir votre concentration?

4. Comment vous assurez-vous que votre environnement appuie votre concentration?

5. Comment conservez-vous votre énergie pour maintenir votre concentration?

Maintenir l'énergie et la concentration

Mettez en œuvre le « Millionaire Real Estate Agent Energy Plan ». Réservez une plage de temps avant 11 heures chaque jour pour extraire de l'énergie des cinq domaines clés suivants; cela crée un élan qui portera tout au long de votre journée.

Pour obtenir ce type d'énergie...	Faites ces activités...
1. Spirituelles	Méditation et prière
2. Physiques	Exercice physique et alimentation saine
3. Émotionnelles	Embrassades, accolades et rires
4. Mentales	Planification et calendrier
5. Entreprise	Générer des pistes

Responsabilité

Dans les Six perspectives personnelles, nous avons appris que la responsabilisation est un outil permettant de changer continuellement les résultats dans votre vie, dans les domaines qui comptent le plus, votre 20 pour cent. L'atteinte des objectifs est un résultat direct de la responsabilité. Pour appuyer la fixation de vos objectifs, nous vous recommandons d'utiliser **l'outil de productivité 4-1-1**.

Que signifie 4-1-1?

4-1-1 désigne :

- **4 semaines**
- **1 mois**
- **1 an**

Chez Keller Williams, nous utilisons l'outil de productivité 4-1-1 pour désigner les principales priorités —les « grosses roches ». L'outil 4-1-1 vous permet de définir vos objectifs hebdomadaires, mensuels et annuels. Étant donné que vos activités quotidiennes se manifestent par vos résultats généraux, les objectifs que vous fixez sont une fonction efficace et essentielle de la responsabilité envers votre entreprise.

Objectifs annuels

Vous devriez réserver un à trois jours chaque année pour réfléchir à ces objectifs annuels et les cristalliser. Soyez clair au sujet des « grosses roches », ces 5 à 7 objectifs déterminants que vous devez atteindre afin de considérer que votre année a été couronnée de succès.

Les objectifs annuels doivent refléter chacun des principaux domaines de votre vie. Il peut y avoir plusieurs catégories, mais nous avons trouvé que les quatre domaines suivants sont les plus utiles :

- Travail : que ferez-vous?
- Entreprise : qu'est-ce que votre entreprise ou votre équipe fera?
- Personnel : que désirez-vous qu'il vous arrive sur le plan personnel (santé, famille, du point de vue spirituel, éducatif, etc.)?
- Personnel et financier : quelles améliorations souhaitez-vous sur le plan de votre valeur nette (dettes réduites, investissements accrus, augmentation des actifs, etc.)?

Objectifs mensuels

Vous devriez prévoir une à trois heures chaque mois pour revoir et affiner vos objectifs mensuels. Concentrez-vous sur vos méthodes de réalisation. Comment vous positionnerez-vous dans la poursuite de vos objectifs annuels? Commencez par répartir vos objectifs annuels en tranches mensuelles. De plus, notez les principaux objectifs d'activités qui entraîneront ces résultats mensuels.

Lorsque vous déterminez vos objectifs mensuels, rappelez-vous de mettre les choses dans l'ordre : tout objectif sur lequel reposent d'autres objectifs aura la priorité. Vous ne devriez pas avoir plus de 5 à 7 objectifs mensuels. Ne planifiez pas plus qu'un mois à l'avance.

Objectifs hebdomadaires

Vous devriez réserver entre une demi-heure et une heure chaque semaine pour définir les objectifs de la semaine à venir. Les objectifs hebdomadaires sont des leviers, des actions ou des activités. Les leviers sont des objectifs qui sont des mécanismes ou méthodes de réalisation (par ex. « Je prendrai contact avec 10 personnes chaque jour. »). Ces objectifs hebdomadaires sont les étapes que vous franchissez en vue d'atteindre vos objectifs mensuels et annuels. Les leviers sont les moyens d'atteindre les buts.

Notez à nouveau que vos objectifs hebdomadaires ne sont pas une liste de choses à faire, mais plutôt une liste de choses obligatoires. Décidez de ce que vous devez faire cette semaine pour atteindre vos objectifs mensuels, en n'oubliant pas de prioriser les choses. Limitez le nombre de vos objectifs hebdomadaires à 6 ou 8 activités clés mesurables.

Repérez l'outil 4-1-1 sur mykw.kw.com sous Ressources.

Ignite est votre outil de mise en valeur. Il vous aide à atteindre vos objectifs professionnels et, plus importants encore, vos objectifs personnels!

John Davis, président, Keller Williams Realty

À vous la parole : 4-1-1

Remplissez votre outil de planification pour l'année

À présent que vous comprenez les avantages du 4-1-1 pour la responsabilisation, il est temps de créer votre propre Feuille de travail des objectifs d'action 4-1-1.

Remplissez la Feuille de travail des objectifs d'action 4-1-1 à la page suivante. Des exemples ont été fournis pour vous aider à commencer.

N'oubliez pas que les objectifs hebdomadaires se cumulent dans les objectifs mensuels, qui à leur tour se cumulent dans les objectifs annuels.

Durée : 30 minutes

Découvertes de l'activité

- _____
- _____



OBJECTIF D'ACTION 4-1-1 FEUILLE

Prénom Nom de famille

OBJECTIFS ANNUELS

ANNÉE

Saisir les objectifs
annuels

p. ex. Ajouter 2 400 contacts à ma base de données

Avoir 25 conclusions d'entente
cette année

OBJECTIFS MENSUELS

MOIS DE

Saisir les objectifs
mensuels

p. ex. Ajouter 200 contacts à ma base de données

Me rendre à 16 rendez-vous
d'inscription

OBJECTIFS HEBDOMADAIRES

SEMAINE 1	SEMAINE 2	SEMAINE 3	SEMAINE 4
Saisir les objectifs hebdomadaires	Saisir les objectifs hebdomadaires	Saisir les objectifs hebdomadaires	Saisir les objectifs hebdomadaires
Examiner 10 propriétés			
Ajouter 50 contacts à la base de données			
Rédiger 50 remarques			
Communiquer avec 10 personnes rencontrées			
Se rendre à 4 rendez- vous d'inscription			
Se rendre à 4 rendez- vous d'acheteurs			

Revoir ses objectifs

Dans la session de réflexion n° 1 : Lancez votre entreprise : vous fixez un objectif pour le nombre annuel de contrats conclus en fonction du revenu annuel que vous souhaitez. Les objectifs annuels peuvent être répartis en objectifs mensuels, hebdomadaires et même quotidiens pour vous garder dans la bonne voie; vous arriverez même à mesurer votre progrès par rapport à ces objectifs. À ce moment-là, vous serez sans doute prêt à accroître votre objectif.

Entrez des valeurs pour A et B, et calculez les autres chiffres en suivant les formules mises à disposition. Ensuite, évaluez vos gains et vos occasions.

Mes objectifs			
A. Revenu brut de commission (GCI)	D'ici cette même date l'année prochaine, combien de revenu brut de commission voulez-vous gagner?		
B. Prix moyen de vente	Quel est le prix de vente moyen dans votre secteur?		
C. Commission moyenne	Selon le prix moyen de vente, quelle est la commission moyenne que vous vous attendez à recevoir de chaque vente?	Pourcentage moyen de commission X B	
D. Contrats conclus	Divisez votre objectif de revenu brut de commission par la commission moyenne afin de déterminer le nombre de contrats conclus qu'il vous faut pour atteindre votre objectif.	A / C	
E. Contrats en suspens	En présumant que la moitié de vos contrats seront conclus, il vous faudra deux fois plus de contrats en suspens.	D X 2	
F. Ententes signées	En présumant que la moitié de vos contrats seront conclus, il vous faudra deux fois plus d'ententes.	E X 2	
G. Rendez-vous	En présumant que la moitié de vos rendez-vous mèneront à des ententes, il vous faudra deux fois plus de rendez-vous.	F X 2	
H. Rendez-vous chaque semaine	En présumant que vous travaillez 48 semaines par année, divisez le nombre total de rendez-vous par 48.	G / 48	

Évaluez vos gains et vos occasions : procédez à une autoréflexion sur vos actions

Notez vos réponses aux questions suivantes, puis communiquez-les aux participants du cours.

1. Quels gains avez-vous engrangés au cours des quatre dernières semaines?

2. Quelles occasions d'amélioration avez-vous connues?

3. Quelles sortes de pistes obtenez-vous? Vendeur? Acheteur? Qu'en est-il de la qualité des pistes que vous obtenez? À quelle rapidité êtes-vous capable de les convertir en rendez-vous?

4. En tant que PDG de vous-même, évaluez votre performance à l'aide d'une échelle de 1 à 5 (1 = amélioration nécessaire, 5 = excellent — aucune amélioration nécessaire). Pourquoi vous êtes-vous évalué de cette façon?

5. Que ferez-vous différemment par la suite?

6. Partagez et célébrez votre succès! Expliquez aux participants du cours comment vous vous êtes récompensé au cours de ces dernières semaines en ayant du succès avec Ignite.

Durée : 10 minutes

Connaissez vos chiffres

Avec quatre semaines cumulatives de repérage de votre activité et de vos résultats, vous aurez une image exacte de vos chiffres essentiels et vous pourrez calculer les taux de conversion importants. Dans le cadre de cette session, vous apprendrez l'importance de faire attention aux chiffres.

*Édifier une plus grande entreprise signifie plus de possibilités
pour vous ainsi que pour votre famille.*

John Davis, président, Keller Williams Realty

Calculez vos taux de conversion

À présent, vous comprenez que le processus de pistes jusqu'à la conclusion fait passer les pistes vers des rendez-vous, puis des ententes, puis des contrats, et enfin, vers le jour de la finalisation qui rapportera des commissions. De plus, l'accent mis sur les pistes devient de plus en plus une habitude grâce à votre 10/4 quotidien.

Il devient dès lors important de suivre aussi votre taux de conversion. En connaissant votre taux de conversion et en l'améliorant au fil du temps, vous augmenterez la rapidité à laquelle vous faites avancer le processus de pistes jusqu'à la conclusion.

Bien qu'il existe plusieurs points de conversion que vous pouvez repérer, dans cette session vous porterez votre attention sur le premier, c'est-à-dire les pistes menant aux rendez-vous.

À votre tour – Taux de conversion

Calculez la performance et recherchez des améliorations.

1. À partir de myTracker, entrez le nombre total de contacts (C) que vous avez établis chaque semaine dans Ignite, dans le tableau ci-dessous intitulé « Vos chiffres ».
2. Entrez le nombre de rendez-vous (R) que vous fixez chaque semaine.
3. Calculez votre taux de conversion en divisant le nombre total de rendez-vous par le nombre total de contacts chaque semaine (R/C). Le rapport entre les contacts et les rendez-vous indique combien de contacts vous devez établir, en moyenne, pour obtenir un rendez-vous.
4. Répondez aux questions figurant sur la page suivante.

Exemple

	Contacts (C)	Rendez-vous (R)	Taux de conversion (R/C)	Pourcentage
Semaine 1	44	0	0/44	—
Semaine 2	29	0	0/29	—
Semaine 3	36	1	1/36	2,7 %
Semaine 4	49	2	1/25	4 %

Vos chiffres

	Contacts (C)	Rendez-vous (R)	Taux de conversion (R/C)	Pourcentage
Semaine 1				
Semaine 2				
Semaine 3				
Semaine 4				

Qu'avez-vous découvert?

- Y a-t-il eu une amélioration d'une semaine à l'autre?

- Quelles mesures prendrez-vous maintenant que vous connaissez votre taux de conversion?

Améliorez votre taux de conversion de pistes à rendez-vous

Engagez-vous à améliorer votre taux de conversion de pistes en rendez-vous. Fixez-vous comme but un nouveau taux et la date à laquelle vous l'atteindrez.

Mon taux de conversion actuel (en moyenne)	
Mon taux de conversion visé	
Date à laquelle j'atteindrai le taux de conversion visé	

Durée : 20 minutes

Découvertes de l'activité

- ---
- ---

Autres taux de conversion

Dès que vous aurez bien compris le taux de conversion de pistes en rendez-vous, vous pourrez choisir d'améliorer d'autres taux de conversion. Quels autres taux de conversion avez-vous l'intention de suivre?

	Taux de conversion
Rendez-vous à ententes signées	
Ententes signées à contrats	
Contrats à conclusions	

À votre tour – Engagez-vous à agir

À présent que vous avez examiné vos objectifs et vos chiffres, il est temps de vous engager à agir.

Engagez-vous envers vos rêves et objectifs

Indiquez ci-dessous à quelles actions vous vous engagerez après Ignite.

✓	Engagements
	Je m'engage à continuer les activités du 10/4 quotidien.
	Je m'engage à pratiquer mes scripts chaque jour.
	Je m'engage à organiser des visites libres chaque semaine.
	Je m'engage à inscrire toutes les personnes de ma base de données dans des campagnes de prise de contact et à faire le suivi par téléphone tous les trois mois.
	Je m'engage à aller à ___ rendez-vous chaque semaine.
	Je m'engage à préqualifier les acheteurs et à obtenir une entente signée de représentation de l'acheteur avant de montrer des maisons.
	Je m'engage à préqualifier les vendeurs à l'aide d'une trousse avant inscription.
	Je m'engage à fixer les prix de l'inscription pour assurer une vente à mes clients.
	Je m'engage à gérer toutes les transactions de façon à réussir la conclusion pour les deux parties.
	Je m'engage envers le service aux clients et la création d'une entente gagnant-gagnant pour toutes les parties. Je m'engage envers l'outil 4-1-1 et j'assume ma responsabilité à cet égard.
	Je m'engage à suivre l'encadrement ou une certaine forme de responsabilisation régulière.

Engagez-vous envers la croissance grâce à la formation continue et aux améliorations

Ignite n'est qu'une étape du voyage continu en direction de la réussite. Vous avez encore beaucoup de travail à faire. L'engagement envers la formation continue et les actions vous maintiendra sur la voie de la réussite.

Indiquez ci-dessous à quelles actions vous vous engagerez après Ignite. Ajoutez toutes les mesures supplémentaires que vous prévoyez prendre.

✓	Engagements
	Je vais lire/relire <i>The Millionaire Real Estate Agent</i> .
	Je vais lire/relire <i>The Millionaire Real Estate Investor</i> .
	Je vais lire/relire <i>SHIFT : Comment les meilleurs agents en immobilier font face aux temps difficiles</i> .
	Je participerai à la réunion de famille.
	Je participerai au Mega Camp.
	Je participerai de nouveau à Ignite.
	Je participerai à BOLD lorsqu'il sera offert dans ma région.
	Je suivrai la formation en technologie offerte dans mon centre d'affaires.

Durée : 15 minutes

* Consultez le dépliant BOLD sur la page suivante. Demandez à votre responsable d'équipe à quel moment BOLD sera offert dans votre région, et inscrivez-vous! Consultez le site <http://mapscoaching.kw.com/bold> pour vous inscrire.



Are you **FRUSTRATED** with your business?

NOT REACHING YOUR POTENTIAL?

BREAK AWAY from limiting beliefs
and move into prosperity with BOLD

48,504

GRADUATES

559,706

CONTRACTS

12.94

YTD AVG. CONTRACTS
PER AGENT IN 7 WEEKS

Take the
FIRST STEP
to BOLD **FREE.**



Script désactivé

1. « Bonjour, je suis nouveau dans le secteur immobilier... »
2. Téléchargez l'application mobile KW.
3. Demandez une référence.

Tout rassembler

1. **Plan d'action**
2. **Rappels**

Plan d'action

Action	Date butoir/échéance
Suivez les cours de formation dans votre centre d'affaires.	
Révissez vos chiffres et faites le suivi.	
Mettez en place un processus de responsabilisation et respectez-le à la lettre.	
Continuez à rencontrer votre équipe et (ou) partenaire de responsabilisation.	
Réservez des plages dans votre calendrier pour des éléments d'action.	
Continuez à pratiquer les scripts et les manières de traiter les objections.	
Continuez à travailler avec votre 10/4 quotidien.	

Le voyage continue...

Rappels

Quelles sont vos trois principales découvertes à propos de Ignite?

1.

2.

3.

Combien de contacts avez-vous ajoutés à votre base de données?

Quelle sera votre prochaine réalisation importante?

De la découverte à la réalisation

DÉCOUVERTES

Quelles sont vos révélations?

COMPORTEMENTS

Quels comportements avez-vous l'intention de changer?

OUTILS

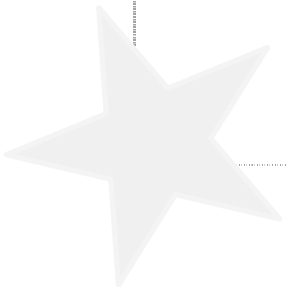
Quels outils utiliserez-vous?

RESPONSABILITÉ

Quelle forme prend la responsabilité pour ceci?

RÉALISATIONS

Que ferez-vous?



Augmentez vos connaissances

Utilisez des outils

Feuille de travail des objectifs d'action 4-1-1

Calcul des taux de conversion

Mes objectifs

Ressources KW

KW Technology Your First 100 Days

(<http://mykw.kw.com/kwintranet/getSiteCT.action?id=-1&sid=221>)

Votre moniteur de productivité, le responsable de l'équipe, le MCA et des membres ALC

Vos collègues diplômés de Ignite

mykw.kw.com

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



Félicitations

Continuez ainsi!

Vous avez terminé le programme Ignite avec énergie, enthousiasme, concentration et un suivi approfondi. Congratulez-vous pour votre accomplissement. Vous avez désormais les outils nécessaires pour passer à l'action et bâtir votre entreprise. Vous savez où aller chercher des réponses, que ce soit au bureau ou en ligne.

Participez à la croissance de votre centre d'affaires en participant à des réunions d'équipe, des réunions ALC, des réunions de comité et en communiquant ce que vous avez trouvé chez Keller Williams à d'autres représentants immobiliers avec lesquels vous faites affaire chaque jour.

Votre voyage continue; suivez les modèles, soyez axé sur l'apprentissage et avancez sur la voie de la réussite!

« Un voyage de mille kilomètres commence par le premier pas. »

Lao Tseu

