

## ATTEINDRE FACILEMENT LES OBJECTIFS DE VENTE

- DÉTERMINEZ CE QUI ENTRE DANS LA CATÉGORIE COÛT FIXE
- CALCULEZ LE BUDGET NÉCESSAIRE POUR RÉALISER VOS RÊVES
- LISTEZ VOS BESOINS

### EXERCICE

DRESSEZ LA LISTE DE VOS BESOINS

BESOINS	PRIX
- Loyer / Crédit	xxx €
- Impôt / Taxes	xxx €
- Nourriture	xxx €
- Véhicule	xxx €
- Vacances	xxx €
- Autres	xxx €
	<b>TOTAL : xxx €</b>

- AJOUTEZ LES DÉPENSES D'OPÉRATIONS
- CALCULEZ LE MONTANT À GÉNÉRER POUR ATTEINDRE L'OBJECTIF
- RÉINVESTIR DE L'ARGENT DÉJÀ GAGNÉ



Exemple : 10 000 € encaissés dont 30 % de coûts d'opérations

$$10\ 000 \times 0.30 = 3\ 000 \text{ € à réinvestir}$$

- 
- DÉCOMPOSEZ LES BASES DE VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES
  - SORTIR DE VOTRE ZONE DE CONFORT
  - DÉTERMINEZ VOTRE SITUATION ACTUELLE EN FAISANT DES AUDITS



Il est important de planifier vos journée de repos pour **rester motivé** dans vos projets.

Être bien dans sa tête = être performant



Faire des audits permet de déterminer votre situation actuelle et ainsi créer une feuille de route pour avancer vers vos objectifs.

- ADAPTEZ LES OBJECTIFS À VOTRE ÉQUIPE\*
- TRAVAILLEZ SUR LES EFFETS DE LEVIER
- DÉLÉGUEZ ET SE CONCENTREZ UNIQUEMENT SUR LES TACHES SPÉCIFIQUES A SON MÉTIER

*\* Concerne les professionnels ayant opté pour la licence de marque d'ISP Group*



## PLAN D'ACTION 10 VENTES



<b>Nombre de transactions à notarié :</b>	<b>10</b>
<b>Nombre de promesses d'achat acceptées :</b>	<b>13</b>
<b>Nombre d'acheteurs à signer / mandats vendus :</b>	<b>13</b>
<b>Nombre de mandats à signer :</b>	<b>18</b>
<b>Nombre de rendez-vous pour mandats :</b>	<b>54</b>
<b>Nombre de semaines travaillées :</b>	<b>40</b>
<b>Nombre de rendez-vous acheteurs par semaine :</b>	<b>0,9</b>
<b>Nombre de rendez-vous vendeur par semaine :</b>	<b>1,3</b>

## ACTIVITÉS À COMPLÉTER

- Bâtir une liste "sphère d'influence" de 100 contacts
- Initier 26 contacts par semaine dans sa sphère d'influence (*au téléphone ou en personne*)
- Envoyer de 5 à 10 cartes personnalisées par semaine (*remerciement, anniversaire, etc.*)
- Planifier 2 visites libres par mois
- Envoyer 1 infolettre mensuelle à toute sa sphère d'influence

## COMPÉTENCES À MAÎTRISER

- Maîtrise des scripts pour suivre sa sphère d'influence
- Maîtrise du rendez-vous de qualification d'un acheteur
- Maîtrise de la promotion et de la tenue d'une visite libre impactante
- Maîtrise des scripts de suivi de prospects

## **PLAN D'ACTION 20 VENTES**

<b>Nombre de transactions à notarié :</b>	<b>20</b>
<b>Nombre de promesses d'achat acceptées :</b>	<b>28</b>
<b>% Côté collaborateur</b>	<b>40</b>
<b>% Côté inscripteur</b>	<b>60</b>
<b>Nombre d'acheteurs nécessaires</b>	<b>30</b>
<b>Nombre d'inscriptions à signer</b>	<b>22</b>
<b>Nombre de rendez-vous d'inscriptions</b>	<b>64</b>
<b>Nombre de semaines travaillées</b>	<b>42</b>
<b>Nombre d'acheteurs CCA par semaine</b>	<b>0,8</b>
<b>Nombre de rendez-vous d'inscription par semaine</b>	<b>1,6</b>

## **ACTIVITÉS À COMPLÉTER**

- Bâtir une liste "sphère d'influence" de 300 contacts
- Initier 80 contacts par semaine dans sa sphère d'influence :
  - 25 au téléphone ou en personne ;
  - 6 contacts - anciens clients ;
  - 15 contacts – Expirés
  - 22 contacts "viens d'inscrire" ou "viens de vendre" (au téléphone ou en personne)
- Envoyer de 10 à 15 cartes personnalisées par semaine (remerciement, anniversaire, etc.)
- Planifier 3 visites libres par mois
- Envoyer 1 infolettre mensuelle à toute sa sphère d'influence
- Déterminer un secteur ferme de minimum 500 portes et distribuer une pub papier

## COMPÉTENCES À MAÎTRISER

- Maîtrise des scripts pour suivre sa sphère d'influence ;
- Maîtrise du rendez-vous de qualification d'un acheteur ;
- Maîtrise du rendez-vous d'inscription, du traitement des objections et de la vente du juste prix ;
- Maîtrise des scripts "viens d'inscrire" et "viens de vendre" ;
- Maîtrise de la promotion et de la tenue d'une visite libre impactante ;
- Maîtrise des scripts de suivi de prospects ;
- Détermination de la rentabilité d'un secteur ferme .

## PLAN D'ACTION 40 VENTES

<b>Nombre de transactions à notarié :</b>	<b>40</b>
<b>Nombre de promesses d'achat acceptées :</b>	<b>50</b>
<b>% Côté collaborateur</b>	<b>20</b>
<b>% Côté inscripteur</b>	<b>80</b>
<b>Nombre d'acheteurs nécessaires</b>	<b>30</b>
<b>Nombre d'inscriptions à signer</b>	<b>57</b>
<b>Nombre de rendez-vous d'inscriptions</b>	<b>144</b>
<b>Nombre de semaines travaillées</b>	<b>45</b>
<b>Nombre d'acheteurs CCA par semaine</b>	<b>0,7</b>
<b>Nombre de rendez-vous d'inscription par semaine</b>	<b>3,8</b>

## **ACTIVITÉS À COMPLÉTER**

- Bâtir une liste “sphère d’influence” de 500 contacts
- Initier 110 contacts par semaine dans sa sphère d’influence :
  - 24 au téléphone ou en personne ;
  - 24 contacts - anciens clients ;
  - 10 contacts - AVPP
  - 8 contacts – Expirés
  - 44 contacts “viens d’inscrire” ou “viens de vendre” (au téléphone ou en personne)
- Envoyer de 20 à 30 cartes personnalisées par semaine (remerciement, anniversaire, etc.)
- Planifier 3 visites libres par mois
- Envoyer 1 infolettre mensuelle à toute sa sphère d’influence
- Déterminer un secteur ferme de minimum 1000 portes et distribuer une pub papier

## **COMPÉTENCES À MAÎTRISER**

- Maîtrise des scripts pour suivre sa sphère d’influence ;
- Maîtrise du rendez-vous de qualification d’un acheteur ;
- Maîtrise du rendez-vous d’inscription, du traitement des objections et de la vente du juste prix ;
- Maîtrise des scripts “viens d’inscrire” et “viens de vendre” ;
- Maîtrise de la promotion et de la tenue d’une visite libre impactante ;
- Maîtrise des scripts de suivi de prospects ;
- Détermination de la rentabilité d’un secteur ferme .

<b>S</b>	<p><b>SPÉCIFIQUE.</b></p> <p>Est-ce que je peux me faire une image mentale précise de mon but? Est-ce qu'il dépend seulement de moi?</p>	
----------	--	--

<b>M</b>	<p><b>MESURABLE.</b></p> <p>Quelle est la valeur quantifiable qui va m'indiquer que mon objectif est atteint? Est-ce que je focus sur le bon indicateur?</p>	
----------	--	--

<b>A</b>	<p><b>ACCEPTÉ &amp; ATTIRANT.</b></p> <p>Est-ce un objectif fixé par et pour moi? Un défi qui me donne envie de me relever les manches?</p>	
----------	---	--

<b>R</b>	<p><b>RÉALISTE.</b></p> <p>Est-ce que mon objectif est atteignable? Est-ce que j'ai les ressources, les compétences et la motivation nécessaire?</p>	
----------	--	--

<b>T</b>	<p><b>TEMPOREL.</b></p> <p>Quelles sont mes dates butoir et intermédiaires?</p>	
----------	---	--

<b>M</b>	<b>ON OBJETIF</b>	
----------	-------------------	--