

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 €
	TOTAL : xxx €

- 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

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

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

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

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

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

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 .

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

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

A	ACCEPTÉ & ATTIRANT. Est-ce un objectif fixé par et pour moi? Un défi qui me donne envie de me relever les manches?	
----------	--	--

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

T	TEMPOREL. Quelles sont mes dates butoir et intermédiaires?	
----------	--	--

M	ON OBJETIF	
----------	-------------------	--