LE PARRAINAGE CHEZ PROMPTIMMO

PARTIE 1

BIENVENUE CHEZ PROMPTIMMO

DISPONIBILITÉ, SIMPLICITÉ, EFFICACITÉ

LE PARRAINAGE CHEZ PROMPTIMMO
PARTIE 1

INTRODUCTION 03

PARTIE 1 : LE LEADER RECRUTEUR 04

/// 1. VOTRE BILAN PERSONNEL 04

/// 2. VOTRE PITCH 04

/// 3. QUI RECRUTER ? 06

PARTIE 2 : ENTRETIEN SUR LA PRÉSENTATION DES SERVICES PROMPTIMMO.FR 08

/// ÉTAPE 1: LAISSEZ VOTRE FUTUR FILLEUL S'OUVRIR 08

/// ÉTAPE 2 : RENTREZ EN DOUCEUR DANS LE VIF DU SUJET 08

/// ÉTAPE 3 : IMPLIQUEZ-LE DANS VOTRE FUTURE COLLABORATION ! 09

/// ÉTAPE 4 : ÉVITER LES SIMPLES CURIEUX 09

PARTIE 3 : LA PRÉSENTATION DES SERVICES PROMPTIMMO.FR 10

/// LA PRÉSENCE D'UN AUTRE FILLEUL 10

/// DÉROULEMENT D'UNE PRÉSENTATION 10

/// DISCOURS MANDATAIRE 10

PARTIE 4 : FAIRE ADHÉRER APRÈS LA PRÉSENTATION 10

/// RÉSUMER LA VIDÉO ET FAIRE LE LIEN AVEC SES ASPIRATIONS 11

/// LE PROCESSUS D'ADHÉSION 11

/// OUVRIR LA DISCUSSION VERS UN PROCHAIN RENDEZ-VOUS 11

PARTIE 5 : VOS OBJECTIFS EN TANT QUE LEADER 12

/// VISUALISEZ VOS OBJECTIFS 12

/// DES OBJECTIFS RÉALISABLES 12

/// TENIR SES ENGAGEMENTS 12

/// LE PLAN D'ACTION 13

BROCHURE LEADER

INTRODUCTION

Cette formation vise à accompagner nos leaders au quotidien durant leur activité. À ce stade, la question naturelle que vous pourriez vous poser serait certainement de savoir si vous avez les qualités requises pour être leader ! Vous pourriez également vous demander si le leadership est une qualité avec laquelle on naît, ou bien une somme de qualités que l'on acquiert. **PROMPTIMMO**, nous pensons qu'à l'exception de quelques personnes qui possèdent ces qualités de manière innée, dans la grande majorité des cas, devenir un leader charismatique se travaille.

En tant que futur leader chez **PROMPTIMMO**, vous devez réfléchir à vos missions à venir et vous poser les bonnes questions. En effet, petit à petit vous ne vous consacrerez plus uniquement à votre activité de négociation immobilière, mais aussi à celle de recruteur, puis de coach. Et après tout, vous pourriez vous poser d'autres questions, comme **pourquoi devenir leader ? Et bien pour grandir, pour vous épanouir, pour révéler vos qualités, vous ouvrir aux autres et prendre des responsabilités !**

LA STRUCTURE EN ESCARGOT

VOUS AVEZ LA CHANCE D'ÊTRE LES PREMIERS, ALORS PROFITEZ-EN !

PARTIE 1 : LE LEADER RECRUTEUR

/// 1- VOTRE BILAN PERSONNEL

Nous allons maintenant discuter des qualités essentielles qui feront de vous un bon recruteur. Il s'agira pour vous de faire un audit de vous-même et de vous demander sincèrement si vous possédez ces qualités. Demandez-vous surtout comment vous pourriez développer les points qui vous font aujourd'hui défaut.

L'aisance relationnelle : demandez-vous si vous êtes à l'aise lorsqu'il s'agit de parler en public, devant une caméra, ou devant une assemblée. Car en tant que leader, vous aurez à vous exprimer en face de votre ou vos filleul(s).

Savez-vous écouter ? L'écoute active est un outil puissant qui vous permettra de recruter vos filleuls de manière impressionnante. Alors écoutez-les. Écoutez leurs envies professionnelles et liez-les aux avantages que Promptimmo pourrait leur apporter.

Êtes-vous persuasif ? Arrivez-vous facilement à convaincre votre auditoire ? Cette qualité essentielle vous permettra de rapidement accroître le nombre de filleuls au sein de votre équipe.

Avez-vous un tempérament de leader ? Les autres vous suivent-ils ? Êtes-vous ouvert ? Êtes-vous organisé ? Suscitez-vous l'admiration ? Êtes-vous un exemple à suivre ? Ces questions sont essentielles et vous permettront de faire le point avec vous-même. Ces éléments feront partie des aspects que nous développerons ensemble afin d'accroître vos compétences et capacités.

Êtes-vous autonome et indépendant ? En immobilier, ces qualités sont indispensables pour rester dans une motivation sans faille.

/// 2- VOTRE PITCH

Le pitch est une présentation rapide, claire, différenciante, que votre interlocuteur doit mémoriser facilement dès les premières secondes. L'objectif de votre pitch est qu'il permette à votre interlocuteur :

- de comprendre votre activité
- de se souvenir de vous
- de pouvoir vous recommander
- d'avoir envie d'en savoir plus sur votre activité en vue d'une présentation de votre part

DE QUELLE MANIÈRE PROCÉDER POUR CRÉER UN PITCH PUISSANT ?

ÉTAPE 1 : Votre pitch doit préciser la cible que vous recherchez !

Vous devez définir précisément la cible de votre pitch. Lorsque vous parlerez de votre activité, votre interlocuteur doit savoir précisément le type de personnes que vous cherchez à recruter. En annonçant précisément la cible que vous cherchez à recruter, votre interlocuteur pourrait par exemple vous recommander à quelqu'un ou savoir si votre activité pourrait lui convenir.

Ainsi, ne vous contentez pas de dire *« je recrute des filleuls »*, dites plutôt :

- *« Je cherche des personnes ayant déjà une première expérience en tant que commerciaux. »*
- *« Je recherche des personnes motivées et disposant de temps pour mener de front une activité en tant que négociateur immobilier et une autre activité, ou des mères au foyer, des retraités, des demandeurs d'emploi souhaitant changer d'orientation… »*

ÉTAPE 2 : Votre pitch doit aborder les bénéfices de votre interlocuteur à collaborer avec vous.

Demandez-vous quels services vous pourriez lui rendre ? Vous devez expliquer votre métier de la manière la plus simple qui soit, mais en rendant votre activité la plus attrayante possible.

Par exemple, il existe une différence entre le fait de dire : *« je vends des assurances vie »* et celui de dire :

- *« J'aide des chefs de famille à protéger leur patrimoine et à préserver l'avenir de leurs proches, tout en essayant de les protéger des aléas de la vie. »*

Ou bien plutôt que de dire : *« je fais de la prospection téléphonique »*, il est préférable de dire :

- *« J'aide les entreprises à maintenir un flux d'affaires régulier. »*

En tant que leader, vous pourriez dire :

- *« Je recrute des négociateurs immobiliers qui souhaitent mieux gagner leur vie. »*

- *« J'accompagne des débutants en immobilier en les coachant afin qu'ils améliorent le nombre de ventes et donc leur rémunération, tout en développant leurs compétences commerciales et juridiques… »*
- *« Je recrute des personnes ayant toujours rêvé de travailler dans l'immobilier, en les accompagnant et les aidant à développer leurs opportunités d'affaires. »*

Les conseils : testez votre présentation devant vos proches et demandez-leur de vous dire ce qu'ils ont compris de ce que vous faites. De vous dire si c'est clair, s'ils ont compris, s'ils trouvent votre manière de présenter pertinente.

/// 3- QUI RECRUTER ?

Lorsque vous parlerez de votre activité, n'hésitez pas à mettre en avant ce qui personnellement vous a séduit avec le concept PROMPTIMMO. Que ce soit d'avoir plus de temps, d'argent, de liberté, ou de contact humain. La préparation de votre pitch sera la clef de votre argumentation. Encore une fois, n'en dites pas trop, il s'agit d'attiser la curiosité de votre interlocuteur, proposez-lui de lui faire une présentation un peu plus formelle dans les jours suivants.

Nous vous donnons ici quelques exemples de personnes et de situations auxquelles vous pourriez vous trouver confronté et qui vous permettraient de recruter de nouveaux mandataires et de développer votre leadership. Cette liste est non exhaustive :

Vos proches : vous devrez dans un premier temps noter sur une liste l'ensemble des personnes que vous connaissez, amis, famille, anciens camarades, collègues. Vous réfléchirez ensuite à chacun en vous demandant: *« Si je devais lui proposer de travailler avec moi dans l'immobilier, comment m'y prendrais-je ? »* L'idée est ici de réfléchir à la stratégie que vous pourriez mettre en place pour convaincre votre entourage en fonction de la personnalité de chacun et de ses aspirations. Ce petit exercice vous permettra d'affuter votre perspicacité et de reproduire la même démarche sur des personnes que vous rencontrez pour la première fois.

Toutes les personnes à qui vous donnez votre carte de visite : sur votre carte de visite, n'hésitez pas à indiquer sur le verso que vous cherchez à recruter de nouveaux collaborateurs.

Les demandes de visites ou les renseignements : faites une base de données de toutes les personnes qui vous ont appelé pour des renseignements ou pour une visite. Préparez ensuite un mail type expliquant qui vous êtes et que vous recherchez de nouveaux candidats pour agrandir votre équipe. Si pendant une visite vous sentez les gens intéressés par l'immobilier, n'hésitez pas à leur proposer une présentation des services **PROMPTIMMO.FR**.

Facebook, LinkedIn et Viadeo : dans votre présentation LinkedIn et Viadeo, n'oubliez pas de mentionner que vous cherchez à recruter de nouveaux mandataires. Prévoyez un petit texte expliquant votre activité en tant que mandataire indépendant et concluez en précisant votre volonté d'affilier de nouveaux mandataires. Nous avons de plus prévu de nombreux visuels à poster sur Facebook vous permettant de proposer à vos connaissances de rejoindre votre réseau.

Lors de dîners et réceptions : préparez un pitch qui vous permettra de présenter votre activité et de donner envie à vos interlocuteurs.

C'est maintenant à vous de trouver d'autres situations qui vous permettront de rencontrer de futurs filleuls. Pour les personnes intéressées, donnez-leur directement rendez-vous en proposant de leur montrer d'autres éléments lors d'une présentation plus formelle, où vous leur expliquerez votre quotidien. Surtout, ne rentrez pas dans le vif du sujet dès le départ, laissez votre interlocuteur s'intéresser à votre activité. À ce stade, il s'agit surtout d'éveiller sa curiosité.

N.B. : Ainsi, si un interlocuteur vous pose trop de questions sur votre activité, il faut que vous ayez un pitch qui vous permette de vous décrire sans trop en dire. Gardez-en sous le pied pour une éventuelle présentation plus officielle.

COMMENT INTÉRESSER QUELQU'UN QUI NE VOUS POSE PAS DE QUESTION SUR VOTRE ACTIVITÉ ?

Si l'interlocuteur ne vous pose pas de question, n'hésitez pas à lui tendre une perche en lui demandant par exemple quelle est sa situation actuelle. Cette accroche vous permettra d'introduire votre activité en tant que négociateur immobilier, et de lui proposer de rejoindre votre équipe. **Demandez-lui ce qui lui manque pour être totalement épanoui dans son activité actuelle. Quelle est la chose la plus importante pour lui ? La rémunération, la liberté, l'épanouissement personnel, le temps, l'indépendance ?**

PARTIE 2 : ENTRETIEN SUR LA PRÉSENTATION DES SERVICES PROMPTIMMO.FR

LA DÉMARCHE DU LEADER RECRUTEUR S'ARTICULE AUTOUR DE 5 AXES :

ÉTAPE 1: LAISSEZ VOTRE FUTUR FILLEUL S'OUVRIR

Pour que votre filleul soit disposé à vous suivre dans cette étape du recrutement, vous devez installer une ambiance et une situation propices à ce qu'il entende votre discours. Tout d'abord, laissez-le parler, et, surtout, écoutez-le. Efforcez-vous de discuter de sujets qui le concernent ou l'intéressent, parlez de sa vie personnelle, de la manière dont il occupe son temps libre, des séries qu'il regarde, du lieu dont il est originaire, etc. Vous l'aurez compris, ne rentrez pas dans le vif du sujet immédiatement.

ÉTAPE 2 : RENTREZ EN DOUCEUR DANS LE VIF DU SUJET

Pour une entrée en matière délicate, posez-lui des questions simples sur son activité professionnelle, sur ses aspirations, ses ambitions. Le questionnement vous permettra de rentrer dans l'échange avec lui, mais écoutez surtout ses réponses. Plus votre écoute sera active, et plus votre interlocuteur se sentira impliqué et comprendra l'intérêt que vous lui portez.

Restez toujours dans une démarche positive

Lors de la présentation des avantages que pourrait avoir le futur mandataire à collaborer avec vous, il faut impérativement lui poser des questions qui l'amèneront à répondre par l'affirmative. Que ce soit un « *oui* », un « *je suis d'accord* », un « *je comprends* », etc. Plus vous serez dans une démarche positive, et plus vous obtiendrez de oui, et plus vous conclurez avec succès à la fin du processus. Chaque réponse positive de la part de votre interlocuteur vous rapproche un peu plus de votre but.

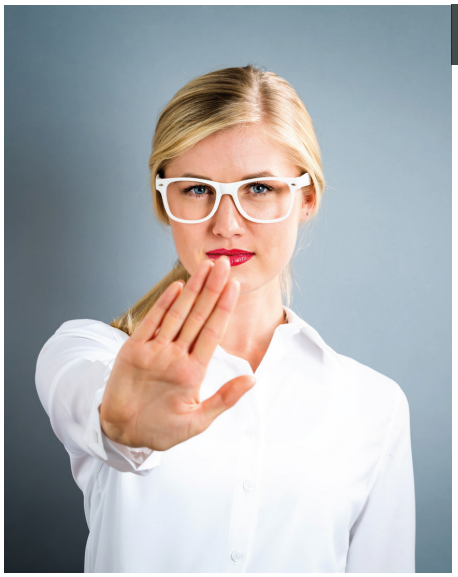
POSEZ ÉGALEMENT DES QUESTIONS OUVERTES AFIN DE PRÉCISER SES ENVIES

Question : Combien de temps pouvez-vous consacrer à l'immobilier chaque jour ? Avez-vous déjà été commercial ? Quel délai vous laissez-vous pour faire votre première vente ? Comment vous voyez-vous dans 6 mois ? Pourquoi l'immobilier pourrait vous intéresser ?
Toutes ces questions visent à comprendre les envies de votre interlocuteur, mais aussi à avoir une lecture plus fine de ses aspirations, ce qui vous permettra d'argumenter de manière plus efficace par la suite sur la manière dont il envisage son futur dans l'immobilier.

N.B. : L'étape du questionnement est cruciale, elle vous permettra de comprendre les souhaits de votre interlocuteur. Que souhaite-t-il ? Quelles sont ses envies ? Vous pourrez ensuite lors de votre conclusion lui expliquer comment Promptimmo.fr peut l'aider dans sa démarche.

ÉTAPE 3 : IMPLIQUEZ-LE DANS VOTRE FUTURE COLLABORATION !

À ce stade, vous devez faire comprendre à votre interlocuteur que, plus qu'un recruteur, vous allez devenir un parrain. Vous devez le projeter dans votre avenir commun. Il doit comprendre que vous le suivrez, le soutiendrez, le formerez et l'accompagnerez dans les différentes étapes de son évolution. Cette étape est primordiale, et la détermination que vous mettrez à lui faire part de votre envie de travailler avec lui sera la clef d'un futur engagement de sa part. Votre filleul doit pouvoir visualiser votre relation future et être persuadé de la qualité de votre collaboration.



ÉTAPE 4 : ÉVITER LES SIMPLES CURIEUX

Vous êtes amené à recruter et vous n'échapperez pas à ces personnes qui vous contacteront, mais qui n'auront aucune réelle envie d'être recrutées. Ces personnes peuvent passer énormément de temps à vous poser des questions, sans avoir une réelle envie d'intégrer votre réseau, et vous faire perdre un temps précieux.

À ce stade, il existe deux cas de figure : soit vous avez beaucoup de temps, et êtes disposé à prendre tout votre temps et à répondre à toutes les questions de votre interlocuteur, soit vous pouvez utiliser des techniques simples qui vous permettront de savoir si les personnes sont réellement intéressées. Globalement, l'idée est de demander régulièrement des preuves d'engagement à votre interlocuteur.

Si celui-ci vous a contacté via un blog, par mail ou via une connaissance, ne lui répondez pas de manière interminable par mail, demandez-lui rapidement ses coordonnées téléphoniques et proposez-lui de l'appeler. Les simples curieux ne répondront pas à votre demande et se feront oublier. Après l'entretien téléphonique, proposez une rencontre physique. Là encore, les personnes faussement intéressées ne prendront pas la peine de se déplacer.

Après avoir rencontré votre interlocuteur, si ce dernier souhaite réfléchir avant d'intégrer le réseau, demandez-lui dans quel timing il souhaite être rappelé. À la date donnée, contactez-le !

N.B. : Ne forcez jamais la main de votre interlocuteur pour qu'il s'engage. Au-delà du fait que cela ne serait pas très éthique, vous auriez tout à y perdre. En effet, en recrutant quelqu'un qui ne serait pas motivé, vous passeriez un temps précieux à former, conseiller et suivre une personne qui ne serait pas réellement motivée.

PARTIE 3 : LA PRÉSENTATION DES SERVICES PROMPTIMMO.FR

/// LA PRÉSENCE D'UN AUTRE FILLEUL

À présent vous devrez par votre présentation convaincre votre interlocuteur des avantages pour lui d'intégrer la société. Et quel meilleur exemple de réussite du système que d'organiser cette présentation avec l'un de vos filleuls ? La présence de votre filleul sera justifiée par le fait que ce dernier est en apprentissage, et qu'il vous suit pour comprendre comment faire une bonne présentation et en apprendre un peu plus sur le métier. Ainsi, en plus d'être bénéfique pour votre filleul, cela permettra à votre futur collaborateur de s'identifier et de comprendre qu'il sera suivi de la même manière lorsqu'il intègrera le réseau.

/// DÉROULEMENT D'UNE PRÉSENTATION

/// DISCOURS MANDATAIRE

PARTIE 4 : FAIRE ADHÉRER APRÈS LA PRÉSENTATION

Maintenant que votre interlocuteur a vu votre présentation, vous devez lui proposer d'adhérer à votre organisation.

/// RÉSUMER LA VIDÉO ET FAIRE LE LIEN AVEC SES ASPIRATIONS

Lorsque vous terminez votre présentation ou un rendez-vous, prenez l'habitude de résumer à l'oral ce qui a été dit, en expliquant les avantages pour le futur mandataire à collaborer avec vous.

Ainsi, mettez en lien les aspirations dont il vous aura parlé au préalable et efforcez-vous de les lier aux avantages proposés par Promptimmo. En effet, votre filleul vous aura expliqué ses aspirations, ses souhaits, ses envies et ambitions. Vous allez maintenant lui démontrer comment **PROMPTIMMO** peut l'aider à atteindre ses objectifs. Ces objectifs divers et variés pourront être la volonté de gagner plus, la volonté de trouver une formation diplômante, ou simplement l'envie de gérer son emploi du temps librement, la recherche d'indépendance, d'un surplus de rémunération, etc.

Par exemple : *« Vous m'aviez dit que vous souhaitiez organiser votre temps comme vous le souhaitiez et surtout pouvoir récupérer vos filles à la sortie de l'école tous les soirs. Comme vous avez pu le constater lors de cette présentation, cela serait compatible avec votre activité chez Promptimmo. »*

Ou bien : *« Comme vous le constatez, ce système est en adéquation avec les envies dont vous m'avez parlé ! Ce système vous permettra de gagner plus, d'avoir plus de temps, et d'organiser votre journée comme vous le souhaitez. »*

/// LE PROCESSUS D'ADHÉSION

Vous êtes assis avec votre futur filleul, vous lui avez fait la démonstration de tous vos services, il est enthousiaste, et vous sentez qu'il souhaite adhérer à votre projet. À ce stade, il ne faut plus considérer que vous devez encore argumenter pour le convaincre. En effet, s'il est arrivé à ce stade, cela signifie qu'il souhaite intégrer votre organisation.

Tout d'abord, la première chose est de savoir quand il souhaite démarrer son activité ? Immédiatement, dans un mois ? Vous ne devez en aucun cas brusquer votre interlocuteur. S'il vous dit dans 3 mois, vous devez planifier des rendez-vous réguliers avec lui. Quoi qu'il arrive, vous devez le projeter dans l'étape d'après, et au prochain rendez-vous.

/// OUVRIR LA DISCUSSION VERS UN PROCHAIN RENDEZ-VOUS

À ce stade, votre unique objectif sera de donner de la continuité à votre échange. Pour cela, vous devez prendre le lead de la discussion et proposer d'emblée un prochain rendez-vous à votre interlocuteur. Ce rendez-vous aura pour but de planifier les différentes actions à mener conjointement.

Ça y est, vous venez de rentrer dans le monde du management ! Félicitations !

PARTIE 5 : VOS OBJECTIFS EN TANT QUE LEADER

En tant que leader, vous devrez dorénavant vous fixer des objectifs en termes de recrutement. Vous devez à présent étendre votre sphère d'influence. Les outils principaux seront votre vidéo de présentation et vos contrats d'apporteurs d'affaires.

Vos objectifs seront doubles :

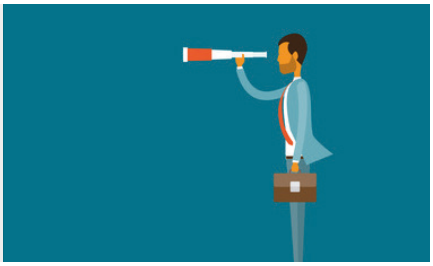
- **accroître la largeur de votre lignée :** l'objectif sera de recruter un maximum de personnes agissant directement sous votre responsabilité, « *vos filleuls* » ;
- **accroître la profondeur de votre lignée :** l'objectif sera d'aider vos filleuls à recruter leurs propres équipes.

/// VISUALISEZ VOS OBJECTIFS

Il est certain que votre travail en tant que négociateur immobilier indépendant peut apporter parfois des moments de découragement et d'incertitude. Cependant, il faudra toujours veiller à rester motivé et concentré sur votre activité. Et cela sera d'autant plus vrai qu'en tant que leader, vous aurez la responsabilité d'une équipe. Pour tenir sur la durée, nous vous conseillons de visualiser vos objectifs, l'idée étant d'avoir une idée claire du résultat que vous souhaitez obtenir. Cet objectif peut être un nombre de mandataires à recruter, un montant de chiffre d'affaires à réaliser, ou encore le cadeau que vous souhaitez vous faire en fin d'année.

/// DES OBJECTIFS RÉALISABLES

SMART :
Spécifique,
Mesurable,
Accessible,
Réaliste,
Temporellement défini



/// TENIR SES ENGAGEMENTS

La prochaine étape sera pour vous de tenir vos engagements. Et pour cela, vous devrez signer un contrat avec vous-même. Ce contrat, pour être efficace, devra vous engager sur une durée précise. Par exemple, vous pourriez vous fixer un minimum de chiffre d'affaires à réaliser pour les six prochains mois de l'année. **Pour que cela ait plus d'impact, nous vous conseillons de rédiger à l'écrit les termes de ce contrat que vous signez avec vous-même.** Vous pourrez ainsi ressortir ce contrat lors de tout moment de doute ou d'hésitation. Aussi, une fois ce contrat signé, vous devez vous engager à respecter scrupuleusement chacune des clauses.

/// LE PLAN D'ACTION

Vous devez ensuite mettre en place un plan d'action pour parvenir à atteindre les objectifs fixés. En effet, maintenant seule l'action compte. Ne restez pas inactif, n'attendez pas que les choses arrivent, provoquez votre chance, soyez proactif. Chaque action que vous ferez augmentera vos capacités et votre dynamisme, alors foncez. Si en cours de route vous sentez que votre objectif paraît trop important, n'hésitez pas à le découper en petites tâches, ce qui vous permettra d'atteindre des petits objectifs plus modestes, mais qui vous donneront un peu plus confiance à chaque fois.

Lorsque vous aurez atteint votre objectif, soyez également conscient du chemin parcouru, soyez satisfait de votre réussite. Congratulez-vous d'avoir pu mener un projet à son terme, et vivez la satisfaction du devoir accompli.

VOS OBJECTIFS EN CHIFFRES :

Vous avez 1 mois pour recruter votre premier filleul !

Vous avez 1 mois pour signer le contrat d'apporteur d'affaires !

Vous avez 1 mois pour faire 5 présentations vidéo de votre concept !

Informations et contacts

Tél. : 07 78 88 05 10 / 01 82 28 55 00

contact@promptimmo.fr

www.promptimmo.fr

Cliquez ici pour atteindre le lien

PROMPTIMMO

Conception graphique : Anne-Sophie Breyne - Photo : fotolia.com