

2019

Vos bonnes résolutions



🔒	LE SMS : UNE COMMUNICATION IMBATTABLE	2
📊	LA LISTE IDÉALE DU NÉGO	2
🔍	VOS BONNES RÉOLUTIONS 2019	3
📍	RENTREZ DES MANDATS ET VENDRE VITE ET BIEN : FORMEZ-VOUS AVEC IMMONOT	4

Bonne année et meilleurs vœux

Qui parmi vous ne s'est jamais agacé devant une borne libre service, un distributeur automatique ou un serveur vocal qui refuse de nous passer un conseiller ? Il est, en effet, de plus en plus rare d'obtenir des renseignements de vive voix. Mais où sont passés les humains dans ce monde ultra connecté ? Et avec l'émergence de l'intelligence artificielle, ce n'est qu'un début nous promet-on... Un mal pour un bien ? Oui, si cela vous permet de vous recentrer sur votre vrai métier de négociateur et de placer la relation client au cœur de votre activité. Car un client a et aura toujours besoin d'être écouté par une vraie personne. C'est peut-être cela qui fera la différence demain, cette capacité à être proche de ses clients, à leur prêter attention. La dimension humaine restera toujours essentielle, car elle seule crée une relation de confiance. Et si vous ne deviez prendre qu'une seule résolution et surtout la tenir : prenez soin de vous... et de vos clients !





Le SMS, une communication imbattable



Le SMS est redoutablement efficace car il bénéficie d'un taux de lecture de 100 %. Comment l'utiliser à bon escient en tant que négo ? Nos conseils !

Vous cherchez une communication ciblée, rapide et efficace ? Utilisez le SMS !

C'est un fait : actuellement, on consulte plus son téléphone que ses mails. Le SMS est une solution très efficace en matière de fidélisation, de gestion des clients et de prospection. Et il est moins intrusif que le téléphone. L'email est bien moins performant avec des taux de lecture de 25 %. Autre atout de taille : le SMS est un outil très rapide. 97 % des SMS sont lus dans les 3 minutes après l'envoi. Conseil : utilisez-les avec modération, pour ne pas saturer vos contacts. Vous pouvez désormais insérer un lien dans vos SMS.

Un SMS, pour dire quoi ? Vous pouvez parler aux acquéreurs comme aux vendeurs :

- Pour rappeler un rendez-vous (la veille ou le matin même) en indiquant la date, l'heure, le lieu. Vous en tirerez 2 bénéfices :
 - 1- Ça fait pro
 - 2- Vous allez gagner un temps précieux car vous aurez moins d'annulations de dernière minute ou d'oublis.
- Pour proposer un nouveau bien auprès d'acheteurs potentiels.
- Pour fidéliser vos clients (vous pouvez communiquer sur l'actualité de l'étude).
- Pour relancer des prospects dont vous n'avez plus de nouvelles.

Votre bien dispose de toutes les qualités pour se vendre en 36h immo, c'est-à-dire en moins de 3 mois (vente interactive en ligne). Rencontrons-nous.

Bonjour. Votre maison est à vendre depuis 1 mois et sans visite encore. Nous pouvons mettre des choses en place. Rappelez-moi au plus vite !

Nous vous informons que l'étude a déménagé. Les nouveaux locaux se trouvent à... À bientôt le plaisir de vous revoir !

Exemples de SMS

Bonjour. Notre étude a un acquéreur potentiel pour votre maison. Contactez-nous.

Bonjour - Nous vous rappelons que demain à 15 heures a lieu la visite groupée de la maison qui se vend en 36h immo. Rendez-vous à l'adresse suivante...

Bonne et heureuse année 2019. Tous nos vœux... immobiliers !

Bonjour. Nous effectuerons mardi prochain une visite de votre appartement. Nous vous tenons au courant.

Bonjour. Nous avons un appartement en fichier qui correspond à vos critères de recherche.

LES RÈGLES D'UN BON SMS :

- Court, direct et précis.
- Courtois mais simple dans sa rédaction
- Le matin ou le soir

La liste idéale du négo

Cher Père Noël,

Cette année, j'aimerais :

- *Exploser le chiffre d'affaires*
- *Trouver des nouveaux mandats si possible exclusifs*
- *Développer les ventes interactives (36 h immo)*
- *Bénéficier des meilleurs supports de communication pour diffuser mes annonces (sites internet, magazines immobiliers...)*
- *Faire des photos des biens immobiliers de pro*
- *Travailler avec un bon logiciel de négo*
- *Être persuasif, convaincant.*

Le Père Noël n'existe pas ?

Contactez immonot, nous réalisons vos vœux





Vos bonnes résolutions

2019

Bientôt une nouvelle année. Tradition oblige, c'est l'heure de prendre de bonnes résolutions. Sur le plan professionnel, quelles décisions souhaitez-vous mettre en place pour repartir du bon pied en 2019 ? 50 négos se confient à Immonot pro !



Top 5 des résolutions côté organisation

Je suis mieux organisé	37,2 %
Je suis plus ambitieux	32,6 %
Je suis moins stressé	30,2 %
Je me remets en question	25,6 %
Je ne change rien	25,6 %



Ce que j'aimerais que l'étude mette en œuvre

Une meilleure communication	46,5 %
Plus de reconnaissance	32,6 %
Plus de convivialité	27,9 %

Ce que je souhaite mettre en œuvre côté professionnel

Je souhaite une ou des formation(s)	62,8 %
Je souhaite une augmentation	39,5 %



Top 3 des résolutions côté négo

Je travaille mon fichier clients/prospects	58,1 %
J'accélère le virage digital	55,8 %
Je prends plus de mandats exclusifs	48,8 %



Une bonne année	58,1 %
Une très bonne année	20,9 %
Une année moyenne	14 %
Une mauvaise année	7 %

Les 2 choses que vous retenez de 2018

- 1 Plus de ventes en général
- 2 Plus de ventes interactives



2019 côté négo s'annonce

Une bonne année	25,6 %
Une très bonne année	60,5 %
Une année moyenne	11,6 %
Une mauvaise année	2,3 %





Vrai/Faux sur les réseaux sociaux en 5 questions

- 1 Une étude peut avoir une page Facebook*.
- 2 Vous pouvez partager de l'actu juridique, des articles de presse, des vidéos du Congrès... sur les réseaux sociaux.
- 3 Les images du Web sont libres de droit.
- 4 Les réseaux sociaux nécessitent une stratégie de communication.
- 5 Il faut être régulier dans ses publications.

RÉPONSES

- 1- Vrai. Le compte doit être ouvert au nom d'une étude et non pas au nom du notaire.
- 2- Vrai. Attention, réfléchissez bien avant de publier ou partager car tout le monde peut vous lire.
- 3- Faux. Les images sont protégées.
- 4- Vrai. Nous pouvons vous aider à élaborer cette stratégie et à publier du contenu spécifique.
- 5- Vrai. Inutile d'être très actif sur une période pour ne plus rien publier par la suite. Ce qui compte c'est la régularité. Si vous manquez de temps, nous nous ferons un plaisir de vous aider.

* Guide pratique de la communication/CSN

Affichage du barème des honoraires sur le Web : soyez en règle.

Petit rappel : vous devez depuis le 1^{er} avril 2017 afficher le barème de vos honoraires de négociation sur le Web (site de votre étude et portails où vous diffusez vos annonces immobilières).

Pour les réseaux sociaux : vous devez faire un lien vers votre site web (dans lequel il y aura un onglet « barème d'honoraires »).

Comment faire ?

Pour les clients Immonot : vous pouvez saisir ces informations depuis votre espace annonceur dans le menu "Infos étude". Ce barème sera ainsi consultable depuis un lien hypertexte intégré dans chacune de vos annonces pour permettre à l'internaute d'en prendre connaissance rapidement. Si vous avez un site créé par Notariat Services, il sera automatiquement mis à jour et votre barème sera visible.

Besoin d'infos supplémentaires ? contactez-nous au 05 55 73 80 00 ou par mail hotline@immonot.com.

Pour les autres, contactez l'éditeur de votre site pour être en conformité. Par ailleurs, le diagnostic de performance énergétique (DPE) doit obligatoirement être affiché dans les annonces immobilières.

Record de performance pour le site immonot



Contacts générés pour les notaires en octobre 2018.

Les avis clients sur Immonot

Les internautes peuvent désormais noter le site immobilier Immonot. Les avis sont sollicités, recueillis et certifiés par la société Trusted Shop. Cela nous permet d'améliorer au quotidien nos prestations.



RENTREZ DES MANDATS ET VENDRE VITE ET BIEN

Formez-vous avec Immonot

Faites un tour d'horizon complet de la négociation pour bien commencer l'année. De la "rentrée de mandat" présentée par Emmanuel Gaudin, à la vente interactive 36h immo expliquée par Alain Gargaud et Anthony Peyrat, immonot vous propose une formation sur 2 jours. Rendez-vous à la Maison de la Nouvelle Aquitaine à Paris les 24 et 25 janvier 2019.



Emmanuel GAUDIN
Directeur général ICEO France

Pouvez-vous nous présenter votre formation ?

La rentrée de mandat est un sujet vaste et pourtant fondamental. Peut-on en effet s'imaginer un commercial qui n'aurait plus rien à vendre ? Il s'agit de la première phase déclenchant le reste... C'est un sujet qui traite du risque du métier à savoir : la pénurie de mandat. La problématique de la rentrée de mandat démarre dès la constitution du relationnel, l'estimation, la prospection et découverte du vendeur, les limites du bien et la rédaction du mandat pour qu'il ait une valeur juridique.

Qu'apporter de plus par rapport aux techniques classiques de rentrée de mandat ?

Une approche qui tient compte du marché qui, aujourd'hui, est très concurrentiel et avec de nouveaux acteurs. Ce marché est d'ailleurs très spécifique sur Paris et l'Île-de-France.

Comment transformer l'essai pour que le prospect signe le mandat ?

Il faut reprendre les fondamentaux depuis l'écoute client, la réponse à ses attentes et l'ostracisation de ses a priori. J'utilise donc la méthode EUROPA qui est une approche psychologique de la communication. Elle permet de travailler le savoir communiquer.

Pourquoi est-ce si difficile aujourd'hui de rentrer un mandat ?

C'est effectivement difficile sur certains secteurs. Il faut distinguer trois zones : à forte demande et pénurie d'offres (Paris, grandes villes...), à pénurie de demandes (Creuse par exemple) et entre les deux où le marché tend vers une bonne demande. Dans les zones à forte demande, il est difficile de rentrer de nouveaux mandats. Vendeur et acquéreur estiment pouvoir se passer d'un professionnel pour la transaction. Il faut démontrer que le négociateur va permettre de trouver mieux ou de faire mieux. Ce qui revient à proposer une prestation de qualité et, pour y parvenir, il faut améliorer la qualité de services.



Alain GARGAUD
Responsable du suivi des ventes par appel d'offres 36h immo sur immonot

Quels sont les atouts de la vente interactive 36h immo ?

La formation sur la vente interactive 36h immo dévoile aux négociateurs une solution très innovante pour négocier et un outil supplémentaire en direction des clients vendeurs. Ce qui permet de se démarquer de la concurrence. Cet atelier consiste à maîtriser cette technique de vente et à démontrer tous les bénéfices procurés par 36h immo. Objectif : s'approprier ce nouveau concept et disposer d'un nouvel outil de négociation encore vraiment efficace en termes de délai, de prix de vente et de niveau de prestation.



Anthony PEYRAT
Webmarketer du site immonot

Pourquoi est-il important de recourir à la communication digitale ?

C'est l'occasion de découvrir de nouveaux outils de communication web pour l'étude tels que les sites, les pages Facebook... Mais pour en tirer le plus grand bénéfice, il est important d'apprendre à bien les utiliser et d'analyser leur efficacité. Ce qui conduit généralement à améliorer le référencement des annonces sur internet pour leur donner une meilleure visibilité. À ces actions s'ajoute l'utilisation des nouveaux médias tels que la publicité sur internet et les réseaux sociaux. D'où l'intérêt de déployer cette communication digitale en plus des canaux traditionnels sur le print et dans la vitrine de l'étude.

IMMONOT VIENT À VOTRE RENCONTRE



Formations 2019

« Optimiser la communication du service négociation & utiliser les nouvelles techniques de ventes 36h immo »

- Paris : 580 € ht/jour
- Province : 450 € ht / jour

PARIS : 24/25 JANVIER
RENNES : 7 MARS
TOULON : 14 MARS

LYON : 29 MARS
SAINTES : 4 AVRIL
MONTPELLIER : 11 AVRIL

Infos et inscriptions en ligne : www.immonot-pro.com/formations