

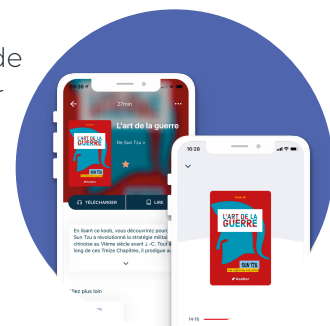
COMMENT UTILISER CE *challenge*

Voici donc 20 défis à relever pour conserver votre *Mojo* et revenir plein d'entrain après cette période difficile.

Ne perdez pas de vue une chose importante : votre secteur est un secteur porteur. Vos clients auront toujours besoin d'investir ou peut-être de vendre pour acheter plus petit. Les biens avec jardin et/ou terrasse vont avoir un succès plus grand après cette leçon de vie et tout reprendra son cours différemment sans doute, mais avec vigueur.

Vous utiliserez les challenges suivants comme bon vous semblera, un par jour, deux par jour, peu importe. Vous ferez des pauses le weekend ou travaillerez chaque jour. C'est vous qui décidez mais la régularité vous permettra de rester actifs et prêts à reprendre.

1. Découvre **Koober**, l'application qui permet d'écouter ou de lire des résumés de livres de développement personnel et d'organisation. Commence un premier parcours d'apprentissage selon tes objectifs (au choix : productivité, carrière, e-business, investissement, santé, entrepreneuriat, réorientation professionnelle, parentalité, séduction)
2. Retour sur **LinkedIn** : crée-toi un compte ou revois ton compte afin de l'améliorer un maximum. Besoin de tuyaux ? LinkedIn propose des tas de tutoriels pour optimiser les profils. C'est le moment ou jamais !
3. Crée-toi un espace vidéo-call où tu pourras faire des réunions avec tes collègues ou tes clients. Prévois un fond élégant, sympathique, un lieu calme et installe sur ton ordinateur tout le matériel nécessaire (application Zoom par exemple) et entraîne-toi sur tes collègues !
4. Fais un tour de ta base de données et vois quels clients tu pourrais recontacter. Classe-les comme ceci : clients qui ont acheté et que tu pourrais recontacter pour des références ; clients qui ont vendu et que tu pourrais recontacter pour des références ; prospects vus pour une évaluation et pour qui il faut vérifier qu'ils ont vendu ou non, auquel cas, à recontacter ; prospects acquéreurs qui n'ont pas encore acheté et à recontacter pour leur proposer les nouveaux biens en portefeuille ET voir s'ils ont un bien à vendre. Non, on ne se contente pas des Mariages automatiques, on en profite pour passer par le téléphone !
5. On travaille un texte d'appel à froid dans lequel on se sent vraiment à l'aise et on s'entraîne sur quelques prospects. On ne désespère pas si ça ne fonctionne pas : on apprend des erreurs et on avance encore.



6. Retour sur **Facebook** : il est temps d'observer ta page d'un œil froid et d'en faire le tour. Qu'est-ce qui va ? Qu'est-ce qui ne va pas ? Comment peux-tu l'améliorer ? Il est également temps, par exemple, de consulter une agence de communication pour lui demander un audit des réseaux sociaux.

7. **Appelle tes meilleurs clients** simplement pour prendre de leurs nouvelles sans rien en attendre.

8. Profite de cette période creuse pour **trier tes mails et te désabonner des newsletters qui ne t'intéressent pas**. Profites-en pour t'abonner à des newsletters qui, au contraire, peuvent t'apporter un bénéfice.

9. **Un coup d'œil chez tes principaux concurrents** : liste leurs bonnes idées, découvre leurs plus-values, objectivement, analyse leurs points forts et leurs points faibles et tires-en les conclusions.

10. **Retourne vers tes clients** et demande-leur un témoignage que tu pourras diffuser sur les réseaux sociaux.



11. C'est le moment de **repérer les influenceurs dans ton domaine** pour les suivre, les observer et apprendre d'eux un maximum de bonnes idées.

12. **Fais un tour de ta base de données et vois quels clients tu pourrais recontacter**. Classe-les comme ceci : clients qui ont acheté et que tu pourrais recontacter pour des références ; clients qui ont vendu et que tu pourrais recontacter pour des références ; prospects vus pour une évaluation et pour qui il faut vérifier qu'ils ont vendu ou non, auquel cas, à recontacter ; prospects acquéreurs qui n'ont pas encore acheté et à recontacter pour leur proposer les nouveaux biens en portefeuille ET voir s'ils ont un bien à vendre. Non, on ne se contente pas des Mariages automatiques, on en profite pour passer par le téléphone !



13. Entraînez-vous en groupe ! **Un petit appel en conférence vous permettra de créer des jeux de rôles avec vos collègues**. Aujourd'hui, entraînez-vous à l'exercice bien connu de la reformulation. Mais siii, vous connaissez. Il s'agit de reprendre les propos de votre contact avec un « Donc si je vous ai bien compris,... ». Le principe est d'ECOUTER la demande de votre interlocuteur et de REFORMULER sa demande. Cela vous permet de vous assurer d'avoir bien compris la demande de votre client mais également de lui donner la sensation que vous le comprenez bien et qu'il est réellement ENTENDU. Parfois, cela vous permettra de comprendre ses problèmes majeurs et ses limites.



14. Prépare tes réponses aux objections classiques de la **prospection téléphonique « à froid »** : que répondras-tu aux prospects qui te diront qu'ils n'ont « pas besoin de tes services, pas le temps » etc ? Cette préparation te sera toujours utile pour la suite !

15. Commande des flyers à ton nom pour te présenter et fais le tour de ton quartier. Cela te permettra de prendre l'air et de te faire connaître via les boîtes aux lettres !

16. **Fonce sur Google Alert** et crée-toi des alertes sur les mots clés de ton métier et de ta région afin de ne plus louper d'information importante sur ta région. Celui qui détient l'information détient le monde !

17. **Crée un agenda des sorties de l'été de ta région et partage-le avec tous tes contacts** : ils pourront t'identifier comme une personnalité locale qui peut leur apporter des informations plaisantes.

18. Demande à trois clients fidèles de **t'écrire un petit commentaire positif sur tes réseaux** en leur expliquant à quel point ce type de retours peut t'aider à développer ta visibilité !

19. **Liste les promoteurs immobiliers de ta région** et crée un message de contact intéressant pour les joindre sur LinkedIn et par email. Propose-leur tes services, explique ta plus-value et propose un entretien virtuel afin d'en discuter. Tu leur permets ainsi d'avancer et de continuer à prévoir le futur. Que peux-tu faire pour mettre en avant leurs projets actuellement dans la tourmente ? Virtuellement, tout est possible !

20* **Fais un tour de ta base de données et vois quels clients tu pourrais recontacter.** Classe-les comme ceci : clients qui ont acheté et que tu pourrais recontacter pour des références ; clients qui ont vendu et que tu pourrais recontacter pour des références ; prospects vus pour une évaluation et pour qui il faut vérifier qu'ils ont vendu ou non, auquel cas, à recontacter ; prospects acquéreurs qui n'ont pas encore acheté et à recontacter pour leur proposer les nouveaux biens en portefeuille ET voir s'ils ont un bien à vendre. Non, on ne se contente pas des Mariages automatiques, on en profite pour passer par le téléphone !



** Tu auras remarqué que cette suggestion revient à plusieurs reprises. C'est normal : cette période de confinement est parfaite pour te rappeler que la base de ton travail, c'est la prospection et l'entretien de ta base de données !*