

Bonjour à toutes et à tous,

Les derniers jours d'août ont une qualité rare : du temps. Les téléphones sonnent moins, les agendas respirent encore.

Ce numéro vous propose d'utiliser ce temps pour ce qui déterminera votre chiffre d'affaires des prochains mois. Votre barème. Votre politique de mandat. Votre offre, celle qui fait qu'un vendeur vous choisit, vous. Et le rythme collectif pour tenir tout cela dans la durée, avec une nouvelle saison qui démarre le 1er septembre.

→ LE THÈME DE CE RENDEZ-VOUS :
POSER VOS FONDATIONS AVANT LA RENTRÉE



Julien BERNADACH

Directeur des opérations AXO

LE DÉCRYPTAGE DE JULIEN

La rentrée ne se joue pas le jour de la rentrée. Elle se joue **maintenant**, dans ces derniers jours d'août où les téléphones sonnent moins et où vous avez le temps de travailler *sur* votre activité plutôt que dedans.

Deux fondations méritent ce temps, parce que ce sont elles qui assureront votre chiffre d'affaires des prochains mois : votre barème, et votre politique de mandat.

→ **VOTRE BARÈME D'ABORD.**

La tentation de la remise revient à chaque rendez-vous difficile. Posons le calcul. Sur un bien à 250 000 €, descendre d'un point d'honoraires pour « faire signer », c'est **2 500 € abandonnés**. Sur dix ventes dans l'année, 25 000 €. Soit l'équivalent de deux ventes complètes, travaillées gratuitement : la prospection, la mise en vente, les visites, les comptes rendus, le suivi jusqu'à la vente définitive, offerts. Un barème tenu ne se défend pas en le justifiant, il se défend en rendant votre valeur visible avant que la question arrive. C'est exactement l'objet de la fiche que nous vous offrons dans ce numéro : quand votre offre est construite et démontrée, vos honoraires cessent d'être le sujet.

→ LE MANDAT EXCLUSIF ENSUITE.

Nous vous avons donné **la trame en début d'année** : les mots pour faire signer l'exclusivité. Voici le raisonnement qui la porte. **Cinq biens en exclusivité valent mieux que quinze en mandat simple.** Le temps d'abord : quinze mandats simples, ce sont quinze dossiers que vous maîtrisez moins, de l'énergie dépensée sans savoir si elle produira. Le taux de transformation ensuite : sur cinq exclusivités, chaque heure investie travaille pour vous. Le suivi enfin : cinq vendeurs suivis sérieusement, avec un compte rendu régulier, valent mieux que quinze vendeurs croisés de loin. Et il faut le dire aussi pour le vendeur : un bien confié à trois agences n'obtient jamais un service complet. L'exclusivité protège le vendeur autant qu'elle vous protège.

→ LA LEVÉE D'OBJECTION TIENT EN UNE PHRASE.

Présentez l'exclusivité par sa durée d'engagement réel, jamais par sa durée totale : « Donnez-moi trois mois. Au terme de ces trois mois, vous restez libre de résilier à tout moment. » C'est la loi, et le vendeur peut le vérifier lui-même : c'est ce qui fait la force de l'argument.

Un mot pour ceux qui démarrent : refuser tout mandat simple avec un portefeuille vide n'aurait pas de sens. Le mandat simple reste une porte d'entrée. Traitez-le comme tel : un effort calibré, un reporting qui crée la relation, et la bascule en exclusivité proposée au fil de la relation.

Cette semaine, prenez une heure au calme. Posez votre offre irrésistible et décidez de la tenir. Vous aborderez septembre avec des fondations, pas des intentions.

Ressource offerte : votre offre irrésistible

« Pourquoi vous plutôt qu'un autre ? » La question arrive dans presque chaque rendez-vous vendeur. Et cette semaine-là, il reçoit souvent deux autres agents, qui lui font les mêmes promesses que vous.

Au printemps, la fiche « Pourquoi faire appel à moi ? » vous aidait à vous poser les bonnes questions. Celle-ci transforme vos réponses en preuves. **Vous pourrez :**

- démontrer votre visibilité en direct, écran à l'appui
- présenter vos ventes, votre note et vos avis clients dans votre dossier d'estimation
- transformer vos promesses de suivi en engagements écrits et datés
- repartir avec votre offre en une page, à poser sur la table en rendez-vous.



[Télécharger le document](#)

Quand le vendeur demande « pourquoi vous ? », vous posez le document.



Chris SIEGEL

Développement, Animation
Réseau, Formation &
Coaching

LES CONSEILS DE CHRISTOPHE

Café Matinal AXO Activ' : le rendez-vous du 1er mardi du mois

Et si, cette année, on ne se contentait pas de "reprendre" ?

Et si on décidait plutôt de reprendre la main sur notre activité, nos priorités, nos habitudes et notre énergie terrain ?

C'est exactement l'esprit de cette nouvelle saison du Café Matinal AXO Activ'.

Chaque 1er mardi du mois à 9h15, je vous propose un rendez-vous simple, concret et participatif pour prendre un peu de hauteur, parler du marché, partager ce qui fonctionne sur le terrain, échanger sur nos difficultés... et repartir avec une action claire à mettre en place.

Pas une formation descendante.

Pas un rendez-vous de plus dans l'agenda.

Un vrai temps collectif pour avancer ensemble.

Cette année, le fil conducteur sera clair : **les gestes qui font la différence.**

Parce que dans notre métier, ce ne sont pas toujours les grandes idées qui changent les résultats. Ce sont souvent les gestes simples que l'on tient dans la durée : rappeler un vendeur même quand il n'y a rien de neuf, mieux qualifier un projet, suivre un acquéreur, demander un avis client, mesurer ses ratios, valoriser une réussite, sécuriser un dossier avant qu'il ne devienne fragile.

De septembre à juillet, nous aborderons chaque mois un thème concret, en lien avec la réalité du terrain et le rythme de l'année immobilière.

Premier rendez-vous : mardi 1er septembre à 9h15

Thème : Reprendre la main

Pour cette première Matinale, nous poserons les bases : qu'est-ce qu'on garde, qu'est-ce qu'on arrête, qu'est-ce qu'on remet en mouvement dès maintenant ? L'objectif : repartir avec de l'énergie, de la clarté et une vraie dynamique collective.

Bloquez dès maintenant tous les premiers mardis du mois à 9h15 dans votre agenda.

Pour recevoir le programme complet et le lien de participation, faites-en la demande directement ici :

Je souhaite recevoir le lien des Matinales

POUR CONCLURE

Un barème tenu. Des mandats exclusifs. Une offre qui se montre. Un rendez-vous mensuel pour garder le cap.

Aucun de ces piliers ne demande du talent. Tous demandent une décision, et ces derniers jours d'août sont le bon moment pour la prendre.

- Si vous ne faites qu'une chose cette semaine : construisez votre offre en une page avec la fiche de ce numéro, et prenez rendez-vous avec le premier vendeur à qui vous la présenterez.

Soyons Actifs,

L'équipe AXO



AXO et ACTIFS Immobilier : 10 rue du Grand Launay 49000 ANGERS - SAS au capital de 240 000 €
- RCS ANGERS 442.984.266 — CPI 8501.2016.000.008.068 (CCI du Maine et Loire) — GF 110 000 € :
QBE Insurance (Europe) Limited, sis Cœur Défense, Tour A - 110 Esplanade du Gle de Gaulle 92931
La défense RCP Serenis assurance N°VD 7.000.001/14553

Inscrivez-vous à la newsletter