

# Lesur immobilier : la formation Mike Ferry

**Mike Ferry, « gourou » américain de l'immobilier, a développé un programme de formation destiné aux agents immobiliers. Les clés pour réussir : avoir un état d'esprit gagnant, remettre en cause régulièrement ses acquis et actualiser sans cesse ses compétences. Patrice Lesur revient d'un séminaire Mike Ferry de 3 jours.**

## **Que dire de la formation d'agent immobilier Mike Ferry ?**

**FL :** La méthode Mike Ferry c'est un suivi régulier des agents immobiliers organisé autour de :

- coaching hebdomadaire. Au cours de cette rencontre, j'aborde avec mon coach tous les points qui peuvent me poser problèmes dans mon activité. L'objectif est simple, améliorer mes pratiques tout en ayant toujours à l'esprit mon business plan, colonne vertébrale de mon activité,
- séminaires réguliers sur des thèmes aussi divers que « les clés pour réussir la prise de mandat », « comment réaliser une vente », « comment avoir un état d'esprit conquérant ». C'est également l'occasion de rencontrer les meilleurs agents immobiliers en Europe et aux USA et de partager les bonnes pratiques.

*A savoir : l'objectif des séminaires est d'affiner les techniques commerciales pour toujours mieux accompagner les vendeurs.*

## **Vous revenez d'un séminaire « Production retreat ». Que recouvre ces deux termes précisément ?**

**FL :** Cette formation était centrée sur la prise de mandat de vente. La clé du succès passe par des principes à respecter :

- apprendre à optimiser la gestion de son temps et donc établir un planning précis de mes journées,
- travailler en amont de la démarche de vente en « préqualifiant » mes contacts : appel préparatoire, remise d'un kit d'informations (comprenant des références clients, le plan d'action de vente, les derniers prix de vente enregistrés sur le secteur) avant le rendez-vous avec le vendeur. Si celui-ci connaît toutes les particularités des actions que l'agence va entreprendre, la discussion sera constructive et nous pourrons conclure plus rapidement.

## **Au-delà des techniques commerciales quels conseils allez-vous suivre ?**

**FL :** Mon objectif est d'être à l'écoute du client, comprendre ses besoins en posant les bonnes questions... et surtout écouter ses réponses. N'oublions pas qu'acheter ou vendre un bien immobilier c'est souvent participer à l'histoire d'un couple, d'une famille. Je me dois d'en saisir les grandes lignes tout en restant clair et honnête. Sur un projet immobilier je dois toujours être respectueux de mon interlocuteur en lui disant surtout, et avant tout, la vérité.

Enfin, un dernier point et non des moindres, le fait d'échanger avec les meilleurs agents immobiliers fait comprendre une chose primordiale : Un bien mis sur le marché au bon rapport qualité / prix se vend en toute saison, y compris à l'automne.

Toutes les saisons sont bonnes quand il y a un agent motivé, lesur Immobilier, qui permet à des vendeurs désireux de vendre de trouver des acquéreurs enthousiastes et qualifiés !