



10

RÈGLES D'OR

POUR RÉUSSIR

SA CARRIÈRE

EN **IMMOBILIER**

Découvrez le
MANIFESTE
des Immopreneurs
pour donner du pouvoir
à votre **"MINDSET"**
et en finir avec
la peur de l'échec

LOUISE DUBÉ

COACH pour les courtiers et les IMMOPRENEURS

10

RÈGLES D'OR

POUR DONNER DU POUVOIR
À VOTRE « MINDSET »
ET EN FINIR AVEC
LA PEUR DE L'ÉCHEC

INTRODUCTION

Avez-vous
l'impression que
quelque chose vous
échappe ?

Que les grands
rêves dans votre
carrière vous
semblent
impossibles ?

Que le succès n'est
pas au rendez-vous ?

Que la réalité est
plus difficile que vous
ne croyiez ?

Que plus rien ne
fonctionne
comme avant ?

Bonjour les STARS IMMOPRENEURS !

Vous êtes nombreux à télécharger ce livret
numérique **GRATUIT**.

Un grand MERCI pour votre confiance et félicitation
de prendre un peu de temps pour l'investir dans
votre développement professionnel.

Je sais que votre temps est précieux et croyez-moi,
je n'oserais jamais en faire mauvais usage.

JE CONNAIS TRÈS BIEN VOTRE RÉALITÉ.
Cumulant plus de 25 ans d'expérience comme
courtier et comme copropriétaire d'agence immo-
bilière, dont les 10 dernières années dans les ser-
vices financiers, je dois admettre que j'ai vu passer
plusieurs courtiers dans l'industrie.

Aujourd'hui, c'est à titre de coach, formatrice et fon-
datrice du programme **STAR IMMOPRENEUR**, que
j'aide les experts qui exercent une pratique profes-
sionnelle à développer leur pleine capacité entre-
preneuriale pour progresser dans leur business et
atteindre une vie professionnelle remplie de **SENS**.

Maintenant, laissez-moi vous poser

LA vraie question :

**QU'EST-CE QUE VOUS NE FAITES
PAS QUE LES LEADERS À SUCCÈS
FONT DANS LEUR PRATIQUE
PROFESSIONNELLE ?**

LE MANIFESTE DES **STARS IMMOPRENEURS**

Comme j'ai à cœur d'accomplir ma mission pour vous aider à progresser vers une version améliorée d'entrepreneur(e) dans l'immobilier, il me fait plaisir de vous offrir ce livret numérique dans lequel je vous partage:

LES 10 RÈGLES D'OR DES COURTIERS À SUCCÈS POUR UNE VIE PROFESSIONNELLE REMPLIE DE SENS DANS L'IMMOBILIER.

Vous êtes **PRÊT** pour vous prendre en main de manière proactive ?

Alors plongez-vous dès maintenant, sans réserve, sans jugement et sans peur dans ce manifeste qui rassemble les lois d'un IMMOPRENEUR qui vise l'excellence !



LE MANIFESTE DES **STARS IMMOPRENEURS**

VOUS PERMETTRA DE SAVOIR :

**QUI VOUS ÊTES,
OÙ VOUS EN ÊTES
ET OÙ VOUS VOULEZ ALLER.**

Il vous donnera des pistes de réflexions pour parvenir à VOTRE définition du succès, quel que soit votre objectif.

DANS CE LIVRET GRATUIT,
VOUS ÊTES INVITÉ À
RÉFLÉCHIR SUR LES
ÉLÉMENTS CLÉS POUR :

1

CROIRE EN SOI

2

**RATIONNALISER
LES EFFETS DE LA PEUR**

3

CHOISIR SON CLIENT IDÉAL

4

**FAIRE-SAVOIR ET
MIEUX ÊTRE**

5

ÊTRE UNIQUE

6

**INCARNER LE MOT CLÉ :
PROFESSIONNEL**

7

**RECONNAÎTRE
LA VALEUR DU RESPECT**

8

CHOISIR SON MONDE

9

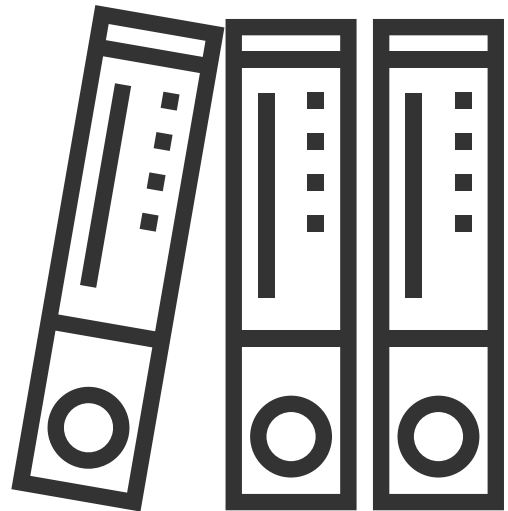
ÊTRE PRÊT

10

PASSER À L'ACTION: JUST DO IT !

VOUS NE POUVEZ
PAS ATTENDRE
DE LA VIE D'AVOIR
UN SENS
VOUS DEVEZ LUI EN
DONNER UN

-ROMAIN GARY-



VOUS AIMEZ
CE LIVRET
ÉLECTRONIQUE
GRATUIT ?

Contribuez collectivement en
partageant dans votre réseau

COPIEZ CE LIEN
DANS VOTRE
UNIVERS VIRTUEL

WWW.LOUISEDUBE.COM

RÈGLE

01

CROIRE EN SOI

CROIRE EN SOI

JE ME FIXE DES OBJECTIFS RÉALISTES, UN BON PLAN DE MATCH,
DES BUTS À CHAQUE SEMAINE, DES OBJECTIFS MENSUELS ET ANNUELS.

1

Qu'est-ce que je veux ou que je ne veux surtout pas ?

2

Quel est le prix ou le risque que je suis prêt à assumer pour atteindre mes objectifs ?

3

Comment je peux atteindre mes objectifs ?

4

Quelle est la meilleure façon d'y arriver ?

5

Est-ce que j'ai la capacité de croire que je suis capable de grandes réalisations ?

RÈGLE
02

RATIONALISER
LES EFFETS DE LA PEUR

RATIONALISER LES EFFETS DE LA PEUR

1 JE SUIS RÉALISTE

Je sais prendre un recul pour chasser les pensées négatives qui m'empêche de passer à l'action.

2 QUI NE RISQUE RIEN N'A RIEN.

C'est un élément capital que je dois mesurer en fonction de mes capacités.

3 JE DÉFINIS MA FORMULE "R.A.R.E"

RÈGLE
03

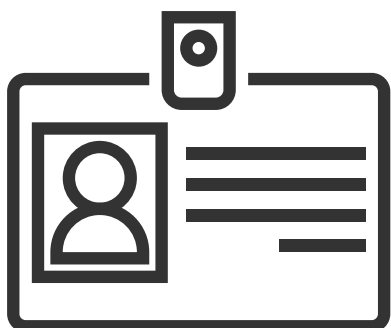
JE CHOISIS
MON CLIENT

JE CHOISIS MON CLIENT



JE CHOISIS MON SECTEUR D'ACTIVITÉ.

J'apprends à connaître mon secteur, ma région et les gens (public cible) qui y vivent surtout.



JE CHOISIS un segment de ma clientèle qui définit mon client idéal pour mieux comprendre SES besoins, SES désirs et SES habitudes de vie.

JE CONNAIS bien les propriétaires vendeurs, les caractéristiques de leur propriété, le profil des acheteurs potentiels avec leurs comportements sociodémographiques pour personnaliser mon offre de service.

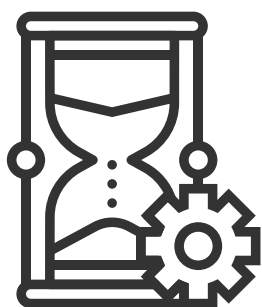
RÈGLE
04

SAVOIR FAIRE
POUR MIEUX ÊTRE

SAVOIR FAIRE POUR MIEUX ÊTRE



Le produit à vendre, c'est MOI.
Je connais très bien mes forces, mes atouts.
Je délègue mes faiblesses.



J'investis du temps et de l'argent pour exceller à titre
d'expert et de personne ressource afin de contribuer au
patrimoine immobilier de ma clientèle.

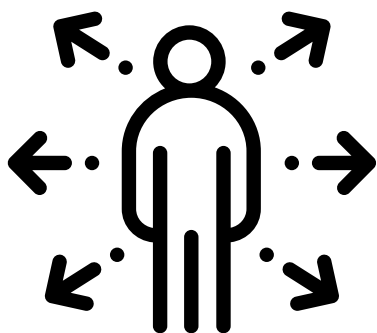
MES RÉFLEXIONS

JE SUIS UN(E)
STAR
IMMOPRENEUR
POUR BRILLER SUR LA
VOIE DE
L'EXCELLENCE !

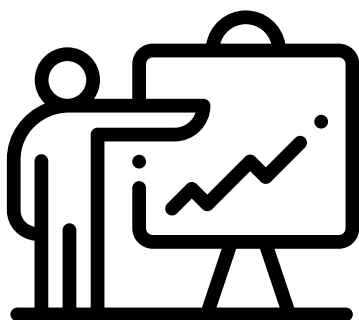
RÈGLE
05

JE SUIS UNIQUE

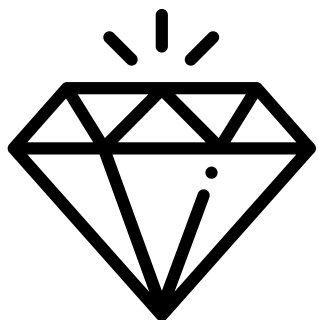
JE SUIS UNIQUE



Je trouve ma place dans l'industrie et dans le marché de l'immobilier.



J'ai un modèle d'affaires pour offrir de la valeur à mes services dès le départ de ma relation avec mes clients.



Je confirme mon positionnement et je présente mon avantage distinctif : une valeur qui me distingue de mes concurrents dans mon secteur, pour ma clientèle cible.

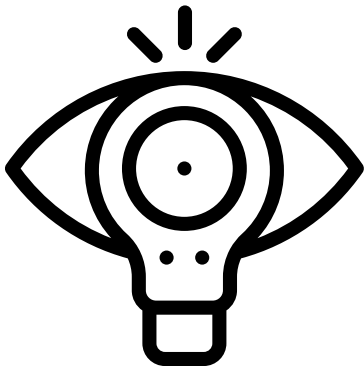
RÈGLE
06

LE MOT CLÉ:
PROFESSIONNEL

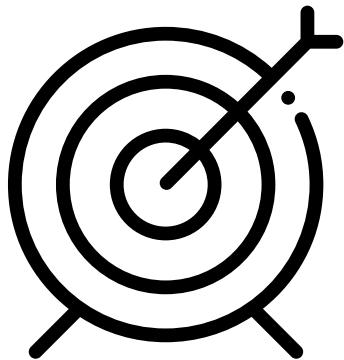
LE MOT CLÉ : PROFESSIONNEL



Je choisis d'exceller pour offrir le meilleur avec un code d'éthique inconditionnel et sans compromis.



J'adapte mon approche, mes méthodes de travail et mes techniques de communication en fonction de mon environnement, et de ma clientèle cible.



Je choisis de donner l'heure juste à mes clients et de trouver les solutions pour répondre à leurs objectifs.

RÈGLE
07

LE RESPECT
FAIT PARTIE DE MES VALEURS

LE RESPECT FAIT PARTIE DE MES VALEURS

- 1 Je connais bien mes concurrents, le marché qu'ils exploitent, leurs méthodes de travail, et leur positionnement.
- 2 Je respecte mes valeurs sans jugement et avec bienveillance.
- 3 J'encourage la pleine collaboration pour contribuer à la notoriété de notre profession.



MES RÉFLEXIONS

MERCI
D'être le (la)
professionnel(le)
de l'immobilier qui
contribue à un monde
meilleur dans notre
industrie
et bienvenue
sur la voie des
IMMOPRENEURS
qui visent
L'EXCELLENCE !

-Louise Dubé-

RÈGLE
08

JE CHOISIS
MON MONDE

JE CHOISIS MON MONDE

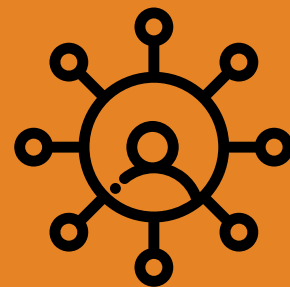
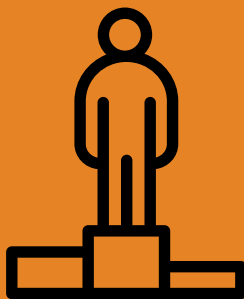
- 1** Je fréquente les bonnes personnes, celles qui réussissent et qui contribuent à un monde meilleur dans notre industrie.

NOMMEZ 3 PERSONNES À FRÉQUENTER DANS VOTRE VIE PROFESSIONNELLE:

- 2** J'entretiens une relation constante avec mon mentor et les leaders de mon réseau professionnel.

LE CHOIX DE MON COACH EST : _____

- 3** Je choisis de partager mon « faire-savoir » et d'explorer au maximum la richesse de mon cercle d'influence.



RÈGLE
09

ÊTES-VOUS PRÊT ?

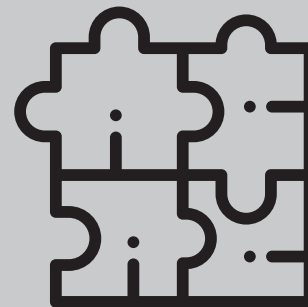
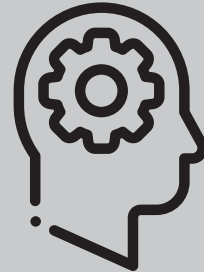
ÊTES VOUS PRÊT ?

1 Je suis discipliné et organisé pour optimiser mes capacités de produire.

2 J'établis mes heures de travail en fonction de mes choix, mes priorités et mes ressources.

3 Je planifie mon temps de manière à rester cohérent entre mes objectifs personnels et professionnels.

MES RÉFLEXIONS



RÈGLE

10

JUST DO IT!

JUST DO IT!

**JE M'ENGAGE, J'ENTREPRENDS
ET JE PASSE À L'ACTION.**

Je vise l'excellence, même si les circonstances me donnent l'impression que je ne suis pas à la hauteur.

C'est moi qui s'impose ce niveau de perfection, alors que le plus important, c'est de passer à l'action.

C'est la seule et unique façon de progresser pour devenir une meilleure version de moi-même et pour une vie professionnelle remplie de SENS !





**POUR PLUS D'INFORMATIONS
SUR LES PROGRAMMES DE
FORMATION ET DE COACHING,
SUIVEZ-NOUS SUR LA VOIE DES
STARS IMMOPRENEURS :**

OBTENEZ VOS UFC ICI :

<http://louisedube.com/jeminscris/formations/>

À PROPOS DE LOUISE :

<http://louisedube.com/a-propos-de-louise-dube/>