

MODULE 2 — AVANCÉ

# SCRIPTS AVANCÉS

Porte-à-porte, journées portes ouvertes, relance notaire, suivi après-visite, partenariats. Les scripts des agents qui signent chaque semaine.

## Script Porte-à-Porte (Farming)

Le farming, c'est travailler une zone géographique précise jusqu'à devenir L'AGENT de référence. Le porte-à-porte est le canal le plus puissant.

Approche "L'Expert du Quartier"

Contexte : Vous sonnez sans RDV dans votre zone de farming.

(Sonnette, sourire, pas en arrière pour ne pas envahir)

"Bonjour ! Je suis **[Prénom]**, agent immobilier sur le quartier **[Nom Quartier]**. Je ne viens pas vous vendre quoi que ce soit, rassurez-vous !

Je fais le tour du quartier parce que j'ai **3 familles** qui cherchent à s'installer ici — et il n'y a plus rien à vendre.

Est-ce que vous, ou peut-être un voisin, auriez envisagé un projet immobilier dans les prochains mois ?"

(Si "Non, on ne vend pas") :

"Pas de souci du tout ! C'est un beau quartier, je comprends qu'on veuille y rester. Tenez, voici ma carte. Si jamais un jour la question se pose, ou si un voisin en parle, n'hésitez pas.

Au fait, est-ce que vous savez combien vaut votre maison dans le marché actuel ? Je peux vous donner une indication rapide si ça vous intéresse — c'est gratuit et sans engagement."

**Clés :** Pas en arrière après qu'ils ouvrent (moins menaçant). Mentionner les "3 familles" crée l'urgence. La carte = vous plantez votre drapeau. L'offre d'estimation gratuite = vous créez un futur RDV.

Après une vente dans le quartier

Contexte : Vous venez de conclure une vente dans la rue. Profitez-en !

"Bonjour, je suis **[Prénom]**. Je viens de vendre la maison au numéro **[X]** de votre rue — peut-être que vous avez vu les visites ces dernières semaines ?

La bonne nouvelle, c'est que le bien s'est vendu **au-dessus du prix affiché** grâce à une mise en concurrence. Ça veut dire que votre quartier est très demandé !

Si vous êtes curieux de savoir combien vaut votre maison dans ce contexte, je peux vous faire une estimation gratuite. Ça prend 20 minutes, et ça n'engage à rien."



## Script Journée Portes Ouvertes (Open House)

### Accueil des visiteurs

"Bienvenue ! Je suis **[Prénom]**. Prenez votre temps pour visiter, je suis là si vous avez des questions.

Juste avant de commencer — puis-je avoir votre prénom et un numéro pour vous recontacter si d'autres biens similaires se présentent ? C'est uniquement pour vous, pas de spam promis."



**Impératif :** Récupérez TOUJOURS le nom + téléphone + email. Pas de visite anonyme.  
Utilisez la fiche de suivi (Module 7).

### Pendant la visite — Questions de qualification

Posez ces questions naturellement, comme une conversation :

- "Vous cherchez depuis longtemps ?" → Indique l'urgence
- "C'est pour habiter ou investir ?" → Adapte votre discours
- "Vous avez déjà vu votre banque ?" → Vérifie le financement
- "Qu'est-ce qui vous plaît le plus dans ce bien ?" → Identifie les critères
- "Qu'est-ce qui manquerait pour que ce soit parfait ?" → Objections futures

### Closing après visite

Si l'acheteur est intéressé mais hésite :

"Je comprends que vous voulez réfléchir. C'est une décision importante.

En toute transparence, j'ai **[X] autres visites prévues** cette semaine pour ce bien. Si vous êtes

intéressé, je vous recommande de me faire une offre rapidement — même conditionnelle. Ça ne vous engage pas juridiquement avant le compromis, mais ça vous positionne."

## 📞 Script Relance Notaire

Prise de contact avec un notaire

**Objectif : Créer un partenariat de recommandation mutuelle.**

"Bonjour Maître, je suis **[Prénom Nom]**, agent immobilier sur **[Ville]**.

*Je me permets de vous contacter car j'accompagne beaucoup de vendeurs dans votre secteur, et je serais ravi de travailler en bonne intelligence avec votre étude.*

*Parfois, des clients viennent vous voir pour des successions ou des divorces qui impliquent la vente d'un bien. Si vous cherchez un agent de confiance à qui les orienter, je serais disponible.*

*En échange, je recommande systématiquement votre étude à mes clients pour les compromis et actes. On pourrait se rencontrer autour d'un café pour en discuter ?"*

**💡 Clé :** Les notaires sont la source n°1 de mandats de qualité (successions, divorces). Un seul notaire partenaire peut générer 3-5 mandats par an.



## Scripts Suivi Après-Visite

SMS/WhatsApp — J+1 après visite acheteur

"Bonjour [Prénom], c'est [Votre Prénom]. J'espère que la visite d'hier vous a plu ! Avez-vous eu le temps d'en discuter ? Si vous avez des questions, je suis disponible. Bonne journée !"

Appel — J+3 si pas de réponse

"Bonjour [Prénom], c'est [Votre Prénom] pour le bien de [Adresse].

Je voulais prendre de vos nouvelles — est-ce que ce bien correspond à ce que vous cherchez ?

(Si non) : Pas de problème. Qu'est-ce qui manquait ? J'ai peut-être autre chose qui correspondrait mieux..."

Appel — Rapport au vendeur (hebdomadaire)

Objectif : Garder le vendeur informé pour éviter qu'il mette fin au mandat.

"Bonjour [Nom Vendeur], c'est [Votre Prénom] pour le point hebdomadaire de votre bien.

Cette semaine :

- [X] contacts entrants sur l'annonce
- [X] visites effectuées
- Retours : [Synthèse honnête]

(Si peu de visites) : Le marché réagit doucement. Voici ce que je propose pour booster la visibilité : [Action concrète]."

**⚠️ Règle d'or :** Appelez votre vendeur CHAQUE SEMAINE, même s'il ne se passe rien. Le silence est la raison n°1 de rupture de mandat. Un vendeur informé est un vendeur fidèle.

## 🤝 Scripts Partenariats Locaux

### Approche commerçant / artisan

"Bonjour [Prénom], je suis agent immobilier sur le quartier et je me disais qu'on pourrait s'entraider.

Quand je vends un bien dans le coin, les nouveaux propriétaires me demandent toujours des bonnes adresses : plombier, électricien, restaurant... Je pourrais vous recommander systématiquement.

En échange, si un de vos clients vous dit qu'il vend ou achète, pensez à moi ! Voici ma carte."

**🔑 Partenaires à cibler :** Notaires, courtiers, diagnostiqueurs, décorateurs, déménageurs, concierges d'immeuble, gardiens. Chacun peut devenir une source de leads.