

GUIDE STRATÉGIE

LA MÉTHODE MANDAT MASTER

Votre plan d'attaque pour décrocher plus de mandats exclusifs
sans y passer vos soirées.



Votre Routine Hebdomadaire

30 minutes par jour suffisent.



L'erreur n°1 ? Prospecter "quand on a le temps". La solution ? **La régularité.**

LUNDI : Le Plan & La Pige (10h - 12h)

- **Action :** Ouvrez vos *Scripts de Pige* (Module 2).
- **Objectif :** Passer 10 appels (Pige froide ou anciens contacts).
- **Psychologie :** Ne cherchez pas le mandat. Cherchez le *Rendez-Vous*. Votre seul but est d'entrer dans la maison.
- **Post Social :** Utilisez un template "Conseil Immo" (Module 1) pour montrer votre expertise.

MERCREDI : Le Suivi (14h - 15h)

- **Action :** Relancez les estimations faites il y a 3 mois (Script "Relance Estimation").
- **Post Social :** Une photo "Lifestyle" ou "Preuve Sociale" (Vendu récemment). Montrez que vous êtes actif.

VENDREDI : Préparation & Visites

- **Action :** Préparez vos dossiers pour les RDV du samedi matin.
- **Outil :** Imprimez la Checklist Vendeur (Module 3).
- **Post Social :** Teasing d'un nouveau bien ("Ça rentre bientôt...").



L'Approche Psychologique : « Le Médecin de l'Immo »

Arrêtez d'agir comme un vendeur de tapis. Agissez comme un **médecin généraliste**.

L'erreur classique

"Bonjour, je veux vendre votre maison, signez ici, je suis le meilleur."

La Méthode Mandat Master

"Bonjour, j'ai vu votre maison. Je ne sais pas si je peux vous aider, mais j'ai peut-être un traitement (un acheteur) qui correspond. On vérifie ?"

Pourquoi ça marche ?

1. Vous ne **demandez rien** (pas de mandat au téléphone).
2. Vous **offrez de la valeur** (un diagnostic).
3. Vous **inversez les rôles** : c'est eux qui ont besoin de votre acheteur.



Le Closing : Comment Signer en RDV

C'est là que la magie opère. Vous êtes dans leur salon.

Étape 1 : L'Écoute (80% du temps)

Ne sortez pas votre dossier tout de suite. Posez des questions :

- "Pourquoi vendez-vous ?"

- "Quel est votre projet après ?"
- "Qu'est-ce qui vous fait peur ?"

Étape 2 : Le Don (La Checklist)

Sortez la **Checklist Vendeur** (Module 3).

"Avant de parler prix, tenez. C'est la liste des choses à faire pour que votre maison plaise aux visiteurs. C'est cadeau."

Effet : Réciprocité. Vous donnez avant de recevoir. Ils se sentent redevables.

Étape 3 : L'Autorité (Le Dossier d'Estimation)

Présentez votre **Dossier d'Estimation** (Module 3). Ne donnez pas juste un prix. Donnez une **stratégie**.

"Votre maison vaut X. Mais pour la vendre à ce prix, il faut une stratégie marketing pro. Mes photos HDR, ma diffusion sur 50 sites, mon fichier client..."

Étape 4 : Le Choix

"Vous avez deux options : tenter seul au risque de griller le bien, ou me laisser appliquer ma méthode pendant 45 jours. On commence quand ?"

RÉSUMÉ :

1. **Imprimez** les scripts et gardez-les sur votre bureau.
2. **Programmez** vos posts du mois en une seule fois (dimanche soir).
3. **Appliquez** la posture du "Médecin" en RDV.