

MODULE 2 — PROSPECTION

SCRIPTS DE PROSPECTION

Scripts téléphoniques, modèles SMS/WhatsApp, emails de nurturing
et guide anti-objections.

📞 Scripts Téléphoniques

Script 1 — Pige Froide (Particulier à Particulier)

Objectif : Obtenir un rendez-vous d'estimation, pas vendre le mandat au téléphone.

"Bonjour, je suis **[Votre Prénom]** de l'agence **[Nom Agence]**. Je vous appelle au sujet de votre maison située à **[Ville/Quartier]** que j'ai vue sur LeBonCoin.

Est-ce que je vous dérange ?"

(Si non) :

"Super, je serai bref. Je travaille beaucoup sur ce secteur et j'ai remarqué que votre bien correspond à la recherche de certains de mes clients. Est-ce que vous collaborez avec des professionnels ?"

(Si 'Non, pas d'agence') :

"Je comprends tout à fait. Vous souhaitez tenter votre chance seul pour économiser les frais, c'est normal.

Si je vous disais que j'ai peut-être l'acquéreur idéal dans mon fichier, seriez-vous contre le fait que je vienne visiter votre bien (sans engagement) pour valider s'il correspond ?"



Clés du succès : Ton calme et posé. Ne pas chercher à convaincre, mais à rendre service. Valider le RDV pour "vérifier la correspondance", pas pour signer un mandat.

Script 2 — Preuve Sociale (Bien Vendu par un Voisin)

Objectif : Utiliser une vente récente pour générer de nouveaux leads.

"Bonjour, c'est [**Votre Prénom**]. Je me permets de vous contacter car je viens de vendre la maison de vos voisins, M. et Mme [**Nom**], située [**Adresse**].

Ils m'ont confié la vente et nous avons trouvé un acquéreur en moins de [**X**] semaines.

Comme j'ai eu beaucoup d'appels pour leur maison, il me reste plusieurs acheteurs qualifiés qui recherchent activement dans votre quartier. Est-ce que vous, ou l'un de vos voisins, auriez envisagé de vendre prochainement ?"

 **Clés :** Citer des noms (avec accord) ou des rues précises crée la confiance. Mettre en avant la "demande excédentaire".

Script 3 — Relance Estimation (3-6 mois)

Objectif : Réactiver un prospect tiède.

"Bonjour **[Nom du Prospect]**, c'est **[Votre Prénom]**.

*Je remettais à jour mes dossiers et je suis retombé sur l'estimation que nous avions faite ensemble en **[Mois]**.*

Le marché a un peu bougé depuis. Je voulais simplement savoir où vous en étiez de votre projet de vente ?"

(Laisser parler, puis) :

"Si vous voulez, je peux passer actualiser l'estimation rapidement pour que vous ayez une idée précise de la valeur aujourd'hui. Ça vous prendra 15 minutes."

💬 Modèles SMS & WhatsApp

Copiez-collez ces messages. Taux de réponse supérieur à l'appel vocal.

Prise de contact (Suite à une annonce)

1 "Bonjour Mr/Mme [Nom]. J'ai vu votre maison sur LBC. Je cherche ce type de bien pour un client (financement validé). Êtes-vous ouverts aux agences ? [Votre Prénom]"

2 "Votre bien à [Ville] est-il toujours dispo ? J'ai peut-être une visite à organiser cette semaine. Dispo pour un court échange ? [Votre Prénom]"

3 "Alerte Recherche : J'ai une famille qui cherche exactement votre quartier. Acceptez-vous une visite qualifiée si je m'occupe de tout ? [Votre Prénom]"

Relance après estimation

4 "Avez-vous pu réfléchir à notre échange sur l'estimation ? Le marché bouge, j'ai une info importante. Appelez-moi quand vous pouvez. [Votre Prénom]"

5 "Juste un petit message pour prendre des nouvelles de votre projet vente. Toujours d'actualité ou en pause ? [Votre Prénom]"

Confirmer un RDV

6 "C'est noté pour demain 14h à [Adresse]. Hâte de découvrir votre bien. À demain ! [Votre Prénom]"

7 "RDV confirmé pour l'estimation ce [Jour] à [Heure]. Prévoyez environ 45min. Bonne journée !"

Non-réponse au téléphone

8 "J'ai tenté de vous joindre concernant votre annonce. J'ai une question sur la surface. Pouvez-vous me rappeler ? [Votre Prénom]"

9 "Je vous ai laissé un vocal. C'était au sujet de la vente de votre maison. Rappelez-moi, c'est assez urgent."

Demande d'avis Google (Après vente)

10 "Salut [Nom] ! J'espère que l'installation se passe bien. Pourrais-tu me laisser un petit avis Google ? Ça m'aiderait énormément ! Lien : [Votre Lien]"

✉️ Emails de Nurturing

À envoyer à votre base de contacts pour rester dans leur esprit.

Email 1 — L'info marché (mensuel)

Sujet : Prix de l'immobilier à [Ville] : Ça monte ou ça baisse ?

Bonjour [Prénom],

Si vous suivez un peu l'actualité, vous entendez tout et son contraire sur l'immobilier. J'ai voulu faire le point sur ce qui se passe RÉELLEMENT dans notre quartier.

Ce mois-ci à [Ville] :

- Les délais de vente s'allongent légèrement (il faut être au JUSTE prix).*
- Les acquéreurs sont plus exigeants sur le DPE.*

Ce que cela signifie pour vous si vous vendez : Il ne faut plus "tester" le marché, il faut le marquer d'entrée.

Vous voulez savoir combien vaut votre bien dans ce nouveau contexte ?

Répondez juste "ESTIMATION" à cet email, et je vous offre une mise à jour de votre dossier.

À très vite,

[Votre Signature]

Email 2 — Preuve Sociale (storytelling)

Sujet : Vendu en 12 jours (voici comment)

Bonjour [Prénom],

Je voulais partager une petite victoire avec vous. Pas pour me vanter, mais pour vous montrer ce qui est possible quand on a la bonne stratégie.

J'ai récemment vendu un appartement rue [Nom Rue], similaire à ce que vous possédez peut-être. Il était en vente de particulier à particulier depuis 3 mois sans succès.

Ma méthode ?

1. Photos HD (la base).
2. Diffusion ciblée sur mon fichier acquéreur (off market).
3. Visites groupées le samedi.

Résultat : 2 offres au prix en 48h.

Votre bien mérite la même attention. On en parle ?

Bonne journée,

[Votre Signature]



Guide Anti-Objections

Les 4 objections que vous entendrez à chaque fois, et comment les désamorcer.

Objection 1 — "Je veux vendre seul (PAP)"

Ce qu'ils pensent vraiment : "Je ne veux pas payer ta commission."

Empathie : "Je comprends tout à fait. C'est légitime de vouloir maximiser votre net vendeur."

Rebond : "Dites-moi, si vous aviez la certitude qu'un agent pourrait vous faire gagner plus d'argent net (frais déduits) que si vous vendiez seul... est-ce que vous seriez quand même fermé à l'idée ?"

Argument choc : "Les biens vendus entre particuliers se vendent en moyenne 5 à 10% moins cher car les acheteurs négocient directement la commission qu'ils savent que vous ne payez pas. En passant par moi, c'est l'acheteur qui paie mes honoraires."

Objection 2 — "Vos honoraires sont trop élevés"

Ce qu'ils pensent : "Je ne vois pas la valeur de ton travail."

Réponse : "C'est cher par rapport à quoi ? Par rapport à une agence low-cost qui met juste une annonce ? Oui, absolument."

L'analogie : "Si vous deviez vous faire opérer, choisiriez-vous le chirurgien le moins cher ou celui qui a le meilleur taux de réussite ?"

Justification : "Mes honoraires couvrent un photographe pro (300€), la diffusion premium

(500€/mois), 60h de qualification, et une négociation qui vous fait gagner 5 à 10k€. Lequel voulez-vous que je supprime ?"

Objection 3 — "Je ne suis pas pressé"

Ce qu'ils pensent : "Je veux un prix irréaliste."

Réponse : "Tant mieux ! Vendre dans l'urgence est la pire des situations."

Le danger : "Un bien qui reste trop longtemps sur le marché (plus de 3 mois) devient 'suspect'. On appelle ça un bien 'grillé'. Et il finit par se vendre en dessous du prix du marché. Mon objectif est de vendre au meilleur prix, ce qui se fait dans les 30 premiers jours."

Objection 4 — "On a une estimation plus haute"

Ce qu'ils pensent : "Je vais signer avec celui qui me promet la lune."

Réponse : "Je ne suis pas surpris. Certains confrères surestiment pour obtenir le mandat, puis demandent une baisse 3 semaines plus tard. On appelle ça 'acheter le mandat'."

La preuve : "Moi, je m'engage sur ce que je peux vendre. Regardons ensemble les biens VENDUS récemment dans votre rue. C'est la seule réalité. Préférez-vous une estimation haute qui ne se vend pas, ou une estimation juste qui vous permet de déménager dans 3 mois ?"