

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.

**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 ?" → Adaptez 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 vouliez 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.