

LES VISITES DES SITES CAPI

Nombre de visites du mois de FEVRIER 2009 sur les sites de CAPI :
www.capifrance.fr = 152754 visiteurs et sur www.sudimmo.fr = 9868 visiteurs
Nombre de pages vues total : 6428016

Soit un total de : 162622 visiteurs pour environ 400 capitiens opérationnels, soit environ 406 visiteurs mensuels par capitien rien que pour ces 2 sites exclusifs de CAPI.

Temps de visite moyen : environ 5 minutes 30.
Ce qui est un score très honorable.

PROGRAMMES NEUFS et/ou COMMERCES

RAPPEL : Ne travaillez pas dans une activité ou un concept pour lequel vous n'avez pas reçu la formation (où vous n'avez pas la compétence). C'est le cas de l'immobilier NEUF/VEFA, et la cession de fonds de commerces, cession d'entreprise, cession de droit de bail, etc.

Vous n'êtes pas habilité à entrer des mandats pour ces activités, si vous n'avez pas la compétence. Votre manque de compétence nuirait à l'image de marque de CAPI. Si vous êtes confronté à une telle situation, vous devez faire appel à un capitien déjà formé dans l'une de ces spécialités.

Conclusion : Pour élargir vos compétences, assistez aux différentes formations spécialisées.

MEILLEURES PERFORMANCES FEVRIER 09

CAPI NE CONNAIT PAS LA CRISE, LES VENTES REPARTENT FORTS

Félicitations à :

-Anna CASARES qui a réalisé 3 compromis dans le mois pour 55.840€ (83)



-Méziane KAFI avec une commission de 20.000€ (66)



-Hélène FRAYSSE qui a réalisé 5 compromis dans le mois (30), dont certains grâce à des adresses (gratuites) de candidats acquéreurs reçues dans le cadre du concept « chasseur immobilier »



-Catherine DEFORGE qui a réalisé 4 compromis dans le mois, (33)



-Patrick RENAN qui a réalisé 4 compromis dans le mois (78)



-Pierre LOPEZ qui a réalisé 4 compromis dans le mois (11)



-Sylvie DOS SANTOS qui a réalisé 4 compromis dans le mois (31)
(et nous a parrainé ce mois-ci une collègue ex-concurrente travaillant pour une enseigne réputée)



-Fabrice BAILLY qui a réalisé 3 compromis dans le mois (69)



CAPINews

N° 34 – AVRIL 2009

BIENVENUE AUX 20 NOUVEAUX CAPITIENS FORMATION INTEGRATION DE MARS 2009

Sommaire :

Bienvenue aux nouveaux capitiens

Les bienfaits de la crise

Photos des formations de Mars et planning des formations à venir

Chasseur immobilier Ça marche très fort

En temps de crise, comment vous comporter

Les visites des sites CAPI

Programmes neufs / Commerces

Les meilleurs résultats

Les avantages d'être adhérents de l'UNACSI
Le Syndicat Union National des Agents Commerciaux et Salariés de l'Immobilier



Les bons effets de la crise POUR LE DEVELOPPEMENT QUALITATIF DU RESEAU CAPIFRANCE

Maintenant, tous les mois ce sont 5 ou 6 patrons d'agences qui décident de fermer leurs lourdes et coûteuses agences pour poursuivre plus efficacement et à moindre frais leur activité au sein du réseau Capifrance

PLANNING DES FORMATIONS A VENIR de Mars, Avril, Mai, et Juin à Montpellier / Pérols et en REGION

FORMATIONS COMPLEMENTAIRES

- Du Lundi 6 Avril au Vendredi 10 Avril 2009 (reste 7 places) Montpellier
- Du Lundi 14 Avril au Vendredi 17 Avril 2009 (reste 1 place) MARNE LA VALLEE (Paris)
- Du Lundi 25 Mai au Vendredi 29 Mai 2009 (reste 4 places) Montpellier
 - Du Lundi 29 Juin au Vendredi 3 Juillet 2009 (reste 11 places) Montpellier

CHASSEUR IMMO à Montpellier

- Du Lundi 16 Mars au Vendredi 20 Mars 2009 (complet)
- Du Lundi 23 Mars au Vendredi 27 Mars 2009 (reste 6 places)
- Du lundi 06 Avril au Vendredi 10 Avril 2009 (reste 6 places)
- Du lundi 27 Avril au Vendredi 30 Avril 2009 (reste 27 places)
- Du lundi 25 Mai au Vendredi 29 Mai 2009 (reste 13 places)

PHOTOS DES FORMATIONS « CHASSEUR IMMO », « INTEGRATION » et « COMPLEMENTAIRE »

Formation Intégration du Lundi 2 au vendredi 6 mars Montpellier / Pérols



Formation Chasseur immo du Lundi 2 au jeudi 5 mars Montpellier / Pérols



Formation Home Staging vendredi 6 mars Montpellier / Pérols



Formation complémentaire du lundi 9 mars au jeudi 12 mars Montpellier / Pérols



Formation photo du vendredi 13 mars à Montpellier / Pérols



Formation chasseur immo du lundi 23 mars au vendredi 27 mars à Montpellier / Pérols



Quel avantage important pourrez-vous retirer immédiatement après votre formation de « chasseur immobilier » ?

Vous pourrez recevoir (en plus de vos contacts directs habituels) de nombreuses adresses supplémentaires en provenance du centre d'appels CAPI Chasseur immobilier (4000 à 8000 nouveaux acquéreurs chaque mois), destinés uniquement aux Chasseurs immobiliers.

CHASSEUR IMMOBILIER ? ÇA MARCHE FORT ET MEME TRES, TRES FORT.

De nombreuses ventes ont été réalisées par « Les Chasseurs Immobiliers » (qui ont assisté à la formation).

Un bon exemple ?

Yannick SABY (sur le 34) a réalisé 4 ventes en Mars (sur un seul mois) suite à des recherches qu'il a effectué pour les acquéreurs dont les coordonnées lui ont été communiquées par Linda votre assistante du centre d'appels (du département chasseur immobilier).

Mais cet exemple est loin d'être le seul. Linda a aussi fourni gratuitement les coordonnées d'acheteurs aux chasseurs immobilier suivants qui ont réalisés des ventes : Corinne Michaud (84), Hélène Fraysse (30), Maryline Rambert (33), Catherine Deforge (33), Virginie Delvigne (26), Philippe Spinos (85), Franck Zwiller (74), Ariane Caille Salomon (74), Marie Paule Recipon (42), Gerard Lannuzel (29), Annie Johnson (12), Yannick Saby (20), Bruno Denel (13), Fabienne Chamerois (08), Eric Malanda (59), etc.

Vite vous aussi, inscrivez-vous au plus tôt à la prochaine formation et recevez GRATUITEMENT chaque mois de nouvelles adresses de prospects acquéreurs de votre région.

EN TEMPS DE CRISE comment vous comporter ?

C'est encore plus vrai en temps de crise. Travaillez de manière professionnelle. Intéressez-vous à vos clients. Considérez et traitez vos clients comme vous aimeriez que l'on vous traite.

Ça fonctionne toujours.

Ecoutez-les et apportez-leur des services irréprochables qu'ils sont en droit d'attendre.

Suivez-les régulièrement.

Chronique de Jean-Claude COTTET-MOINE :

Et si au lieu de toujours penser aux effets négatifs de la crise nous parlions aussi de ses bienfaits ?

L'heure n'est pas au pessimisme mais au professionnalisme et à l'action.

La crise galvanise.

Elle nous remet en question.

Elle permet d'innover et de mettre ne place de nouvelles stratégies.

Elle réveille en soi ce qu'il y a de meilleur.

Elle permet de redoubler d'efforts et de saisir de nouvelles opportunités commerciales telles que « chasseur immobilier ».

Elle permet d'être plus à l'écoute des besoins réels du client et de le bichonner.

Elle renforce l'esprit de solidarité d'appartenance au réseau.

Elle inculque l'esprit d'équipe pour jouer en collectif tout en favorisant les qualités individuelles.

Elle favorise enfin la collaboration inter agence en délégation de mandat afin de conquérir des parts de marché sur les seuls vrais concurrents : les particuliers qui traitent directement entre eux.

Elle élimine les incompetents, inorganisés pour ne laisser place qu'à une nouvelle race de vrais bons professionnels offrant des services irréprochables.



2009 : Un gâteau immobilier plus petit mais à partager avec un nombre plus restreint de personnes.