Les nouvelles du réseau CAPIfrance

CAPInews

Bienvenue aux nouveaux Capitiens !

Reportage CAPI au Salon de la Micro Entreprise

Octobre 2009
n°41

Les nouveaux capitiens

Session Octobre 2009

GRAEFF Jean

SAINT BONNET DE FOUR
Allier (03)

KLEIN Claude

NICE
Alpes Maritimes (06)

BREHARD
Jean-Baptiste

VILLENNEUVE LOUBET
Alpes Maritimes (06)

BENARD
Mireille

TROYES
Aubes (10)

RÉGLEY Alain

BUCEY EN OTHE
Aubes (10)

SOUVIGNET
Caroline

MARSEILLE 7ème
Bouches du Rhône (13)

DIÉPOIS
Martin

LAMBESC
Bouches du Rhône (13)

LAUROY André

DIJON
Côte d'Or (21)

CAHARD Olivier

IGOVILLE
Eure (27)

LE GUERN Yann

QUIMPER
Finistère (29)

FERRAND Olivier

PUJAUT
Gard (30)

CHOPIN
Nathalie

LABEGE
Haute Garonne (31)

FLOUS Isabelle

BORDEAUX
Haute Garonne (31)

SIMONIN
Joëlle

GRAU D'AGDE
Hérault (34)

CHARPIOT
Serge-Marie

FLORENSAC
Hérault (34)

REGNAULT Jacky

ROANNE
Loire (42)

ROUSSEAU
Thierry

ANETZ
Loire Atlantique (44)

BONNAUDET
Frédéric

NANTES
Loire Atlantique (44)

BEAUMER
Frédéric

CARQUEFOU
Loire Atlantique (44)

HORMANCEY
Claudine

ARRIGNY
MARNE (51)

CAPRON
Laurent

NORROY LE VENEUR
Moselle (57)

VANCORSELIS
Bernard

BUICOURT
Oise (60)

GARSI
Dominique

THIERS SUR THEVE
Oise (60)

PASQUIER
Chantal

SAINT BONNET PRES RIOM
Puy de Dôme (63)

GERMAIN
Véronique

SAINTE MARIE DE LA MER
Pyrénées Orientales (66)

SINAN
Artin

SAINTE FOY LES LYON
Rhône (69)

ZACCARDELLI
Nathalie

FEYZIN
Rhône (69)

GELAS Frédéric

TREVES
Rhône (69)

VEYSSIERE
Jean-Paul

PARIS 8EME
Ile de France (75)

SEMENOV
Anton

PARIS 12EME
Ile de France (75)

RUBENS Pierre

PARIS 15EME
Ile de France (75)

DEMANGE
Pascal

CORNIMONT
Vosges (88)

GOBERT
Marie-Noëlle

EPINAY SUR SEINE
Seine St Denis (93)

SERRATRICE
Michel

SAINT MAUR DES FOSSES
Val de Marne (94)

MONDESIR Eric

FORT DE FRANCE
Martinique (972)

Les nouveaux capitiens

Ce mois-ci, le réseau CAPIFRANCE accueille 66 nouveaux capitiens

DAVID Virginie

CIBOURE
Pyrénées Atlantique (64)

CANARD Laurent

PERPIGNAN
Pyrénées Orientales (66)

JERICHENSOHN Eric

VILLENNEUVE DE LA RAHO
Pyrénées Orientales (66)

NUSSBAUMER Nicolas

LAMPERTHEIM
Bas-Rhin (67)

LEHU Dany

LYON 2ème
Rhône (69)

BONNARDEL Jean-Luc

LYON 4ème
Rhône (69)

MARSOT Marie-Françoise

LYON 7ème
Rhône (69)

AUDE Laurent

LYON 9EME
Rhône (69)

GUERIN Patrice

JONAGE
Rhône (69)

FIOT Grégoire

OULLINS
Rhône (69)

GOINE Nathalie

LES GETS
Haute Savoie (74)

GUISET Christelle

PARIS 15ème
(75)

TAILLIEU Benoît

PARIS
15ème (75)

DESSEAUX Nathalie

PARIS
16ème (75)

DANG VU QUY Kim Anh

PARIS
Seine (75)

LONGUET Bruno

EU
Seine Maritime (76)

PIRES Maria de Lourdes

SAVIGNY LE TEMPLE
Seine et Marne (77)

LONGEVILLE Paola

St CYR l'ECOLE
Yvelines (78)

DAYDE Jérôme

SAIX
Tarn (81)

EYDIEUX Sylvie

SIX FOURS LES PLAGES
Var (83)

TRANCHIDA Eric

OLLIOULES
Var (83)

ADRIAN Gilles

St CYR sur MER
Var (83)

CAPEAU Michel

AVIGNON
Vaucluse (84)

BIZET Bernard

APT
Vaucluse (84)

BETUS Damien

CHALLANS
Vendée (85)

MERVILLE Frédéric

MONTROUGE
Haut de Seine (92)

ZAHI Sarah

ISSy LES MOULINEAU
Haut de Seine (92)

THOMAS Muriel

RUEIL MALMAISON
Haut de Seine (92)

BORDIER Fabien

NUCOURT
Val d'Oise (95)

BERNARD Jean Philippe

CAYENNE
Guyane (100)

DE FREITAS Jérôme

LA RIVIERE St LOUIS
La Réunion (974)

Les formations du mois

Formation Intégration du 07 sept.

Formation Neuf/VEFA du 29 sept.

Formation Intégration du 28 sept.

Formation Acheteur du 10 sept.

Formation Neuf/VEFA du 07 sept.

Formation Comintoo/Dealeg du 21 sept.

Formation Complémentaire du 21 sept.

La formation du mois

Formation Acheteur du 14 sept.

Ce mois-ci CAPI a dispensé 3 stages de chasseur immobilier. Une a eu lieu au siège à Pérols et deux autres en région.

CAPI dispense ces formations à ses agents commerciaux. Elles sont réalisées par des professionnels, des agents commerciaux de l'immobilier aguerris. Cette profession représente une activité complémentaire, une valeur ajoutée.

Livre d'Or

FORMATION NEUF / VEFA
du 7 Septembre au 8 septembre
A PEROLS

Formation Photo

Très intéressant et utile. Super !!!

Approuvé

Super intéressant
Nous allons être des Pros

Super - L'expérience que nous apporte cette AM est hyper importante

Hyper intéressant et super dynamique

Let... Just do it You are can
Damien
Dany

Merci pour cette formation très intéressante.
Bravo ! rendez-vous pour le Module E.

Pour une première session, il faut reconnaître que le contenu apparaît fort utile.
Espérons que la mise en œuvre soit aussi facilement intégrable.

Excellente formation à compléter rapidement par la DEFIL

que des Vêtes de Vainqueur !

A Jeudi !!!

Formation Intégration

Bonne formation, efficace et dynamique, malgré quelques soucis déplaisants lors de la formation logiciel, dommage. J'ai trouvé très rassurant, la disponibilité et le professionalisme des formateurs.
Merci à tous.
Patrice GUERIN

Bonne formation, l'implication des formateurs est très appréciable ; cependant la durée est un peu longue. On gagnerait sans doute à une formation de durée resérrée mais au risque peut-être de l'ambiance animée (trop ?) mais chaleureuse de la session.
Félicitations à tous.
M.F. Marsot

Formation Intégration

Les Brèves du mois

La négociatrice du mois

Valérie Berthon a signé son premier compromis le 8 octobre, un mois après sa date d'entrée chez CAPI.
Elle a démarré son activité le 6 août. Elle est partie en vacances, et, dès son retour en septembre, elle s'est investie à 100% dans son activité.
Aide-soignante à l'hôpital, elle choisit de se consacrer à ses enfants. 10 ans après, elle décide de retourner à une vie professionnelle. Cependant, l'idée d'avoir de nouveau un patron ne l'attire pas du tout. Elle décide alors de tout changer et entre chez CAPI afin de pouvoir s'investir professionnellement tout en conservant son indépendance.
« C'est une activité stressante car je me mets moi-même la pression. Mais, c'est aussi très valorisant et je me sens bien quand je suis avec les clients » nous confie Valérie, l'après-midi même après avoir signé son 1er compromis. « J'ai trouvé ce bien grâce aux piges que je reçois d'Adaptimmo. Je suis gonflée à bloc et j'ai hâte de venir à la 2e formation et de faire, aussi, une autre formation pour me sentir plus à l'aise au téléphone».
Bravo Valérie, on est tous avec toi !

Mariage

Félicitations aux nouveaux mariés
Arnaud (du service acheteur) et Laure ont célébré leur mariage aux Seychelles !

Le 1er compromis d'un nouveau Capitien

Sylvain Larue, frais émoulu de la formation CAPI vient de signer son 1er compromis. Il a débuté son activité le 22 septembre 2009 après sa formation d'intégration du 7 septembre. Il n'a commencé que 15 jours après.
Le 30 septembre il obtient un mandat pour la vente d'une maison. Le 4 octobre il la fait visiter à l'acquéreur, acquéreur qui vient de loin et n'a pas la possibilité de venir un autre jour. Une demi-heure après la visite, l'acquéreur lui fait une proposition de prix. Le lundi, après négociation, l'offre d'achat est acceptée entre le vendeur et l'acheteur.

Il a trouvé cette maison grâce aux piges qu'il reçoit d'Adaptimmo. Actuellement, il travaille essentiellement avec les piges, et il espère bientôt trouver des biens par lui-même. Cela ne saurait tarder car il possède un excellent relationnel et son contact téléphonique est engageant. D'ailleurs, il vient de rentrer un bien en mandat par relation. En effet, par la pige d'Adaptimmo il rencontre une personne pour la vente de sa maison. Peu de temps après, il est contacté par un ami de cette personne, désireux lui aussi de vendre sa maison. Comme quoi, le bouche à oreille ça fonctionne !

Sylvain nous confie qu'il se sent épanoui et que cela confirme son choix !

Chapeau Sylvain !

Naissance

Nous souhaitons la bienvenue à Jeanne qui est née le 1er octobre 2009. Nous adressons toutes nos félicitations à sa maman Coralie Hilaire, à son papa David et à son grand-père Hervé, lui aussi capitien.

CAPIFRANCE au salon des micro-entreprises.

Pour la 1ère fois, CAPIFRANCE a tenu un stand au salon des micro-entreprises, à Paris.

Le Salon des micro-entreprises est l'événement national des auto-entrepreneurs, indépendants et dirigeants de petites entreprises. La 11e édition, placée sous le Haut Patronage du Président de l'Assemblée Nationale, Monsieur Bernard Accoyer, a eu lieu du 6 au 8 octobre 2009 au Palais des Congrès de Paris.

Jean-Claude Cottet-Moine, présent sur le site a rencontré de nombreux visiteurs intéressés par le concept CAPIFRANCE.

« Le salon a été très fréquenté, et de nombreux visiteurs se sont arrêtés au stand CAPIFRANCE. Ils sont venus dans un but bien défini, précise Jean Claude COTTET-MOINE. En effet, en cette période de crise économique, la remise en question est fréquente et il n'est pas rare de rencontrer des salariés désireux de modifier leur parcours professionnel. Parmi ces visiteurs rencontrés au salon, certains sont encore en période de réflexion et d'autres ont déjà bien défini leur projet. Leur point commun, c'est la volonté de devenir indépendant, d'être à son compte. Et le fonctionnement de CAPIFRANCE les a interpellés car justement, il possède tous les atouts de la franchise sans les inconvénients. C'est un concept qui sait respecter la liberté de chacun tout en lui apportant un soutient permanent.
Indépendant ? OUI ! Mais jamais seul ! »

Ces visiteurs intéressés sont attirés, notamment, par l'absence de frais de structure, l'important pourcentage de commission, l'assistance des professionnels du siège mis à disposition et aussi, et peut être surtout, la croissance de CAPIFRANCE et sa solidité financière.

De nombreux contacts ont été pris, et je pense qu'encore une fois nous pouvons affirmer que CAPI bouleverse les mentalités et contredit la crise. Ce premier salon a été une réussite tant par son nombre de visiteurs que par le professionnalisme des personnes présentes sur notre stand : Christelle Macia, Valérie Vighetto, Brice Cerda et les animateurs/coaches : Nathalie Mauborgne, Gilles Kimmel, Ange Lonis, Sylvain Ramel et Florence Jegou.

Jean Claude COTTET-MOINE a répondu à plusieurs interviews. Il est possible d'en visionner une sur le lien suivant : http://www.vimeo.com/6961382

Optimiser ses ventes par la photo

CAPI ne dispense pas de formation pour dire « chez CAPI les formations sont nombreuses, illimitées et gratuites ! »

Non ! Ici les formations ont toujours un but bien précis : mettre à votre disposition les outils nécessaires pour mieux vendre ! Et pourquoi y en a-t-il si souvent ? Tout simplement pour fournir à nos capitiens la meilleure qualité de service, et enrichir leurs connaissances.

Ce mois-ci, il y a eu deux formations photo. Le 16 septembre, 10 personnes étaient présentes et le 25, 15 autres sont venues apprendre à valoriser un bien en le prenant en photo sous le meilleur angle.

Les groupes n'excèdent pas 15 personnes.

La formation dure une journée entière. La matinée est dédiée à la théorie : références d'appareils photos, éléments techniques de base, vocabulaire photographique, initiation, voire approfondissement des connaissances des logiciels de photographie, le droit à l'image de la personne et des biens …

Et à la pause déjeuner, on parle de choses et d'autres, enfin on y parle surtout photo !

Puis arrive le moment où les capitiens vont mettre en pratique les conseils dispensés le matin même.

Ils vont prendre en photo des maisons, des voitures, des paysages … et Jean-Paul leur délivrera moult conseils de prises de vue, angles, luminosité…bref toutes les recommandations pour mettre un bien, intérieur, extérieur, jardin… en valeur.

Puis ils reviendront au siège et après avoir déchargé leur appareil, chaque photo sera projetée sur écran et examinée. Chacun pourra donner son avis afin d'améliorer les prises de vue.

Ainsi de retour, ils pourront mettre toutes les chances de leur côté pour vendre encore plus de biens !

Chiffres & Stats

Les Meilleures ventes

Félicitations à :

- Nathalie COURDOUAN (35) avec une commission de 30.000€,
- Michel PRUNIER (34) avec une commission de 23.000€,
- Michèle GRAVREL (69) avec une commission de 20.000€,
- Christian FREMONT (83) avec une commission de 20.000€,
- Véronique LEGAL (60) avec une commission de 20.000€,
- Philippe MANACH (64) avec une commission de 20.000€,
- Patrick CHAPELON (46) avec une commission de 20.000€,
- Bertrand RAY (64) avec une commission de 20.000€,

- Philippe MANACH (64) avec 7 compromis réalisés dans le mois,
- Eric MALANDA (59) et Patrick COLNET (30) avec 4 compromis réalisés dans le mois,
- Colette CROS (30) avec 5 compromis réalisés dans le mois.

Un grand nombre de capitiens ont réalisé 3 compromis dans le mois, mais la liste serait trop longue pour tous les citer, si vous êtes concerné BRAVO FELICITATIONS A TOUS.
FELICITATIONS également car de plus en plus de capitiens réalisent des ventes en inter-capitiens ou inter-agence BRAVO !

Les visites des sites CAPI

Nombre de visites en SEPTEMBRE 2009 uniquement les sites exclusifs de CAPI : 278 417 visites.
www.capifrance.fr = 269 103 visiteurs www.sudimmo.fr = 9 314 visiteurs

Soit environ 400 visiteurs (prospects acheteurs) mensuels par commercial capitien juste pour ces 2 sites exclusifs de CAPI.

TEMPS OU DUREE
de visite moyen passé par chaque internaute qui visite www.capifrance.fr : **19 minutes 51 secondes**.
(sources Médiametrie Avril 2009).
Cela démontre le vif intérêt que porte chaque prospect acheteur à notre site

AGENDA

NOVEMBRE

Signature contrats 2010 réunion mensuelle en région avec votre animateur/coach + direction (J.-C. Cottet-Moine et M.-T. Delon).
Repas offert à tous les participants.

83 – TOULON/LA SEYNE SUR MER le 13 novembre
77 – PARIS/MEAUX le 23 novembre
69 – LYON/DARDILLY le 24 novembre
33 – BORDEAUX/MERIGNAC le 26 novembre
31 – TOULOUSE le 27 novembre
34 – PEROLS / MONTPELLIER le 30 novembre

Formations complémentaires sur 4 jours + option photo le 5e jour

34 - PEROLS / MONTPELLIER
du 2 au 6 novembre avec Michel Rey-Robert, Patrick Pichon, J-P Lacroix

Formations Foncier - Urbanisme

34 - MONTPELLIER / PEROLS
du 30 novembre au 1er décembre avec Vanessa Cauchois

33 – BORDEAUX/MERIGNAC
du 2 au 3 novembre avec Vanessa Cauchois

77 – PARIS/MEAUX
du 19 au 20 novembre avec Vanessa Cauchois

69 - LYON / FEYZIN
du 26 au 27 novembre avec Vanessa Cauchois

Formation photo

34 – PEROLS / MONTPELLIER
le 6 novembre avec Jean-Paul Lacroix

34 – PEROLS / MONTPELLIER
le 25 novembre avec Jean-Paul Lacroix

Formation chasseur immobilier

34 - MONTPELLIER / PEROLS
du 23 novembre au 25 novembre avec Michel Rey-Robert

Formation home staging

34 - MONTPELLIER / PEROLS
le 25 novembre avec M. Lacroix

Réunions recrutement

Lundi 2 – **Saint apollinaire** (21)
par Jean Robert

Mardi 3 – **Pérols** (34)
par Laurent Jouanin

Mercredi 4 – **Gerardmer** (88)
par Gille Kimmel

Mercredi 4 – **Paris** 14e arrondissement
par Ange Lonis

Mercredi 4 – **Toulouse** (31)
par Patrick Pichon

Mercredi 4 – **Feyzin** (69)
par Maurice Ginot

Jeudi 5 – **La penne sur huveaune** (13)
par Michel Rey-Robert

Lundi 9 – **Pau** (64)
par Régine Dusseau

Mardi 10 – **Nice** (06)
par Michel Rey-Robert

Mardi 10 – **Barentin** (76)
par Sylvain Ramel

Mardi 17 – **Agen** (47)
par Patrick Pichon

Mardi 17 - **Paris** 14e arrondissement
par Ange Lonis

Mardi 17 – **Chambery** (73)
par Maurice Ginot

Mardi 17 – **Colmar** (68)
par Gilles Kimmel

Jeudi 19 – **La roche sur yon** (85)
par Christine Betus

Jeudi 19 – **Lille** (59)
par Sylvain RAMEL

Mercredi 25 – **Maxeville** (54)
par Gilles Kimmel

Lundi 30 – **Cabestany** (66)
par Nathalie Mauborgne

Lundi 30 – **MACON / Chaintre** (71)
par Jean ROBERT

AGENDA DÉCEMBRE

Formations complémentaires
+ option photo le 5e jour

Du 14 au 18 décembre – **Pérols** (34)
avec Michel Rey-Robert, Patrick Pichon, J-P Lacroix

Formations Foncier – Urbanisme

Du lundi 7 au mardi 8 – **Merignac** (33)
par Vanessa CAUCHOIS

Du jeudi 10 au vendredi 11 – **Toulouse** (31) par Vanessa Cauchois

Formation photo

Vendredi 18 – **Pérols** (34)
par Jean-Paul LACROIX

Réunions recrutement

Mardi 1er décembre – **Mérignac** (33)
par Patrick Pichon

Mardi 1er décembre – **Paris** (75) 14e arrondissement par Ange Lonis

Mardi 1er décembre – **Pérols** (34)
par Laurent Jouanin

Mercredi 2 décembre – **Amneville** (57)
par Gilles Kimmel

Mercredi 2 décembre – **Feyzin** (69)
par Maurice Ginot

Jeudi 3 décembre – **St sebastien sur loire** (44)
par Christine Betus

Jeudi 3 décembre – **La penne sue huveaune** (13)
par Michel Rey-Robert

Jeudi 3 décembre – **Rennes** (35)
par Sylvain Ramel

Mercredi 9 décembre – **St Chamond** (42)
par Maurice GINOT

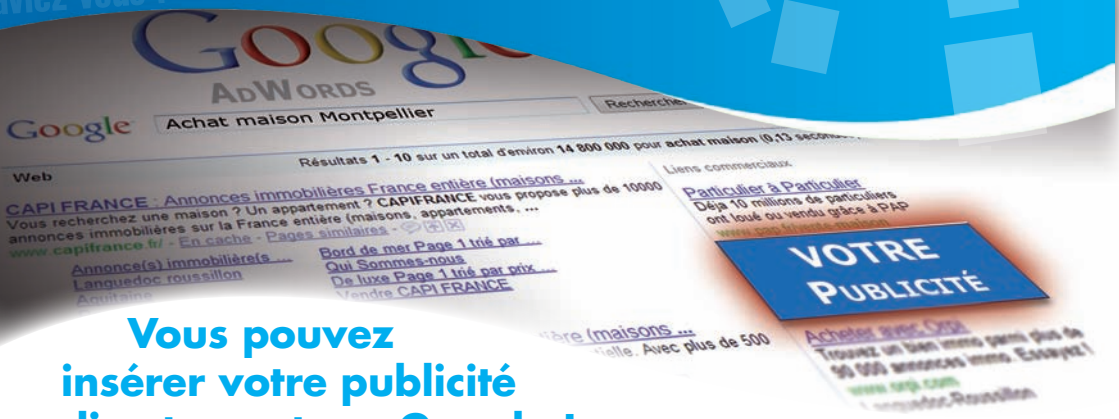
Lundi 14 décembre – **Paris** (75) 14e arrondissement par Ange Lonis

Mercredi 16 décembre – **Toulouse** (31)
par Patrick PICHON

Vendredi 18 décembre – **Pau** (64)
par Régine DUSSAU

Journal interne – service communication CAPIFRANCE – Parc d'activité de l'aéroport – Le Lancaster – 455 rue Alfred Sauvy – 34470 PEROLS -
Directeur de publication Chrystelle Cottet-Moine – Maquette Morgan Muller – Rédactrice Sophie Mortreuil –
Ont collaboré à ce numéro Cendrine Lopez - Sandrine Cottet-Moine – Imprimé à 1000 exemplaires -

Le Saviez-vous ?



Vous pouvez insérer votre publicité directement sur Google !

Vous avez sélectionné un produit attractif et au juste prix ? Vous détenez une exclusivité ? Vous souhaitez que ce produit soit visible en 1ère page de Google ? C'est possible !
CAPI, grâce au référencement Google AdWords, vous permet de faire de la publicité directement sur les pages de résultats Google afin de permettre à vos clients de vous trouver !
Vous ne paierez que les clics reçus !
Cela vous permettra d'augmenter vos contacts, et d'améliorer le référencement de votre produit à la vente.
Votre annonce apparaît à côté des résultats de recherche correspondants, les utilisateurs cliquent sur votre annonce et accèdent directement au descriptif complet de votre bien à la vente.
Incluez des mots clés très précis dans le texte de votre annonce. Lorsqu'un internaute effectuera une recherche avec l'un de vos mots clés que vous avez choisi, et figurant dans votre annonce, celui-ci apparaîtra en gras.

Comment faire ?

Fournissez-nous par mail (contact@capifrance.fr) les éléments suivants :

- Le n° de référence du bien
- Le montant en € et par jour que vous souhaitez investir sans le dépasser
- La date de début et la date de fin de cette campagne de publicité
- Les expressions pertinentes (ce sont les mots que l'internaute tapera dans la barre de recherche Google, plus vos mots seront précis, plus vos contacts seront fiables, n'oubliez pas que vous payez au clic effectué !)
- Exemple : pour les maisons ou appartements ne pas hésiter à écrire le type, les particularités (vue mer, investissement, plain pied, marina…)

NOTA

Pour ceux qui ont encore à utiliser la prime de l'ancien système de parrainage ils peuvent l'utiliser pour finir de consommer ce qu'ils ont gagné !