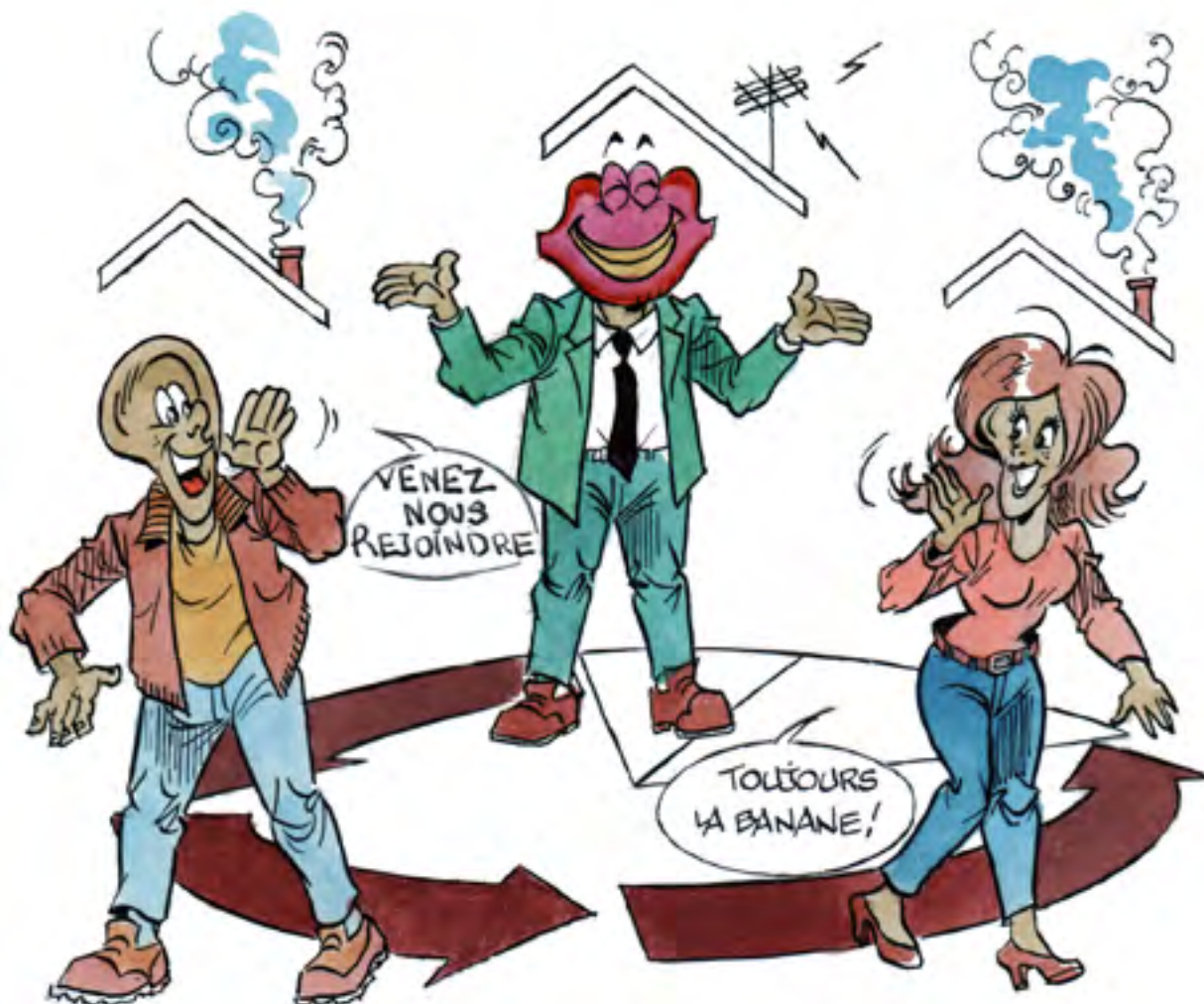


**Créez votre agence immobilière REVOLIM  
Développez votre réseau de mandataires à domicile**

**UN PACK GRATUIT  
UNE RÉMUNÉRATION À 100%  
EST-CE POSSIBLE ?**



Le marché de l'immobilier évolue ...

*A l'usage de tous au quotidien*

## **A L'usage de tous au quotidien**

Rejoignez cette REVOLUTION Immobilière, pour créer la vôtre...!

Un concept unique et fantastique.

LES AVANTAGES D'UNE FRANCHISE...!

**Qu'est ce qui fait avancer les commerciaux...?**

**REVOLIM avantage les professionnels de l'Immobilier...!**

### **Pourquoi choisir REVOLIM...! La réponse est dans ce livre**

Vous devenez acteur de votre développement, un parcours très organisé. Les enjeux de chaque collaborateur. L'opportunité de se développer, vous travaillez pour vous, avec un nouveau concept de développement, une stratégie. REVOLIM propose quoi de plus que tous les autres réseaux et les autres agences ?

Une rémunération à 100% est-ce possible ? + une rémunération générée par votre équipe, avec 15 niveaux d'affiliations + Un rang de bonus à 13%.

Les membres que vous parrainez dans votre équipe seront en contrat avec le siège REVOLIM.

Et seront rémunérés à 71% HT du chiffre d'affaires qu'ils généreront. Le réseau REVOLIM vous rémunérant la récurrence de votre équipe. Les agences se développent dans le même principe que les mandataires.

- Les prescripteurs (apporteurs d'affaires de clients vendeurs ou de clients acquéreurs). Leur mission est de générer des affaires et de promouvoir le réseau. Ils remontent à leur tuteur des informations sur un prospect Vendeur ou Acquéreur, avec un maximum de détails.

- Les avantages pour les indépendants Immobilier à Domicile, être accompagnés d'une AGENCE pour recevoir les clients pour faire signer le mandat de vente, le mandat de recherche, le bon de visite. Prendre une proposition d'achat. Tous les points positifs pour les mandataires.

L'Agence traditionnelle a des difficultés pour recruter des salariés, mal rémunérés.

Charges trop lourdes manque d'effectif, trop de frais de franchise + trop de frais de royalties qui ne servent qu'à promouvoir l'enseigne.

### **QUELS SONT LES AVANTAGES d'une Agence franchisée REVOLIM ?**

- DROIT ENTREE 0 €
- ROYALTIES 0 €
- UNE REMUNERATION pour les agences carte T à 100% plus la récurrence
- DES COMMERCIAUX EN CONTRATS AVEC REVOLIM
- UNE REMUNERATION EN CASCADE
- DES PARTAGES D'AFFAIRES à 50%
- DES RECOMMANDATIONS à 25%
- DES PRESCRIPTEURS (le Bouche à Oreille)

### **QUE PROPOSE REVOLIM de plus que les autres Réseaux et les autres Agences ?**

- LES AGENCES FRANCHISEES
- LES AGENTS à DOMICILE
- LES AGENTS à DOMICILE carte T rémunérés à 100% plus la récurrence 15 RANGS de PROFONDEUR
- UN 16ème RANG à 13%
- DES PRESCRIPTEURS en MARKETING de RESEAUX
- DES HOMES STAGEURS REMUNERES COMME LES CONSEILLERS
- UN RESPONSABLE DE REGION
- UNE AGENCE PAR DEPARTEMENT AVEC UNE CARTE T
- UN LOGICIEL SUR MESURE, un site commercial, un site prestige, des minis sites, un site sur le blog REVOLIM
- UN PARTAGE d'affaires avec les clients VENDEURS (pour les mandats exclusifs) à 50%
- UN PARTAGE d'affaires avec les clients VENDEURS (pour les mandats simples) à 30%

## **Et bien d'autres choses...! Renseignez-vous**

*Chers Lecteurs,*

*C'est la première édition de ma bible en tant que Co-fondateur de REVOLIM "La Révolution Immobilière" pour enrichir davantage vos connaissances de l'immobilier.*

*La première partie portera sur l'immobilier, la seconde partie sur le Marketing de Réseau.*

*REVOLIM La Révolution immobilière vous accompagne au quotidien avec la publication d'actualités sur notre intranet [www.revolim.com](http://www.revolim.com) les études du Mémento de Marketing de Réseau d'IMMO. 2014 restent incontournables.*

*Je vous invite à prendre connaissance, pour vous démarquer professionnellement, dans notre métier de l'Immobilier, à suivre toutes les évolutions et réglementations qui nous préoccupent et nous occupent. A ce titre, le début de l'année 2014 a été consacré à l'immobilier et à la création du Marketing de Réseau ainsi qu'à la visibilité de nos affaires sur la toile. Si REVOLIM s'implique dans cette aventure du Marketing de Réseau avec une qualité de services, c'est que nos intentions sont d'imiter les grandes enseignes et d'apporter à nos clients des soutiens et des services innovants afin de garantir une croissance durable. Parce que la réussite est avant tout une décision personnelle, tous les agents immobilier, et les prescripteurs du réseau REVOLIM en tant qu'indépendants immobilier à domicile devront s'impliquer et ne seront pas isolés.*

*<< Nos clients méritent, et recevront les meilleurs services. >>*

*<< Nos professionnels doivent anticiper les attentes des clients. >>*

*Jean-Marie Caille, Co-fondateur.*



# REVOLIM

## LA REVOLUTION IMMOBILIERE

La première partie est consacrée à l'immobilier et principalement sur la rentée du « MANDAT. »

La seconde partie est sur le MLM : Le Marketing de Réseau

Le marketing Relationnel « le bouche à oreille. »

Le plus important dans notre métier est le MANDAT , c'est la première pièce officielle.

N'oubliez pas un ingrédient majeur : Les Agences, Les Agents à Domicile indépendants les hommes et les femmes sont la clé de la réussite.

Les réseaux en ligne, représentent aujourd'hui **12%** du marché (environ)

Le particulier à particulier **37%** (environ)

Les Agences **48%** (environ)

Les Notaires **3%** (environ)

Les professionnels de l'immobilier représentent **63%** de la part du marché.

Pourquoi acheter à un particulier ? Les commissions sont sensiblement les mêmes, la seule différence : vous avez un intermédiaire service compris.

REVOLIM cherche à prendre la part du particulier avec ses Agences, les agents à Domicile, Le MARKETING de Réseau, et Relationnel. Le Bouche à Oreille le particulier, Le MLM & La RÉCURRENCE.

Une Rémunération à niveaux multiples basée sur «La DUPLICATION.»

### **LE SYSTEME LE PLUS PUISSANT AU MONDE.!!**

POURQUOI REVOLIM ?

Pourquoi pas un autre réseau ?

Les technologies que nous maîtrisons, nous les mettons à votre disposition 7j/7.

L'envie de créer un réseau formé exclusivement de professionnels de l'immobilier, donner une image positive de l'immobilier en réseau et créer une confiance réciproque entre acheteur, vendeurs, Agences agents à Domicile et prescripteurs. Donner la possibilité à ces professionnels d'être à la pointe de leur métier par une formation continue. Favoriser le partage d'affaires est de travailler avec des prescripteurs le Bouche à Oreille.

Donner à ces professionnels la possibilité d'évoluer en devenant des Managers.

**Demandez  
une présentation privée ou  
assistez à l'une de nos réunions !**



## ***Un concept unique et fantastique***

### **UNE PREMIERE.. LE PREMIER LIVRE IMPRIMÉ SUR L'IMMOBILIER ET LE MLM... !**

Un concept, une œuvre de partages et la propagation à grande dimension, l'explosion à un plus large public.

LES CONSÉQUENCES :

Le livre touche beaucoup plus de gens, un produit de grande consommation, entraîne une plus large audience au savoir et aussi aux technologies.

Plus de partages plus de connaissances plus de techniques plus de progression, du simple fait que le nombre de personnes qui vont se le partager, et la diffusion permettra à plus de gens d'avoir accès directement à un large public à l'aventure du marketing du peuple. **Le MLM.**

Et surtout le but essentiel de faire connaître plus rapidement notre concept, réinventer l'immobilier d'un monde moderne et à moindre coût une véritable révolution le bouleversement des techniques habituelles Créer un système à moindre coût et accéder directement au savoir.

**Jean-Marie CAILLE**  
**FONDATEUR**



Muni d'une formation de joaillerie, et d'une formation de designer dans un métier d'art.

Quelques années plus tard, je crée mon entreprise de Joaillerie.

FRENCH LINER et LIGNE DE France, je collabore avec les plus grands joailliers de la place Vendôme, je deviens fabricant exclusif de la marque LOUIS FERAUD .

Nous mettons en place une ligne de joaillerie pour le Japon à la demande de Monsieur Richard de GIVENCHY pour la MAISON PIERRE BALMAIN un succès. Je signe un contrat exclusif de Joaillerie de création et distribution national avec Monsieur Paul AUDRAIN.



Puis, je me lance dans une nouvelle aventure.

La promotion immobilière. De nombreuses agences voient le jour.

Nous évoluons très rapidement en famille. Puis mon fils me fait Découvrir le marketing de réseau, il met fin à sa collaboration. Je prends donc mon indépendance.

Pour moi, une nouvelle aventure commence avec plus de créativité

un nouveau concept une nouvelle génération professionnelle d'agents immobilier, pour prendre la part du particulier

**REVOLIM** La Révolution Immobilière, donner une âme à notre business c'est donner de la valeur auprès de nos conseillers et du grand public, des agences traditionnelles et des médias un

style de vie meilleur. Le MLM peut rendre un monde meilleur et les gens plus heureux.

Mes ambitions pour atteindre les objectifs fixés, mener au mieux le dernier combat...! La Révolution .! Pour un monde meilleur..!

Ne soit pas déçu lorsque les gens refusent de t'aider.

Souviens-toi des paroles d' EINSTEIN:

" Je suis reconnaissant envers tous ceux qui m'ont dit NON car, grâce à eux, je l'ai fait MOI-MÊME "

**JEAN-MARIE CAILLE**





# REVOLIM

## LA REVOLUTION IMMOBILIERE



### Bases de données MARQUES

**REVOLIM**

Marque française

Déposant : PLANITRON, Société à responsabilité limitée  
Numéro : 3937358  
Classe : 9, 16, 35, 36, 38, 41  
Statut : Marque enregistrée

REVOLIM

**LA REVOLUTION IMMOBILIERE**

Marque française

Déposant : PLANITRON, Société à responsabilité limitée  
Numéro : 3937378  
Classe : 9, 16, 35, 36, 38, 41  
Statut : Marque enregistrée

LA REVOLUTION IMMOBILIERE

## LA MARQUE : **REVOLIM**

### **La Révolution Immobilière**

EST INDISPENSABLE AU SUCCÈS DE NOTRE RÉSEAU

La marque **REVOLIM** n° 3937358 INPI

LA marque **La Révolution Immobilière** n° 3937378 INPI

C'est notre vitrine. Elles permettent à nos clients de distinguer nos produits et services de ceux de nos concurrents. Elles donnent la possibilité de mieux commercialiser nos produits et services dans nos Agences, pour nos Conseillers et Managers à Domicile indépendants ainsi que les Prescripteurs en Marketing Relationnel avec une rémunération en cascade.

Ces marques sont aussi considérées comme une garantie de qualité stable, un client qui est satisfait de la qualité de nos produits et de nos services continuera de l'acheter et de le promouvoir en fondant ses attentes sur la qualité de la marque notoire.

C'est pourquoi, nous avons veillé au choix et à la conception de notre marque et de notre concept mis en place par des avocats de la franchise, et nous les avons protégés, pour l'utilisation dans la publicité et pour lutter contre son utilisation trompeuse ou abusive par autrui.

La marque un point de repère essentiel à l'image de notre entreprise qui est garante aux yeux du public, d'une constance de qualité, un élément de notre stratégie commerciale et à notre concept, nous l'avons protégé pour éviter à nos concurrents de s'en emparer et de bénéficier de nos efforts. Nous pouvons nous défendre en poursuivant en justice toute personne qui notamment imiterait ou utiliserait aussi notre marque et notre concept.

**POURQUOI DEVENIR: AUTO-ENTREPRENEUR.  
 POUR COMPLÉTER VOS REVENUS  
 POUR TESTER UNE IDÉE  
 POUR LANCER VOTRE BOITE  
 POUR CRÉER VOTRE PROPRE EMPLOI  
 CHÔMEUR, POUR COMPLÉTER VOS INDEMNITÉS  
 QUI PEUT DEVENIR AUTO-ENTREPRENEUR ? LE CUMUL D'ACTIVITÉS  
 AUTO-ENTREPRENEUR et ETUDIANT  
 ET... SALARIE DU PRIVE  
 ET... FONCTIONNAIRE  
 ET... RETRAITE**

Pour une fois l'administration française a décidé de faire simple. Avec un régime social et fiscal simplifié de l'Auto-Entreprise, les formalités administratives sont gratuites, la comptabilité est allégée, les charges et impôts sont connus à l'avance et payables seulement lorsque l'argent rentre. PAS DE RECETTES, PAS DE COTISATIONS pour toute une génération de nouveaux entrepreneurs: on teste rapidement une idée de business, à moindre coût et moindre risque, on voit si ça prend. ! Les avantages qui ont séduit jusqu'ici un million d'entrepreneurs. Un dispositif, qui fonctionne. Tous les Auto-Entrepreneurs doivent s'immatriculer au registre professionnel dont-ils dépendent. Soumis à de nouvelles obligations, stage de préparation à l'installation, Justification des qualifications professionnelles et attestations d'assurance professionnelles sur factures à partir de septembre 2015. Au final il est toujours possible de se mettre à son compte sans trop de formalisme ni devoir débours des sommes folles au démarrage. Nous ne vous cachons rien des avantages et des inconvénients du statut de l'Auto-Entrepreneur. Il convient très bien pour certains projets, nous vous donnons les clés pour comprendre et utiliser ce statut simplifié d'entrepreneur en toute connaissance de cause, afin de le transformer en tremplin vers la réussite. Il convient très bien pour les 3 premières années, afin de le transformer en tremplin vers la réussite. Voilà un atout important pour les actifs dont l'énergie ne sera pas dépensée en formalités administratives. Les mois où vous n'encaissez rien ne vous coûteront aucune charge, ni sociale, ni fiscale durant les trois premières années. La fermeture de votre entreprise ne sera qu'une simple formalité sans conséquences financières. Le plafond de chiffre d'affaires annuel HT est de 32 900 euros. Un seuil de tolérance est fixé à 34 900 euros.

Pour plus d'information le guide pratique de l'Auto-Entrepreneur la 7<sup>ème</sup> édition EYROLLES. Le dispositif de l'Auto-Entrepreneur est né pour faciliter la vie de tous ceux qui souhaitent se lancer dans l'aventure de la création d'entreprise, développer une activité complémentaire ou tester un projet tout en échappant aux lourdeurs administratives.



<b>ACO</b>		<b>DÉCLARATION DE DÉBUT D'ACTIVITÉ AGENT COMMERCIAL</b>	RÉSERVÉ AU CFE <b>G U I D B F K T</b>
Imprimer	N° 13847*03	<input type="checkbox"/> <b>PERSONNE PHYSIQUE</b>	<input type="checkbox"/> <b>PERSONNE MORALE</b>
Reinitialiser		<input type="checkbox"/> Vous optez pour le régime Auto-entrepreneur <input type="checkbox"/> Complément au M0 de constitution de la société	
<p align="center"><b>POUR FACILITER VOTRE DÉCLARATION, REPORTEZ-VOUS À LA NOTICE. REMPLIR OBLIGATOIREMENT POUR :</b>                  PERSONNE PHYSIQUE les cadres N° 1, 2, 9, 10, 12, 13, 15, 16, le cas échéant N° 3, 4, 5, 5bis, 6, 11, 14.                  RÉGIME AUTO-ENTREPRENEUR les cadres N° 1, 2, 9, 12, 12 bis, 15, 16, éventuellement les autres cadres sauf les N° 7 et 8.                  PERSONNE MORALE les cadres N° 7, 8, 9, 10, 15, 16, le cas échéant N° 11, 14.</p>			
<b>DÉCLARATION RELATIVE À L'AGENT COMMERCIAL PERSONNE PHYSIQUE</b>			
1	Avez-vous déjà exercé une activité non salariée <input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non Si oui, rappelez votre numéro unique d'identification _____		
2	<b>NOM DE NAISSANCE</b> _____ Nom d'usage _____ Prénoms _____ Nationalité _____ Sexe <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> F Né(e) le _____ Dépt. _____ Commune / Pays si à l'étranger _____ Domicile personnel : r.s., b.s., n°, voie, lieu-ct _____ Code postal _____ Commune / Pays si à l'étranger _____		
3	<b>AIDE AUX CHÔMEURS CRÉATEURS OU PRENEURS D'UNE ENTREPRISE (ACCRE)</b> <input type="checkbox"/> Vous déposez une demande d'ACCRE avec cette déclaration, dans ce cas, vous devez remplir l'imprimé spécifique		
4	<b>CHOIX D'UN STATUT POUR LE CONJOINT MARIÉ OU LE PARTENAIRE LIÉ PAR UN PACS TRAVAILLANT RÉGULIÈREMENT DANS L'ENTREPRISE</b> <input type="checkbox"/> Conjoint ou pacsé COLLABORATEUR (préciser pour celui-ci) <input type="checkbox"/> Conjoint ou pacsé SALARIÉ Nom d'usage _____ Prénoms _____ Né(e) le _____ Dépt. _____ Commune / Pays _____		
5	<b>DÉCLARATION D'INSAISSISSABILITÉ DE BIENS FONCIERS</b> Déclaration publiée au bureau des hypothèques ou au livre foncier de : _____		
6	<b>ENTREPRENEUR INDIVIDUEL À RESPONSABILITÉ LIMITÉE (EIRL)</b> <input type="checkbox"/> Déclaration initiale d'affectation de patrimoine ou reprise d'un patrimoine affecté : Vous devez remplir l'intercalaire PEIRL PL/AC		
7	<b>CONTRAT D'APPEL</b> Date de fin de contrat _____ N° unique d'identification, dénomination et adresse de la personne responsable de l'appel sur intercalaire PD* cadre 5.		
<b>DÉCLARATION RELATIVE À L'AGENT COMMERCIAL PERSONNE MORALE</b>			
7	<b>DÉNOMINATION</b> _____ SIGLE _____ Numéro unique d'identification _____ ADRESSE DU SIÈGE : (r.s., b.s., n°, voie, lieu-ct) _____ Code postal _____ Commune / Pays si à l'étranger _____		
8	<b>FORME JURIDIQUE</b> _____ Pour le dirigeant qui relève des TNS, indiquer : Nom de naissance _____ Prénoms _____ Numéro de sécurité sociale _____		
<b>DÉCLARATION RELATIVE À L'ACTIVITÉ</b>			
9	<b>DATE DE DÉBUT D'ACTIVITÉ</b> _____ Secteur(s) d'activité(s) concerné(s) _____ Préciser le secteur le plus important _____		
10	<b>EFFECTIF SALARIÉ</b> : <input type="checkbox"/> non <input type="checkbox"/> oui, nombre : _____ Vous embauchez un premier salarié <input type="checkbox"/> oui <input type="checkbox"/> non		
11	<b>SI VOUS EXERCEZ VOTRE ACTIVITÉ À UNE ADRESSE PROFESSIONNELLE</b> préciser celle-ci : r.s., b.s., app., étage, n°, voie, lieu-ct _____ Code postal _____ Commune _____		

EIRL ne garantit un droit d'accès et de rectification, pour les données les concernant, auprès des organismes destinataires de ce formulaire.



# Sommaire

## IMMOBILIER

1

### AGENTS, MLM , NOTRE MÉTIER À DOMICILE..... 5

LES AGENTS, LES AGENCES.....	5
LE MLM.....	5
IMMOBILIER NOTRE MÉTIER AVANT TOUT.....	5

### STATUTS ..... 6

AGENT COMMERCIAL.....	6
-----------------------	---

### MANDAT..... 6

VALEUR D'UN BIEN.....	6
VALEUR AFFECTIVE.....	6
MANDAT: << LE MANDAT SIMPLE>>.....	6
MANDAT SEMI-EXCLUSIF.....	7
MANDAT EXCLUSIF.....	7
AGENCE, << AGENT IMMOBILIER >>.....	7
L'AVENIR.....	7
CONSEILS.....	7
LA RÉPUTATION.....	7
LES RÉSEAUX DE MANDATAIRES.....	8
ÉVALUATION.....	8
EXPERTISE.....	8
VITRINE.....	8
INTERNET.....	9
NOTAIRE.....	9
LOI.....	9
L'APPORTEUR D'AFFAIRE.....	9
POURQUOI RÉDIGER UN CONTRAT.....	9
APPORTEUR D'AFFAIRES OU AGENT COMMERCIAL?.....	9
EN RÉSUMÉ.....	9
LE PRESCRIPTEUR << BINÔME >> AGENT IMMOBILIER / HOME-STAGER.....	10

### ÉVALUATIONS..... 11

### ESTIMATION PAR AGENCES OU AGENTS INDÉPENDANTS..... 11

### BÂTIR SON ORGANISATION AVEC SES CLIENTS..... 11

### VENDRE EST VITAL C'EST RENTABLE..... 11

### LE MARKETING de RESEAU le MLM..... 13

### LES 5 ETAPES POUR RENTRER DES MANDATS :..... 13

I COMMENT EFFECTUER UNE BONNE ESTIMATION D'UN BIEN IMMOBILIER ?.....	13
II SIX ETAPES POUR ÉVALUER UN BIEN.....	13
III RENTRER LE MANDAT.....	14
IV LE MANDAT EXCLUSIF 3 ETAPES.....	15
V 5 CONSEILS POUR LA RÉDACTION D'UNE ANNONCE IMMOBILIÈRE.....	16
LES INFORMATIONS QU'ATTENDENT LES CONSOMMATEURS:.....	17
DES ANNONCES QUI FONT LA DIFFÉRENCE.....	18
FAIRE SONNER LE TÉLÉPHONE.....	18
LES CONSEILS POUR RÉDIGER DES TEXTES PERFORMANTS SONT :.....	18

### LES RELATIONS CLIENTS..... 20

UN MOYEN DE COMMUNICATION INCONTOURNABLE.....	20
COMMENT MIEUX GÉRER SES MAILS.....	20
REDÉCOUVREZ L'EFFICACITÉ DES PANNEAUX.....	21

## LE MLM

30

DEBUTANTS EN MLM .....	31
LA RAGE DE VAINCRE QUI NOUS MÈNE A LA RÉUSSITE.....	33
REVOLIM LA PASSION .....	33
LE SECRET DE LA RÉUSSITE MOTIVER SON EQUIPE: .....	33
Le MLM ET L'IMMOBILIER.....	34
NOTRE ENGAGEMENT .....	34
UNE NOUVELLE GÉNÉRATION DE L'IMMOBILIER .....	34
LE MÉCANISME DE DÉMULTIPLICATION DES REVENUS .....	34
LA FORCE DU RESEAU ? .....	35
MAIS QU'EST- CE QUE CELA SIGNIFIE POUR VOUS.....	35
LE FONCTIONNEMENT .....	38
LA RÉMUNÉRATION .....	39
DEVENIR CONSEILLER.....	39
LES PRESCRIPTEURS .....	39
SUR LE TERRAIN .....	39
LES AVANTAGES: .....	40
STRUCTURE À NIVEAUX MULTIPLES .....	40
PARRAINER DES FILLEULS À DISTANCE .....	40
LES QUALITÉS D'UN BON RÉSEAU TEUR.....	40
COMMENT RECRUTER : .....	40
Cap sur la réussite.! .....	45
LA DUPLICATION.....	47
DES CONSEILS POUR PRATIQUER VRAIMENT L'ÉCOUTE ACTIVE: .....	50
LES CLÉS DE LA RÉUSSITE: .....	52
LA PASSION.....	52
LE TRAVAIL .....	52
L'EXPERTISE.....	52
LA FOCALISATION.....	52
DÉPASSER SES LIMITES.....	52
LA VALEUR.....	52
LA CRÉATIVITÉ.....	52
LA PERSÉVÉRANCE.....	52
CROIRE EN SOI A L'AUTRE ET SURTOUT AU TRAVAIL.....	52
ACTION A LA RÉUSSITE.....	53
LES ILLUSIONS QUI PEUVENT S'AVÉRER FATALES.....	53
J'AI ENFIN RÉALISÉ MON RÊVE.....	53
MAINTENANT QUE JE SUIS A MON PROPRE COMPTE: .....	53
JE SUIS MAINTENANT LIBRE DE FAIRE CE QUE JE VEUX.....	53
UNE CHOSE EST SURE: JE NE COMMETTRAI PAS LES ERREURS DE MON PARRAIN .....	54
J'AI ENFIN INTÉGRÉ LA CLASSE DES ENTREPRENEURS.....	54
DES BONS DÉBUTS ET NOUS ESPÉRONS QUE ÇA SE POURSUIVRA.....	54
COMME JE SUIS AU DÉBUT J'EN AURAI PAS BESOIN! .....	54
ON M'A DIT QUE C'EST COMME ÇA QUE ÇA SE PASSE.....	55
L'ÉQUIPEMENT EN PLACE, JE DÉMARRE MON OFFENSIVE COMMERCIALE.....	55
J'AI PRIS TOUTES MES DISPOSITIONS TOUT IRA BIEN.....	55
Une START-UP .....	58
COMMENT ? .....	58
PRÉSENTATION GÉNÉRALE .....	58
LA CONCURRENCE .....	60
LES AGENCES INDEPENDANTES .....	60
LES AGENCES EN FRANCHISE .....	60
LES AGENCES EN RÉSEAUX.....	60
LE CONCEPT:.....	60

LES CONSEILLERS .....	60
PRESCRIPTEURS (APPORTEURS D'AFFAIRES VENDEURS OU DES CLIENTS ACQUÉREURS) .....	61
CHARGES MENSUELLES .....	61
<b>REVOLIM</b>	<b>62</b>
PRÉSENTATION .....	67
FONCTIONNEMENT .....	67
DÉVELOPPEMENT .....	68
GÉNÉRALITÉS .....	69
SERVICE ADMINISTRATIF & FINANCIER .....	70
UNE MULTITUDE DE LOGICIEL .....	70
LA RÉMUNÉRATION .....	71
COMMISSIONS DE VENTE .....	71
6 MOYENS DE GÉNÉRER DES PROFITS .....	72
MLM ET DUPLICATION .....	73
QUALIFICATIONS & PROFONDEUR .....	74
MAINTIEN DE QUALIFICATION .....	74
RÈGLES DE RECRUTEMENT : .....	76
MLM & RÉCURRENCES .....	77
LIGNÉE 2 PRESTIGE .....	78
LIGNÉE 3 SUPER PRESTIGE .....	78
SIMULATION 1 LIGNÉE CLASSIQUE .....	79
PRIMES .....	79
SIMULATION 2 LIGNÉE CLASSIQUE .....	80
CHARTE DE NOS ENGAGEMENTS .....	81
<b>LES AGENCES</b>	<b>82</b>
POURQUOI UNE AGENCE REVOLIM .....	87
DES MANDATS EXCLUSIFS UNE MISSION ! .....	91
LA CONFIANCE DU CLIENT .....	91
BIEN ESTIMER, C'EST LA PREMIERE IMPRESSION .....	91
DEMANDER L'EXCLUSIVITÉ DU BIEN .....	91
LE MANDAT EXCLUSIF N'EST PAS .....	91
AVANTAGES POUR LE CONSEILLER .....	91
AVANTAGES POUR LE VENDEUR .....	92
AVANTAGES POUR L'ACQUÉREUR .....	92
L'AVIS DE VALEUR .....	93
<b>LA COMMUNICATION DE GROUPE</b>	<b>107</b>
UNE MULTIDIFFUSION .....	108
QUE FAIRE FACE A LA MENACE DU MARCHE DE PARTICULIERS A PARTICULIERS .....	114
<b>LES PRESCRIPTEURS</b>	<b>116</b>
LE MARKETING RELATIONNEL: .....	124
LES PRINCIPAUX AXES D'UN PLAN DE MARKETING RELATIONNEL .....	124
TOUT SAVOIR SUR LE MARKETING RELATIONNEL .....	124
TECHNIQUES A METTRE EN PLACE .....	125

LES PRINCIPES DU MARKETING RELATIONNEL . . . . .	125
COMMENT RÉUSSIR DANS LE MARKETING RELATIONNEL . . . . .	125
LES OUTILS DE MARKETING RELATIONNEL . . . . .	125
LES AVANTAGES DU MARKETING RELATIONNEL . . . . .	125
MISSION . . . . .	128
QUI SONT-ILS ? . . . . .	128
GAGNANT / GAGNANT . . . . .	129
COMPARATIF PRESCRIPTEURS . . . . .	131
VDI . . . . .	132
AGENT CO . . . . .	133
RÉMUNÉRATION MANDAT EXCLUSIF OU SIMPLE . . . . .	134
PRIME . . . . .	134
RÉMUNÉRATION VDI MANDAT EXCLUSIF . . . . .	135
RÉMUNÉRATION VDI MANDAT SIMPLE . . . . .	135
RÉMUNÉRATION AGENT CO MANDAT SIMPLE OU EXCLUSIF . . . . .	136
CONCLUSION . . . . .	136

## À l'usage de tous au quotidien 139

ORGANISATION, GESTION, TEMPS, STRESS, PLANIFICATION. . . . .	141
--------------------------------------------------------------	-----

### MANAGEMENT RECRUTER VOTRE EQUIPE . . . . . 142

COMMENT TROUVER LA PERLE RARE . . . . .	142
COMMENT RÉUSSIR VOTRE SESSION DE RECRUTEMENT . . . . .	142
LE CAHIER DES CHARGES. VOTRE CONTRAT AGENCE ET DE LICENCE . . . . .	142
COMMENT TRIER UNE PILE DE DOSSIERS DE CANDIDATURES. . . . .	143
COMMENT VÉRIFIER L'ÉTAT D'UN FUTUR COLLABORATEUR. . . . .	143
COMMENT PRÉPARER VOTRE ENTRETIEN DE RECRUTEMENT. . . . .	143
COMMENT MENER UN ENTRETIEN DE RECRUTEMENT. . . . .	143
COMMENT MAÎTRISER UN MAXIMUM DE PARAMÈTRES DURANT LE RECRUTEMENT	144
DE QUELLE MANIÈRE AMENER UN CANDIDAT A SE DÉVOILER . . . . .	144
COMMENT IDENTIFIER LE POTENTIEL DE VOS CANDIDATS . . . . .	144
COMMENT EVITER DE VOUS FAIRE MANIPULER PAR UN CANDIDAT . . . . .	144
COMMENT ACCUEILLIR ET INTÉGRER UN NOUVEAU COLLABORATEUR. . . . .	145
COMMENT NÉGOCIER UN CANDIDAT A VOTRE AVANTAGE. . . . .	145

### PRENDRE LES COMMANDES ET ASSURER VOTRE LEADERSHIP 145

COMMENT RÉUSSIR A DEVENIR MANAGER APRES AVOIR ÉTÉ COLLÈGUE. . . . .	145
COMMENT VOUS PRESENTER A VOTRE NOUVELLE EQUIPE. . . . .	146
COMMENT IDENTIFIER LES PROBLÈMES PRÉEXISTANTS A VOTRE ARRIVÉE. . . . .	146
COMMENT ETRE ACCEPTE PAR UNE EQUIPE RÉFRACTAIRE. . . . .	146
COMMENT S'ORGANISER AFIN D'ÉVITER DE BRASSER DU VENT. . . . .	146
COMMENT DÉVELOPPER VOTRE LEADERSHIP. . . . .	147
COMMENT SAVOIR DIRE NON LORSQUE QUELQU'UN INSISTE. . . . .	147
COMMENT FÉLICITER VOS COLLABORATEURS. . . . .	147
COMMENT CRITIQUER VOTRE EQUIPE SANS TROP VEXER. . . . .	147
COMMENT DÉVELOPPER, ET MAINTENIR VOTRE RÉSEAU DE CONSEILLERS. . . . .	148
COMMENT FAIRE LORSQU'UN COLLABORATEUR EST AGRESSE PAR UN AUTRE. . . . .	148
COMMENT FAIRE ACCEPTER UNE NOUVELLE MÉTHODE . . . . .	148
COMMENT ENFLAMMER ET MENER A SE DÉPASSER. . . . .	148
COMMENT TIRER LE MEILLEUR DE VOS COLLABORATEURS. . . . .	149
COMMENT ÉVITER DE FAVORISER ET LES SUSCEPTIBILITÉS. . . . .	149
COMMENT MAINTENIR LA BONNE DISTANCE AVEC LES CONSEILLERS. . . . .	149

### SAVOIR DÉLÉGUER , GÉRER L'AVANCEMENT . . . . . 150

COMMENT MESURER L'AUTONOMIE DE VOS CONSEILLERS . . . . .	150
COMMENT DÉLÉGUER EFFICACEMENT. . . . .	150
NE PAS PASSER TROP DE TEMPS A EXPLIQUER QU'À FAIRE VOUS-MÊME. . . . .	150
COMMENT DÉFINIR DES OBJECTIFS A VOTRE CONSEILLER. . . . .	151
COMMENT RÉUSSIR A GARDER UNE VUE D'ENSEMBLE . . . . .	151

COMMENT ASSURER LE RESPECT...ETC.....	151
COMMENT RÉAGIR LORSQUE UN CONSEILLER EST EN DIFFICULTÉ.....	151
COMMENT PROMOUVOIR SANS ATTISER LA JALOUSIE DANS L'ÉQUIPE.....	151
UN CONSEILLER N'EST PAS A LA HAUTEUR DE SES TACHES.....	152
COMMENT CHOISIR UN LEADER ? .....	152
<b>ANIMER LES RÉUNIONS .....</b>	<b>152</b>
COMMENT ORGANISER UNE RÉUNION.....	152
COMMENT RENDRE VOS PROPOS ENCORE PLUS CLAIRS.....	153
COMMENT VOUS PLACER LORS D'UN DISCOURS.....	153
COMMENT FAIRE TAIRE LES BAVARDS.....	153
COMMENT RÉTABLIR LE CALME DANS UNE SALLE AGITÉE.....	153
<b>RÉSOUTRE LES CONFLITS.....</b>	<b>154</b>
COMMENT RÉPONDRE A UN CONSEILLER QUI VOUS INTERDIT.....	154
COMMENT DÉSAMORCER UN CONFLIT ENTRE CONSEILLERS.....	154
COMMENT ÉVITER DE DIVISER POUR MIEUX RÉGNER.....	154
COMMENT S'AFFIRMER AUPRÈS DES COLLABORATEURS PLUS AGES.....	154
COMMENT ÉVITER LES CLANS.....	155
COMMENT DIRIGER UN MANQUE D'ASSURANCE MANQUE DE CONFIANCE.....	155
COMMENT FAIRE FACE A UN CONSEILLER TIRE-AU-FLANC.....	155
UN CONSEILLER EST COURTISÉ PAR LA CONCURRENCE.....	155
<b>AMÉLIORER, CRÉATIVITÉ, PERFORMANCE.....</b>	<b>156</b>
<b>UN ACCOMPAGNEMENT JURIDIQUE , LE MANDAT DE VENTE....</b>	<b>157</b>
<b>HOME STAGER .....</b>	<b>160</b>
<b>Le binôme Agence et Agent REVOLIM / HOME-STAGIST .....</b>	<b>166</b>
LES 10 PRINCIPES GAGNANT / GAGNANT .....	166
L'IMMOBILIER ET VOUS , HOME STAGER.....	167
AGENT / PRESCRIPTEUR HOME STAGER .....	168
GÉNÉRALITÉS .....	169
GAGNANT / GAGNANT .....	169
STATUT AGENT COMMERCIAL.....	170
RÉMUNÉRATION 1 .....	171
RÉMUNÉRATION 2 .....	172
RÉMUNÉRATION 3 .....	172
HOME STAGER VERS CONSEILLER.....	174
<b>CONCLUSION .....</b>	<b>175</b>

***Visionnez nos films sur Youtube, RevolimTV***

***Acheteurs-Vendeurs  
La prime de parrainage  
Les mandats exclusifs  
Le MLM***

***Les diagnostics  
Révolim n'est pas un système pyramidal  
Opportunité***

# EN RÉSUMÉ NOTRE MÉTIER. CHASSEUR DE TÊTES.

«et avant tout Notre métier c'est L'IMMOBILIERER»

Dans l'Immobilier sans chiffre d'affaires il n'y a pas de récurrence, l'élément primordial est de recruter des bons commerciaux, c'est une tâche difficile car les bons commerciaux sont une denrée rare ( les gens courageux sont rares ) une race à part et ne sont pas facile à cerner ce n'est seulement qu'après six mois d'activité que l'on peut découvrir réellement leur vrai visage, vous en trouverez qui ont leur métier dans la peau .., des vicieux, qui cherchent à tromper, un calcul vicieux se retournera toujours contre la personne..... et d'autres qui ne sont jamais contents de leur situation. Faire du chiffre sans se donner la peine et compter sur les autres.

Ensemble nous déterminerons nos besoins afin d'arriver aux objectifs : recruter les meilleurs. Une bonne recherche en passant par l'activité de l'immobilier les résultats seront votre chiffre d'affaires et le recrutement une référence, présentez vos résultats. Attention aux commerciaux qui se prennent pour des cadors ou des caïds sans le justifier, nous devons recruter les meilleurs chez REVOLIM l'activité est tellement grande que tout le monde peut trouver sa place...!

Comment CHASSER SON BON CHASSEUR et lui apprendre à dupliquer, en faire son double une copie conforme de votre réussite. Utiliser les mêmes méthodes, appâter pour séduire l'espoir d'un avantage et donnez lui la visibilité professionnelle de vos résultats, justifier pour recruter les bons candidats d'expériences et courageux qui aiment dépenser pour acquérir de belles choses et qui savent se reposer de temps en temps.

Former est coûteux en temps et la concurrence est une rivalité d'intérêts pour obtenir le meilleur c'est beaucoup plus rude, afin d'être en phase de souhaiter une bonne recherche en passant par des dizaines de réseaux sociaux en restant disponible, à l'écoute, la compétition des uns par rapport aux autres pour bénéficier des meilleurs, l'important est de cibler son chasseur, par courrier et ensuite de prendre rendez-vous et de se montrer accessible à tous moments votre discours devient du récurrent pour clarifier votre recherche. C'est intéressant de réseauter pour échanger entre professionnels de l'immobilier et ainsi repérer de bons candidats, il faut définir des mots clefs et les mettre en avant un réseau riche et varié sera plus facile donc il vous faudra un certain temps pour créer votre réseau c'est votre propre entreprise Enfin dans la vraie vie les meilleurs ont le savoir de se faire reconnaître, il faut rayonner pour les repérer.

LE CHASSEUR DE TÊTES est un recruteur qui recherche des profils rares et talentueux précis et de haut niveau il exerce pour le compte de son entreprise où il est parrain. Recruter des filleuls et des petits filleuls (consultant pour son équipe) pour consolider sa lignée et évaluer les besoins de son entreprise. Une excellente maîtrise du métier de l'immobilier est indispensable, le sens de la communication et du contact, le sens de la persuasion pour la négociation plutôt que de la force et le mensonge.

Le taux ZÉRO est impossible chez REVOLIM il y en a qui recrute d'autres qui vende, d'autres qui rentre des produits d'autres qui partage d'autres qui accompagne d'autres qui recrute des prescripteurs en Marketing de réseau ( le bouche à oreille ).

**TOUT LE MONDE A SA PLACE...!**

Je vous remercie de lire attentivement et de relire plusieurs fois...!

*Le JOB est peut-être fait pour vous.*