



7 façons efficaces de motiver vos courtiers à se démarquer en ligne

Offrez du mentorat de qualité!

L'aptitude d'une agence à motiver ses courtiers joue un rôle majeur dans la fidélisation de son équipe et dans le rayonnement de son recrutement. **En privilégiant la collaboration et en offrant du mentorat de qualité**, vous saurez vous démarquer auprès de vos courtiers.

Ce guide vous permettra de découvrir **7 façons efficaces de motiver vos courtiers** à se démarquer en ligne dès maintenant!

1

Partagez des exemples de réussite

2

Apportez des pistes de stratégies gagnantes selon la spécialisation de vos courtiers

3

Invitez vos courtiers à commencer par mettre en place des actions simples

4

Proposez une façon efficace de gérer le manque d'inventaire disponible en ligne

5

Encouragez le défi personnel

6

Communiquez et célébrez les bons coups

7

Soyez proactifs et encouragez l'apprentissage constant



Une nouvelle réalité

La situation actuelle et les mesures gouvernementales liées à la COVID-19 ne font que renforcer l'utilisation du web par les prospects de vos courtiers. En effet, actuellement, ces prospects peuvent être limités à tous moments dans leurs déplacements et leurs contacts directs.

Il devient ainsi nécessaire pour le professionnalisme, l'efficacité et le succès de votre équipe d'être, non seulement visible en ligne, mais aussi, de connaître et d'utiliser les outils et les stratégies de marketing web à leur disposition.

COVID-19

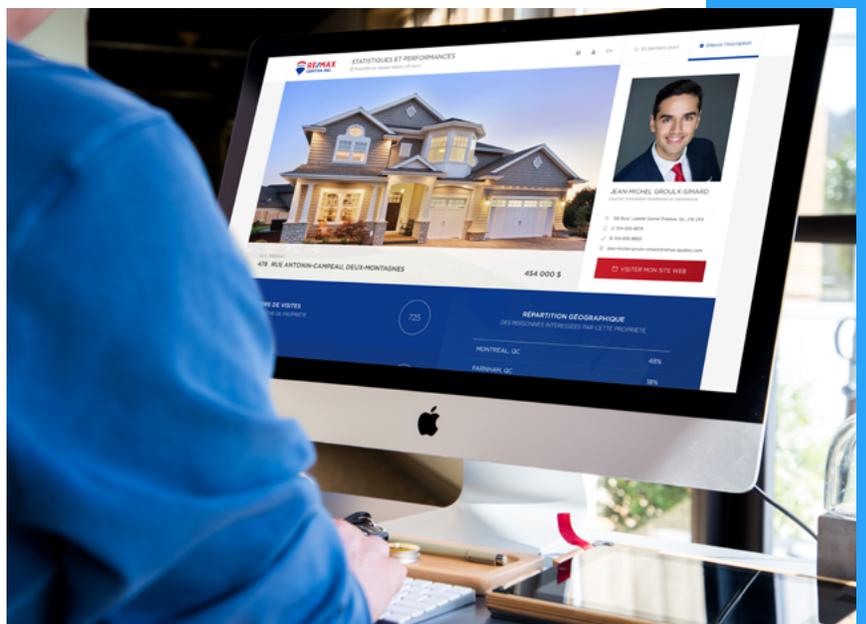
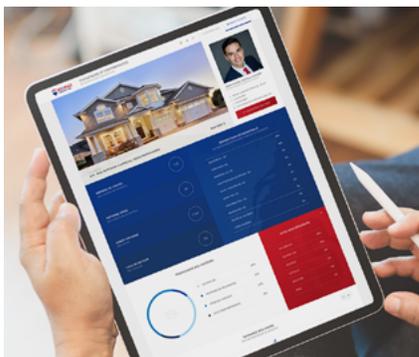


1

Partagez des exemples de réussite

Votre agence ou certains de vos courtiers ont-ils su se démarquer récemment en augmentant leurs leads? Si oui, parlez-en à votre équipe en communiquant ces résultats.

Votre plateforme Centiva vous permet de consulter un rapport d'opportunité qui présente de manière simple et efficace la progression du nombre de leads générés par votre site web, votre page d'accueil ainsi que vos pages de propriété. Vous pouvez aussi montrer la progression du nombre de visiteurs de votre page web en provenance des médias sociaux.



2

Apportez des pistes de stratégies gagnantes selon la spécialisation de vos courtiers

Votre courtier acheteur

Votre courtier acheteur peut bénéficier des réseaux sociaux pour rejoindre de manière ciblée et exponentielle des prospects idéaux pour son inventaire.

Sur Facebook, l'option de partage de publications, la création de publicités ciblées ainsi que l'accès à des groupes pertinents (investisseurs immobiliers, groupes de quartiers, groupes de commerçants etc..) donnent à vos courtiers la possibilité d'être visibles et facilement joignables auprès d'un réseau de prospects élargi.

Votre courtier vendeur

Votre courtier vendeur est souvent en quête d'inventaires (ou de clients vendeurs). Il peut réellement bénéficier d'une stratégie de marketing de contenu pour se construire une communauté de prospects en ligne. L'apport de contenu ciblé et répondant aux besoins de clients vendeurs permettra à votre courtier de bien se référencer sur le web, de communiquer son expertise et de se bâtir une réputation. À l'aide d'articles de blogue, de publications de visuels esthétiques, de vidéos ou encore de podcasts, votre courtier pourra informer, susciter des conversations et interagir en ligne de manière à attirer l'attention de leads sérieux.



3

Invitez vos courtiers à commencer par mettre en place des actions simples

Il est toujours plus facile et motivant de commencer dans la simplicité et sans trop perdre de temps

- Premièrement, proposez à vos courtiers de mettre à jour leurs profils en ligne existants (médias sociaux et site web de l'agence).
- Deuxièmement, rappelez à vos courtiers d'activer, à partir de leur plateforme Centiva, le module de partage sur les réseaux sociaux. Ils pourront alors planifier rapidement et facilement des publications automatisées de leurs propriétés sur Facebook. Cela contribuera à augmenter le trafic sur leur fiche de propriétés et ils pourront en faire le suivi auprès de leurs clients via leur module de statistiques.

Astuce!

Vos courtiers ne sont pas présents sur les réseaux sociaux? La première chose à faire serait de leur recommander de créer rapidement leur page Facebook professionnelle. Notre équipe est là pour accompagner vos courtiers, **invitez-les à nous contacter.**



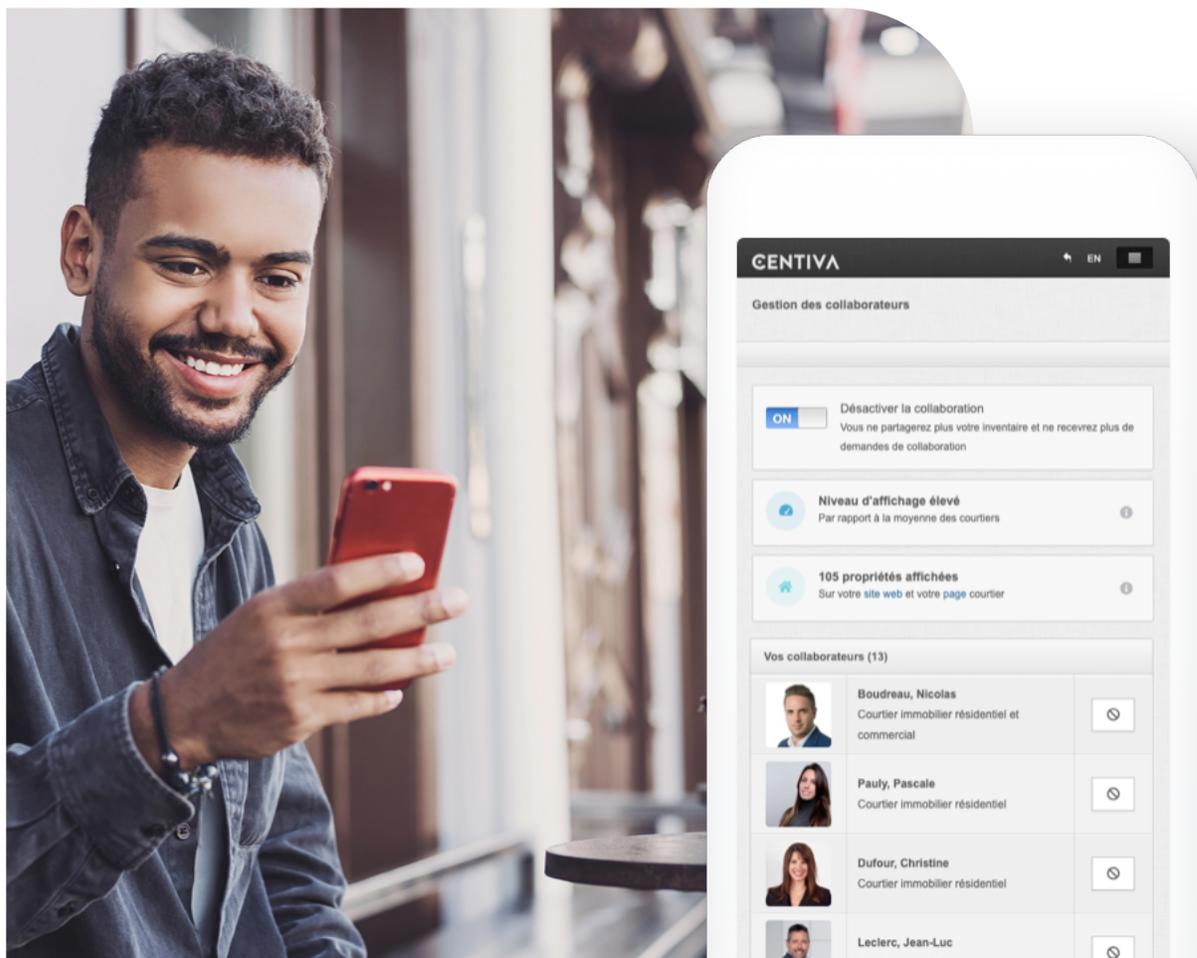
4

Proposez une façon efficace de gérer le manque d'inventaire disponible en ligne

Encourager la collaboration via un échange de visibilité au sein de votre équipe est un processus gagnant-gagnant pour vos courtiers.

Grâce au module de collaboration disponible sur la plateforme Centiva, vos courtiers en manque d'inventaire pourront demander et diffuser, sur leur profil d'agence, les propriétés à vendre de leurs collègues.

De leur côté, les courtiers acceptant de partager leur inventaire pourront en maximiser la visibilité en l'affichant sur le profil des autres. La vente de chaque inventaire restera, bien entendu, exclusive à son courtier d'origine.



5

Encouragez le défi personnel

Vos courtiers n'ont ni la même maîtrise des technologies, ni le même niveau de connaissances en matière de marketing web.

Établir des objectifs propres à chacun en fonction de sa réalité permettra d'encourager les plus novices d'entre eux et, de mettre au défi les plus aguerris.

Pour se faire, invitez vos courtiers à consulter leurs propres statistiques présentées dans leur plateforme Centiva. Ils pourront ainsi les utiliser comme point de départ ou comme référence, pour se fixer des objectifs de performance.

Enfin, rappelez à vos courtiers qu'ils peuvent bénéficier d'un accompagnement personnalisé avec Centiva. Nos experts sont là pour leur permettre de mieux comprendre et utiliser leurs statistiques, dans le but d'améliorer leur performance en ligne.

6

Communiquez et célébrez les bons coups

Officialisez les bons coups de courtiers qui auront entrepris des démarches pour optimiser leur présence en ligne.

N'hésitez pas à utiliser le module de communication, ou encore le module calendrier de Centiva pour communiquer à vos équipes les événements de reconnaissance ou de remise de prix prévus à cet effet.



7

Soyez proactifs et encouragez l'apprentissage constant

Les technologies, le numérique et le comportement des utilisateurs sont en constante évolution! Une agence moderne et proactive est une agence qui s'adapte à cette réalité en continuant à se former. Proposez à vos courtiers des formations en marketing web. Vous leur donnerez les moyens d'assurer le développement constant de leur inventaire grâce à l'entretien de leurs leads. Contactez Centiva pour planifier des formations efficaces et simplifiées en marketing web immobilier.

Si vos courtiers réussissent à bâtir une communauté fidèle et à l'écoute en ligne et sur les médias sociaux, ils contribueront eux-mêmes, au bon référencement web de votre agence. De plus, ils joueront le rôle d'ambassadeurs convaincants et inspirants garantissant la crédibilité et le succès de votre agence sur le long terme.

« Centiva est un service qui nous aide, en tant que courtiers, à maximiser nos tâches de travail tout en minimisant notre temps. Sans parler du soutien au courtier qui est, sans aucun doute, excellent! »



Sonia Chretien

Courtier immobilier agréé



Contactez-nous!

Le contact humain est très important pour nous aussi. C'est pourquoi nous aimons discuter avec vous, pour vous accompagner à promouvoir les bienfaits de Centiva auprès de vos courtiers.

✉ info@centiva.ca

📞 514 375-6022

🌐 remax.centiva.ca

