



Win Win Immobilier
Tous gagnants

PLAY TO WIN



L'ESSENTIEL

L'entrepreneuriat



• n'est pas un sprint mais
• un marathon avec une
• belle victoire à l'arrivée !

• *"Quand tu es régulier, tu ne peux que gagner !"*

• Dans la difficulté, ce sont les marathoniens qui l'emportent.

• Les sprinters restent au bord du chemin,

• à mi-course, épuisés...

• Les grandes réussites sont l'aboutissement d'engagement
• et d'efforts. Il faut du temps, faire preuve de régularité, de
• persévérance et de résilience.

• C'est la clé de voûte dans tous les domaines !

• Dans le milieu professionnel, ça se traduit par de la
• patience, de l'observation, de la méthode et de
• l'expérience opérationnelle.

• Mais quel que soit le domaine, cela a du sens et fait
• grandir.

Ça a du sens :)

Nous avons réalisé ce livret comme un tour d'horizon de notre philosophie et vision de l'entrepreneuriat. Dans une volonté d'objectivité et de transparence, nous l'avons illustré de témoignages authentiques de collaborateurs : nos Winners !

Nous espérons qu'il vous permettra :

- D'appréhender notre concept et nos valeurs;
- De comprendre que, ce que nous mettons en place a toute son importance: du sens pour le client, bien entendu, mais aussi pour vous, professionnel de l'immobilier : Quel est, pour vous, l'intérêt de notre barème d'honoraires justes, de notre mandat sans engagement, de notre méthodologie, de notre modèle économique...
- D'orienter votre carrière avec clarté et conviction !

Tout est question de timing !

Lisez-le, feuillotez-le avec curiosité, questionnement ou attention.

Peut-être souhaitez-vous nous rencontrer ? Ou peut-être plus tard...

Quel que soit le timing, nous serons ravis de faire votre connaissance et d'échanger sur votre carrière.

Bonne lecture et à bientôt
La team Win Win Immobilier



PRÉAMBULE



APPORTER DU SENS À SON MÉTIER

L'HISTOIRE DE WIN WIN

NOS VALEURS

NOTRE VISION DE L'IMMOBILIER

L'ÉTAT D'ESPRIT

LES RETOURS EXPÉRIENCE CLIENT

SOMMAIRE



ÊTRE (BIEN) ACCOMPAGNÉ

LE MATÉRIEL

LA MÉTHODOLOGIE

LA STRATÉGIE



ÉVOLUER INTELLECTUELLEMENT & FINANCIÈREMENT

MAÎTRISE DU SECTEUR

MODÈLE ÉCONOMIQUE & RÉMUNÉRATION

L'INVESTISSEMENT



OSER SE LANCER

NOUS REJOINDRE

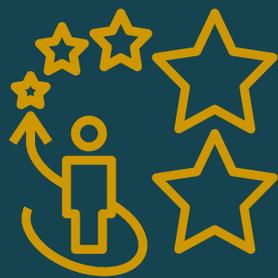


Tous ces encadrés sont "cliquables"

Clic-me!



APPORTER DU SENS À SON MÉTIER



Win Win Immobilier

Tous gagnants

“ *Parce que chacun est acteur et auteur de son histoire* ”

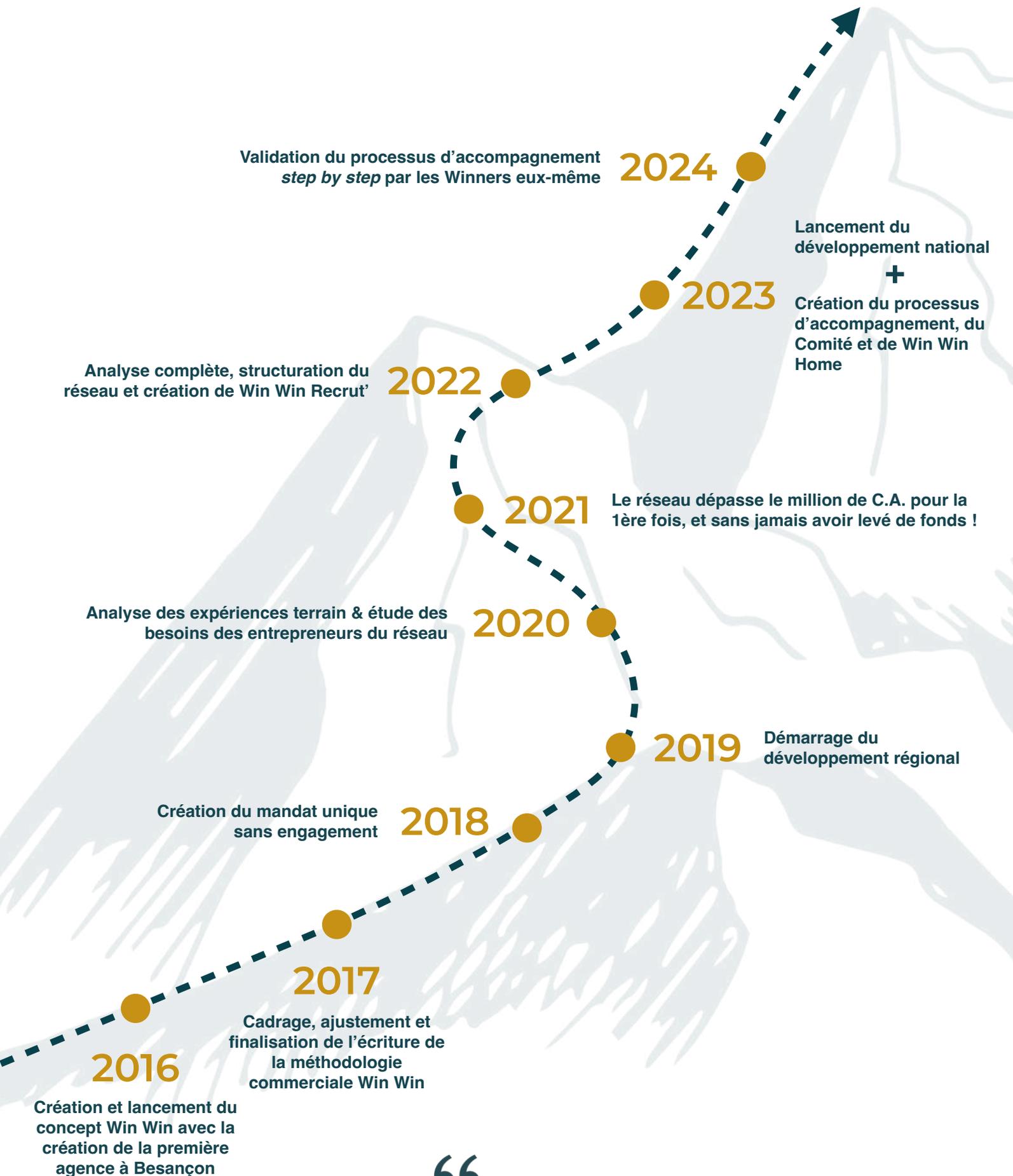


À l'image de Mickaël EANES, plus de 15 ans d'expérience dans l'immobilier et fondateur du groupe Win Win.

« Avant de créer Win Win Immobilier en 2016, j'étais agent immobilier à Besançon. À ce moment-là, je ne me reconnais plus dans les méthodes et l'approche qui suscitent bien souvent de la méfiance, voire du mépris au regard des clients vendeurs et acheteurs.

Après avoir quitté le métier, je suis amené à vendre mon bien et passe par une agence immobilière. C'est là, que naturellement, je vais me glisser dans la peau du Client. Cette expérience va me transformer. Je comprends qu'un autre regard sur le service est essentiel !

Aujourd'hui, je suis très fier de l'ampleur notre développement sans l'intervention d'actionnaires mais grâce à l'état d'esprit et l'implication des Winners »



“ *L'alpiniste est un homme qui conduit son corps là où, un jour, ses yeux ont regardé...*

Gaston Rébuffat



“

Parce que les valeurs donnent du sens à l'action et orientent l'engagement

.....



LA TRANSPARENCE

La transparence facilite les échanges et favorise le bien-être au travail. Elle permet aux collaborateurs de mieux comprendre la direction empruntée par l'entreprise et son champ d'action. La transparence doit instaurer une relation de confiance qui permet à tout un chacun d'oser, d'être force de proposition et de contribuer par ses actions aux succès de l'entreprise.



L'EXIGENCE

Les plus exigeants sont souvent ceux grâce à qui nous avons pu nous construire, avancer et développer nos connaissances.

Tout en s'exprimant dans la bienveillance, l'exigence contribue à se dépasser, améliorer ses performances et progresser et génère de ce fait de l'accomplissement personnel. L'exigence implique également le respect des ses engagements et du cadre de l'entreprise (ses valeurs, sa mission, sa méthodologie...).



LA LIBERTÉ

Avoir toujours le sourire au travail, c'est utopique, mais la liberté peut y contribuer fortement. Nous aspirons à ce que nos collaborateurs se sentent indépendants, en favorisant leur autonomie et la responsabilisation. Nous encourageons les initiatives et le dépassement de soi. Leur permettre de se sentir libres, c'est aussi défendre la liberté d'être soi, authentique et que chacun puisse s'exprimer et agir selon ses valeurs, ses besoins et ses envies.



L'IMPLICATION

La motivation est une des clés de la réussite. Néanmoins sans implication, elle ne permet pas d'accomplir pleinement ses objectifs. La forte croissance de l'entreprise doit pouvoir s'appuyer sur une équipe soudée, compétente et engagée dans un esprit de co-développement. Pour cela l'implication au travail de chacun est essentielle. Elle participe à l'accomplissement personnel mais aussi à la réussite collective.



Des honoraires justes, forfaitaires & transparents

Découvrir notre barème

La perception CLIENT



«Ça lève clairement les réticences que j'ai à passer par un professionnel»

Clara

L'avis de nos WINNERS



« Les honoraires ne sont même pas un sujet lors des RDV. La plupart du temps, le client les connaît. Il n'y a pas de négociation. Ça m'apporte de la sérénité, un vrai confort de travail. Je peux me concentrer sur mon métier de conseiller ! »

Chloé



« J'ai 2 fois plus de mandats grâce aux honoraires justes parce que les clients viennent naturellement vers moi et que je n'ai pas à batailler. Je suis très à l'aise avec ça. »

Jean-Philippe

La perception CLIENT

«Je me sens libre, confiant et je sais que mon conseiller va être 100% impliqué»

Thomas



L'avis de nos WINNERS

« La pression dû au mandat sans engagement (possibilité que le client vende autrement) est bien moindre que celle de devoir vendre un mandat exclusif. Très serein avec ça ! »

Théo



« En lui expliquant, le client comprend très bien que c'est contre-productif d'avoir plusieurs agences ou de vendre son bien lui-même. Avec la transparence, une confiance mutuelle s'installe. »

Samantha



Le mandat sans engagement





“

***Parce que
la satisfaction
client est la clé
de la réussite !***

.....

Notre offre de service client est de qualité, différenciante, construite sur l'expérience et davantage en adéquation avec les attentes des clients. Vous profitez ainsi d'une image du réseau de qualité et de sa notoriété !



**Parce que
nos clients sont
nos meilleurs
ambassadeurs !** “

Une note de
4,9/5

SUR 248 AVIS GOOGLE



SUIVI

« Je recommande Win Win Immobilier. L'estimation de mon bien a été parfaitement ciblée et tout ceci pour un barème très attractif. »

« Ils sont incroyablement honnêtes lors des visites, très professionnels, un contact simple, rapide et efficace. »

RÉACTIVITÉ

« Leur devise Gagnant-Gagnant n'est pas infondée ! »

« Agence aux méthodes innovantes avec une démarche proactive où le client est au cœur des décisions. »



ÉCOUTE

« Je recommande Win Win à 100 % pour le concept : moins cher pour mieux, c'est rare ! »

DISPONIBILITÉ

« Ils ont écrit l'histoire ! Nous avons passé une aventure parfois pas facile mais avec le support humain et l'efficacité que seul Win Win sait donner. »

TRANSPARENCE

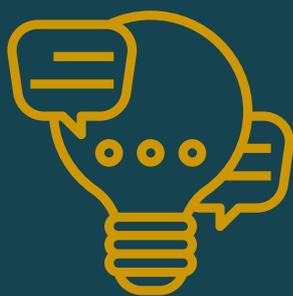
« On dirait des magiciens de l'immobilier, avec des lapins dans le chapeau et des ressources surprenantes ! Merci ! »

RESPECT



Retrouvez toutes nos expériences client

ÊTRE (BIEN)
ACCOMPAGNÉ



Win Win Immobilier

Tous gagnants

***Parce que la
préparation et
l'anticipation
permettent
d'atteindre ses
objectifs plus
rapidement !***

.....

A vos côtés pour la préparation de votre course, sur la ligne de départ et pendant la course, nous vous aidons à vous lancer plus sereinement, à gagner en confort de travail et à vous démarquer !

“

Vers l'infini et au-delà

Buzz Lightyear





Des outils mis en place gratuitement pour gagner en confort de travail et en productivité

Logiciel métier

- ✓ Messagerie professionnelle et agenda partagé
- ✓ Multi-diffusion automatique d'annonces
- ✓ ...

Logiciel de pige immobilière

Vous permet de faciliter votre démarchage téléphonique ou terrain pour l'entrée de mandat.

Logiciel d'étude de marché

Accompagné de votre expérience terrain et de votre connaissance du marché, le logiciel d'estimation vous aide à conforter votre étude de marché.

Signature électronique

En rendez-vous clientèle ou à distance, c'est une solution pratique pour signer les documents et gagner du temps !

Portails d'annonces immobilières

(selon les accords commerciaux en vigueur)

leboncoin

bien'ici

à vendre
à louer

ParuVendu.fr

monbien.fr
Acheter. Vendre. Louer votre bien immobilier.

LSI le site immo



« Le choix des sites est pertinent.
Le nombre d'annonces que je
peux publier est illimité.
C'est un vrai plus. »

Euzen

Zoom sur...

Outil de visite immersive MatterPort®

Parce que nous considérons que c'est une vraie plus-value pour vous, l'appareil est mis à disposition pour chaque référent secteur!



« Avant de l'avoir, je n'en voyais pas vraiment l'intérêt.
Utilisée judicieusement (après une visite physique), j'assoie ma
crédibilité et sécurise un peu plus la vente, car l'acquéreur peut se
projeter et il est sûr de sa décision. »

Timothé





Des outils imprégnés de l'ADN Win Win

Votre documentation

Procuration, mandat, offre d'achat, dossier technique, préparation compromis de vente, etc...
Tous les documents nécessaires prêts à être imprimés tout en respectant la charte graphique du réseau



Votre visibilité

Win Win met en place des templates pour que vous gagniez en visibilité: Posts pour les réseaux sociaux, panneaux "À vendre/Vendu", flyers, carte de visite, etc...

Zoom sur...

Les cartes de visite

Quelles soient numériques ou papier, des cartes de qualité sont essentielles pour que vos clients mettent un visage sur un nom!

« Les cartes sont vraiment de qualité. J'adore le fait que ce soit en double volet et que les honoraires soient notées: c'est transparent! »

Retour client



“

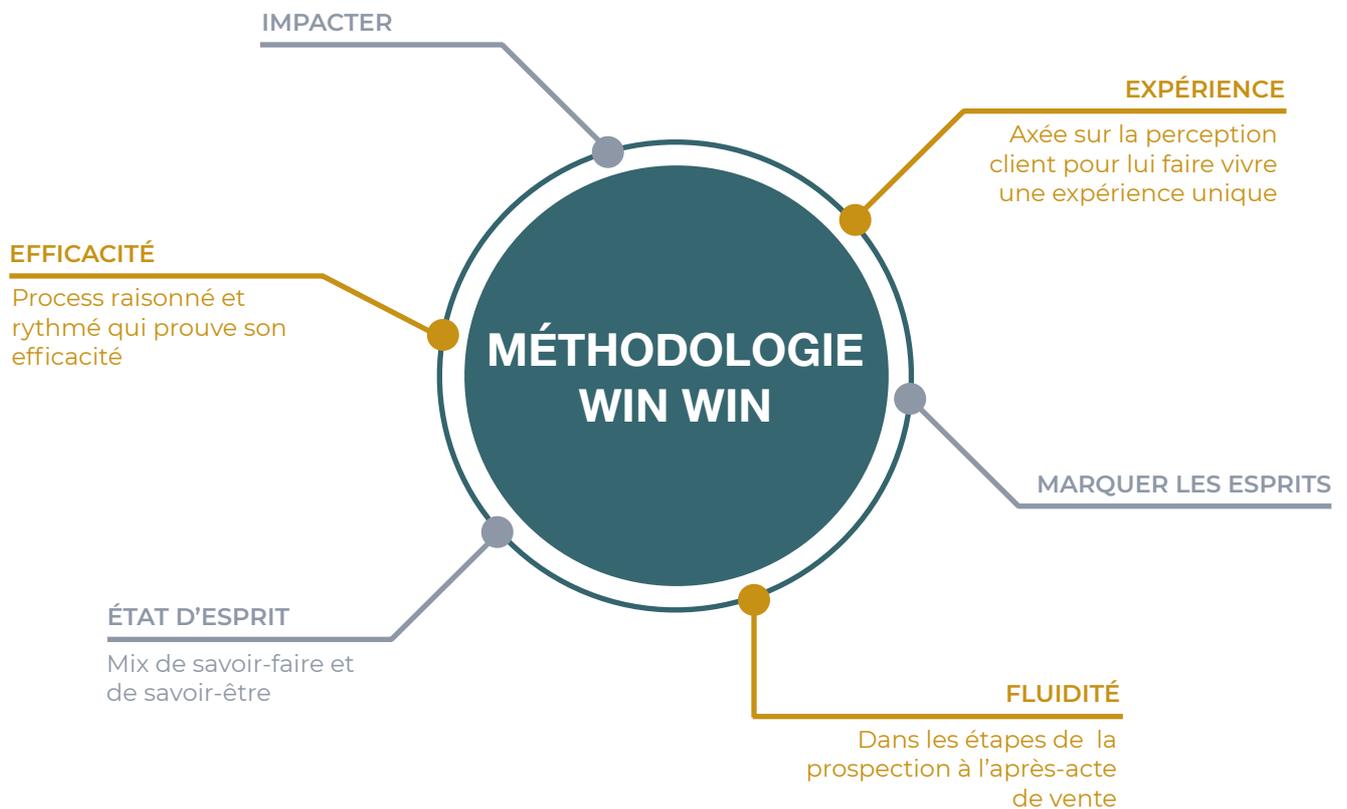
*Parce que les plus
grands champions
sportifs
respectent un
processus*

.....

La différence, la qualité et le professionnalisme du service que vous apportez est primordiale pour gagner en temps, en argent et en confort de travail.



Une méthodologie fluide, impactante et efficace



La perception **CLIENT**



« Par sa méthode, Maëlys a pris le contre-pied de ce que je vois d'habitude! je la sens très investie dans mon projet. Je la recommande sans concession! »

Lucas

L'avis de nos **WINNERS**



« J'explique la méthode de travail, les différentes étapes de façon claire au client. Il se rend compte du travail que je vais accomplir et comprend la plus-value que je lui apporte. Ça assoie ma crédibilité, je capitalise sur mon travail et je deviens LA professionnelle de mon secteur »

Maëlys



“Sherpa”

.....

Mot d'origine tibétaine

Désigne un porteur, un guide qui aide les alpinistes assidus à escalader les sommets de l'Himalaya, à les accompagner dans leurs aventures. Le *sherpa* les aide à atteindre leur destination.

“

Lorsque vous pensez que vous ne pourrez pas atteindre vos objectifs, ne les ajuster pas. Ajuster les étapes de l'action.

Confucius



LA FORCE DU COLLECTIF, DU RECRUTEMENT À VOTRE AUTONOMIE



RECRUTEMENT

INTÉGRATION

FORMATION

Notre accompagnement s'organise par étapes. Une étape engendre une étape et vos actions rythment notre suivi. Atteindre le sommet ne se fait pas sans vous. Nous vous accompagnons et c'est vous qui grimpez!

Votre réussite est notre réussite.

"Si y a une chose que je pourrais dire aux futurs collaborateurs: dans une équipe comme ça, il faut vraiment vouloir échouer pour ne pas réussir."

Abdu





LE PROCESSUS DE RECRUTEMENT



1  **Prise de contact**

Échange téléphonique avec Anthony (20-30 min)

On parle de vous

Vous et vos projets, l'entrepreneuriat, le métier de conseiller immobilier



2

3  **Échange en présentiel/visio avec Anthony (45 min)**

On parle de nous

Voir si nous sommes en adéquation avec la vision du métier, de l'état d'esprit et répondre à toutes vos questions

Immersion en présentiel/visio avec Anthony et Mickaël (30 min)

Toi + moi = ❤️

Définir la zone de chalandise et échanger sur la réalité du terrain, sur le déroulement de l'intégration et l'accompagnement.



4



INTÉGRATION



Suivez le guide!



INTÉGRATION

Pensée pour vous permettre de vous consacrer à votre business dès le départ, cette étape vous permet d'effectuer les démarches administratives (liées à la création d'entreprise et à Win Win)

L'intégration, c'est aussi s'immerger dans le coeur de Win Win, créer des liens et faire parti de l'équipe.



PRÉPARATION AU LANCEMENT D'ACTIVITÉ

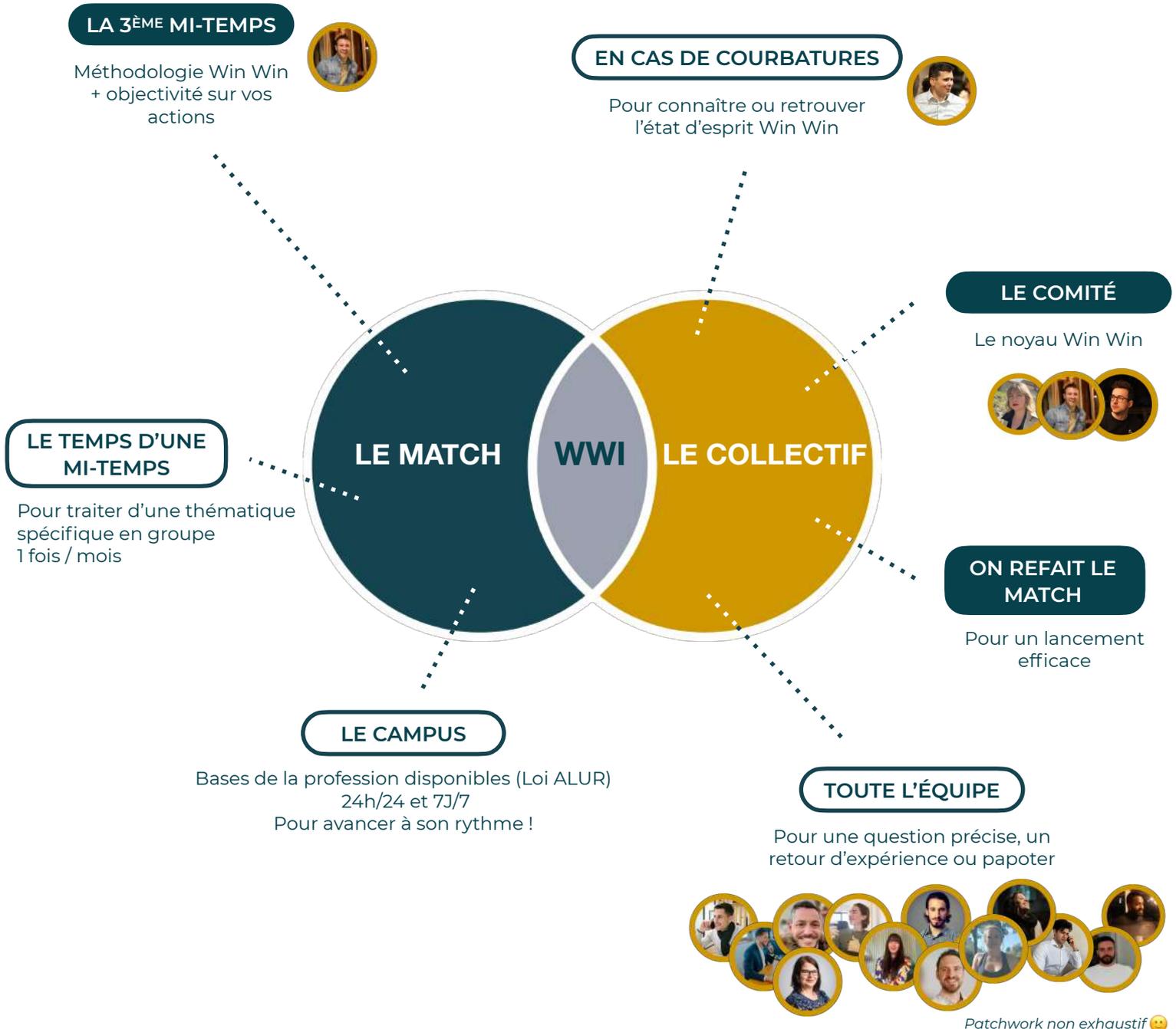
Mieux se connaître soi-même, savoir que vous n'êtes pas seul et pouvoir échanger avec les autres Winners est essentiel pour la réussite de votre projet.

Nos outils vous permettent de vous positionner sur vos besoins et le parcours d'accompagnement envisagé.



LA FORMATION

Notre objectif: Que vous atteigniez les vôtres



Zoom sur...

LE COMITÉ

- Noyau d'humains complémentaires par leurs compétences . Ils
- ont été les premiers à croire au concept et à en percevoir les
- bénéfices au quotidien en tant que conseiller immobilier.
- Bénéficier de leur expérience pour assimiler chaque
- particularité du concept et de la méthode vous permettra de
- tirer le plein potentiel à votre avantage.



Mickaël
LA VISION



Mathieu
LA RIGUEUR



Maëlys
LA DÉTERMINATION

Pourquoi?

- Se familiariser avec la méthodologie Win Win
- Avoir une objectivité sur ses propres actions
- Débriefs sur ce qui c'est passé et projections sur ce qui va se passer

Quand?

- À chaque étape (de la prospection à l'acte de vente)
- Après être passé à l'action

Comment?

- Visioconférences à 2, capsules vidéos, podcasts

LA 3ÈME MI-TEMPS

“ON REFAIT LE MATCH”

- Un groupe d'échanges et une visio tous les
- vendredis pour partager entre nouveaux
- collaborateurs et bénéficier du retour
- d'expérience de chacun sur les débuts dans
- le métier. Conseils, astuces, retours
- d'expérience, etc...
- Mots d'ordre: bienveillance, entraide,
- détente et détermination!



ÉVOLUER
INTELLECTUELLEMENT
ET FINANCIÈREMENT



Win Win Immobilier

Tous gagnants



Maitrisez le développement sur votre secteur

.....

Définir ensemble votre zone géographique d'influence, d'où provient la majorité de la clientèle.

Est-elle assez grande pour y trouver des biens à vendre et assez précise pour devenir la référence dans votre secteur ? L'émulation est pour nous indispensable !



“

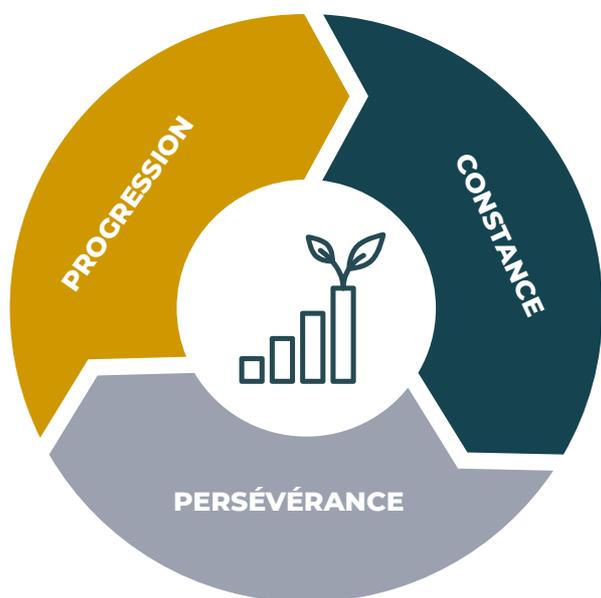
En tant qu'ambassadeur secteur sur Rennes, loin d'être limité dans mon développement, je le maîtrise sur ma zone et autour. Définition du périmètre et recrutement se font en bonne intelligence avec Mickaël et Anthony. Il n'y a aucune concurrence interne, c'est très sain et serein.

François-Régis



“

*Seul on va plus vite,
ensemble on va plus loin*



WinFair

Notre modèle économique est basé sur une synergie tripartite

Avec son objectif tripartite, le modèle économique Win Win permet au collaborateur de prétendre à une véritable rémunération évolutive et sécurisante sur sa production personnelle, le tout **sans payer de mensualités.**

Pour créer notre modèle, nous nous sommes inspirés du modèle “standard” par tranches. Win Win y a ajouté une pointe de transparence, une poignée de confiance et de respect.

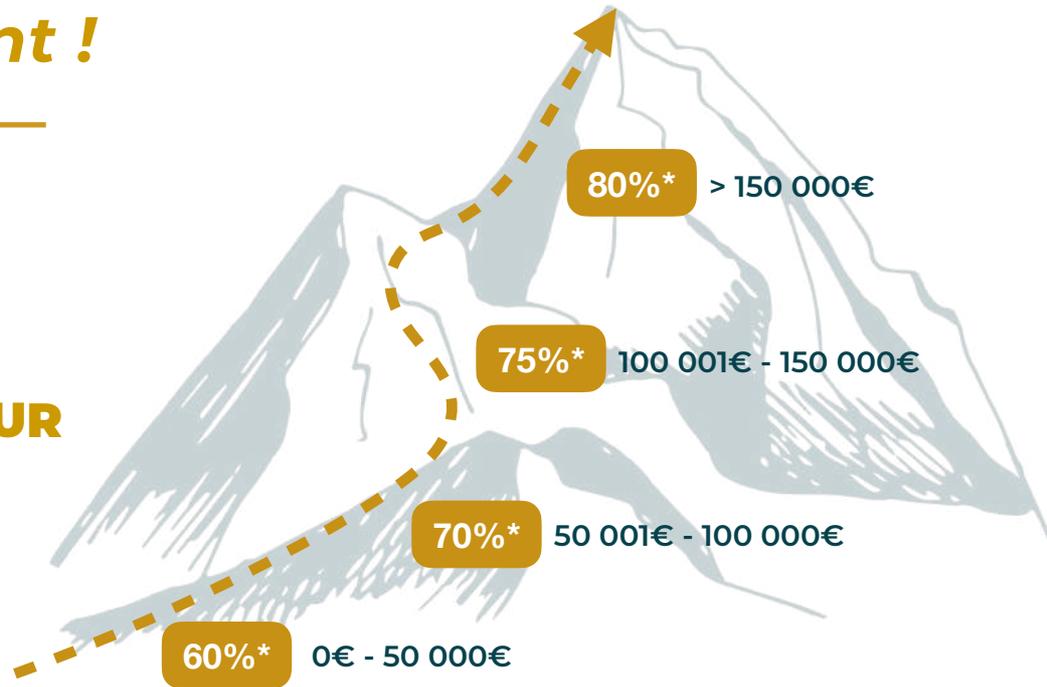
Vous gagnez, on gagne!



WinFair

Un modèle compétitif et sécurisant !

RÉMUNÉRATION RÉFÉRENT SECTEUR



*Taux de commission perçu par le collaborateur sur sa production personnelle suivant le C.A.^{HA} réalisé depuis le 1er janvier de l'année en cours

AU-DELÀ DES CHIFFRES... UNE PHILOSOPHIE

Modèle évolutif et challengeant avec un système de paliers de rémunération à atteindre

Modèle sécurisant, qui prend en compte le palier atteint l'année précédente

Pas de retour à 0 chaque année

Rémunération sur le TOTAL de votre C.A. en N+1

Vous gagnez davantage

Vous n'êtes pas pénalisé en cas de baisse de C.A.

Valorise la progression

Valorise la constance

Encourage la persévérance



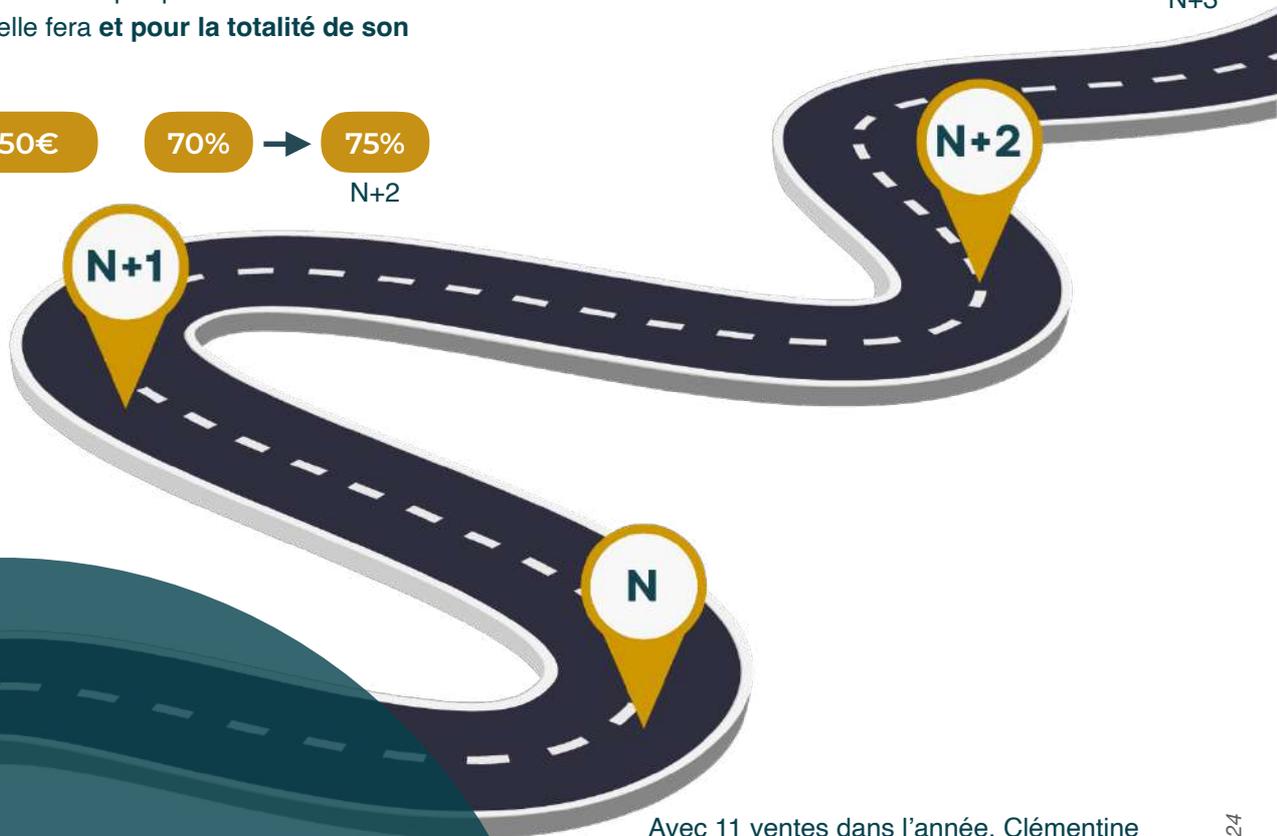
WinFair

Un exemple concret avec Clémentine



Dès ses premières ventes, Clémentine démarre avec un % de commission de 70% (année N)
 En septembre, avec 16 ventes, elle produit un C.A.^{HA} de 101 000 € et atteint le palier de 75% de commission. Ce palier est acquis pour les 5 ventes du reste de l'année qu'elle fera **et pour la totalité de son C.A.^{HT} de N+2**

Avec 13 ventes dans l'année, Clémentine produit un C.A.^{HA} de 87 000 € et reviendra au palier de 70% de commission pour N+3. En ce qui concerne cette année, elle préserve son % de 75% de commission **sur la totalité du C.A.^{HT} de N+2**



Exemple de revenus sur UNE vente...

- ✓ Honoraires moyennes sur une vente de bien → 6 800€^{HT};
- ✓ Son palier de commission → 60%;
- ✓ Ses charges sociales → 22,2%.

- ➔ $6\,800\text{€}^{\text{HT}} \times 60\% = 4\,080\text{€}$
Son CA^{HT} est de 4 080€ sur une vente;
- ➔ $4\,080\text{€}^{\text{HT}} - 22,2\% = 3\,174\text{€}$
Son revenu hors impôt sur le revenu est de 3 174€*.

*Son revenu final dépend du total des revenus de son foyer (TMI)

Avec 11 ventes dans l'année, Clémentine produit un C.A.^{HA} de 69 000 €. Elle atteint le palier de 70% de commission.



“Donné, c’est donné”

70% est le palier acquis **de façon définitive**

Tous les montants sont considérés hors taxe :
 C.A.^{HA} → Chiffre d'affaire honoraires agence
 C.A.^{PS} → Chiffre d'affaire réellement perçu par le référent secteur





*On investi ensemble sur vous,
par étape et tout au long de
votre carrière!*

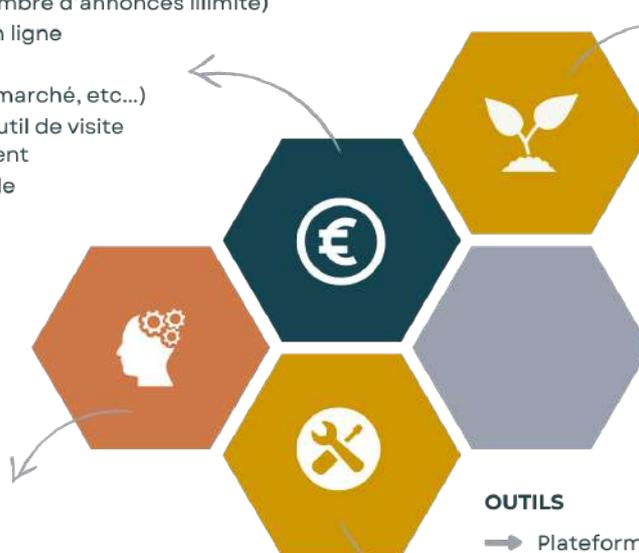
NOTRE INVESTISSEMENT

FINANCIER

- Formation en présentiel/visio/e-learning
- Portails immobiliers (nombre d'annonces illimité)
- Espace professionnel en ligne
- Signature électronique
- Logiciels (PIJ, étude de marché, etc...)
- Mise à disposition de l'outil de visite virtuelle avec abonnement
- Compte Zoom accessible

ÉMULATION

Possibilité de mise à disposition de locaux gratuitement si création d'une équipe sur le secteur



TEMPS / ENERGIE

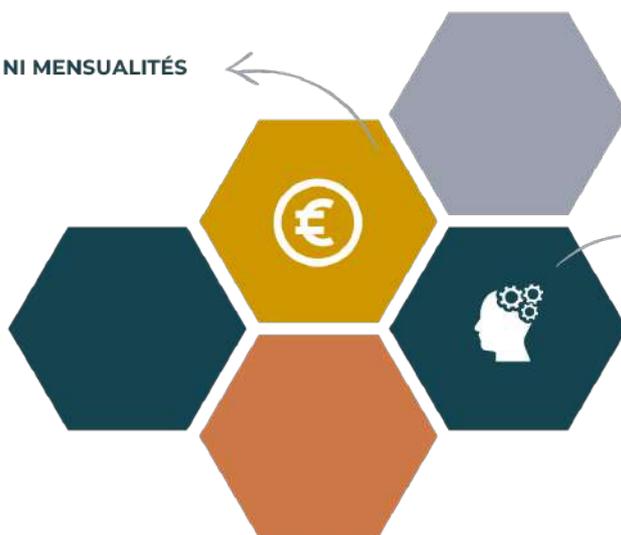
Grande disponibilité et implication de tous les membres du réseau.
L'accompagnement est rythmé et guidé du processus de recrutement jusqu'à votre autonomie

OUTILS

- Plateforme Win Win Home & Win Win Coaching
- Groupes d'entraide (plateforme et visio)
- Outils de développement intellectuel/financier

VOTRE INVESTISSEMENT

NI DROITS D'ENTRÉE, NI MENSUALITÉS



VOTRE MINDSET

Implication, envie, curiosité, passage à l'action, persévérance, résilience, évolution, entraide



A close-up photograph of a runner's legs and feet on a red running track. The runner is wearing red shorts and grey athletic shoes. The track has white lane markings and blue and white starting blocks. A yellow circle highlights the starting line area. The text "Prêt à nous rejoindre sur la ligne de départ ?" is overlaid on the circle.

**Prêt à nous
rejoindre
sur la ligne de
départ ?**



Et si nous commencions par vous rencontrer ?

Me contacter

Anthony BERÇOT
Chargé de développement
& recrutement Win Win Immobilier

09 72 39 55 40

06 29 69 06 68

recrutement@winwin-immobilier.fr



Prendre rendez-vous...



PRENDRE UN RDV TÉLÉPHONIQUE

Ou même directement boire un petit café!

Win Win Recrut'
Ecopole - 4 B rue Camille Flammarion
25000 Besançon



Win Win recrut'

5/5



Ce qu'en pensent les intéressés !

« Processus de recrutement bien
construit et efficace »

« Après chaque échange, vous
ressortez encore plus motivé et
confiant, et plus rien ne semble
insurmontable »

« Win Win est un concept novateur
même dans le recrutement »

« Belle expérience au travers
d'échanges constructifs qui m'ont
permis de découvrir davantage Win
Win ainsi que différents
collaborateurs »

« Échange inspirant et enrichissant »

« J'ai eu la chance d'échanger
quelques fois avec des personnes qui
ont de vraies valeurs humaines avant
tout ! Merci WinWin. Merci Anthony,
Mickaël et Maëlys ! »

« Mon entretien avec Win Win était
très productif et en toute
transparence. Leurs valeurs humaines
et professionnelles très prononcées
reflètent à mon sens le monde
professionnel de demain. »

TOUS NOS AVIS





Win Win Immobilier

Tous gagnants

www.winwin-immobilier.fr

