

Salette 
& Associés

**CAROLINE
SALETTE**

Coach international & Conférencière



Caroline Salette est une centrale électrique autodidacte! Elle a débuté dans l'immobilier à l'âge de 18 ans et s'est bâti une réputation d'excellence basée sur 3 principes clés: travail acharné, intégrité inégalée et un engagement inébranlable envers la satisfaction du client ! À 30 ans, elle était millionnaire et à 34 ans, elle a acquis la plus grande franchise RE / MAX au Québec avec 6 bureaux et plus de 250 agents immobiliers. Toujours à la recherche de défis, elle a récemment vendu son entreprise pour se consacrer à sa plus grande passion... « Empower » les gens ! Elle est une coach et conférencière internationale qui provoque son auditoire par son discours audacieux et franc. Elle a une approche profonde et captivante permettant de reconnaître les capacités humaines de chaque personne et l'aider à atteindre son véritable potentiel.

Ses formations, conférences et coaching privées reposent sur des méthodes de vente et de marketing pratiques et théoriques qui ont fait leurs preuves. Elle a une capacité phénoménale à simplifier les bases de la gestion d'une entreprise qui a jusqu'à présent aidé des centaines de courtiers et propriétaires d'entreprise à atteindre leurs objectifs. Caroline incite les gens à se dépasser en appliquant rigoureusement des techniques qui propulsent leurs succès à des niveaux supérieurs.

Caroline Salette est LA coach international influente.

Être authentique et fidèle à soi résonne avec sa plus profonde valeur personnelle: Intégrité !





LYNE PELCHAT

Associée et stratège en
développement & optimisation des
opérations



MARIE-CLAUDE DUBUC

Associée et stratège en
finances & marketing



Lyne Pelchat, est une femme d'affaires passionnée et unique en son genre qui a su tout au long de sa carrière sortir du moule en vivant à plein gaz sa vision de ce que devrait être les affaires et cela peu importe l'industrie ! Elle cumule près de 35 années d'expérience à titre de professionnelle en développement des affaires et en optimisation des opérations. Pour elle, tout a débuté grâce à l'industrie de l'audiovisuel qui lui a permis de réaliser que si on veut on peut !

Reconnue pour son approche innovatrice à poser un diagnostic multifonctionnel sur les opérations des organisations, elle planifie et élabore des solutions adaptées à celles-ci, qu'elles soient petites, moyennes, grandes ou multinationales, et ce, tant au niveau régional, national, qu'international.

Conférencière et coach d'affaires, elle a œuvré dans tous les types d'environnements, du service à la clientèle jusqu'au développement de nouveaux marchés internationaux. Son expertise est donc très complète et sa vision très globale. Son cheminement lui a permis de concevoir plusieurs outils et approches adaptés aux différents besoins des organisations servant à les propulser vers un succès assuré. Mme Pelchat a mis à profit son expérience en siégeant à l'international sur plusieurs comités consultatifs tel que le Extron Advisory Council et en dirigeant plusieurs conseils d'administration liés aux secteurs privés et publics dont la présidence du CSSS de Vaudreuil-Soulanges, le Réseau des femmes d'affaires du Québec pour n'en nommer que quelques-uns. Sa passion est de faire avancer les choses et cela même si la solution n'existe pas encore !

Son secret... ne jamais cesser d'être curieuse et d'être ouverte à apprendre afin de se dépasser en étant toujours à l'affût des nouveautés et continuellement se renouveler pour bien s'outiller et mieux conseiller ses clients ! Le passé lui sert de guide et le futur de motivation !



Marie-Claude Dubuc est une coach unique en son genre ! Spécialisée dans la mise en marché de produits et services. Sa capacité d'avoir une vision hélicoptère de ses mandats, lui a permis au fil des 30 dernières années de développer une expertise inégalée en finance, en Leadership et en marketing, lui permettant ainsi, de devenir la sommité en analyse entrepreneuriale.

Entrepreneure chevronnée elle-même, elle a contribué au succès de nombreuses organisations. L'aspect financier étant crucial au succès de toute firme, Marie-Claude met son expertise en gestion financière à la disposition des gestionnaires, un atout pour toutes les organisations avec lesquelles elle travaille.

L'une de ses grandes forces consiste à accompagner les organisations et leurs dirigeants à faire valoir leurs ressources et de développer des stratégies visant l'atteinte du sommet.

Dotée d'une personnalité charismatique et d'une capacité d'analyse exceptionnelle, son approche conviviale et professionnelle fait d'elle une coach et une conférencière dynamique. Ses outils sont concrets et ancrés dans la réalité des dirigeants.

Sa soif d'évolution et sa passion pour la pérennité des organisations l'ont guidée dans le développement de ses propres compétences. Elle s'est dotée d'instruments et d'approches de gestion pragmatiques grâce à Rapport Leadership International dont elle détient un diplôme de maîtrise. Cette formation intensive, suivie aux États-Unis, jouit d'une grande renommée. Le coffre à outils de Marie-Claude s'est ainsi enrichi considérablement pour aider les dirigeants à s'approprier leur pouvoir et leur capacité de mobilisation vers la réalisation de leur vision. Elle est également diplômée des HEC en gestion d'entreprise. Elle valorise le transfert des connaissances autant que la quête de celles-ci tout en respectant ses valeurs et l'essence des organisations avec lesquels elle œuvre !



T'ES-TU VU ALLER ?

PAR CAROLINE SALETTE

La conférence « T'es-tu vu aller ! » est dédiée à faire réaliser à vos courtiers qu'une adjointe est, en grande partie, la solution pour arrêter de courir comme des poules pas de tête et pour avoir un semblant de vie ! Je vais les amener à réaliser qu'ils vont faire plus d'argent que moins s'ils se débarrassent de leur préjugé.

Je vais, tout au long de ma conférence, identifier pour eux les vraies raisons pour lesquelles ils endurent leur calvaire et par la suite les mener à la conclusion que pour faire plus d'argent il faut investir dans leur business ! Ils vont réaliser qu'en investissant dans de la bonne aide on réalise de plus grands résultats, et mieux on valorise la dépense, mieux on comprend que l'investissement de déléguer certaines tâches ou responsabilités nous libère pour faire ce que nous désirons le plus ardemment ou ce en quoi nous excellons le plus.

Cette conférence va leur donner les arguments pour passer à l'action. Et pour votre agence ce ne sera que du positif !



PARS TA MACHINE DE GUERRE !

PAR CAROLINE SALETTE

La conférence « Pars TA machine de guerre ! » est dédiée à stimuler et à outiller vos courtiers à des techniques qui vont directement contribuer à leur succès, par la réalisation de l'inévitabilité à devoir faire un retour sur les bases fondamentales, soit la prospection et la sollicitation, en plus de leur faire prendre conscience de leurs croyances limitatives et de renverser celles-ci.

Le contenu sera jumelé à un accès direct à moi qui en profiterai pour répondre à leurs questions afin de défaire certaines de ces croyances. Je leur procurerai la motivation nécessaire pour modifier leur façon de faire et atteindre leurs objectifs !

Outiller vos courtiers est bon pour eux et pour vous... Leur succès est directement lié au vôtre !

Disponible sur
ZOOM

90
MINUTES



VENTE &
DÉVELOPPEMENT



**90
MINUTES**

Disponible sur
ZOOM



**TECHNIQUE EN
IMMOBILIER**



INSPECTION 101

PAR CAROLINE SALETTE

La conférence « Inspection 101 » permettra à vos courtiers de se préparer eux-mêmes plus adéquatement à une inspection en bâtiment afin de maintenir non seulement la transaction « en vie » mais aussi de conserver de bonnes relations d'affaires avec leurs clients et les courtiers concernés suite à l'inspection, et ce du début à la fin et ainsi « sauver » leur transaction.

Cette formation vise à outiller vos courtiers convenablement quant à ce processus, tant dans son expérience vécue que dans ses conclusions finales.

Ceux-ci saisiront comment bien préparer leurs vendeurs ou leurs acheteurs à quelle sera l'expérience de l'inspection en Bâtiment afin de mettre en lumière les vraies responsabilités et attentes de chacun !

Permettez-leur de découvrir les bienfaits d'une connaissance approfondie des dessous d'une Inspection en Bâtiment...Vous en ressortirez tous gagnants et plus riches !

LA COMMISSION... UN ALLIÉ ET UN ATOUT POUR « CLOSER » LA TRANSACTION !

TECHNIQUE EN
IMMOBILIER

PAR CAROLINE SALETTE

90
MINUTES

La négociation ne nous a jamais été enseignée et encore moins comment s'assurer qu'elle demeure favorable pour TOUTES les parties.

Nous avons appris à « jouer » pour gagner en pensant que l'autre devait inévitablement perdre... Et conséquemment la « PEUR » de perdre en a ruiné plusieurs en y emportant avec elle le respect de notre industrie.

Le Joker dans notre poche est mal compris et trop souvent contesté...même par les courtiers eux-mêmes !?

Mon but, à travers cette conférence, est de démontrer à vos courtiers les bénéfices reliés à la commission et donc d'arriver à changer la fausse perception quant aux taux « chargés » par certains et « payés » par d'autres et cela peu importe le secteur régional, la valeur des propriétés ou le marché en soit.

Je discuterai de comment se servir de la commission comme outil d'inscription et de valorisation du travail du collaborateur et ainsi d'enfin reconnaître son grand pouvoir d'influence dans la négociation du prix de vente de la propriété.



COMMENT SE FAIRE ACHETER ET OBTENIR PLUS D'INSCRIPTIONS ?

PAR LYNE PELCHAT

Disponible sur
ZOOM 90
MINUTES

Une bonne portion de vos courtiers font face à un ou à ces 3 défis lorsqu'il s'agit d'obtenir des inscriptions ou de renouveler leur clientèle...

- Ils ne se positionnent pas et/ou ne se démarquent pas des autres courtiers ! Pourquoi vous choisir monsieur/madame courtier de franchise XYZ versus les autres bannières et courtiers ?
- Ils n'ont pas un « pitch » de vente clair !
- Ils n'ont pas de système ou de stratégie en place pour optimiser le plein potentiel du réseautage, du référencement, de la répétition et de leur base de données.

Le marché immobilier est surchargé de courtier. Tous et chacun cherche à y faire sa place et bien en vivre contrairement à SURVIVRE ! Pour que leur revenu augmente, les inscriptions et les acheteurs se doivent d'être au rendez-vous.

Lyne partagera à vos courtiers par où commencer pour identifier leur positionnement, comment définir leur offre afin de se démarquer et de pouvoir être référé par leurs clients ou relations d'affaires qu'ils auront développés. Cette conférence va leur faire voir l'importance de développer un réseau de contacts tout en identifiant les différentes approches considérées pour bâtir ce même réseau !

Faites en sorte que vos courtiers aient du succès financièrement et vous atteindrez vous aussi vos objectifs de revenus.

**VENTE &
DÉVELOPPEMENT**

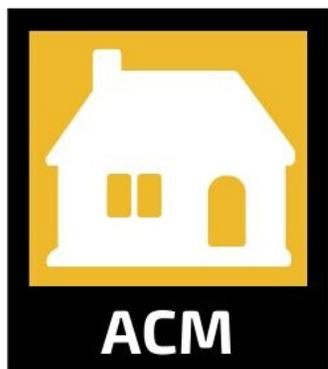


**90
MINUTES**

L'ACM, L'ULTIME OUTIL D'INSCRIPTION

PAR CAROLINE SALETTE

Salette
& Associés



**TECHNIQUE
EN
IMMOBILIER**

La conférence « L'ACM, l'ultime outil d'inscription » valorisera l'importance de cet outil qu'est l'Analyse Comparative du Marché et qui est trop souvent « baclée » par le courtier de peur de trop s'investir, étant selon lui, sans garantie de succès.

Je démontrerai à vos courtiers comment réaliser les trois clés du succès: Confiance, Compétence et Cœur qui leur ouvriront toutes les portes et élimineront les objections de signature de leurs contrats et ce aux bon prix !

Cette conférence sera dédiée à établir comment s'y prendre pour maximiser la valeur de la propriété du vendeur afin qu'il puisse vendre dans les meilleurs Termes et Conditions et ce à travers une relation de confiance, de transparence et de parfaite collaboration.

L'ACM : Le moment, l'outil, la place et la façon d'aller chercher ses inscriptions sans objections ni compétition. Un investissement en temps payant maintenant et pour le futur.

Des bénéfices pour tous !

PERSONNE N'AIME ÇA SE FAIRE VENDRE MAIS TOUT LE MONDE AIME ACHETER !

PAR CAROLINE SALETTE

Voilà ce que je présenterai à vos courtiers lors de cette conférence: les sources que sont les AVPP, leurs motivations, comment les approcher, mais surtout comment le faire différemment.

Je proposerai à vos courtiers d'offrir plutôt que de demander...non pas leurs services mais littéralement leur aide !

De plus j'insisterai sur l'approche d'aider l'acheteur à acheter plutôt que d'aider le vendeur à vendre ; on en verra les avantages et nuances, tant par et pour le courtier que pour le client, et ce en étant toujours orienté vers la conversion d'un client perdu pour un client vendu... et qui achète.

Au cours de cette conférence, des éléments déterminants seront divulgués dans le but d'améliorer les résultats de vos courtiers en leur offrant diverses approches et changement de perception.

Que de bonnes raisons de permettre à vos courtiers de s'y inscrire pour inscrire !



**90
MINUTES**

QUI M'ACHÈTE ET COMMENT LES FAIRES M'ACHETER ?

PAR MARIE-CLAUDE DUBUC

Les courtiers sont dépassés par le cirque créé par les médias sociaux ! Où investir ? Avec qui faire affaires ? Quand le faire ? Combien investir ? À qui vendre ? Où s'afficher ? Est, pour la majorité des courtiers, un casse-tête qui ne finit plus.

Chaque dollars investis en publicité doit générer des revenus, c'est la base d'une business. Il est donc essentiel de savoir à qui nous avons affaire (clientèle-cible) dans le but de leur parler où ils se retrouvent (leur plateforme Instagram, Facebook, LinkedIn).

Marie-Claude fera découvrir à vos courtiers comment identifier et profiler leurs différentes clientèles-cibles, leur permettant ainsi d'investir leurs temps et argent au bons endroits et avec les bons moyens de communications. Cette conférence va démystifier les médias sociaux aux yeux de vos courtiers dans le but de leur permettre de les optimiser et de tirer le maximum de leur investissement marketing !

Le nerf de la guerre de cette décennie est de bien communiquer leur message et de le faire par les bons moyens. Outiller dès maintenant vos courtiers à passer le bon message afin qu'ils puissent optimiser chaque dollars investis dans leur stratégie marketing !



MARKETING

AVANTAGES DE NOS CONFÉRENCES

Fidéliser les courtiers

La concurrence est forte dans le marché immobilier et la rétention des courtiers dans une agence est un enjeu majeur. Miser sur le développement des compétences augmente la confiance des courtiers envers leur agence. De surcroît, les agences qui offrent un cadre stimulant d'apprentissage, attirent les performants !

Augmenter leur efficacité

Développer les compétences de ses courtiers, c'est aussi saisir l'occasion d'augmenter leur rendement en leur permettant d'accomplir mieux et plus rapidement leurs transactions.

Accroître leur motivation

Pour plusieurs, se réaliser professionnellement est source de motivation. Se sentir compétent, c'est concrétiser leur potentiel et devenir une valeur ajoutée pour eux et pour votre agence.



Les agences
comme les
courtiers gagnent
à valoriser une
culture de
l'apprentissage.



**Avez-vous
déjà considéré
proposer à vos
partenaires de
commanditer
nos
conférences ?**

L'AVANTAGE POUR VOS PARTENAIRES

Nom et logo des partenaires

mis de l'avant lors de notre conférence (au début et à la fin de la présentation)



À l'achat de
4
conférences

OBTENEZ LA
5IÈME SANS
FRAIS...

-20%



2 000 \$ PAR
CONFÉRENCE
DE 90 MINUTES

**COMMUNIQUEZ
AVEC NOUS !**

#JEVEUXCETTECONFÉRENCE

90 MINUTES



T'es-tu vu aller ?

MIND-SET

CAROLINE

2 000\$



Pars TA machine de guerre !

VENTES & DÉVELOPPEMENT

CAROLINE

2 000\$



Inscription 101

TECHNIQUE EN IMMOBILIER

CAROLINE

2 000\$



La Commission...Un allié et un atout pour « closer » la transaction !

TECHNIQUE EN IMMOBILIER

CAROLINE

2 000\$



Marketing 101

MARKETING

MARIE-CLAUDE

2 000\$



Comment se faire acheter et obtenir plus d'inscriptions ?

VENTES & DÉVELOPPEMENT

LYNE

2 000\$



L'ACM, l'ultime outil d'inscription

TECHNIQUE EN IMMOBILIER

CAROLINE

2 000\$



Personne n'aime ça se faire vendre MAIS tout le monde aime acheter !

VENTES & DÉVELOPPEMENT

CAROLINE

2 000\$



Qui m'achète et comment les faire m'acheter ?

MARKETING

MARIE-CLAUDE

2 000\$



**COMMUNIQUEZ
AVEC NOUS**

Salette



& Associés

TELEPHONE

1 (514) 250-4000

Poste #1

COURRIEL

info@groupe-salette.com

WWW.CAROLINESALETTE.COM

ADRESSE

#2A-275, avenue Elm

Beaconsfield, QC

Canada H9W 2E4