



PROMPTIMMO.FR

LA Méthode P.R.O.M.P.T

**Construire une Activité
Immobilière Sans Dépendre
du Hasard**



PLAYBOOK OFFICIEL PROMPTIMMO

Ce playbook est un cadre de travail professionnel.

Il a été conçu pour répondre à une question centrale, que tout mandataire sérieux finit par se poser : comment construire une activité immobilière qui fonctionne réellement, dans la durée, sans dépendre du hasard, des portails, ou d'une motivation fluctuante ?



La Philosophie PROMPTIMMO

❏ **PROMPTIMMO n'est pas un réseau fondé sur la promesse. C'est un réseau fondé sur la méthode.**

L'immobilier est un métier paradoxal. Il offre une grande liberté, mais punit sévèrement ceux qui n'installent pas leur propre structure. Il récompense la régularité, mais décourage ceux qui attendent des résultats immédiats. Il est simple dans ses principes, mais exigeant dans son exécution.

Ce playbook existe pour apporter ce que le métier ne fournit pas naturellement : un cadre, une méthode, une logique, une trajectoire.



Ici, la réussite n'est pas présentée comme un coup de chance, un talent inné ou une formule magique. Elle est envisagée comme la conséquence logique d'actions simples, répétées, maîtrisées et assumées dans le temps.



La méthode PROMPT n'est pas une technique marketing. C'est une posture professionnelle observable sur le terrain.

Elle repose sur une idée fondamentale : un professionnel crédible n'essaie pas de convaincre, il aide à comprendre.



La Méthode PROMPT

La méthode PROMPT est un cadre de lecture du métier. Elle structure la manière de parler, de travailler, d'observer, de prospecter et de durer.

P – POSTURE

La posture est le socle de tout le reste. Un mandataire professionnel ne se présente pas comme un vendeur, ni comme un expert autoproclamé. Il se positionne comme un interlocuteur fiable, calme, posé, qui apporte de la clarté dans un moment souvent chargé émotionnellement.

R – RÉPÉTITION

La crédibilité ne se gagne jamais en une seule interaction. La répétition cohérente est ce qui transforme une présence banale en présence reconnue. C'est la répétition qui construit la reconnaissance locale, la confiance et la préférence.

O – OBSERVATION

Un professionnel PROMPT ne donne pas son opinion personnelle. Il partage ce qu'il observe réellement sur le terrain. Il parle de faits, pas d'interprétations émotionnelles.

M – MICRO-LOCAL

La crédibilité immobilière est locale ou elle n'existe pas. Un professionnel PROMPT parle de son périmètre précis : son quartier, ses rues, ses immeubles, ses micro-marchés.

P – PREUVE

La preuve n'est pas une démonstration spectaculaire. Elle est une cohérence observable entre ce qui est dit et ce qui est vécu. La preuve se construit dans le temps, par la constance.

T – TEMPS

Le temps est un allié pour ceux qui travaillent avec méthode. Il est un ennemi pour ceux qui cherchent des raccourcis. Une activité immobilière ne se juge pas sur un mois, ni sur un coup. Elle se juge sur la régularité des actions et la capacité à tenir.



Comprendre la Réalité du Métier

- ❑ **L'échec d'un mandataire est rarement lié à un manque de compétences techniques. Il est presque toujours lié à une mauvaise compréhension du métier.**

L'immobilier repose sur quelques lois simples :



La prospection précède la vente



Le terrain précède la communication



La régularité bat le talent



La discipline protège la liberté

Un mandataire n'est ni un salarié, ni un exécutant, ni un amateur. C'est un entrepreneur individuel encadré.

Tant que le mandataire attend des leads, espère des opportunités ou travaille sans cadre, l'activité reste fragile.

À partir du moment où il comprend que l'activité est une équation mathématique fondée sur des actions répétées, elle devient lisible.



La Différence Entre Liberté et Absence de Cadre

La liberté est souvent mal comprise dans ce métier.

La liberté n'est pas l'absence de contraintes. La liberté est la capacité à choisir consciemment ce que l'on fait de son temps.

Sans cadre personnel, la liberté devient une source de dispersion, de stress et d'irrégularité. La méthode PROMPT apporte un cadre qui ne contraint pas, mais qui structure.



La Base de Données : Votre Capital

- ☐ **Un mandataire sans base de données est un mandataire dépendant.** Dépendant des portails, du hasard, des opportunités ponctuelles.

La base de données n'est pas un simple fichier de contacts. C'est le cœur de l'activité. Elle représente toutes les relations professionnelles et personnelles susceptibles, à un moment ou à un autre, de générer une opportunité.

Cette base doit contenir :

- Des contacts personnels
- Des relations professionnelles
- Des anciens clients
- Des prospects vendeurs
- Des prospects acquéreurs
- Des prescripteurs
- Des contacts locaux

Chaque contact est une possibilité future. Mais uniquement s'il est suivi, classé et actualisé.



CENTRALISER

Tout doit être centralisé dans un seul outil. Téléphone, carnet, mails, messages, anciens fichiers. Tout ce qui n'est pas centralisé finit par être oublié. Un contact oublié est une opportunité perdue.



CLASSER

Une base non classée crée de la confusion mentale. Chaque contact doit être classé selon sa maturité réelle : contact actif, contact en réflexion, contact latent. Ce classement évolue avec le temps.



FAIRE VIVRE

Une base qui ne vit pas meurt. Faire vivre la base signifie reprendre contact régulièrement, sans pression, sans justification excessive, sans objectif immédiat de vente.

Un bon suivi repose sur trois piliers : **régularité, utilité, traçabilité.**



Organisation et Discipline

📌 **La liberté du mandataire exige une discipline personnelle plus forte que celle d'un salarié.**

Un mandataire sans organisation subit ses journées. Un mandataire organisé pilote son activité.

Chaque journée doit contenir des blocs fixes :

- **Recherche de contacts:** Temps dédié à l'identification et à la prospection de nouveaux contacts potentiels.
- **Suivi:** Temps consacré au suivi régulier de la base de données et des dossiers en cours.
- **Terrain:** Temps pour les rendez-vous physiques et la présence locale sur le secteur.
- **Organisation:** Temps de recul pour analyser, planifier et ajuster son activité.

Ces blocs n'ont pas besoin d'être longs. Ils doivent être réguliers. **Ce qui n'est pas planifié finit par ne pas être fait.**

Protéger les Temps Stratégiques

Le temps le plus important d'un mandataire est souvent celui qu'il repousse : la prospection et le suivi. Ces temps doivent être protégés, idéalement placés lorsque l'énergie est la plus haute. Prospecter quand on est fatigué conduit à des discours maladroits et à de la démotivation. **La qualité de l'énergie est aussi importante que la quantité d'actions.**

La Discipline Avant la Motivation

La motivation est instable.

Attendre d'être motivé pour agir conduit à l'irrégularité.

La discipline est fiable.

Agir même sans motivation installe la régularité.

Les professionnels durables ne sont pas ceux qui sont toujours motivés. Ce sont ceux qui agissent même quand l'envie n'est pas là. La discipline n'est pas une contrainte. C'est une protection contre les fluctuations émotionnelles.



La Prospection : Cœur du Métier

- ☐ Dans l'immobilier, tout commence par la prospection. Pas par la communication. Pas par les portails. Pas par l'attente.

La prospection est le point d'entrée de toute activité durable. Un mandataire qui ne prospecte pas régulièrement n'a pas un problème de chiffre. Il a un problème de structure.

Trois sources principales de mandats :

Le réseau personnel

Contacts directs, famille, amis, connaissances qui connaissent votre activité.

La prospection directe

Actions terrain, boîtage, porte-à-porte, contacts locaux systématiques.

La recommandation

Clients satisfaits qui parlent de vous, prescripteurs qui vous orientent des contacts.

Les portails ne sont qu'un amplificateur. Ils ne sont jamais un socle.

Dépasser la Peur de la Prospection

La majorité des blocages liés à la prospection sont psychologiques, pas techniques.

Peur de déranger

Peur du refus

Peur de ne pas savoir quoi dire

Peur d'être jugé

Ces peurs disparaissent lorsque la posture est claire. Un professionnel PROMPT ne prospecte pas pour vendre. Il prospecte pour comprendre, observer, identifier et proposer un échange.

Le refus n'est pas un rejet personnel. C'est une donnée statistique. Dix contacts produisent rarement dix opportunités. C'est normal. Ce n'est ni un échec ni un signal d'incompétence.

La Simplicité du Discours

Un bon discours de prospection est simple. Il ne contient pas de promesses, d'arguments complexes ou de justification excessive.

Se présenter calmement

Expliquer son rôle

Poser des questions

Proposer un échange

Plus un discours est court, plus il est efficace. La prospection n'est pas un moment pour convaincre. C'est un moment pour filtrer.

Le Terrain et le Rendez-vous Vendeur

 **Le terrain est irremplaçable.**

Boîtage, pige, porte-à-porte, rencontres locales, commerces, événements, syndicats, gardiens, artisans. Tout ce qui crée un contact humain réel renforce la crédibilité.

Un mandataire invisible sur son secteur est un mandataire interchangeable.

La présence terrain permet :

D'être reconnu

D'être identifié

D'être rappelé

D'être recommandé

On ne confie pas un bien à un logo. On confie un bien à une personne familière.

La présence terrain n'est pas un coup ponctuel. C'est une répétition. Les mêmes rues. Les mêmes commerces. Les mêmes interlocuteurs. La reconnaissance vient rarement du premier passage. Elle vient du troisième, du quatrième, du cinquième.

Le Rendez-vous Vendeur : Le Moment Clé

Le rendez-vous vendeur est l'endroit où la posture prend toute sa dimension.



L'écoute du projet

Avant de parler du bien, il faut comprendre la personne. Pourquoi vendent-ils ? Quel est leur contexte ?



La clarification

Reformuler, poser des questions, s'assurer que tout est bien compris des deux côtés.



La lecture du marché

Avant de parler du prix, il faut comprendre le contexte. Apporter des faits, des observations, des données réelles.

Un professionnel ne précipite pas le rendez-vous. Il installe un cadre.

La Posture en Rendez-vous

Le professionnel PROMPT n'est ni un sauveur, ni un ami, ni un vendeur agressif. **Il est un tiers de confiance.**

Il parle lentement

Il pose des questions

Il laisse des silences

Il reformule

Plus le mandataire parle, moins il écoute. Plus il écoute, plus il comprend.

Parler Prix avec Méthode

Le prix est toujours un sujet émotionnel. Le rôle du professionnel n'est pas de flatter. Il est d'éclairer.

Une estimation professionnelle repose sur :

Des ventes actées

Transactions réelles, pas des estimations ou des prix affichés.

Une analyse locale

Données du secteur précis, pas du marché général.

Une projection réaliste

Délais probables, comportements observés, tendances actuelles.

Dire la vérité peut déplaire sur le moment. Elle protège toujours à moyen terme. Un vendeur déçu aujourd'hui vaut mieux qu'un vendeur en colère dans six mois.



Le Suivi et la Crédibilité



Le suivi est souvent négligé. C'est pourtant là que se construit la réputation.

Un bon suivi est :

Régulier

Pas d'oubli, pas de silence prolongé. Un rythme constant qui rassure.

Factuel

Des chiffres, des observations, des retours concrets. Pas de langue de bois.

Honnête

Dire ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas. Transparence totale.

Il ne sert pas à rassurer artificiellement. Il sert à informer et à décider. **Les chiffres rassurent plus que les paroles.**

Gérer les Situations Difficiles

Doutes, objections, tensions font partie du métier. Les règles sont simples :

Rester calme

Revenir aux faits

Ne pas prendre personnellement

Un bon professionnel est un amortisseur émotionnel.

Apprendre à Refuser

Refuser un mandat irréaliste est un acte professionnel fort.

Refuser, c'est protéger :

Son temps

Ne pas s'épuiser sur des dossiers impossibles.

Son énergie

Garder sa force pour les bons dossiers.

Sa crédibilité

Ne pas être associé à des échecs prévisibles.

Les meilleurs professionnels refusent plus qu'ils n'acceptent. Ce que l'on accepte aujourd'hui détermine son quotidien de demain.

La Crédibilité se Construit dans la Durée

La crédibilité n'est jamais instantanée. Elle se construit dans la répétition, la cohérence et la stabilité.

Un professionnel fiable est toujours préféré à un professionnel brillant mais instable.



Temps Long et Activité Durable

❏ **L'une des erreurs majeures dans ce métier est de sous-estimer le facteur temps.**

Beaucoup de mandataires savent quoi faire. Peu savent attendre intelligemment. L'immobilier est un métier à décalage permanent. Les actions d'aujourd'hui produisent leurs effets plus tard, parfois bien plus tard que prévu.

Ce décalage crée souvent du doute, de la frustration, une remise en question prématurée, des changements de méthode inutiles.

Ce n'est pas la quantité d'actions sur un mois qui compte. C'est la capacité à répéter les bonnes actions pendant des années.

La Stabilité Mentale comme Avantage

Dans un métier instable par nature, la stabilité mentale devient un avantage concurrentiel majeur. Les professionnels qui durent ne sont pas ceux qui vivent des pics émotionnels constants. Ce sont ceux qui maintiennent un niveau d'engagement stable, même lorsque les résultats tardent.

La clarté de la méthode

Savoir exactement ce qu'on fait et pourquoi on le fait.

La compréhension du décalage temporel

Accepter que les résultats arrivent plus tard.

La discipline quotidienne

Agir même sans motivation immédiate.

L'acceptation des périodes creuses

Comprendre que c'est normal et temporaire.

Un mandataire qui comprend ces mécanismes ne panique pas. Il ajuste.

Les Rituels de Stabilité

Chaque mois :

- Revue complète de la base
- Analyse des actions menées
- Lecture objective des résultats
- Planification du mois suivant

Chaque trimestre :

- Évolution du positionnement
- Qualité des mandats
- Niveau de fatigue
- Équilibre personnel

Ces rituels ne sont pas accessoires. Ils sont structurants.

Conclusion Générale

La méthode PROMPT n'est ni une recette, ni une promesse, ni un discours. **C'est un cadre de travail.**

Elle n'a pas pour objectif de transformer rapidement un mandataire en top producteur. Elle a pour objectif de transformer un mandataire en professionnel solide, lisible et durable.

Ce playbook n'a de valeur que s'il est appliqué. Lu sans action, il reste un texte. Incarné sur le terrain, il devient une trajectoire.

Lorsqu'un mandataire termine ce playbook en se disant :

- Je sais ce que je dois faire
- Je comprends pourquoi je le fais
- Je sais comment tenir dans ce métier

Alors la méthode PROMPT a rempli sa mission.

📄 PROMPTIMMO apporte le cadre. La méthode trace le chemin. La réussite appartient à ceux qui s'engagent.