

Histoires de succès



« D'une façon générale, le secteur immobilier ouvre beaucoup de chances à ceux qui savent les saisir. J'étais particulièrement tenté par l'entremise immobilière, qui représente bien sûr la « classe royale » pour tout vendeur. J'apprécie chez Betterhomes l'organisation claire et dynamique et les possibilités d'avancement qui en découlent pour tous ceux qui s'investissent en conséquence. Le marché est là, Betterhomes a le meilleur système, et je peux ainsi grâce à Betterhomes enfin réaliser mes objectifs. »
Gianni Ponzetta, chef d'équipe, Betterhomes Tessin



« Betterhomes était ce qui pouvait m'arriver de mieux ! J'ai pris contact par curiosité, et un an plus tard, me voici non seulement une conseillère en immobilier enthousiaste, mais j'ai même été promue responsable des ventes en Suisse centrale. J'apprécie l'organisation libre du temps, le contact animé avec les clients et la possibilité de mettre en place ma propre équipe de conseillers. »
Esther Siegrist, cheffe d'équipe, Betterhomes Lucerne



« Au fond, j'ai toujours su instinctivement que j'étais un excellent vendeur, et cela m'a également été confirmé au début de ma carrière dans le secteur des télécommunications. Mais malheureusement, les possibilités de rémunération et d'évolution y étaient limitées. A la recherche d'un nouveau défi, je suis tombé par hasard sur Betterhomes et leur formation initiale immochallenge, ce qui donné à ma vie un tournant favorable décisif : en deux ans seulement, grâce à mon ambition, j'ai réussi à passer directeur national et j'ai aujourd'hui un revenu dont certains ne peuvent que rêver ! J'ai surtout été convaincu par le plan de carrière élaboré qui m'offrait des possibilités rapides d'avancement en fonction de mes performances, ainsi que par le soutien de toute l'équipe de Betterhomes. A présent, en tant que directeur, je souhaite bien entendu accompagner un maximum de collaborateurs sur la voie de la réussite comme conseiller en immobilier, et mettre en place une équipe de direction motivée. »
Mido Kader, directeur national Suisse



« Devenue directrice des ventes dans une société de vente directe, j'avais atteint mon objectif et mon activité, pour parler franchement, ne m'épanouissait plus complètement. Je lisais donc de temps à autre les annonces dans les journaux. Et j'ai ainsi vu l'annonce de Betterhomes. Spontanée comme toujours, j'ai envoyé ma candidature, et j'ai bientôt été invitée à venir me présenter. J'ai été très impressionnée par le système de formation, et j'ai commencé ma carrière de conseillère en immobilier, avec l'objectif de devenir responsable régionale. En janvier 2009, je suis devenue cheffe d'équipe. Un an plus tard seulement, en janvier 2010, j'ai été promue responsable régionale et je dirige à présent deux chefs d'équipe et sept conseillers. Je tiens à cette occasion à dire merci pour l'excellente collaboration. Je suis fière de pouvoir faire partie d'une équipe aussi formidable. »
Sonja Hediger, responsable régionale, Betterhomes Argovie



« Après avoir travaillé presque vingt ans à mon compte dans l'informatique, j'ai voulu en 2009 relever un nouveau défi. Ayant déjà acheté et revendu plusieurs biens immobiliers à titre privé, le secteur immobilier semblait une option logique. Chez Betterhomes, j'apprécie avant tout la planification claire de carrière et l'environnement professionnel. Je suis convaincu de pouvoir au cours des douze mois qui viennent mettre en place une équipe percutante, dans le but de devenir le leader du marché dans la région de Bâle. Dans ce secteur, on peut gagner beaucoup d'argent, mais il faut aussi être prêt à fournir des performances exceptionnelles – ce qui est mon cas ! »
Ronald Hofer, conseiller en immobilier, Betterhomes Bâle

Contact



Betterhomes SA

Centrale de services
Flurstrasse 30
8048 Zurich

Tél. 043 500 04 00
Fax 043 500 04 01
Courriel info@betterhomes.ch
Web www.betterhomes.ch
Facebook www.facebook.com/betterhomes.ch

Betterhomes et immochallenge sont des marques protégées.

Toutes indications (dans la brochure) sans garantie.

Conclusion

Avec Betterhomes et le système de formation immochallenge, vous vous lancez sur la voie du métier de rêve de conseiller en immobilier ! Nous vous proposons la formation initiale la plus dure et la plus sévère en courtage immobilier – êtes-vous prêt à relever ce défi ? Contactez-nous pour un entretien de candidature sans engagement dans votre région !

BETTERHOMES



LA VOIE VERS UNE CARRIÈRE DE CONSEILLER EN IMMOBILIER

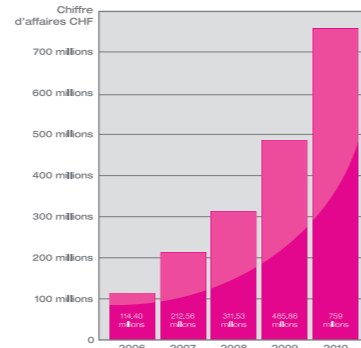


- Vous cherchez une **formation** intéressante **d'orientation pratique** ?
- Vous cherchez à vous **lancer** dans l'entremise immobilière ?
- Vous cherchez un **deuxième pilier professionnel** ?

Dans ce cas, nous sommes les interlocuteurs qu'il vous faut ! Comme plus grand courtier immobilier indépendant en Suisse, avec un portefeuille de plus de 2'000 biens immobiliers, nous soutenons activement vos objectifs avec plus de 120 employés à travers la Suisse. Un volume d'affaires de 759 millions de CHF en 2010 confirme le succès de notre démarche.

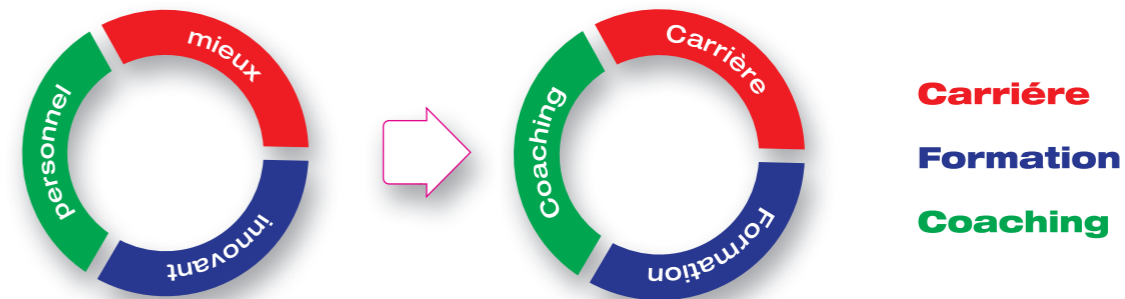
Nos points forts :

- programme clair de formation initiale interne d'un an environ
- initiation pratique avec stage d'activité professionnelle secondaire
- en cas d'aptitude, possibilité de devenir ultérieurement conseiller professionnel ou cadre



Un système pour réussir !

Efficace et pratique - notre système de formation **immochallenge®**

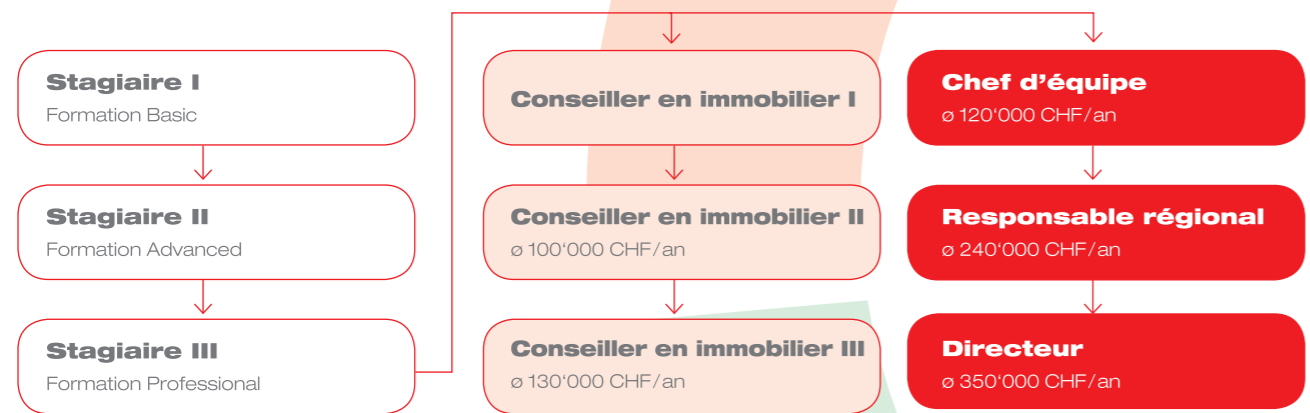


Carrière

Une entreprise ne peut connaître un succès au-delà de la moyenne que si elle encourage de façon ciblée la carrière de ses employés et leur donne la possibilité de planifier leur évolution professionnelle.

C'est exactement pour cela que nous proposons à tout notre personnel commercial un **plan de carrière et de rémunération** garanti par contrat, qui assure à chacun sa progression individuelle. Chez nous, un principe clair et équitable de performance s'applique : qui travaille bien doit gagner davantage et bénéficier d'une promotion plus rapide !

Dès la phase d'évaluation et de formation comme stagiaire, vous tirez ainsi profit de vos efforts particuliers, et vous assurez un revenu pendant cette période également. Après avoir passé avec succès la sélection interne et immochallenge, la voie pour devenir conseiller à titre d'activité secondaire, conseiller professionnel ou cadre vous est ouverte.



Coaching

Nous attachons de l'importance à un **suivi personnalisé** et à un transfert individuel et continu de connaissances pendant votre période de formation. C'est pourquoi vous aurez à vos côtés dès le premier jour un supérieur direct pour vous « parrainer » :

- entretiens personnels réguliers
- ateliers et formations
- contrôle conjoint des résultats
- votre propre interlocuteur pour toutes les questions techniques

Formation

Il y a bien des formations initiales et continues sur le marché. Et il est justifié de se demander, avant d'opter pour une telle formation souvent coûteuse et exigeant beaucoup de temps, si l'on a vraiment le talent nécessaire pour le métier visé. Avec immochallenge, nous ne vous proposons pas de formation spécialisée théorique, mais une formation continue répartie sur un an, parallèle à votre activité professionnelle, fortement et précieusement axée sur la pratique ! Les cours sont donnés d'une part par nos cadres supérieurs, d'autre part par des spécialistes externes tels que des formateurs, des avocats ou des experts fiscaux. Immochallenge est subdivisé en **trois blocs de formation**, se terminant chacun par un examen de sélection oral et écrit :

a) Formation Basic (durée 4 semaines)
L'objectif de cette formation est l'acquisition de connaissances de base de l'entreprise et de l'industrie, et de l'aptitude à l'enregistrement autonome de nouveaux clients.

Quelques axes thématiques :

- profil d'activité du conseiller en immobilier Betterhomes
- processus internes
- nos prestations
- bases de la psychologie de vente et de la technique d'interrogation
- introduction à l'Intranet
- formation intensive de vente pour gagner de nouveaux clients
- outils du marketing immobilier et leur mise en œuvre
- bases juridiques, 1^{re} partie

La formation Basic comprend en outre le système de formation de trois jours **STRUCTOGRAM**.
Pour en savoir plus à ce sujet : www.structogram.ch



b) Formation Advanced (durée 3 semaines)
L'objectif de cette formation est l'acquisition du savoir-faire requis pour la vente d'un bien immobilier, jusqu'à la séance chez le notaire.

Quelques axes thématiques :

- traitement et qualification des acheteurs éventuels
- visites optimales
- négociations de vente
- formation intensive à la vente immobilière
- bases juridiques, 2^e partie
- gestion du temps et organisation d'un courtier immobilier
- suivi de clients existants (rendez-vous de suivi)

c) Formation Professional (durée 10 semaines)
Formation de perfectionnement de conseiller/conseillère en immobilier KS/Betterhomes avec certificat

KADERSCHULEN.CH/WIRTSCHAFT
Erfolgreich vernetzt **/MARKETING /IMMOBILIEN**

- module 1 : droit de la construction (12 leçons)
- module 2 : financement (8 leçons)
- module 3 : CO, contrat de vente (4 leçons)
- module 4 : biens locatifs (16 leçons)
- module 5 : propriété par étages (12 leçons)