

CAHIER | Samedi 1^{er} juillet 2006

VOTRE ARGENT



Le profil de l'agent immobilier idéal

La formation est au cœur du développement des affaires, selon Paul Legault, président de Réseau immobilier La Capitale, qui se dit très satisfait de son association avec Richard Durand qui a développé, en collaboration avec le professeur Jean Racine, de l'Université de Montréal, un cours de formation destiné aux agents immobilier.

Objectif : apprendre aux agents qui ils sont et, par la suite, comment identifier leurs clients selon ces mêmes critères. L'agent qui assimile bien cette technique devient un champion des relations humaines parce qu'il sait s'adapter à chaque personnalité et ainsi répondre adéquatement aux attentes de sa clientèle.

« Les tests SynergiMax s'avèrent des outils performants pour le recrutement, la sélection et la formation d'agents immobiliers », dit Paul Legault.

Le professeur Racine a compilé des profils d'agents immobiliers de haut niveau pour cerner les profils idéaux. Une fois définis, ces profils deviennent des guides appréciables pour la sélection des candidats tentés par la carrière d'agent immobilier. Le cours est dispensé par Richard Durand, qui est également l'auteur de plusieurs ouvrages de motivation.

Réseau immobilier La Capitale compte 1400 agents et courtiers immobiliers.



De gauche à droite :

Richard Durand, président-fondateur de SynergiMax International inc.

Paul Legault, président-directeur général de Réseau immobilier La Capitale

Serge Racine, Ph.D., professeur agrégé à l'Université de Montréal

Denis Joanis, vice-président Réseau immobilier La Capitale