

PHASE 1 – PLANTER LA GRAINE (DÉBUT DE VISITE)

1 « Mon objectif aujourd'hui, c'est que cette visite soit une expérience 5 étoiles pour vous. »

- **Pourquoi :**

Tu humanises ton métier. Tu n'es plus "un agent", tu es un indépendant qui se bat.

- **À retenir :**

Les gens laissent des avis pour aider quelqu'un, pas pour une entreprise abstraite.

2 « Je veux vraiment que vous repartiez avec une excellente impression, même si ce bien n'est pas le bon. »

- **Pourquoi :**

Tu montres que tu ne cherches pas à vendre à tout prix → confiance immédiate.

- **Effet psychologique :**

Le client se sent respecté → il devient plus bienveillant dans son jugement.

3 « La satisfaction de mes clients est essentielle pour mon activité, donc je fais toujours les choses à fond. »

- **Pourquoi :**

Tu humanises ton métier. Tu n'es plus "un agent", tu es un indépendant qui se bat.

- **À retenir :**

Les gens laissent des avis pour aider quelqu'un, pas pour une entreprise abstraite.

4 « Je mets un point d'honneur à offrir un accompagnement digne de 5 étoiles. »

- **Pourquoi :**

Tu répètes le mot 5 étoiles sans demander d'avis → ancrage mental.

- **Astuce :**

La répétition douce prépare la demande finale sans pression.

5 « Pour moi, une visite réussie, c'est quand vous vous sentez écouté et bien conseillé. »

- **Pourquoi :**

Tu redéfinis la réussite → pas la vente, mais l'expérience.

- **Résultat :**

Même sans achat, le client peut te mettre 5★ sans culpabilité.

6 « Je travaille beaucoup grâce aux recommandations et aux avis clients. »

- **Pourquoi :**

Tu ouvres la porte aux avis sans les demander encore.

- **Technique :**

C'est une graine. Elle germera plus tard.

7 « C'est pour ça que je prends votre projet très au sérieux. »

- **Pourquoi :**

Lien direct entre leur projet et ton engagement.

- **Effet :**

Le client se sent important → il rendra la pareille.

8 « N'hésitez surtout pas à me dire si quelque chose ne vous convient pas pendant la visite. »

- **Pourquoi :**

Tu désamorces les frustrations avant qu'elles ne s'accumulent.

- **Règle d'or :**

Un client qui peut se plaindre = un client qui laisse un bon avis.

9 « Mon but est que vous vous sentiez suffisamment en confiance pour recommander mon accompagnement. »

- **Pourquoi :**

Tu parles de recommandation avant l'avis → c'est plus noble.

- **Astuce :**

Recommandation = valeur humaine > avis = action technique.

10 « Je veux que vous soyez pleinement satisfait de la façon dont je vous accompagne. »

- **Pourquoi :**

Phrase simple, rassurante, sans enjeu commercial.

- **À faire :**

Dire ça calmement, pas comme une phrase marketing.

PHASE 2 – PENDANT / FIN DE VISITE

Objectif : vérifier, ajuster, valider

11 « Est-ce que la visite correspond à ce que vous attendiez jusqu'ici ? »

- **Pourquoi :**
Tu donnes au client le droit de corriger le tir.
- **Effet :**
Il se sent acteur, pas consommateur passif.

12 « Est-ce que certains points mériteraient plus de précisions ? »

- **Pourquoi :**
Tu montres que tu maîtrises ton sujet et que tu es ouvert.

13 « Je suis ravi que certains aspects du bien vous plaisent. »

- **Pourquoi :**
Tu valorises son ressenti → renforcement émotionnel.

14 « C'est toujours un plaisir de voir que la visite vous apporte de la clarté. »

- **Pourquoi :**
Tu transformes la visite en valeur ajoutée, pas en tentative de vente.

15 « C'est toujours un plaisir de voir que la visite vous apporte de la clarté. »

- **Pourquoi :**
Tu boucles la boucle → cohérence = crédibilité.

PHASE 3 – LA FAVEUR (APRÈS LA VISITE)

Objectif : rendre le “non” difficile

16 « Est-ce que je peux vous demander une petite faveur personnelle ? »

- **Pourquoi :**
Le mot personnelle engage émotionnellement.

17 « Ça m'aiderait beaucoup pour mon activité. »

- **Pourquoi :**
Tu montres l'impact réel → empathie.

18 « Si je vous envoie un lien, accepteriez-vous de me laisser un avis sur cette visite ? »

- **Pourquoi :**
Question fermée, simple, sans pression.

19 « Même quelques lignes suffisent. »

- **Pourquoi :**
Tu enlèves la barrière de l'effort.

20 « Les avis clients sont essentiels pour développer mon activité de mandataire indépendant. »

- **Pourquoi :**
Statut d'indépendant = soutien humain.

21 « Vous pouvez aussi scanner ce QR code si c'est plus simple. »

- **Pourquoi :**
Tu facilites l'action → plus de conversions.

22 « Votre retour me permet vraiment de valider la qualité de mon accompagnement. »

- **Pourquoi :**
Tu ne demandes pas un compliment, mais une validation.

PHASE 4 – GUIDER L'AVIS

Objectif : avis utiles + SEO sans manipulation

23 « Préciser que c'était une visite à [Ville] aide beaucoup. »

- **Pourquoi :**
SEO local + crédible.

24 « Vous pouvez mentionner mon prénom. »

- **Pourquoi :**
Humanisation + confiance pour les futurs clients.

25 « Dire comment vous avez vécu la visite peut aider d'autres personnes. »

- **Pourquoi :**
Tu rends l'avis utile, pas flatteur.

26 « Préciser si c'était pour un achat ou une vente est très utile. »

- **Pourquoi :**
Projection directe pour les lecteurs.

PHASE 5 – SUIVI

Objectif : avis à froid, souvent plus qualitatif

27 « Je me permets de prendre des nouvelles suite à notre visite. »

- **Pourquoi :**
Contact non intrusif, relationnel.

28 « Avec le recul, est-ce que mon accompagnement vous a convenu ? »

- **Pourquoi :**
Le recul favorise les avis positifs réfléchis.

29 « Accepteriez-vous de partager votre expérience ? »

- **Pourquoi :**
Mot expérience > avis.

30 « Merci beaucoup, c'est vraiment précieux pour moi. »

- **Pourquoi :**
La gratitude avant l'action augmente le taux de réponse.

RÈGLE FINALE

- Tu ne récites jamais. Tu pioches.
- 2 phrases bien placées valent mieux que 10 mécaniques.