



#3

EVENT'IMMO



LE RENDEZ-VOUS DES PROS DE L'IMMOBILIER

JOURNÉE 1

LES 15 & 16 JUIN

JOURNÉE 2

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Réussite totale pour la troisième édition de l'Event'immo, le plus bel événement du monde de l'immobilier

Organiser un événement n'est déjà pas chose aisée. Alors dans un contexte de tension avec la Russie et d'incertitudes quant à l'avenir, cela devient un challenge digne de Koh-Lanta.

Pourtant, pour la troisième édition de l'**Event'Immo**, le rendez-vous incontournable du monde de l'immobilier, la barre avait été placée encore plus haut : pour la première fois, cet événement s'est déroulé sur deux journées et a rassemblé 15 invités de prestige.

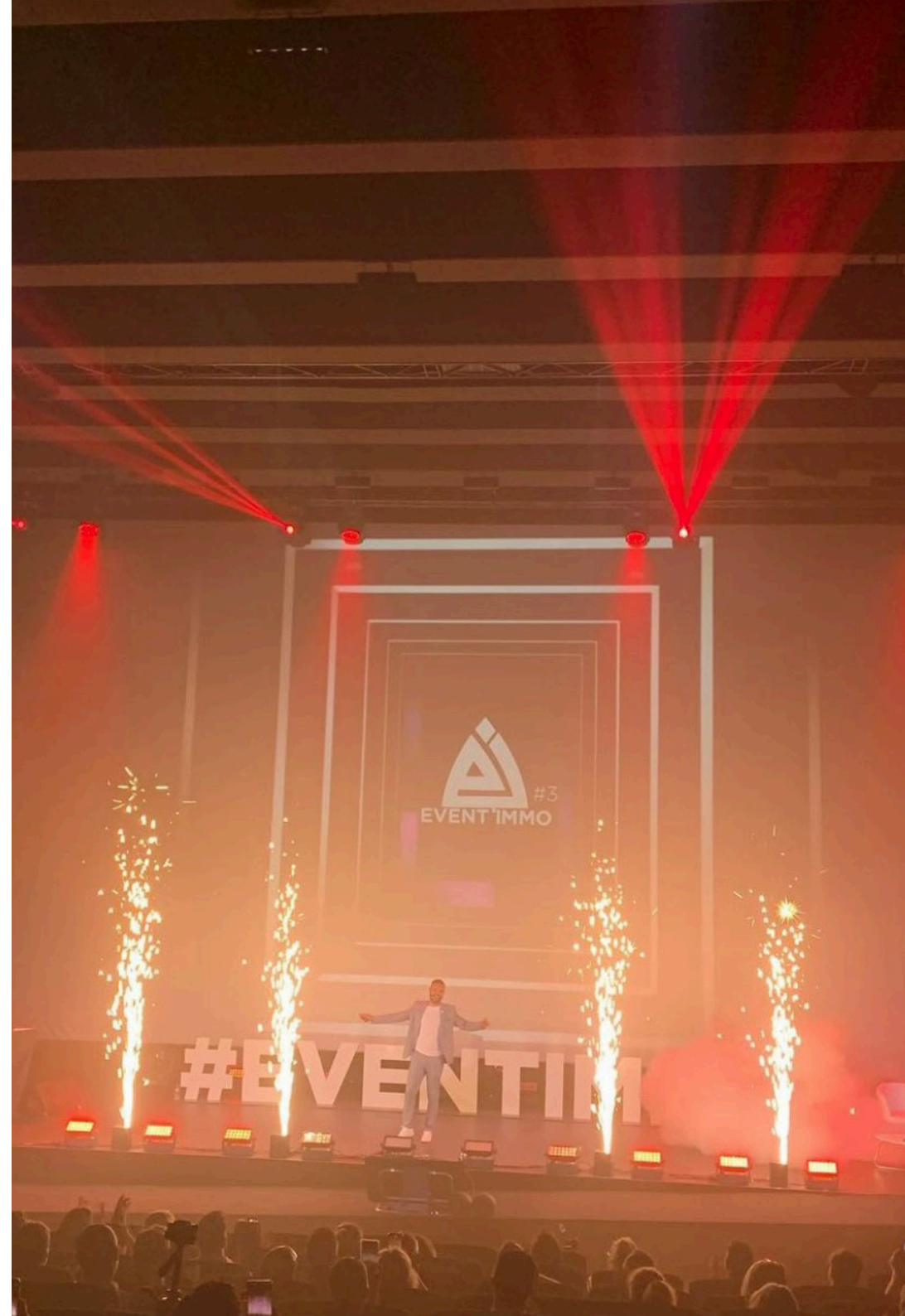
À l'origine, cette belle aventure humaine est née d'un "délire" lors d'une formation en décembre 2019 avec les conseillers du réseau. Julien Raffin, le fondateur, a lancé un défi : "Venez, on organise un événement sur Nîmes, où on fait venir des sportifs de haut niveau afin qu'ils nous expliquent selon eux les clés de la performance, et on le transpose à l'entreprise."

Depuis la première édition de l'Event'Immo, qui a eu lieu le 12 juin 2020 au Mas La Farelle dès la sortie du premier confinement, cet événement hors-norme a continué à prendre de l'ampleur.

Les 15 et 16 juin, c'est au cinéma CGR de Nîmes que les participants ont pu rencontrer les 15 participants, **des entrepreneurs à succès, des conférenciers, des parcours hors norme et des sportifs de haut niveau.**

Le but de ce séminaire nouvelle génération et unique en son genre ? Trouver les points de similitudes entre toutes ces personnes ayant réussi dans leurs domaines : quel est l'état d'esprit d'un gagnant ? Quelles sont ses qualités, ses valeurs ?

La journée, dynamisée par les sons hip-hop entre les différents intervenants, a été un succès sans précédent : **250 participants ont profité d'une énergie incroyable.**





EVENT'IMMO : UN ÉVÉNEMENT INSPIRÉ ET INSPIRANT EN PLEINE CROISSANCE

Dès sa première édition, le 12 juin 2020 dans le cadre sublime du Mas La Farelle, l'Event'Immo a réuni des intervenants de renom : le double champion olympique Yannick Agnel, l'ancien footballeur Sidney Govou, et des intervenants du monde de l'immobilier. Près de 120 participants ont ainsi pu profiter de **conseils à haute valeur ajoutée**.

L'année suivante, malgré une année entière de jauges, de gestes barrières et de gel hydroalcoolique, Julien Raffin, fondateur du réseau Groupe C2i et organisateur de l'événement, ne s'est pas laissé influencer par l'incertitude. Pour lui et son équipe, il y a toujours eu cette conviction : la deuxième édition du 27 mai aurait lieu. C'est au cinéma CGR de Nîmes, que les participants ont pu rencontrer des entrepreneurs à succès, conférenciers et sportifs de haut niveau.

La nouveauté en 2021 ? **Des parcours hors-normes inspirants**, en plus des sportifs de haut niveau et des références du monde de l'immobilier. Sur scène, sont notamment intervenus :

- › Philippe Croizon, ancien ouvrier devenu athlète après avoir perdu tous ses membres à la suite d'un accident ;
- › Hapsatou Sy, figure féminine du monde de l'entrepreneuriat français ;
- › David Laroche, coach et conférencier mondialement reconnu ;
- › Djibril Cissé, ancien footballeur professionnel devenu consultant dans les médias.

EN 2022, L'EVENT'IMMO EST PASSÉ EN MODE XXL : 2 JOURNÉES AVEC 15 INTERVENANTS



L'Event'Immo 2022 s'est déroulé avec un format réinventé : plus long, plus intense, plus magique.

Dès l'ouverture de l'événement, Julien Raffin a donné le ton en faisant une promesse aux participants : "vous faire vivre les 2 journées les plus intenses de votre année professionnelle".

Un défi relevé haut la main, notamment grâce aux nouveautés de cette nouvelle édition. Car cette année, Julien Raffin a insufflé une dimension "show" exceptionnelle, à l'image du Jamel Comedy Club, avec un DJ, des entrées sur scènes scénarisées (flammes, fumée...).

Et deux surprises de haut niveau :

- › Ekilps, le beatboxer au 100 millions de vues sur YouTube, a réalisé une animation musicale incroyable de 25 minutes durant la première journée ;
- › Matt Houston, la star du RNB des années 2 000 a assuré un concert de clôture inoubliable.



UNE AMBIANCE UNIQUE ET UN CONTENU RICHE

Event'Immo fait la part belle aux échanges, à la convivialité, à la qualité des interventions. Les participants peuvent aussi poser librement leurs questions et poursuivre les discussions autour d'un apéritif dînatoire.

Première journée

Julien Raffin – Fondateur du réseau Groupe C2i, Agent immobilier, entrepreneur

En 6 scènes de films, présentations de 6 concepts fondateurs et moteur du métier d'agent immobilier :

L'ouverture : comment briser la glace, travailler son entrée en matière.

La préparation du rendez-vous vendeur : comment préparer son intervention, ce qui est indispensable pour maîtriser son sujet.

L'exclusivité : elle nous permet de travailler dans la sérénité, ce qui est bénéfique à notre vente.

L'art de la vente : maîtriser le SONCASE, savoir vendre c'est savoir faire acheter.

Le closing : c'est la conclusion naturelle d'une bonne présentation



Sébastien Tedesco – Coach immobilier et auteur du livre L'Extinction

« Ce que je ne vous ai jamais dit... » ... Car ce n'est pas moi qui le dis !

À travers la compilation de 30 citations d'acteurs de l'immobilier, de commerciaux, l'auditoire a pu se faire une idée des secrets de réussite des commerciaux : toujours prospecter, ne pas s'avouer vaincu par les refus, enrichir son réseau peu à peu, savoir être différent tout en appliquant une méthode commune et opérationnelle. Le suivi des clients reste fondamental, pour être au service des clients tout en restant unique.

4 commerciaux qui génèrent plus de 500 000 € de CA annuel

- › Igal Teboul : 504 000 € TTC, 39 ventes, 87% d'exclusivité.
- › Benoit Maton : 726 000 € TTC, 41 ventes, 95% d'exclusivité.
- › Elodie et Maxime Mauge : 900 000 € TTC, 75 ventes, 100% d'exclusivité.

Ils sont venus partager leurs expériences, faire un point sur les clés de leur réussite telles qu'ils les analysent. Dans un jeu de questions-réponses, ils ont tenté de décrypter leurs pratiques les plus génératrices de ventes, et ont également discuté de leur vision du métier par rapport à leur vie personnelle.



Bruno de l'émission « Proprio à tout prix »

L'émission diffusée sur TMC depuis janvier 2022 rencontre un vif succès, certainement dû à son modèle innovant. En effet, il s'agit de vendre des biens neufs sur le marché, présentés par l'agent en charge, directement à la télévision via un reportage. Ce qui permet aussi de mettre en lumière des régions, des agents immobiliers ou commerciaux. Pour les agents de terrain, pouvoir présenter le bien sur ce média permet d'obtenir beaucoup plus de mandats exclusifs.

Mickaël Zonta – Investissement locatif : Les 4 secrets de ceux qui réussissent dans l'immobilier en silence

Lors d'une présentation fluide et humaine, Mickaël (spécialiste en investissement immobilier locatif, Youtuber et fondateur du site www.investissement-locatif.com) a présenté à l'auditoire deux histoires de personnes âgées, l'une qui a investi, et l'autre pas. Ce qui constitue la différence entre deux modes de vie en finalité. Il a posé les bases pour pouvoir investir sans bénéficier d'un apport, ou d'une quelconque expérience en ce domaine, et rejoint sur un point les autres intervenants en parlant de persévérance.

Vincent Lecamus – « 45 conseils clés en 45 minutes »

Passionné par l'innovation et les nouvelles technologies, Vincent est spécialiste pour dénicher les technologies et tendances qui vont impacter le secteur de l'immobilier. Il nous a livré ses conseils issus d'observations sur les réseaux sociaux, les trucs et astuces des commerciaux d'élite, leur façon de rationaliser leur temps. Il a également évoqué l'investissement financier dans la pub, la recherche de leads, comment être différenciant, et sortir des sentiers battus.

Romain Cartier et Jean-David Lepineux – « Installer une notoriété locale incontournable »

Romain et Jean-David sont venus livrer des clés pour que chaque conseiller immobilier dans son quartier puisse devenir influenceur local, pour devenir incontournable dans l'esprit des futurs clients : comment communiquer intelligemment, où investir, comment se débarrasser des idées reçues sur les différents types de prospection.

Deuxième journée



Julien Raffin - Fondateur du réseau Groupe C2i, Agent immobilier, entrepreneur

Il a ouvert le bal de cette seconde journée en parlant de sa vision de l'entrepreneuriat. Il a aussi présenté avec passion, pendant 1h30, son parcours depuis 14 ans, fait de persévérance, de résilience, de travail, et de vision.

Estelle Mossely – Actuelle championne olympique et du monde de boxe anglaise

De son expérience de boxeuse, et ses victoires (première Française aux Jeux olympiques et première Française sacrée championne du monde après un titre olympique), Estelle s'est livrée dans un jeu de questions-réponses sur ses victoires, ses échecs, ses doutes, et comment son organisation et sa détermination ont permis ses succès.

Anthony Bourbon – Fondateur de Feed

Anthony Bourbon est venu partager son expérience, née de son parcours inspirant : il se retrouve très jeune à la rue, lutte pour s'en sortir, et termine sa scolarité en master. Il fonde l'entreprise Feed, spécialisée dans les repas protéinés à emporter, et investit aujourd'hui dans beaucoup de start-ups. Son investissement est déclenché par l'originalité et la force du porteur de projet. Sa vision révolutionnaire du monde de demain, son envie de changer les lois établies au profit de la méritocratie ont su impacter son auditoire.

Michaël Aguilar – Conférencier, auteur du Best-seller "Vendeur d'élite"

« Conquérir ou périr » : ayant pendant des années suivi les meilleurs commerciaux de tous horizons, Michaël Aguilar en a tiré de précieux enseignements qu'il sait aujourd'hui formuler en conférences motivantes pour tout vendeur. Il a su vanter les mérites de la prospection, qui requiert beaucoup de discipline, de méthode et expose chacun à la peur du rejet et du sentiment d'échec qui l'accompagne. Chacun a pu ressortir avec un moral renforcé et une nouvelle envie de « partir en chasse ».





Emmanuel Petit – Champion du monde et d’Europe de Football

Nul n’a besoin de présenter Emmanuel Petit, particulièrement célèbre pour avoir marqué le dernier but de la victoire des Bleus en finale de la Coupe du monde 1998 contre le Brésil qui fut aussi le 1 000e but de l’équipe de France. Il a également remporté l’Euro 2000. Son allocution tout en émotion lui a prouvé une fois de plus l’amour que le public lui porte. Il s’est confié sur ses motivations profondes, son ressenti, et le défi qu’a représenté d’avoir tout gagné, et de se remotiver pour aller décrocher une autre victoire.

Jean-Michel Fauvergue – Patron du RAID

Chef du RAID de 2013 à 2017, il dirigea en 2015 l’assaut, contre Amedy Coulibaly lors de la prise d’otages du magasin Hyper Cacher. Il est présent lors de l’assaut contre les terroristes au Bataclan le 13 novembre 2015, puis il dirige celui contre l’appartement de Saint-Denis, en novembre 2015. Sa résistance face à la pression, médiatique ou humaine, ses capacités de management et ses techniques de négociation sont de fortes sources d’inspiration pour tous les conseillers immobiliers. Le symbole de protection que constitue le RAID a également suscité un moment d’émotion retenue parmi l’assistance.

Fabien Olicard – Mentaliste, auteur et vidéaste

Touche à tout curieux, Fabien Olicard a écrit des livres sur le développement personnel, a créé une chaîne YouTube, et est conférencier. Ses techniques, associant science et connaissance, permettent d’appréhender différemment tous les aspects de la vie, personnelle ou professionnelle. Les ressources du cerveau, abordées de façon ludique, ont permis par exemple de faire comprendre à l’auditoire à quel point on peut suggérer une personne, ou booster sa propre mémoire.



Et bientôt...

Le rendez-vous est pris pour la quatrième édition de l’Event’Immo en Juin 2023 : toujours plus haut, toujours plus grand ! Avec un objectif : fédérer 400 participants. Car Julien est porté par un moteur puissant : “le Kiff”.

« Mon ambition est de rassembler 1 000 personnes dans 5 ans. »

JULIEN RAFFIN

PORTRAIT DE JULIEN RAFFIN

un visionnaire qui bouscule l'univers de l'immobilier en France

Julien Raffin a 37 ans, deux enfants et est originaire de Bouillargues, un village situé à côté de Nîmes.

Il obtient un DUT Gestion des entreprises et des administrations et une Licence de management technico-commercial, puis termine ses études avec un Master 2 à l'École supérieure de commerce de Toulouse, et un second Master 2 Stratégie et Économie à l'université Pierre Mendès France de Grenoble.

Séduit par l'univers de l'entrepreneuriat et de l'immobilier, il investit en Bulgarie et en France pendant ses études 100 000 euros, grâce à des prêts étudiants. Au sortir de l'École Supérieure de Commerce de Toulouse, il devient salarié durant 3 jours, mais découvre rapidement que ce n'est pas pour lui. Il envoie alors sa candidature à toutes les agences immobilières de Nîmes et des alentours. Mais, malgré ses deux bacs + 5, il ne décroche que deux entretiens, et personne ne veut lui donner sa chance : « J'ai donc décidé de la saisir moi-même ! », raconte-t-il.

En 2008, Julien ouvre sa première agence immobilière en partant de zéro, et commence un laborieux apprentissage de la profession. Le regard neuf qu'il porte sur le métier va devenir sa plus grande force : d'emblée, il se démarque en apportant une vision novatrice, radicalement différente de celle de ses confrères.



Deux ans plus tard, Julien devient le premier intermédiaire immobilier francophone en Bulgarie. Mais, en 2011, les effets de la crise commencent à se faire ressentir, et l'entrepreneur décide de recentrer ses activités en France. Il connaît des hauts et des bas, essuie des grosses pertes, la venue fréquente des huissiers, jusqu'à un redressement judiciaire, il en fera sa plus grande force. Il continue malgré tout à se former et à progresser et, en 2015, découvre Mike Ferry, le plus grand coach et formateur immobilier au monde. Il signe pour un coaching, une décision qui lui permet de faire décoller son business.



En 2019 Julien Raffin lance la partie conseillers indépendants exigeant et sélectif au sein de Groupe C2i. Le concept est innovant : il combine agences traditionnelles et conseillers indépendants dans un seul réseau uni par des valeurs de partage, de respect, de bienveillance, de déontologie et de performance. Les agents et conseillers bénéficient d'un excellent système de formation et d'accompagnement et profitent d'outils performants, innovants et avant gardistes, sans payer de pack.

Il compte aujourd'hui **14 agences immobilières et 240 conseillers épanouis**, au sein de ce qu'il appelle "sa TRIBU".

Référence dans le monde de l'immobilier, le groupe C2i est la seule structure en France à avoir obtenu le **prix de l'Agence Immobilière** de l'année en 2019, 2020 et 2021 lors du congrès national Fnaim. Julien Raffin a aussi été sélectionné par TMC pour être **consultant pour l'émission "Proprio à tout Prix"**.

En 2020, pendant le confinement, Julien Raffin a su motiver, former et aider des centaines de professionnels de l'immobilier de toute la France par ses interventions sur les réseaux sociaux, mais aussi par la création de l'Event'Immo.

Hyper actif, bourreau de travail et passionné, toujours dans de nouveaux projets, il a annoncé lors de cet événement, la sortie de son livre, dédié aux Agents et conseillers immobiliers fin 2022 dans lequel il livrera tout son savoir étayé de ses diverses expériences !

POUR EN SAVOIR PLUS

<https://www.event-immo.com/>

[https://www.facebook.com/
eventimmobygroupec2i](https://www.facebook.com/eventimmobygroupec2i)


https://www.instagram.com/event_immo/

<https://www.linkedin.com/in/raffinjulien/>

CONTACT PRESSE

 Julien RAFFIN

 j.raffin@groupe-c2i.com

 06 63 45 67 09