

Guión de prospección telefónica inmobiliaria 🤝

¡Bienvenido a nuestro script gratuito de trabajo independiente de bienes raíces para calificar mejor a sus clientes potenciales y ganar más clientes!

Hemos creado un ejemplo de guión de prospección telefónica inmobiliaria, en versión PDF, para ayudarte a crear un buen argumento de venta y no olvidar ningún dato.

Puede seguir nuestras instrucciones y personalizar su script para que sus llamadas en frío sean un éxito, según sus necesidades: edite los bloques ya presentes, o elimine y agregue otros bloques (informe a sus representantes de ventas sobre los elementos esenciales).

💡 Introducción a su llamada:

- Hola, mi nombre es (tu nombre).
- Me tomo la libertad de contactarlo con respecto a su propiedad [...].
- Soy (nombre de su puesto + nombre de su agencia), y me gustaría saber si tiene unos minutos frente a usted para discutir su proyecto, sus necesidades y ver cómo podemos apoyarlo.
- "Elevator Pitch": Nuestra Agencia es: descripción en una o dos frases de su agencia (fortalezas/diferenciación y credibilidad).
- (Si no): OK, ¿está disponible el (fecha) para que le devuelva la llamada?
- (En caso afirmativo): Continúe con las preguntas y elementos del guión.

😊 No olvides sonreír: ¡tu interlocutor lo escuchará!

 Información del proyecto Localización Características de la propiedad	
 Información de contacto / Rol	
 Tiempo / Presupuesto ¿Cuál es tu tiempo? Presupuesto / Precio / Prioridad ¿Por qué estás tratando de vender directamente? ¿Cuánto tiempo tiene la propiedad a la venta? ¿Ha mandado a otras agencias? ¿Qué comisión estarías dispuesto a dejar?	
 Puntos negativos No quiero dejar una comisión No confíes en las agencias No quiere exclusividad Es solo uno de los vendedores	
 Buenos puntos Solo haz una prueba de venta en vivo No tiene tiempo para ventas. Quiere vender rápido	