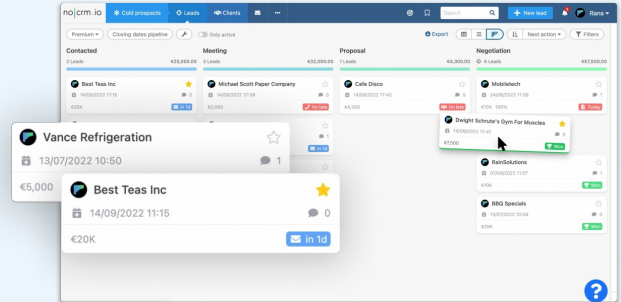


# Σενάριο πωλήσεων κτηματομεσιτικών υπηρεσιών

no|crm.io

## Try the #1 CRM for Cold Calling & Outbound Sales Teams

- ✓ Easy-to-use CRM, 100% build for Salespeople.
- ✓ CRM optimized for Cold Calling & Outbound Sales
- ✓ Customize your sales script & use directly from noCRM



Start Free Trial

Learn more

You can fully customize this script to fit your unique needs for free.  
[Click here to edit, delete or add new blocks to your script.](#)

## Καλώς ήρθατε!

Καλώς ήρθατε στο **δωρεάν σενάριο τηλεφωνικών πωλήσεων** που θα σας βοηθήσει να **αξιολογήσετε καλύτερα του υποψήφιους πελάτες σας** και να κερδίσετε περισσότερους!

Έχουμε δημιουργήσει για εσάς **ένα παράδειγμα σεναρίου τηλεφωνικών πωλήσεων** που εξειδικεύεται στις κτηματομεσιτικές υπηρεσίες προκειμένου να σας βοηθήσουμε να δημιουργήσετε μια δυναμική **μέθοδο πωλήσεων** χωρίς να ξεχνάτε καμία πληροφορία.

Μπορείτε να ακολουθήσετε τις οδηγίες μας και να προσαρμόσετε **το σενάριο για επιτυχημένο cold calling** που ανταποκρίνεται στις δικές σας ανάγκες: επεξεργαστείτε τα μπλοκ κειμένου που υπάρχουν ή διαγράψτε τα και προσθέστε νέα μπλοκ κειμένου χρησιμοποιώντας το μενού στα δεξιά σας (σύρτετε και αφήστε τα μπλοκ κειμένου που χρειάζονται οι δικοί σας εκπρόσωποι πωλήσεων).

## Εισαγωγή τηλεφωνικής επικοινωνίας:

- Γεια σας. Ονομάζομαι **(το όνομά σας)**.
- Επικοινωνώ μαζί σας σχετικά με το ακίνητό σας **(XXX)**.
- Είμαι **(δική σας ιδιότητα + όνομα εταιρείας)** και θα ήθελα να σας ρωτήσω αν έχετε λίγο χρόνο

να συζητήσουμε σχετικά με το ακίνητο, τις δικές σας ανάγκες, καθώς επίσης να δούμε με ποιο τρόπο μπορούμε να σας εξυπηρετήσουμε.

- **Συνοπτική παρουσίαση:** Η εταιρεία μας: περιγραφή της εταιρείας σε μία ή δύο προτάσεις (δυνατά σημεία και αξιοπιστία).
- **(Αν η απάντηση είναι αρνητική):** Εντάξει, θα είστε διαθέσιμος(η) στις **(ημερομηνία)** για να σας ξανακαλέσω;
- **(Αν η απάντηση είναι θετική):** *Συνεχίστε με τις ερωτήσεις και το περιεχόμενο του σεναρίου.*

**Μην ξεχνάτε να χαμογελάτε: ο συνομιλητής σας θα το ακούσει!**

## Στοιχεία ακινήτου

**Είδος ακινήτου** — Διαμέρισμα; Αυτοτελής κατοικία; Ημι-αυτοτελής κατοικία; Κατάστημα; Οικόπεδο;

**Επιφάνεια ακινήτου**

**Διεύθυνση**

**Λόγος πώλησης** — Γιατί αποφασίσατε να πουλήσετε το ακίνητο; Πότε πήρατε την απόφαση;

## Στοιχεία επικοινωνίας: Κατανοήστε σε ποιον απευθύνεστε

**Ιδιότητα** — Είστε ο(η) κάτοχος του ακινήτου; Εμπλέκονται τρίτοι στην διαδικασία λήψης αποφάσεων;

## Χρόνος / Προϋπολογισμός

**Χρονοδιάγραμμα** — Ημερομηνία έναρξης πώλησης; Ημερομηνία μετακόμισης;

**Τιμή ή χρόνος;** — Τι είναι προτεραιότητα; Η τιμή της πώλησης ή ο πιο γρήγορος χρόνος συναλλαγής;

**Έχετε προσπαθήσει να πουλήσετε το ακίνητο μόνος(η) σας;** — (Σκέφτεται ο συνομιλητής σας να πουλήσει το ακίνητο μόνος/η του/της;)

**Πόσο καιρό είναι το ακίνητο προς πώληση;**

**Αποκλειστικότητα** — Ποιες άλλες εταιρείες προσπαθούν να πουλήσουν το ακίνητο;

**Τιμή πώλησης** — Προσδοκίες ως προς την τιμή πώλησης;

## Πλεονεκτήματα

- Ρεαλιστικές προσδοκίες ως προς την τιμή πώλησης
- OK με το ποσοστό προμήθειας
- Αποκλειστικότητα
- Δεν έχει χρόνο να διαχειριστεί την πώληση του ακινήτου

## Μειονεκτήματα

- Απλή δοκιμή για απευθείας πώληση
- Χωρίς αποκλειστικότητα
- Δεν είναι ο μοναδικός κάτοχος
- Θέλει να διαπραγματευτεί την προμήθεια

[Δωρεάν εργαλείο δημιουργίας σεναρίου πωλήσεων](#), από το [noCRM.io](#) την εφαρμογή για την αναζήτηση υποψήφιων πελατών