

Skrypt rozmowy sprzedażowej branży nieruchomości

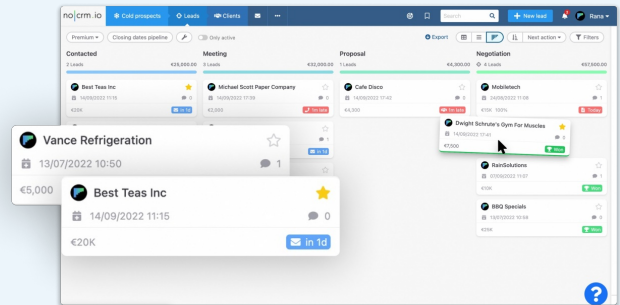
no|crm.io

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.](#)

Witamy!

Witamy w naszym **bezpłatnym skrypcie rozmowy**, który pomoże Ci **lepiej kwalifikować potencjalnych klientów** i zdobyć więcej klientów!

Przygotowaliśmy **przykładowy skrypt rozmowy** służący do poszukiwania klientów z branży nieruchomości, aby pomóc Ci stworzyć dobry **pitch sprzedażowy** i nie zapomnieć o żadnej informacji.

Możesz postępować zgodnie z naszymi instrukcjami i dostosować **skrypt /strong> do swoich potrzeb: edytuj bloki już istniejące lub usuwaj i dodawaj inne bloki, korzystając z menu po prawej stronie (przeciągnij i upuść elementy, których potrzebują Twoi handlowcy).**

Wstęp do rozmowy:

- **Witam, nazywam się (twoje imię).**
- **Komunikuję się z Tobą w sprawie Twojej nieruchomości (XXX) .**
- **Jestem (nazwa Twojego stanowiska + nazwa Twojej agencji) i chciałbym wiedzieć, czy masz kilka minut na omówienie swojego projektu, Twoich potrzeb i zobaczymy jak możemy Ci towarzyszyć.**

- **Prezentacja: Nasza agencja to: jedno- lub dwuzdaniowy opis Twojej agencji (mocne strony i wiarygodność).**
- **(jeśli odpowiedź brzmi nie): OK, czy (data) będziesz mieć czas, abym mógł do Ciebie oddzwonić? & Nbsp; & nbsp;**
- **(Jeśli tak): *Kontynuuj z pytaniami i elementami skryptu.***

& nbsp; Nie zapomnij się uśmiechnąć - Twój rozmówca to usłyszy!

Szczegóły dotyczące nieruchomości

Rodzaj nieruchomości — Mieszkanie? Dom wolnostojący? Dom bliźniaczy? Punkt sprzedaży detalicznej? Grunt?

Wielkość nieruchomości

Adres

Przyczyna sprzedaży — Dlaczego podjęto decyzję o sprzedaży? Kiedy została podjęta decyzja?

Dane kontaktowe: Zrozum, z kim rozmawiasz

Rola — Czy jesteś właścicielem nieruchomości? Czy w procesie podejmowania decyzji biorą udział inne osoby?

Terminy / Budżet

Terminy — Data rozpoczęcia sprzedaży? Data przeprowadzki?

Cena czy szybka sprzedaż? — Jaki jest priorytet między ceną sprzedaży a szybkością transakcji?

Próbowałeś sprzedawać na własną rękę? — (Czy dana osoba rozważa sprzedaż na własną rękę?)

Jak długo nieruchomość była wystawiona na sprzedaż?

Wyłącznieść — Jakie inne agencje sprzedają nieruchomość?

Cena sprzedaży — Oczekiwania dotyczące ceny sprzedaży?

Zalety

- Realistyczne oczekiwania co do ceny sprzedaży
- OK na stawkę prowizji
- Wyłącznieść
- Nie ma czasu na zarządzanie sprzedażą

Wady

- Tylko test dla sprzedaży bezpośredniej
- Brak wyłącznieści
- Nie jest jedynym właścicielem
- Chce negocjować prowizję

[Bezpłatny generator skryptów sprzedażowych](#), oferowany przez [noCRM.io](#), aplikację do prospektingu sprzedaży