

Salgsskript for eiendomsmeglere

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.](#)

Velkommen!

Velkommen til vårt **gratis samtaleskript** for å hjelpe deg **med å enklere kvalifisere potensielle kunder** og få flere kunder!

Har vi laget **et samtaleskript eksempel** dedikert til prospektering for eiendomsmegling for å hjelpe deg med å lage en god **salgspitch** og ikke glemme noe viktig informasjon.

Du kan følge instruksjonene våre og tilpasse **skriptet ditt for å gjennomføre vellykkede cold-calls** i henhold til dine behov: rediger blokkene som allerede har blitt lagt til, eller slett og legg til nye blokker ved å bruke menyen til høyre (dra og slipp elementene selgerne dine trenger).

Innledning på samtalen din:

- Hei, jeg heter **(navnet ditt)**.
- Jeg kontakter deg angående eiendommen din **(XXX)**. li>
- Jeg er **(navnet på stillingen din + navnet på firmaet ditt)** og jeg vil gjerne vite om du har noen minutter til å diskutere prosjektet ditt, dine behov og se hvordan vi kan hjelpe deg.
- **"Elevator Pitch"**: Vårt firma er: en kort beskrivelse, med én eller to setninger, av firmaet ditt (sterke sider og troverdighet).
- **(Hvis nei)**: OK, er du tilgjengelig den **(dato)** slik at jeg kan ringe deg tilbake?

- **(Hvis ja):** Fortsett med spørsmålene og elementene i skriptet.

< strong> Ikke glem å smile: den du snakker med kan høre det!

Informasjon om eiendommen

Typen eiendom — Leilighet? Hus? Tomannsbolig? Butikk? Land?

Størrelsen på eiendommen

Adresse

Grunnen til salget — Hvorfor bestemte du deg for å selge? Når bestemte du deg for å selge?

Kontaktinformasjon: Forstå hvem du snakker med

Rolle — Er du eieren av eiendommen? Er det noen andre personer med på beslutningsprosessen?

Tidsaspekt / Budsjett

Tidspunkt — Startdato for salget? Dato for utflytting?

Pris eller tidsaspekt? — Hva er prioriteringen din mellom salgspris og hvor fort transaksjonen kan avsluttes?

Har du prøvd å selge eiendommen på egen hånd? — (Vurderer personen å selge eiendommen på egen hånd?)

Hvor lenge har eiendommen vært til salgs?

Ekklusivitet — Hvilke andre eiendomsmejlere skal legge ut eiendommen for salg?

Salgspris — Forventninger til salgsprisen

Fordeler

- Realistiske forventninger til salgsprisen
- Godtar personen provisjonssatsen
- Eksklusivitet
- Har ikke tid til å ta seg av salget selv

Ulemper

- Bare en test for et direkte salg
- Ingen eksklusivitet
- Er ikke den eneste eieren
- Ønsker å forhandle om provisjonen

[Gratis salgsskript generator](#), tilbudt av [noCRM.io](#) den beste appen for salgsprospektering