

# Ingatlanközvetítői szkript

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.](#)

## Üdvözljük!

Üdvözljük az **ingyenes hívásszkriptben**, amely segít Önnek **a potenciális ügyfeleket jobban minősíteni** és több ügyfelet szerezni!

Készítettünk egy ingatlanértékesítéshez kifejlesztett **hívásszkriptpéldát**, amely segít egy jó **sales bemutató** elkészítésében és a fontos információk észben tartásában.

Ön követheti a javaslatainkat és saját igényei szerint testreszabhatja **a szkriptjét, hogy hideghívásai sikeresek legyenek**: szerkesztheti vagy törölheti a már meglévő blokkokat, és a jobb oldali menü segítségével hozzáadhat újakat (húzza a kívánt helyre azokat az elemeket, amelyekre az értékesítőnek szüksége van).

## Hívásbevezetés:

- Üdvözlöm, a nevem **(az Ön neve)**.
- A(z) **(XXX)** ingatlannal kapcsolatban hívom.
- Én a(z)**(az ügynöksége neve + a pozíciója neve) munkatársa vagyok**, és szeretném megkérdezni, hogy van-e néhány perce, hogy átbeszéljük a projektjét, az igényeit, és hogy mi hogyan tudnánk Önnek segíteni.
- **Elevator pitch**: Ügynökségünk: az ügynökség leírása egy-két mondatban (erősségek és

hitelesség).

- **(Ha nem):** Értem, tehát **(date)** napon ér rá, azon a napon visszahívhatom?
- **(Ha nem):** *Folytassa a szkript kérdéseivel és elemeivel.*

**Ne felejtse el mosolyogni, a hívott fél érezni fogja!**

## Az ingatlan részletei

**Az ingatlan típusa** — Lakás? Családi ház? Ikerház? Üzlethelyiség? Föld?

**Az ingatlan mérete**

**Cím**

**Az eladás oka** — Miért döntöttek úgy, hogy eladják? Mikor született meg a döntés?

## Elérhetőség: Értse meg, kivel beszél

**Szerepkör** — Ön az ingatlan tulajdonosa? Vannak mások is a döntéshozatali folyamatban?

## Időzítés / Költségvetés

**Időzítés** — Mikor indul az értékesítés - kezdő dátum? Költözés dátuma?

**Az ár a fontos vagy a sebesség?** — Milyen prioritási sorrend van az eladási ár és a tranzakció sebessége között?

**Megpróbálta saját maga eladni?** — (Fontolgatja a hívott fél, hogy saját maga adja el?)

**Mióta kínálják eladásra az ingatlant?**

**Kizárólagosság** — Mely ügynökségek közvetítik még az ingatlant?

**Eladási ár** — Eladási árral kapcsolatos elvárások?

## Mellette szóló érvek

- Reális elvárások az eladási árral kapcsolatban
- Rendszerben van a jutalék mértéke
- Kizárólagosság
- Nincs ideje az eladással foglalkozni

## Ellene szóló érvek

- Csak egy próba a közvetlen értékesítéshez
- Nincs kizárólagosság
- Nem az egyetlen tulajdonos
- Alkudni akar a jutalékból

[Ingyenes értékesítészkript-generátor](#), ajánló: [noCRM.io](#), a potenciális ügyfeleket megszólító alkalmazás