Sales script generator

Guión telefónico de ventas inmobiliario (+PDF)

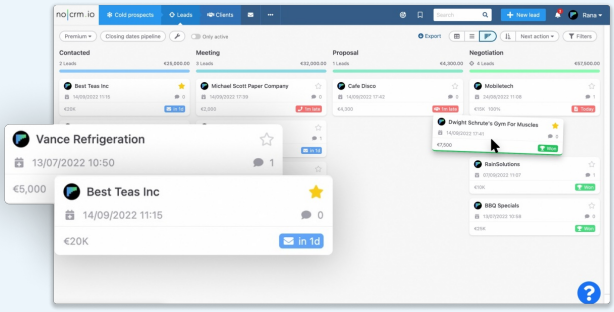
no|crm.io

Prueba el CRM líder para equipos de llamadas en frío y ventas externas

- CRM fácil de usar, diseñado al 100% para vendedores.
- CRM optimizado para llamadas en frío y ventas externas
- Personaliza tu script de ventas y úsalo directamente desde noCRM

Iniciar prueba gratuita

Más información



Personaliza este script según tus necesidades únicas de forma gratuita.

Register for free to edit, delete or add new blocks to your script and remove the noCRM banner above.

¡Bienvenido a nuestro guión telefónico de ventas inmobiliario!

¡Bienvenido a nuestro **guión telefónico de ventas inmobiliario gratuito** para ayudarte a **calificar mejor a tus prospects** y cerrar más negocios!

Hemos creado un **ejemplo de guión telefónico** dedicado a la prospección de Inmobiliarias para ayudarte a crear un **discurso de ventas** y no olvidar ninguna información.

Puedes seguir nuestras instrucciones y **personalizar tu guión para realizar llamadas telefónicas en frío exitosas**, según tus necesidades: edita los bloques ya presentes, o exclúyelos y agrega otros bloques usando el menú de tu derecha (arrastra y suelta los elementos que tus vendedores necesiten).

Introducción de tu llamada:

- Hola, mi nombre es **(tu nombre)**.
- Me estoy comunicando con usted sobre su propiedad **(...).**

- Soy **(nombre de tu puesto + nombre de tu agencia)** y me gustaría saber si tiene unos minutos para hablar de su proyecto, sus necesidades y ver cómo podemos acompañarle.
- **Nuestra agencia es**: descripción en una o dos frases de su agencia (puntos fuertes y credibilidad).
- ¿Tienes unos minutos para hablar de **(NECESIDAD identificada de la empresa)**?
- **(Si la respuesta es no)**: De acuerdo, ¿está disponible el dia **(fecha)** para que pueda devolverle la llamada?
- **(En caso afirmativo)**: Continua con las preguntas y los elementos del guión.

😄 ***No olvides sonreír: ¡tu prospect lo sentirá!***

Detalles de la propiedad

Tipo de propiedad — ¿Qué tipo de propiedad venden?

☐ Apartamento ☐ Casa unifamiliar ☐ Casa adosada ☐ Punto de venta ☐ Terreno

Otro tipo de propiedad

Tamaño de la propiedad

Dirección

Motivo de venta — ¿Por qué la decisión de vender? ¿Cuándo se tomó la decisión?

Información de contacto: entiende con quién estas hablando

Rol — ¿Es el dueño de la propiedad? ¿Hay otras personas en el proceso de toma de decisiones?

Tiempo / Presupuesto

Tiempo — Fecha de inicio de venta? Mover la fecha?

Precio o tiempos? — ¿Cuál es la prioridad entre el precio de venta y la velocidad de la transacción?

¿Has intentado vender por tu cuenta? — (¿La persona está considerando vender por su cuenta?)

¿Cuánto tiempo lleva la propiedad en venta?

Exclusividad — ¿Qué otras agencias están vendiendo la propiedad?

Precio de venta — ¿Expectativas sobre el precio de venta?

Pros

- ☐ Expectativas realistas sobre el precio de venta
- ☐ OK con la tasa de comisión
- ☐ Exclusividad
- ☐ No tiene tiempo para gestionar la venta

Cons

- ☐ Solo una prueba para una venta directa
- ☐ Quiere negociar comisión
- ☐ Sin exclusividad
- ☐ No es el único dueño

Generador de scripts de ventas gratis ofrecido por noCRM.io