

Guión telefónico de ventas inmobiliario (+PDF)

👋 ¡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 día **(fecha)** para que pueda devolverle la llamada?
- **(En caso afirmativo):** Continúa 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