

# Scenarij za prodaju nekretnina

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.](#)

## Dobro došli!

Dobro došli u naš **besplatni scenarij za poziv** koji će vam pomoći **da bolje kvalificirate potencijalne kupce** i pridobijete više klijenata!

Osmislili smo **primjer scenarija za poziv** namijenjen nekretninama kako biste lakše kreirali **prodajnu prezentaciju** i izbjegli zaboravljanje informacija.

Možete pratiti naše upute i prilagoditi **scenarij kako biste imali uspješne prve pozive**, prema svojim potrebama: uredite već prisutne blokove ili izbrišite i dodajte druge blokove pomoću izbornika na desnoj strani (prevucite i pustite elemente koji su potrebni vašem osoblju za prodaju).

## Uvod u vaš poziv:

- Zdravo, ja sam **(vaše ime)**.
- Pozvao/la sam vas u vezi s vašim posjedom **(XXX)**.
- Ja sam **(naziv vaše pozicije + naziv vaše agencije)** i zanima me imate li nekoliko minuta da porazgovaramo o vašem projektu, vašim potrebama i da vidimo kako vam možemo biti na raspolaganju.
- **Kratki prijedlog:** Naša agencija je: opis vaše agencije u jednoj do dvije rečenice (istaknute točke i kredibilitet).

- **(Ako je odgovor ne):** U redu, jeste li dostupni **(datum)** da vas ponovno pozovem?
- **(Ako je odgovor da):** *Nastavite s pitanjima i elementima scenarija.*

**Nemojte se zaboraviti smiješiti: ispitivač će to čuti!**

## Pojedinosti o prodaji

---

**Vrsta posjeda** — Stan? Odvojena kuća? Poluodvojena kuća? Maloprodajni objekt? Zemljište?

**Veličina posjeda**

**Adresa**

**Razlog prodaje** — Zašto je došlo do odluke za prodaju? Kada je odluka donesena?

## Kontakt podaci: Razumijevanje s kim razgovarate

---

**Uloga** — Jeste li vi vlasnik posjeda? Postoje li druge osobe u postupku donošenja odluka?

## Vremenski raspored / Budžet

---

**Vremenski raspored** — Datum početka prodaje? Datum selidbe?

**Cijena ili brzina?** — Šta je prioritet između prodajne cijene i brzine transakcije?

**Jeste li pokušali sami prodati?** — (Razmatra li osoba prodaju samostalno?)

**Koliko dugo je posjed na prodaju?**

**Ekskluzivnost** — Koje druge agencije prodaju posjed?

**Prodajna cijena** — Očekivanja u vezi s prodajnom cijenom?

## Prednosti

- Realistična očekivanja u vezi s prodajnom cijenom
- U redu s procentom provizije
- Ekskluzivnost
- Nema vremena da upravlja prodajom

## Nedostaci

- Samo testiranje za izravnu prodaju
- Bez ekskluzivnosti
- Nije jedini vlasnik
- Želi pregovarati proviziju

[Besplatni generator scenarija za prodaju](#) ponudila [noCRM.io](#) aplikacija za traženje klijenata za prodaju