

# Scenariu de vânzări în domeniul imobiliar

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.](#)

## Bine ați venit!

Bine ați venit la **scenariul nostru gratuit pentru apeluri telefonice** care vă va ajuta să **calificați mai bine clienții interesați** și să câștigați mai mulți clienți adevărați!

Am creat un **exemplu de scenariu pentru apel telefonic** dedicat prospectării în domeniul imobiliar, care vă va ajuta să creați o **prezentare promoțională** bună și să nu uitați nicio informație.

Puteți urma instrucțiunile noastre și să vă personalizați **scenariul pentru a avea succes cu apelurile de tip cold call**, în funcție de nevoile dvs.: editați blocurile existente sau ștergeți și adăugați alte blocuri folosind meniul din dreapta (trageți și fixați elementele de care au nevoie agenții dvs. de vânzări).

## Introducerea apelului dvs.:

- Bună ziua, mă numesc **(numele dvs.)**.
- Vă contactez în legătură cu proprietatea dvs. **(XXX)**.
- Eu sunt **(numele funcției dvs. + denumirea agenției dvs.)** și aș vrea să știu dacă îmi puteți acorda câteva minute pentru a discuta despre proiectul dvs., despre necesitățile dvs. și pentru a vedea dacă vă putem ajuta.
- **Prezentare fulger:** Agenția noastră este: descriere într-una sau două propoziții despre agenția

dvs. (punctele tari și credibilitatea).

- **(În caz de răspuns negativ):** În regulă, sunteți disponibil/ă pe **(data)**, vă pot suna din nou atunci?
- **(În caz de răspuns afirmativ):** *Continuați cu întrebările și elementele din scenariu.*

***Nu uitați să zâmbiți: interlocutorul dvs. vă va auzi zâmbetul în voce!***

## Detalii privind proprietatea

**Tip proprietate** — Apartament? Casă individuală? Duplex? Magazin de vânzare cu amănuntul? Teren?

**Dimensiune proprietate**

**Adresă**

**Motivul vânzării** — De ce s-a luat decizia de a vinde? Când a fost luată această decizie?

## Informații de contact: Înțelegeți cu cine vorbiți

**Rol** — Dvs. dețineți proprietatea? Sunt și alte persoane implicate în procesul de luare a deciziilor?

## Orar/Buget

**Orar** — Data de începere a vânzării? Data mutării?

**Preț sau viteză?** — Între prețul de vânzare și rapiditatea tranzacției care este elementul prioritar?

**Ați încercat să vindeți pe cont propriu?** — (Persoana se gândește să vândă pe cont propriu?)

**De cât timp este proprietatea scoasă la vânzare?**

**Exclusivitate** — Ce alte agenții prezintă proprietatea scoasă la vânzare?

**Prețul de vânzare** — Așteptări privind prețul de vânzare?

## Avantaje

- Așteptări realiste privind prețul de vânzare
- De acord cu comisionul
- Exclusivitate
- Nu are timp să gestioneze vânzarea

## Dezavantaje

- Doar un test pentru o vânzare directă
- Fără exclusivitate
- Nu este singurul proprietar
- Dorește să negocieze comisionul

[Generator gratuit de scenarii de vânzări](#) oferit de [noCRM.io](#), aplicația de prospectare în vânzări