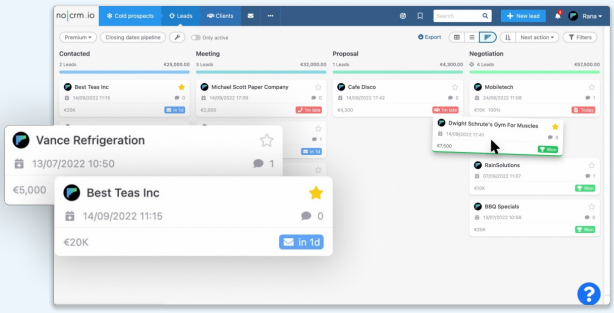
Sales script generator

Script de pige immobilière

no|crm.io

Essayez le CRM n°1 pour les appels à froid et les équipes de prospection

- Un CRM facile à utiliser, pensé pour les commerciaux.
- Un CRM optimisé pour la prospection et les appels à froid
- Personnalisez votre script d'appel et utilisez-le directement depuis noCRM



Essai gratuit En savoir plus

Personnalisez gratuitement ce script pour l'adapter à vos besoins.

Cliquez ici pour modifier, supprimer ou ajouter des blocs à votre script.

Bienvenue dans notre script de prospection téléphonique immobilier !

Bienvenue dans notre **script de pige immobilière gratuit** pour qualifier au mieux vos prospects et gagner plus de clients !

Nous avons créé un **exemple de script de prospection téléphonique immobilier**, disponible également en version PDF, afin de vous aider dans la création d'un bon argumentaire de vente et pour n'oublier aucune information.

Vous pouvez suivre nos indications et personnalisez **votre script pour réussir vos appels à froid** , selon vos besoins : éditez les blocs déjà présents, ou supprimez et ajoutez d'autres blocs à l'aide du menu sur votre droite *(faites glisser les éléments que vous souhaitez indispensables à vos commerciaux).*

Introduction à votre appel :

- Bonjour, je m'appelle **(votre nom)**
- Je me permets de vous contacter au sujet de votre bien **[...]**.
- Je suis **(nom de votre poste + nom de votre agence),** et je souhaiterais savoir si vous avez

quelques minutes devant vous pour échanger sur votre projet, vos besoins et voir comment nous pourrions vous accompagner.
- **"Elevator Pitch"** : Notre Agence est : description en une ou deux phrases de votre agence (points fort/ différenciant et crédibilité).
- **(Si non) :** D'accord, êtes-vous disponible le **(date)** pour que je vous rappelle ?
- **(Si oui) :** *Continuer sur les questions et éléments du script.*

😄 ***N'oubliez pas de sourire : votre interlocuteur l'entendra !***

Infos sur le projet

Projet — Quel est le projet ? Pour quelle raison vendre le bien ?

Type de bien — Quel est le type de bien à vendre ?

☐ Appartement ☐ Maison ☐ Loft ☐ Local commercial ☐ Terrain

Autre type de bien

Localisation — Département ? Ville ? Quartier ?

Caractéristiques du bien — Surface ? Nombre de pièces ? parking ? garage ? exposition ? étage ? ascenseur ? accès handicapés ? piscine ?

infos sur le contact

Rôle — Êtes-vous le propriétaire ? il y a-t-il d'autres personnes dans le processus de décision ?

Timing / Budget

Quel est votre timing ? — Quand souhaiteriez-vous mettre en vente ? Délais ?

Budget/ Prix — Prix minimum ? Qu'est ce qu'un bon prix pour vous ? Selon quels critères ?

Priorité — Est-ce le prix de vente ou la vitesse de vente qui a le plus d’importance ?

Pourquoi essayez-vous de vendre en direct ? — (Est-ce que la personne pense s’y connaître, est-ce juste un test)

Depuis combien de temps le bien est-il en vente ?

Avez-vous mandaté d’autres agences ?

Quelle commission seriez-vous prêt à laisser ?

Mauvais points

- ☐ Ne veut pas laisser de commission
- ☐ Ne fait pas confiance aux agences
- ☐ Ne veut pas d’exclusivité
- ☐ N’est que 1 des vendeurs

Bons points

- ☐ Fait juste un test de vente en direct
- ☐ N’a pas de temps à consacrer à la vente
- ☐ Veut vendre rapidement

Générateur de script de qualification gratuit, offert par noCRM.io