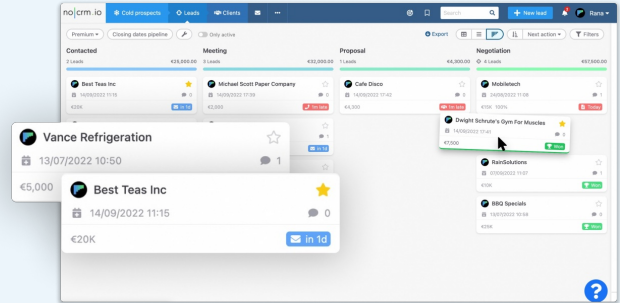


Script de pige immobilière

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

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 **vos 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 (**vosre nom**)
- Je me permets de vous contacter au sujet de votre bien [...].
- Je suis (**nom de vosre poste + nom de vosre 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