

# 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