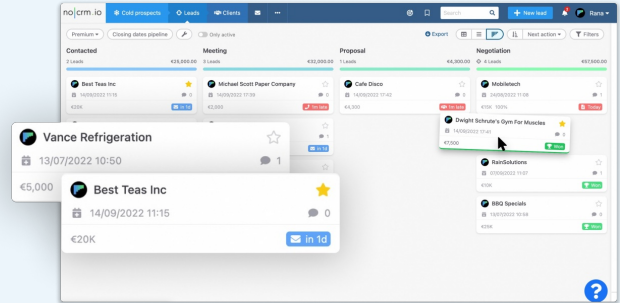


# Skript prodeje nemovitostí

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.](#)

## Vítejte!

Vítejte v našem **bezplatném skriptu hovorů**, který vám pomůže **lépe kvalifikovat vaše potenciální zákazníky** a získat více zákazníků!

Vytvořili jsme **skript hovorů příklad** věnovaný vyhledávání nemovitostí, který vám pomůže vytvořit dobrou **prodejní nabídku** a nezapomenete na žádné informace.

Můžete se řídit našimi pokyny a přizpůsobit **svůj skript uskutečňujte úspěšné studené hovory**, podle svých potřeb: upravte již existující bloky nebo odstraňte a přidejte další bloky pomocí nabídky napravo (přetáhněte prvky, které vaši prodejci potřebují).

## Úvod k vašemu hovoru:

- Dobrý den, jmenuji se **(vaše jméno)**.
- Kontaktuji vás ohledně vaší nemovitosti **(XXX)**. li>
- Jsem **(jméno vaší pozice + název vaší agentury)** a rád bych věděl, jestli máte pár minut na projednání svého projektu, vašich potřeb a na to, jak bychom mohli doprovázet vás.
- **Výtah:** Naše agentura je: popis v jedné nebo dvou větách vaší agentury (silné stránky a důvěryhodnost).
- **(Pokud ne):** OK, jste k dispozici **(datum)**, abych vám mohl zavolat zpět?

- **(Pokud ano):** Pokračujte otázkami a prvky skriptu.

**Nezapomeňte se usmívat: váš tazatel to uslyší!**

## Podrobnosti o nemovitosti

---

**Typ majetku** — Byt? Samostatně stojící dům? Dvojdomek? Maloobchodní prodejna? Země?

**Velikost nemovitosti**

**Adresa**

**Důvod prodeje** — Proč rozhodnutí prodat? Kdy padlo rozhodnutí?

## Kontaktní informace: Uvědomte si, s kým mluvíte

---

**Role** — Jste vlastníkem nemovitosti? Jsou v procesu rozhodování další lidé?

## Načasování / rozpočet

---

**Načasování** — Datum zahájení prodeje? Přesunout datum?

**Cena nebo rychlost?** — Jaká je priorita mezi prodejní cenou a rychlostí transakce?

**Zkusili jste prodat na vlastní pěst?** — (Uvažuje osoba o prodeji samostatně?)

**Jak dlouho je nemovitost na prodej?**

**Exkluzivita** — Které další agentury nemovitost prodávají?

**Prodejní cena** — Očekávání ohledně prodejní ceny?

## Profesionálové

- Realistická očekávání ohledně prodejní ceny
- OK se sazbou provize
- Exkluzivita
- Nemá čas řídit prodej

## Nevýhody

- Jen test na přímý prodej
- Žádná exkluzivita
- Není jediným vlastníkem
- Chce vyjednat provizi

[Bezplatný generátor prodejních skriptů](#), kterou nabízí [noCRM.io](#) aplikace pro vyhledávání zákazníků