

HIDEGHÍVÁS TRÉNING/ 2 KÖRÖS HIDEGHÍVÁS

SCRIPT/FORGATÓKÖNYV

1. HÍVÁS

KAPCSOLATÉPÍTÉS

01 NYITÓMONDAT

Ingatlanos vagyok, de nem azért keresem (több verzió lehet):

- hogy megbízást szerezzek
- hogy ajánlatot tegyek Önnek
- hogy leszerződjek Önnel
- mert hirdetni akarom az ingatlanját

02 INDOK

Igazából azért hívtam fel :

- Mert keresek egy típust és szembejött a hirdetése
- Mert böngésztem a hirdetéseket, és szembejött az Ön hirdetése
- Mert van egy kis szabadidőm és nézegettem a hirdetéseket

03 SEGÍTSÉGNYÚJTÁS

Van egy pár észrevételem, amiért igazából nem kérek el Öntől semmit. - vagy - Adnék pár tippet, hogy hatékonyabb legyen a hirdetése, és ezért nem kérek el semmit, tehát teljesen ingyen elmondom, pl.:

- Raknék fel alaprajzot, külső képet, beleírnám a szövegbe, hogy... stb.

04 ÁTKÖTÉS

De tudja mit? Leírom ezeket Önnek egy emailben, hogy meglegyen egy helyen. Mi az email címe?

Rendben van, hamarosan küldöm, sikeres értékesítést kívánok, és köszönöm az idejét, viszonthallásra!

05 UTÁNKÖVETÉS

- Megírod az emailt, hozzáteszel még 1 tippet
- A végére odaírod, hogy ezen felül még lehetne beszélni pár részletről, persze nem csak a hirdetésnél, és összességében körülbelül ez 10%-al magasabb árat jelente az adásvételnél, mivel sokkal több érdeklődőt, sokkal hatékonyabban érnél el közösen , amiből persze nem kérsz el ennyit / aminek persze a töredéke lenne a Te díjad / stb.
- Ha esetleg nyitott lenne rá, hívjon fel, vagy csak válaszoljon erre az Emailre.
- Üdvözléssel: Szép, igényes aláírás, és egy kép rólad
- HATÁRIDŐNAPLÓT ELŐ: 2-3 nap múlva újra fel fogjuk őt hívni, ezt írd be előre

2. HÍVÁS

IDŐPONTEGYEZTETÉS

06 EMLÉKEZTETÉS

Üdvözlöm, biztos emlékszik rám, én adtam azt a pár tippet legutóbb a hirdetésére... / én vagyok az az ingatlanos aki legutóbb segített a hirdetésében, stb.

07 INDOK

- Innentől 3 verzió:
- Ha nem javította ki, felajánlod neki, hogy megcsinálod (Biztos nem ér rá, azért van elég dologra figyelni - munkahely, stb- semmi gond, Te ezzel foglalkozol.)
- Ha van hasonló ingatlanod (ajánlom, hogy legyen és eleve hasonlót hívj fel ezzel) - Tudom, hogy azt mondtam, hogy nem akarok semmilyen megbízást meg semmi különöset, de közben lett egy hasonló ingatlan, amit árulsz, és nyilván nem mindenkinek felel meg, azok közül akiket kivittél, ezeknek az embereknek adnál alternatívát
- Ha van konkrét kereső ügyfeled, aki ilyet keres: Tudom, hogy azt mondtam, hogy eszed ágában sincs ezzel foglalkozni, és akkor úgy is volt, de lett egy nagyon kedves kis pár, Szabóék, akikkel néztetek már hasonló lakást itt a környéken, és az is lehet, hogy ez is megfelelne nekik, viszont mindeneke előtt megnéznéd, hogy tényleg szóba jöhet-e

2 IDŐPONT FELAJÁNLÁSA

MINDIG KÉRDÉSSSEL ZÁRJUK A MONDATOKAT!
(AZ IRÁNYÍT, AKI KÉRDEZ.)

A jó kérdés: Mindeneke előtt megnézném, hogy miről van szó / megnézném az ingatlant, hogy tudjunk miről beszélni. Mikor lenne jó Önnek, hétfőn fél 4-kor vagy csütörtökön fél 3-kor? (MINDIG 2 IDŐPONT, VAGY EZ, VAGY AZ.)

TIPPEK A HIDEGHÍVÁSHOZ

- FONTOS, HOGY PONTOSAN KÖVESD A LÉPÉSEKET
- MIELŐTT TELEFONÁLSZ, ELEMEZD KI A HIRDETÉST
- SOHA NE FELEJSTD EL AZ UTÁNKÖVETÉST
- MINDIG LEGYEN EGY NAP, AMIKOR VÉGIGHÍVSZ 20-30 HIRDETÉST
- NE STRESSZELJ, AZ EMBEREK SZERETIK AZ INGYEN SEGÍTSÉGET

Ha szeretnéd részletesebben megismerni a módszereimet, vagy fejlesztenéd magad, esetleg jobb értékesítő szeretnél lenni, akkor a 6 hetes programommal igazán ki tudod magadból hozni a maximumot.



LÁSSUK MIRŐL SZÓL A 6 HÉT