

ACUERDOS PREVIOS – T.O.A.A.R.

Diseñado para no caer en el Sistema del Prospecto y dejar claras las expectativas de todos, con el objetivo de poder cumplirlas.

ACUERDO PREVIO PARA MOSTRAR INMUEBLES

Déjame te cuento lo que suele pasar en esa reunión a ver qué opinas. Generalmente, ...

TIEMPO	Por lo general, en este recorrido y cuando son 4 inmuebles, nos tardamos más o menos 2 horas, ¿Te parece bien?
OBJETIVO	Durante ese recorrido te voy a mostrar cuatro inmuebles. ¿De acuerdo?
AGENDA DEL VENDEDOR	Y a lo largo de la visita, te voy a decir qué características tiene y voy a resolver todas las preguntas que tengas sobre esos inmuebles. Los vamos a ver todos. Luego de verlos, haremos un balance y al final miramos si se puede hacer una propuesta por alguno de ellos. ¿Listo?
AGENDA DEL PROSPECTO	Podrás hacer todas las preguntas que tengas.
RESULTADO	Por último, siento que esto te debe quedar claro. Si al finalizar la reunión consideras que no te interesa ningún inmueble, por favor, dímelo. Te aseguro que no lo tomaré personal y no me lastimarás. Si crees que es posible continuar, acordaremos los siguientes pasos. ¿De acuerdo?

ACUERDO PREVIO PARA VISITA DE CAPTACIÓN

Déjame te cuento lo que suele pasar en esa reunión a ver qué opinas. Generalmente, ...

TIEMPO	La reunión suele durar entre 45 minutos y una hora, ¿Te parece bien?
OBJETIVO	El objetivo es conocernos, entender y saber cómo podemos trabajar juntos, ¿De acuerdo?
AGENDA DEL VENDEDOR	Durante la reunión, yo tendré que hacerle muchas preguntas, es la única forma de saber si podemos hacer algo juntos. ¿Listo?
AGENDA DEL PROSPECTO	Podrás hacer todas las preguntas que tengas.
RESULTADO	Por último, siento que esto te debe quedar claro. Si al finalizar la reunión consideras que no tenemos una solución adecuada para ti, por favor, dímelo. Te aseguro que no lo tomaré personal y no me lastimarás. Si crees que si es posible continuar, acordaremos los siguientes pasos.

ACUERDOS PREVIOS – T.O.A.A.R.

Diseñado para no caer en el Sistema del Prospecto y dejar claras las expectativas de todos, con el objetivo de poder cumplirlas.

¿De acuerdo?

ACUERDO PREVIO PARA ...

Déjame te cuento lo que suele pasar en esa reunión a ver qué opinas. Generalmente, ...

TIEMPO	
OBJETIVO	
AGENDA DEL VENDEDOR	
AGENDA DEL PROSPECTO	
RESULTADO	