

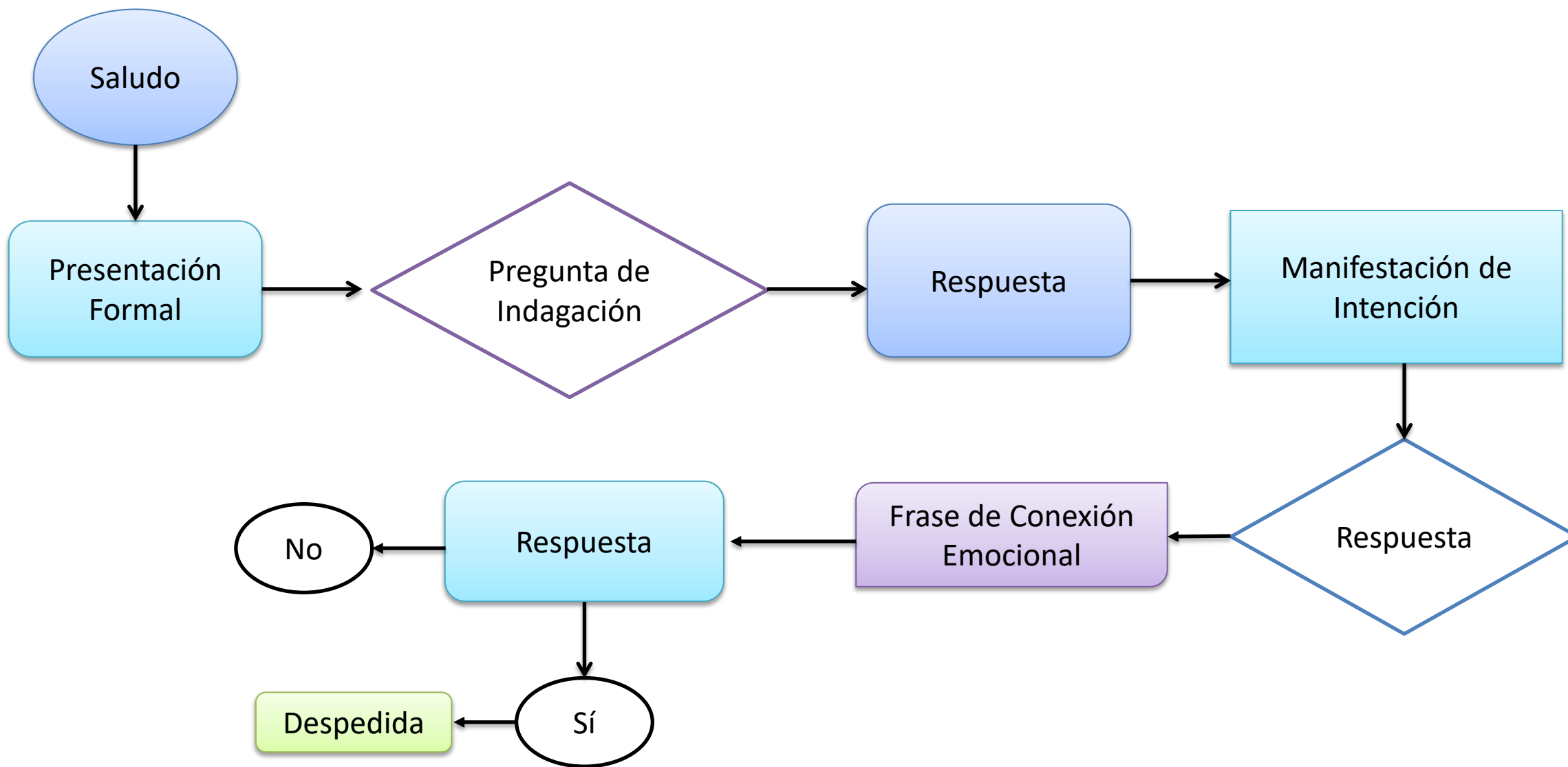
# Prospectando para la Cita de Captación Segunda Llamada

## Llamada de Posicionamiento

Fuente: Emerson Ramírez

## Puntos claves para tener éxito en la llamada:

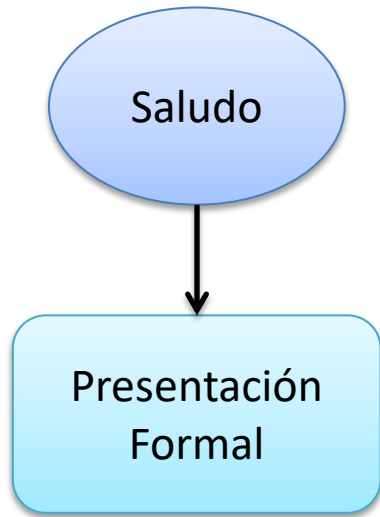
- ✓ La llamada debe ser corta ya que es solo de posicionamiento.
- ✓ Realizar seguimiento a las llamadas.
- ✓ La segunda llamada se debe realizar con un tiempo estimado de 6 a 8 días posteriores de haber realizado la primera llamada.
- ✓ No intentes vender.
- ✓ Hazle saber al cliente que tienes algo diferente que ofrecerle.



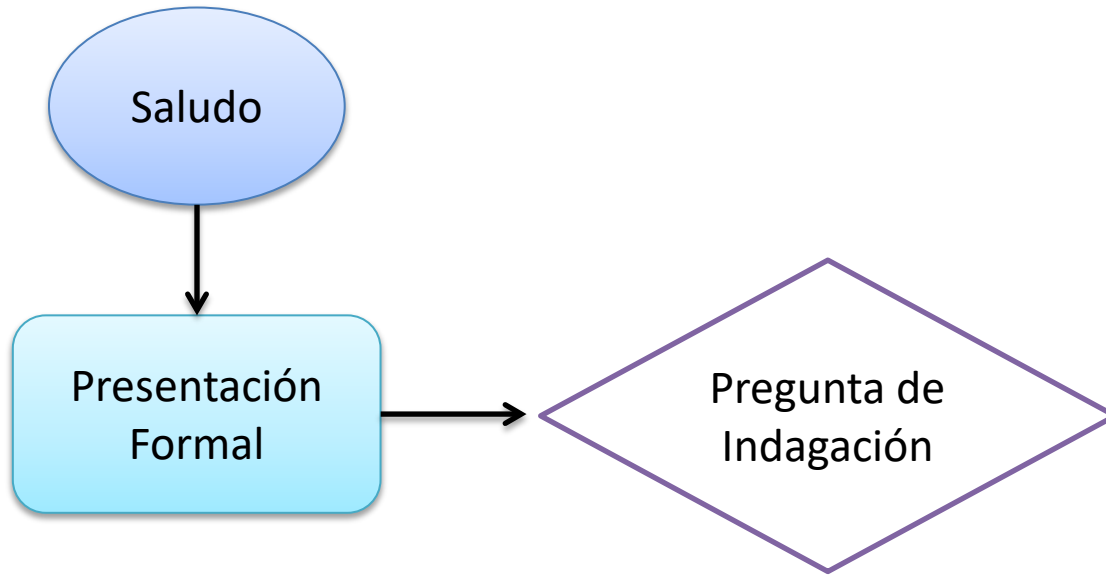


Saludo

Hola Buenos dias / tardes Sra. Nelly, como se encuentra el día de hoy?



Le habla Ana Medina soy especialista en Bienes Raices de Century 21 Royal.

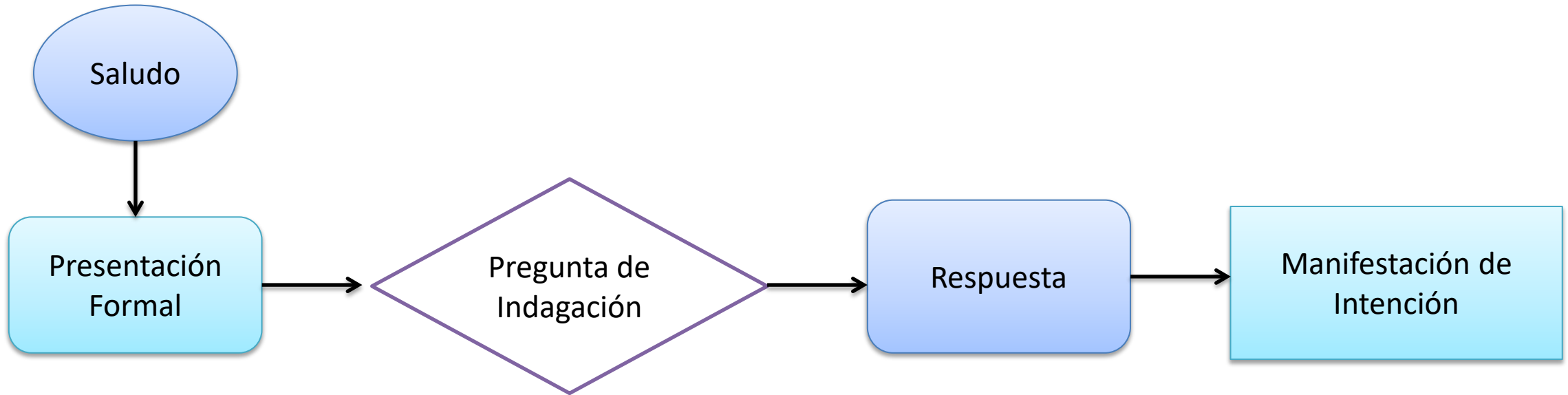


¿Se acuerda de mí?

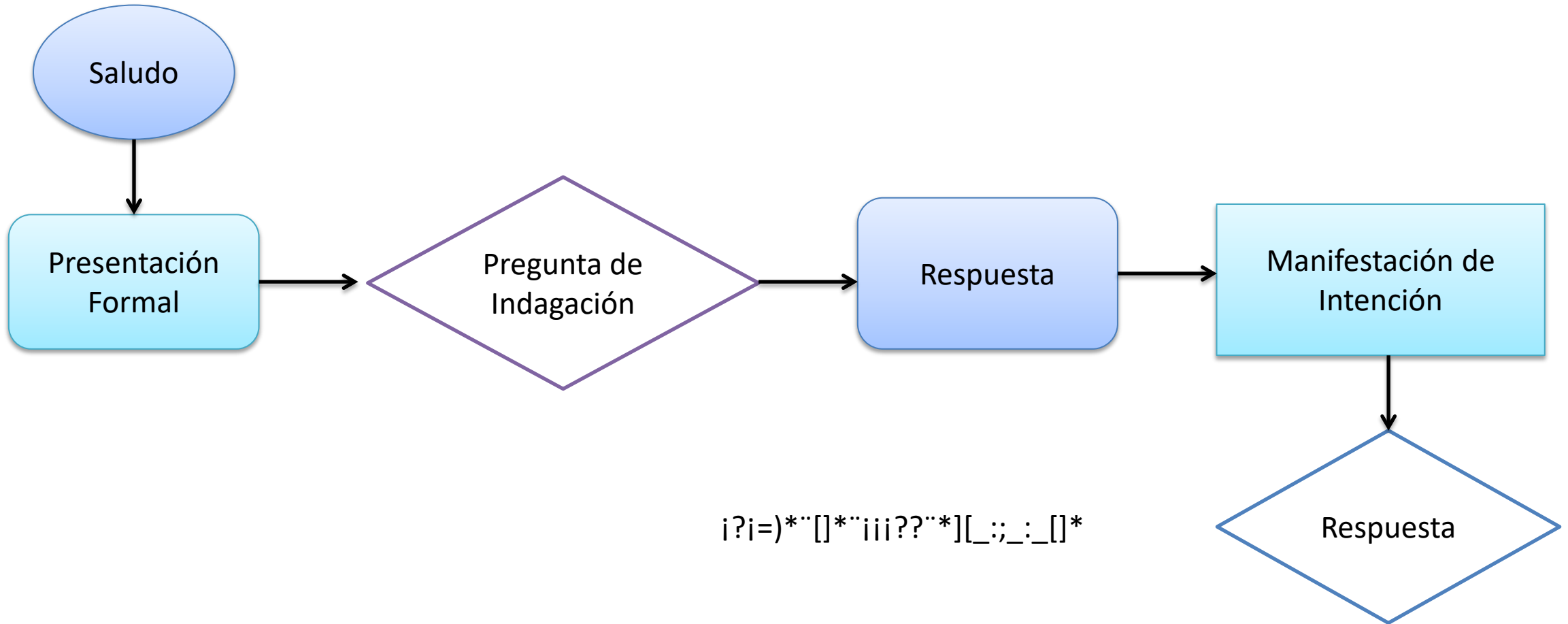


Esperar la respuesta,

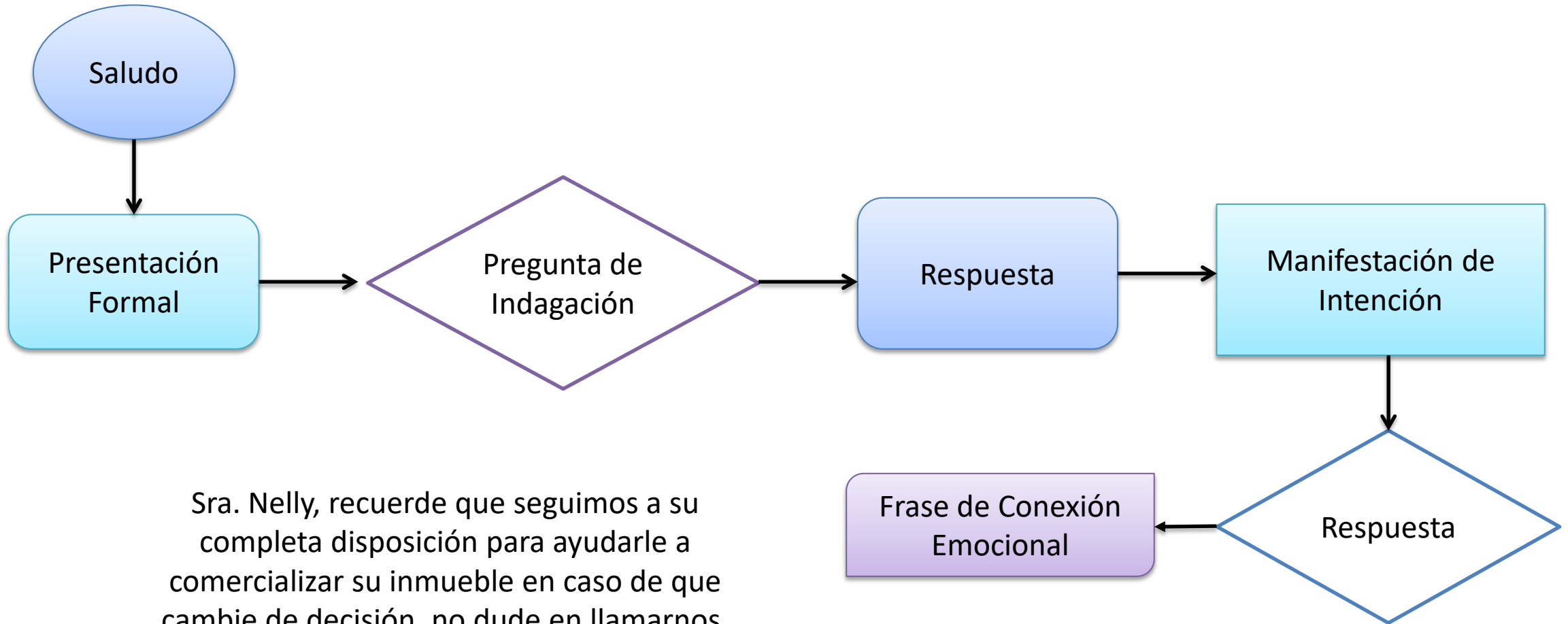
Aquí el silencio es fundamental...

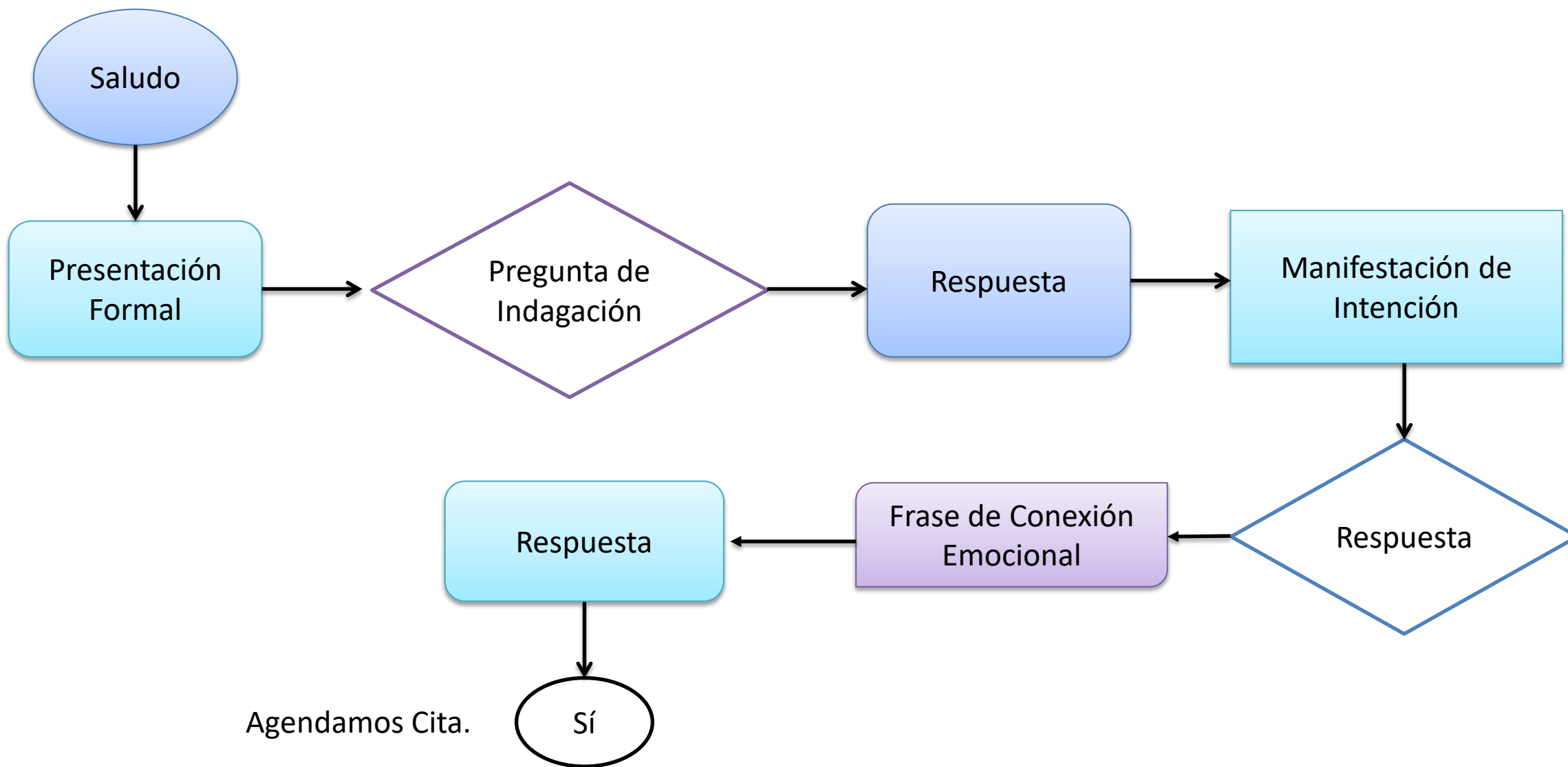


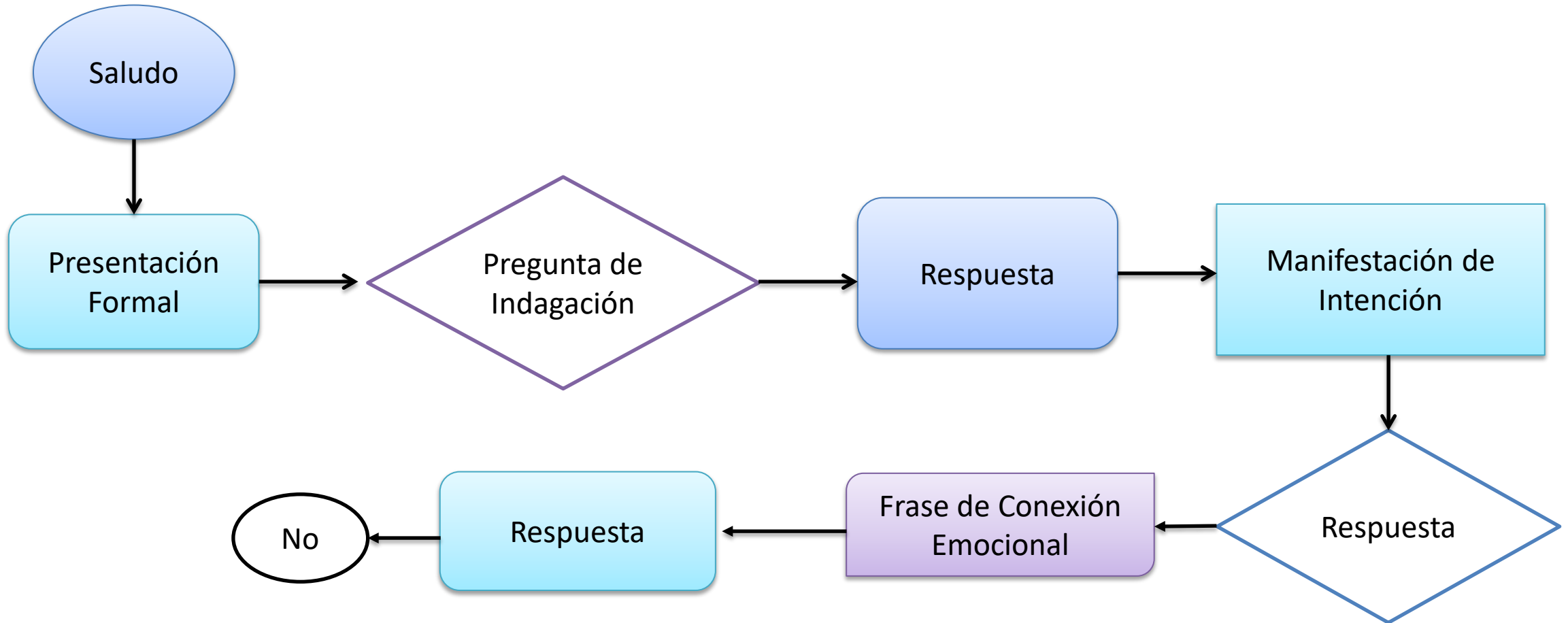
Sra. Nelly, la intención de mi llamada es para saber como va con el proceso de la venta de su inmueble.



i?i=)\*''[\*''iii??''\*][\_:\_:\_[]\*







Bueno Sra. Nelly, si usted siente que en algún momento le podemos ayudar, recuerde que estamos para servirle.

