


# LLAMADA EN FRIO

	CONTACTO CONOCIDO	CONTACTO DESCONOCIDO
1 Romper el patrón	¿Hablo con Maritza?	Hola Buenos día / tardes (mi nombre es XXX) , le llamo para saber si el apartamento 504 de "Villa Francia" se está rentando aún? Disculpe, ¿con quién tengo el gusto de hablar? Ahhh ¿es usted el propietario?
2 Mini Presentación	¿Maritza, es un buen momento para hablar?	
3 Mini Acuerdo Previo	Soy John Freddy, no nos conocemos	
4 Comercial de 30 segundos con pregunta gancho.	¿Quiero saber si tienes 1 minuto para explicarte rápidamente el motivo de mi llamada?	
	Trabajo con Royal Inmuebles que es una empresa inmobiliaria,  Trabajamos con personas que no están del todo satisfechas con la experiencia que están viviendo al vender sus inmuebles o si están conformes, sin embargo, creen que hay una mejor forma de hacerlo.  Esto suele suceder debido a que, en muchas ocasiones, los propietarios no tienen INFORMACIÓN o no reciben la información que quisieran sobre lo que está sucediendo con su inmueble, lo que les hace pensar que no se está invirtiendo el tiempo suficiente en comercializar su inmueble.  O, porque algunas veces, no se está implementando la ESTRATEGIA ADECUADA para vender el inmueble, con lo cual, se aumentan los niveles de tensión por la demora en la venta.  O, en ocasiones, trabajamos con personas que han fijado el PRECIO DE SU INMUEBLE muy por encima del precio real de mercado  y claro, esto lo que ocasiona es que se demore mucho la venta del inmueble.  ¿Oye, no sé si estas situaciones que te he mencionado te han pasado o a alguien a quien tu conozcas? Esto es con lo que solemos trabajar.	
5 Mini embudo de dolor. (ellos deben defender su dolor)	Me podrías ampliar cómo te está afectando xxx ?	
6 Conseguir la cita.	¿Vale la pena que nos tomemos un tiempo para reunirnos y conocer mejor si hay algo que podamos hacer?	
7 Acuerdo previo de la cita.		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. 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. ¿De acuerdo?
8 Post-venta de la cita.	¿podría pasar algo de aquí a esa fecha para que me canceles o me pospongas la reunión?	



Buen día, es un buen momento para hablar?

Disculpe, el inmueble X está aún disponible?

Con quién tengo el gusto de hablar?

Es usted el propietario?

Soy John Freddy Valencia, no nos conocemos

Quisiera saber si tiene un minuto para explicarle el motivo de mi llamada?

Trabajo con Royal Inmuebles que es una empresa inmobiliaria,

**NO** están  
100% SATISFECHAS



Sin embargo, creen que  
**PUEDA MEJORAR**

o están CONFORMES

**EXPERIENCIA** de vender...

**INFORMACIÓN**

1

No tienen  
No reciben

→ PENSAR: Inversión  
Interés

**ESTRATEGIA**

2

No está dando resultado

**PRECIO**

3

> P.R.M.

Y claro, esto lo que ocasiona es que se demore mucho la venta del inmueble.

¿Oye, no sé si estas situaciones que te he mencionado te han pasado o a alguien a quien tu conozcas? Esto es con lo que solemos trabajar.

Me podrías contar un poco mas sobre esa situación?

¿Vale la pena que nos tomemos un tiempo para reunirnos y conocer mejor si hay algo que podamos hacer?

Agendar la CITA

Acuerdo previo **T.O.A.A.R.**

¿podría pasar algo de aquí a esa fecha para que me canceles o me pospongas la reunión?