

SEGUIMIENTO DEL DIÁLOGO A PUERTAS ABIERTAS

Paso 1 Identificar

Hola, ¿puedo hablar con el Sr. Jones?

Paso 2 Introducir

Hola, soy Darryl Davis de Power Realty, ¿cómo estás?

Paso 3 Aclarar

La razón por la que te llamo es para agradecerte que te hayas pasado por nuestra jornada de puertas abiertas el (fecha aquí) en (dirección aquí).

Paso 4 Hace preguntas para Medir su compromiso

Esta casa, si lo recuerdas era un ___ dormitorio ___ baño, a (precio). Si ese es el estilo y el rango de precios que estás buscando, hay algunos listados nuevos que salieron al mercado que son realmente increíbles.

A) ¿Es este el estilo de casa que estaba buscando?

(A partir de este momento, basta con hacer preguntas relacionadas con el estilo de la casa, las necesidades de espacio, las escuelas, etc. para conocer su compromiso.

Paso 5 Invitar a actuar

En mi oficina, tenemos algo llamado el proceso de compra de 6 pasos que está diseñado para ayudarle a encontrar la casa adecuada con la menor cantidad de agravación. Así que, lo que me gustaría hacer, es encontrar el momento en que usted puede venir para que pueda compartir este valioso proceso con usted, y podemos ir a echar un vistazo a esos increíbles nuevos listados antes de que se vendan.

Para más diálogo y/o sesiones de entrenamiento,
llame a Darryl Davis Seminars al 1-800-395-3905
www.ThePowerProgram.com



/DarrylSpeaks

