

DIÁLOGO PARA NUEVO LISTADO EN LA ZONA

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 llamo es que una nueva casa que acaba de salir a la venta en la zona y debido a eso, estamos esperando un montón de compradores que van a querer comprar en el barrio. Así que me preguntaba si ha oído hablar de algún vecino que esté pensando en vender en un futuro próximo.

Sí – Genial, me encantaría ayudarles. (Obtenga los detalles.)

No –De acuerdo, bueno, déjame preguntarte, ¿has pensado alguna vez en vender?

PASO 4 Hacer preguntas para establecer una buena relación

No – ¿Le importa que le pregunte cuál cree que es una de las características más agradables de la zona? ¿Cuánto tiempo lleva viviendo en el barrio? Si tuviera que mudarse, ¿a dónde lo haría?

PASO 5 Invitar a la Acción

Por cierto, una de las cosas que ofrecemos a los vecinos es un informe gratuito sobre el mercado del barrio. Te dice lo que los vecinos han pagado por su casa, además de lo que tu casa vale actualmente. La razón por la que ofrecemos esto es que su casa es su activo más importante y siempre es una buena idea hacer una revisión anual del valor de la misma. ¿Quiere que se lo prepare? No me importa.

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



/DarrylSpeaks

