

DIÁLOGO "TENGO UN COMPRADOR"

PASO 1 Identificar

Hola, ¿puedo hablar con Hunna Hunna?

PASO 2 Introducir

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

PASO 3 Aclarar

La razón por la que llamo es que tengo un comprador que ha estado buscando muy seriamente una casa para comprar en su área. Como estoy seguro de que usted sabe, el # de casas para la venta es muy baja, por lo que estaba llamando para ver si se enteró de alguien que está pensando en vender.

No - Está bien, pues déjeme preguntarle, ¿ha pensado alguna vez en vender?

PASO 4 Hacer preguntas para establecer una buena relación

¿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 para saber a qué precio se vendió la casa de su vecino, además de lo que vale su casa actualmente. La razón por la que ofrecemos esto es que su casa es su activo más importante y siempre es una buena idea tener 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