

Centro de influencia Y diálogo con un cliente anterior

Center of Influence And Past Client Script

(¡Usted está llamando a personas que ya conoce!)

1. Hola, soy _____. Ésta es una llamada comercial ... ¿tiene un minuto para atenderme?
2. ¿Conoce a alguien ... que quiera comprar o vender una propiedad en los próximos 7 a 10 días?
3. ¿Se le ocurre alguna persona ... de su (iglesia, familia, vecindario u oficina) ... que pueda necesitar mis servicios en este momento? (X) ¡Muy bien!
4. ¿Le importaría que yo llame a esta persona por teléfono?
5. A propósito ... ¿En qué momento piensa mudarse? (X) ¡Fantástico!