

EL PROCESO DE ENLISTAR DE MFO

Me gustaría que todos siguieran este proceso al pie de la letra. Le ayudará a cada uno de ustedes a asegurar un alto porcentaje en las presentaciones de enlistar que atienden. Recuerden, si podemos aumentar nuestro porcentaje de cierre estamos ganando ingreso adicional sin más tiempo invertido.

Primer Paso... Precalifique al 100% de los prospectos el 100% del tiempo... sin excepciones.

Segundo Paso... Mande por correo o entregue un paquete de Pre-listado... que incluya

1. Referencias personales (4 a 5 solamente)
2. Una copia de su Plan de Acción
3. Análisis Comparativo del Mercado completo (3 a 5 comparables de listados, vendidos, y el precio de lista que usted sugiere)
4. Una hoja completa de la Ganancia Neta
5. Un Contrato completo
6. Todas las formas de Declaraciones de Revelación (Disclosure Statements)

Tercer Paso... Llame para confirmar que han revisado el contenido del paquete y que están preparados para su cita.

Cuarto Paso... Preséntese físicamente, mentalmente, y emocionalmente.

Quinto Paso... Use los guiones al pie de la letra.