



The Mike Ferry Organization

CIERRES PODEROSOS PARA EXPIRADOS

1. Antes de atarse a un contrato de tantos meses y por miles de dólares ¿No cree que usted se merece el obtener por lo menos una opinión más? Todo lo que necesito son 15 minutos... hagamos una cita hoy mismo.

2. ¿Por qué dijo el último agente que su casa no se había vendido?

Qué curioso... mientras su agente estaba creando excusas ... yo vendí _____ casas, solo necesito 15 minutos de su tiempo ... para enseñarle cómo lo hago ... ¿Cuál sería mejor _____ o _____?

3. ¿Por qué cree que algunos agentes venden muchas casas mientras que otros no?

Eso es exactamente porqué necesitamos reunirnos... Le voy a mostrar exactamente porqué yo vendí _____ casas mientras que la suya estaba en el mercado. Hagamos una cita hoy mismo.

4. ¿Está usted familiarizado con la definición de locura?

El hacer lo mismo una y otra vez pero cada vez esperando un resultado diferente... En ese precio su casa no se vendió la primera vez ¿Verdad?

5. (Nombre)... yo vendí _____ casas mientras que su casa estaba en el mercado... ¿Quiere vender su casa? Entonces usted necesita abordar la venta de su casa de una manera diferente... Hagamos una cita hoy mismo.

