



The Mike Ferry Organization

CIERRES PODEROSOS PARA PROSPECTAR

1. Si pudiera obtener lo que quisiera por esta casa ahora... ¿Pondría su casa en el mercado hoy? Entonces hagamos una cita ahora mismo.
2. Si le consiguiera el mejor precio por su propiedad en los siguientes 30 días, ¿enlistaría su casa conmigo? Hagamos una cita hoy mismo.
3. Si se sintiera absolutamente seguro... que pudiera vender su casa ahora mismo... ¿la vendería? ¡Hagamos una cita para mostrarle que tan seguro(a) estoy... que puedo vender su casa ahora!
4. Dijo que se tenía que mudar a (lugar) antes de (tiempo)... ¿Correcto? Basado en el tiempo que se toma para poner una casa en el mercado... exponerla apropiadamente al público... y venderla... necesitamos vernos lo antes posible. Entonces, hagamos una cita hoy mismo.
5. (Nombre) No estaría haciendo bien mi trabajo si no le pregunto una vez más por una cita... A través de los años he aprendido que... si no lo hago... usted puede terminar con un agente mediocre y perder dinero... usted no quiere perder dinero en la venta de su casa... ¿o sí? Puedo pasar a las (hora)... ¿o a las (hora) sería mejor?
6. Solo me tomará 15 minutos para mostrarle cómo en las casas que vendo les consigo el máximo dinero posible a mis clientes... Serán 15 minutos de su tiempo bien invertidos... para estar absolutamente seguro(a)... que va a recibir la máxima cantidad de dinero por su casa... usted quiere la mayor ganancia posible... ¿correcto? hagamos una cita hoy.
7. Si tuviera un plan comprobado para vender su casa al mejor precio posible... ¿lo usaría? Podemos vernos... y le mostraré el plan... ¿Qué es mejor para usted... _____ o _____?

