



The Mike Ferry Organization

CENTRO DE INFLUENCIA O CLIENTES DEL PASADO

(Usted está llamando a personas que ya conoce)

1. Hola, soy_____. Esta es una llamada de negocio... ¿tiene un minuto para mí?
2. ¿A quién conoce... que le gustaría vender o comprar Bienes Raíces en los próximos 7-10 días?
3. ¿Pudiera pensar en alguien... de su (iglesia, familia, vecindario o trabajo) que pueda necesitar mis servicios en este momento? (X) ¡Grandioso!
4. ¿Tendría algún inconveniente si le llamara por teléfono?
5. A propósito... ¿cuándo planea usted mudarse? (X) ¡Fabuloso!

