



The Mike Ferry Organization

## SEGUIMIENTO DE PROSPECTOS

Hola, \_\_\_\_\_ soy \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_

Estoy llamando para hacerle 2 preguntas...

1. ¿Todavía tiene usted que comprar/vender su casa?
2. ¿Podemos hacer una cita para esta semana?

### “Recuerde la Regla 3- 3- 3”

1. Solo deje sonar el teléfono **3** veces.
2. Solo llame al prospecto **3** veces.
3. Solo converse con el prospecto **3** veces.