



Ejercicio de apoyo al curso Prospección Telefónica de Inmuebles

Con el fin de hacer lo más práctico posible el curso de “Prospección Telefónica de Inmuebles” al que te has inscrito te recomiendo que acudas el mismo con la siguiente información:

- Veinticinco (25) números de teléfonos de prospectos vendedores (particulares que tengan su propiedad en venta).

Las características ideales de estos serían las siguientes:

1. Prospectos con los que no has contactado anteriormente.
2. Cogidos directamente de prospección en una zona determinada o en su defecto a través de internet.

Objetivos del ejercicio:

1. Realizar llamadas de teléfono durante la última hora de la jornada de formación a esos prospectos con el fin de aplicar lo aprendido durante el curso.
2. Demostrar que se pueden conseguir citas con prospectos vendedores siguiendo las pautas vistas en el curso.
3. Lograr que el agente se conciencie de la importancia de tener estrategias, herramientas y datos que le faciliten la acción.
4. Motivar y hacer ganar seguridad ante una de las acciones más eficaces, rápidas y rentables para conseguir citas de captación de inmuebles.

Beneficios:

1. Aplicar las técnicas de comunicación presentadas de manera inmediata.
2. Mejorar los resultados en el número de captaciones.
3. Sustituir los teóricos “Rol Plays” por situaciones reales con prospectos.