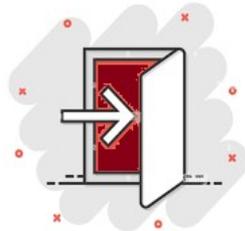


PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE PIGE



PORTE À PORTE
5 PORTES / HEURE EN MOYENNE



TÉLÉPHONE
14 APPELS / HEURE EN MOYENNE
=
PLUS PRODUCTIF !

5 CONVERSATIONS = 1 RENDEZ-VOUS

13 – 19 CONVERSATIONS = 1 MANDAT

COMMENT ÊTRE À SON MEILLEUR AU TÉLÉPHONE



SE TENIR **DEBOUT**



TENUE **BUSINESS**

RÈGLE DES **3** TIRS

1/3 = NON CATÉGORIQUE

1/3 = OUI IMMÉDIAT

1/3 = OUI, GRACE AU SUIVI



90 % DES VENDEURS SIGNENT APRÈS 4 CONTACTS

UNE DES **CLÉS** DU SUCCÈS = **CONFIANCE** EN SOI

LA **CLÉ** DE LA CONFIANCE EN SOI = LA **PRÉPARATION**



TABLEAU D'ACTIVITÉ PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE



HEURE DE DÉBUT :	
HEURE DE FIN :	

OBJECTIFS	
NOMBRE DE CONVERSATIONS :	
NOMBRE DE RENDEZ-VOUS	

RÉALISÉS

NOMBRE D'APPELS

NOMBRE DE CONVERSATIONS :

NOMBRE DE RENDEZ-VOUS

NOMBRE NRP (NE RÉPOND PAS)

COMMENTAIRES

DIALOGUE PROSPECTION TÉLÉPHONIQUE

FILTRE

1. « Bonjour, je vous appelle concernant votre maison/condo sur _____ »
2. « Est-ce que c'est toujours à vendre ? »
3. « Êtes-vous le propriétaire ? »

PRÉSENTATION

4. « Je me présente, je suis **(nom, prénom)** _____ conseiller immobilier pour **ISP Group Immobilier** dans votre quartier. »

RAISON DE L'APPEL

5. Je vous appelle parce que, tous les jours, je visite les propriétés à vendre sur mon secteur et qui me semblent intéressantes pour les acheteurs. »

TENTATIVE DE RENDEZ-VOUS

6. Êtes-vous disponible **(alternative au rdv)** _____ pour que je vienne voir la maison ? »

FERMETURE DU RENDEZ-VOUS

7. « Vous êtes Monsieur/Madame...? »
8. « Je vérifie votre adresse, c'est bien le _____ ? »
9. « Pour notre rendez-vous, pouvez-vous préparer votre facture de taxe foncière et votre taxe d'habitation ainsi que votre diagnostic de performance énergétique s'il vous plait ? »
10. « Je vais vous laisser mes coordonnées. Vous avez de quoi noter ?
Mon nom est _____ et mon numéro de portable est le _____ »
11. « Donc on se voit **(date, heure)** _____. Si jamais vous aviez un empêchement, merci de me prévenir svp ».

QUELQUES RÉPONSES POSSIBLES DU VENDEUR

⇒ Je ne veux pas travailler avec **des professionnels d'immobilier**

« Je comprends, permettez-moi de vous poser une question :

Si j'ai un acheteur prêt à payer votre prix et prêt à accepter vos conditions, est-ce que vous voulez que je vous en parle ? »

OUI : alternative de rdv et fermer le rdv | **NON** : Merci de votre temps, bonne journée

⇒ Est-ce que vous avez un acheteur pour ma maison ?

« Comment sélectionner le meilleur acheteur pour votre propriété alors que je ne la connais pas ? C'est pourquoi j'ai besoin de la voir. » (**Alternative de rendez-vous**)

⇒ Vous avez les photos sur Internet pour vous faire une idée de ma maison

« Vous savez, il y a tout un monde entre les photos et la réalité. C'est pour cela que rien ne remplace une visite. Êtes-vous d'accord avec ça ? » (**Alternative de rendez-vous**)

⇒ Si vous voyez qu'il y a blocage...

(Ex. **Vous pouvez venir, mais j'en signerai rien / C'est combien votre commissions, etc.**)

1. « Pour le moment c'est une prise de contact : vous me parlerez de votre projet, vous me ferez visiter votre maison et je vous dirai ce que je peux faire pour vous. »

2. « Vous savez, à chaque fois que je rencontre un client, on a toujours 3 options :

- Nous pouvons décider de travailler ensemble ;
- vous pouvez décider de ne pas travailler avec moi ;
- je peux décider de ne pas faire travailler avec vous.

Les 3 options sont correctes. Ça fait du sens ? »

⇒ Pourquoi la facture de taxe foncière / taxe d'habitation ?

« La taxe foncière, la taxe d'habitations et le DPE font partie des premières informations demandées par les acheteurs : C'est important de savoir combien cela coûte de vivre dans une propriété comme la vôtre »