

---

---

# AGENT NIERUCHOMOŚCI I "ZIMNE" TELEFONY

Skrypt rozmowy telefonicznej z komentarzem



**Joanna Czchowska**  
**Mentor w nieruchomościach**

[www.joannaczchowska.pl](http://www.joannaczchowska.pl)

---


---

## ZASADY ROZMOWY TELEFONICZNEJ

- 1. Nigdy nie „zbijamy” obiekcji klienta.**
- 2. Telefon jest tylko do umówienia spotkania**  
– bez opowiadania o sposobie pracy,  
wyjaśniania warunków współpracy etc

Jeśli , klient uparcie chce się dowiedzieć jakie jest nasze wynagrodzenie, na podstawie jakiej umowy współpracujemy itd., to kierujemy go zawsze do umówienia terminu.

Np.- dobrze, że Pan/Pani pyta bo o tym wszystkim powiemy sobie na spotkaniu;  
- dobrze , że padło to pytanie bo chce o tym Panu/Pani powiedzieć na naszym spotkaniu-  
czy możemy się zobaczyć jeszcze dzisiaj czy jutro (pojutrze etc)



---

---

# SKRYPT ROZMOWY TELEFONICZNEJ

## ROZMOWA Z OGŁOSZENIA (KRÓTKA)

Dzień dobry, nazywam się .....

Dzwonię w sprawie ogłoszenia. Czy nadal jest w sprzedaży?

1/ odbiera właściciel

Lub

Odbiera agencja nieruchomości: Rozumiem że rozmawiam z właścicielem ?? [ Nie, Agencja - Dziękuję za rozmowę i przepraszam]

Ciąg dalszy rozmowy w właścicielem:

Zastanawiam się czy do mieszkania przynależy/jest piwnica, balkon etc – pytanie o coś czego nie ma w ogłoszeniu

Pytam o to dlatego, że zawodowo zajmuję się pośrednictwem w sprzedaży nieruchomości i poszukuję ofert , które mogłyby się spodobać moim klientom

lub

Pracuję w tej okolicy/specjalizuję się w tej okolicy i chciałabym podejść obejrzeć nieruchomość [mieszkanie]

Umawianie terminu:

Proponuję dzisiaj o godzinie .... lub jutro o godzinie ...[umawiamy spotkanie] .

Proszę jeszcze o podanie dokładnego adresu ....

Proszę o zapisanie terminu oraz kontaktu do mnie.

Dziękuję, do zobaczenia.



---

---

## ODPOWIEDZI NA OBJEKTCJE KLIENTA

- Nie chcę agenta – Rozumiem...a skąd taka niechęć do agentów? Pracuję w tej okolicy, i chcę wiedzieć jakie nieruchomości są wystawione na sprzedaż. Być może ktoś z moich klientów poszukuje takiego mieszkania. Czy mogę przyjść [dzisiaj]?
- Chcę sprzedać sam – Rozumiem ale czy jeśli będę miała klienta poszukującego takich mieszkań, to mogłabym mu zaproponować Pana ....? Jeśli tak, to właśnie dlatego chciałabym najpierw sama go zobaczyć. Czy będzie Pan tam [dzisiaj]?
- Proszę przyjść z klientem – To rozumię , właśnie, chciałabym, ale nigdy nie proponuję klientowi nieruchomości, której nie widziałam. Czy mogę przyjść [dzisiaj]?
- Ile kosztuje (itp.) – Dobrze, że Pan pyta o koszty...Spotkanie ze mną nic nie kosztuje. Jeśli zaś będzie Pan/Pani chciał podjąć współpracę z moją firmą – to porozmawiamy i wspólnie określimy warunki umowy.
- Nie chcę sprzedawać przez pośredników – Rozumiem ale czy to Pana/Pani ostateczne zdanie ?/ Rozumiem a czy jest jakiś konkretny powód takiego podejścia?  
Spotkanie ze mną jest niezobowiązujące. Pracuję w tej okolicy, i chcę wiedzieć jakie nieruchomości są wystawione na sprzedaż. Być może ktoś z moich klientów poszukuje takiego mieszkania. Czy mogę przyjść [dzisiaj]?
- Znajdźcie mi klienta, a potem pogadamy – Właśnie chciałbym pomóc znaleźć Panu/Pani klienta – muszę wiedzieć o czym mogę z nim rozmawiać – dlatego proponuję Panu/Pani krótkie spotkanie.

---

---

## KIEDY SPOTKANIE NIE JEST UMÓWIONE

● **Klient sam sprzedaje:** A jak szybko, myśli Pan, że uda się sprzedać nieruchomość? [np. 1 miesiąc] - To czy w takim razie pozwoli Pan, że odezwę się w tym czasie. Jeśli uda się Pana zamierzenie - to będę gratulować, jeśli nie - może warto będzie wtedy wrócić do rozmów.

● **Klient nie chce się umówić** W takim razie, zostawię sobie kontakt do Pana/Pani i pozwolę sobie zadzwonić za ... Jeśli się okaże, że mieszkanie się nie sprzedało czy będziemy mogli wrócić do tematu?



# POWODZENIA



---

---

Joanna Czchowska

[www.joannaczchowska.pl](http://www.joannaczchowska.pl)



**Zapisz się na  
konsultację**