

COMO HACER QUE TE VENDAN SU PROPIEDAD

"COLD CALLING"



Uno de los principales miedos que tienen los inversionistas principiantes y amateurs es llamar a las personas para saber si están interesadas en vender su propiedad. A esta practica se le llama "cold calling" que básicamente es tomar una lista de propiedades, hacerle skip trace para obtener sus números de teléfono, llamarles y conocer si existe interés en vender.

Seguramente te ha pasado por tu mente el querer hacerlo para conseguir tratos mas rápido y te detienes por no saber a que te puedes enfrentar. En este articulo te voy a mostrar como reducir el miedo y tomar acción en hacer la llamada. Como primer punto tienes que conocer que el miedo suele generarse por no conocer que es lo que puede pasar, hay decisiones que te cuesta trabajo tomar porque no sabes que pueda pasar y es en lo primero que debemos de trabajar.



1- TENER UN SCRIPT

El primer paso para eliminar el miedo es tener un script. Un script es una guía que te dirá como llevar la llamada. Velo como una receta de cocina, incluso si no sabes cocinar pero sigues la receta al pie de la letra, es muy probable que logres preparar una buena comida. El script es tu receta que al seguirla te llevara a poder cerrar tu trato perron.

El tener una guía de que decir y que preguntas hacer el 100% de las veces que hables con alguien ayuda a eliminar el miedo que existe de no saber que pueda pasar en la llamada, ademas que te ayudara a tener control de la llamada y guiarla a donde tu quieres que vaya, poner la propiedad bajo contrato!

El script al igual que la receta de cocina puede irse modificando para ir perfeccionando el proceso. Sin embargo un buen script no te garantizara buenos resultados si no es acompañado de la practica y repetición de la guía hasta que logres memorizarlo y decirlo con naturalidad.

Una ves que lo tengas memorizado, entonces puedes ir agregando y modificando cosas de ser necesario para que lo sientas mas comodo. No comentas el error de cambiar el guion sin antes haber presentado varias veces la pelicula y saber que lo que falla es el guio y no tu como presentador.

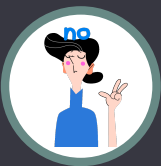


2- HACER ROLEPLAY TODOS LOS DIAS

Quieres tener llamadas exitosas? Entonces debes hacer roleplay todos los días. Como se menciono anteriormente, puedes tener el script millonario en tus manos pero tu falta de practica, fluidez y confianza al seguirlo terminara con tus probabilidades de poder poner una propiedad bajo contrato.

Los inversionistas profesionales practican su script todos los días sin importar que tan buenos creen que ya sean. El mantenerse repitiendo hara que cada vez lo hagan mejor y al hacerlo mejor te generara mayor confianza a la hora de estar al teléfono frente a una persona.

El repetirlo y hacerlo parte de tu habla natural hara que tu miedo reduzca y te de la confianza suficiente de animarte a realizar la primer llamada que es la mas difícil de todas. Una vez comienzas la primera, el continuar con la segunda y la tercera se vuelve mas sencillo.



3- ESCRIBE TODAS LAS OBJECIONES

El recibir el rechazo y las objeciones es probablemente la razón principal por la cual no te guste el hacer llamadas y sin embargo, es la mejor manera de volverte un profesional!

Por que?

Porque te permitirá conocer que es lo que la gente típicamente te pone como objeción y así puedes tomarte un espacio para pensar que podrías contestar que te lleve a poder poner la propiedad bajo contrato. Te ha pasado que estas discutiendo con alguien y tiempo después de haber hablado se te viene a la mente que habría sido mejor haber contestado? Bueno, ese es el ejemplo perfecto de conocer que es lo que la gente de puede decir, para que ya tengas preparada la respuesta. Esto eliminara casi por completo el miedo de no saber que decir y quedarte callado o callada al momento de recibir una objeción.



4- MENTALIZATE POSITIVAMENTE

Antes de realizar la llamada, tomate un espacio para pensar en todo lo positivo que tiene el hacer llamadas. Puede ser que la persona que estas apunto de llamar esta interesada en vender y tu eres la solución perfecta a su problema. El estar en un estado mental positivo incrementara tus ganas de hacer las llamadas a igual que te hara mas fácil el estar atento a lo que dice la persona ya que por tu mente solo pasaran cosas positivas.

Repite a ti mismo o a ti misma que la persona que estas a punto de llamar es quien te venderá su propiedad y que todo sale de una manera fluida y simple. Esto te prepara y hara que tomes el teléfono y hagas la llamada. Recuerda, estas a una llamada de conseguir un trato, solo debes marcar!