

## Telemarketing inmobiliario en pdf : Guía completa

*El telemarketing inmobiliario, junto con las visitas a puerta fría y el mailing son algunas de las técnicas de venta más utilizadas del sector. ¿Por qué? Porque funcionan, siempre y cuando se haga de forma profesional.*

En la entrada de hoy repasaremos el abc de esta técnica, además de desglosar consejos que te permitan cerrar visitas y posteriormente, ventas.

### **Ventajas del telemarketing inmobiliario**

Se trata de una de las **técnicas de venta inmobiliaria** más populares, porque es barata y eficaz. Barata porque solo necesitas una línea de teléfono y una tarifa plana. Eficaz porque si eres bueno, puedes conseguir captar propiedades con una sola llamada, que de otra forma te llevarían varios días de trabajo.

Además del coste, el telemarketing inmobiliario permite un gran ahorro de personal y evita las limitaciones geográficas. ¿No tienes comerciales en Madrid? No pasa nada, gracias a una buena campaña de telemarketing puedes acceder a clientes en esa zona de influencia sin necesidad de desplazamientos.

Además, es una gran oportunidad de entablar la base de cualquier relación comercial: el **contacto personal** con el cliente. Internet es un canal muy potente, lo hemos comentado en muchas ocasiones, pero está claro que entablar una conversación siempre creará un lazo mucho más personal en menos tiempo.

¡Pero hay que hacerlo bien! El telemarketing inmobiliario tiene sus técnicas, no solo es necesario haber nacido con labia para dominarlo.

### **Speech de ventas inmobiliarias: Cómo hacer una llamada de ventas efectiva**

Como en cualquier interacción humana, es importante que antes de realizar la llamada te plantees qué quieres conseguir. Cuando acudes a una entrevista de trabajo tu misión es conseguir el puesto, para lo que escoges ciertas palabras y aptitudes que te ayudan a comunicar tu interés por la candidatura.

En el telemarketing inmobiliario sucede exactamente igual. El comercial inmobiliario debe contar con una actitud que le permita ganarse a su interlocutor. Para ello vamos a repasar las mejores técnicas telefónicas de captación inmobiliaria.

#### **1/ Prepara las estrategias para vender inmuebles**

Como comentábamos, saber qué vamos a decir es clave para dar la impresión adecuada. Un saludo cansado, poco atractivo o atropellado, puede dar al traste la conversación a los pocos segundos de iniciada la conversación.

Ten en cuenta los siguientes puntos:

- **Saludo**

Dar los buenos días, preguntar por el propietario (si es una llamada fría) o por la persona de contacto (si trabajamos con base de datos) son los primeros pasos.

- **Oferta**

La vida de las grandes ciudades no nos deja respirar ni un minuto, por lo que conviene tener claro qué vamos a ofrecer en esta llamada. Medita sobre qué vas a plantear al interlocutor y si tu oferta es lo suficientemente atractiva como para que los potenciales clientes presten atención.

- **Sé respetuoso**

No hay nada más molesto que una persona al otro lado del teléfono prepotente o sabelotodo. Si te quieres ganar la confianza del potencial cliente, busca la forma de que sienta que él tiene el control. Frases como "*sé que está ocupado*", "*no quiero robarle mucho tiempo*" pueden ayudar a que baje la guardia.

- **Escucha**

Una conversación telefónica es algo de dos. No puedes hablar sin parar y esperar que te escuchen. Haz las preguntas necesarias, no demasiado personales, para hacer avanzar la conversación hacia donde quieres.

## **2/ Evita las horas intempestivas**

Antes de lanzarte a hacer llamadas de comercialización inmobiliaria, examina bien a tu audiencia potencial. Trata de imaginar qué pueden estar haciendo y si la llamada va a interrumpir sus tareas y dificultar la conversación.

Por ejemplo, la hora de la siesta (fines de semana de 2 a 5) no son un buen momento para llamar. Tampoco lo es a primerísima hora ni a última. Muchas personas entienden estos horarios como pertenecientes a su esfera privada y no suelen estar dispuestos a hablar con un comercial que pretende captar inmuebles.

## **3/ El tiempo es oro**

El tuyo y el del cliente que estás intentando captar. Por eso no te enredes en preámbulos que hagan sospechar al interlocutor de que estás intentando venderle "una moto". Explica brevemente quién eres y el motivo de tu llamada.

## **4/ No insistas**

Estas estrategias inmobiliarias son sin duda muy eficaces, pero no infalibles. Siempre habrá quien no tenga ganas de hablar o a quien pilles en un mal momento. Ten en cuenta que tú eres la representación de la empresa en nombre de quien hablas y si te conviertes en un

incordio estarás dañando la reputación de la empresa.

Si el potencial cliente no está interesado, no pasa nada. Pregunta educadamente si más adelante estaría interesado en recibir más información y deja abierta así la puerta a posibles contactos futuros.

## 5/ Lleva un control exhaustivo

Seguro que más de una vez has recibido una llamada en la que estabas interesado pero para la que no tenías tiempo en ese momento. Seguro también que quedaste con el comercial en que te volvería a llamar en unos días o unas horas... y el comercial nunca llamó.

La falta de profesionalidad afecta especialmente a este sector, y es algo que debes tener en cuenta. Muchos de los lectores habituales de este [blog inmobiliario](#) han puesto de manifiesto que los comerciales no hacen bien su trabajo o están molestos por la forma en la que se resuelven los conflictos.

Es normal, y algo que debes tener en cuenta si trabajas en el sector o deseas incorporarte a él. En **Inmogesco** insistimos una y otra vez en que la seriedad en el trabajo debe ser nuestra seña de identidad.

Para organizarte puedes utilizar una sencilla hoja de excel donde dejar constancia de cada contacto. Lleva un control de si has podido contactar, de si respondieron bien, de si debes volver a llamar, etc.

Si tu empresa tiene un gran volumen, existen [software para inmobiliarias](#) que harán esta tarea más sencilla, además de poder compartir el control con el resto de los miembros de tu equipo.

## 6/ Cuantas más llamadas, más posibilidades

¿Recuerdas la película de Will Smith "[En busca de la felicidad](#)"? El protagonista trabajaba (gratis) en una empresa financiera donde solo una persona optaba al puesto deseado. Su misión: vender acciones telefónicamente.

Para ser el mejor, Chris Gardner (el papel que interpretaba Will Smith) tenía claro que debía realizar el máximo número de llamadas posibles. Cuantas más llamadas, más posibilidades de cerrar ventas. ¿Se tomaba algún descanso para tomar aliento? No, realizaba una llamada tras otra, aprendiendo de cada error y cogiendo impulso para la siguiente.

Si tienes oportunidad de ver esta genial película aprenderás que el gran secreto de las estrategias inmobiliarias para vender es la actitud. Una mezcla perfecta entre interés, cercanía y confianza en ti mismo te hará atractivo a los ojos de tu interlocutor y eso, es el primer paso para asegurar un cierre de ventas inmobiliarias.

**¿Nos cuentas tus técnicas de telemarketing inmobiliario? Te esperamos en los comentarios para saber cómo consigues cerrar ventas en las llamadas de tu empresa.**