

# GESTIÓN



## ¿QUÉ HAGO DESPUÉS?

Acciones	¿Cuándo?
Mensaje de agradecimiento por reunión realizada	Mismo día
Publicar propiedades	Cuanto antes
Enviar mail propietario con links de publicaciones	Cuanto antes
Llamada indicando que estamos presentando a otros corredores, otros compradores y también publicando. En esta llamada también se indica y consulta con qué vía y frecuencia nos contactaremos con nuestro cliente.	Tras e-mail anterior
Contactar para agendar reunión para revisar acciones y resultados de plan de venta (se agenda para 1 semana tras captación)	3 días tras captación
Reunión REPORTE DE ACTIVIDADES y negociación de precio. (No se envía por e-mail, hay que reunirse!)	1 semana tras captación
Reporte de actividades	Cada semana
<b>No olvidar llamar, escribir, comunicarse con el propietario de acuerdo a lo acordado con él/ella.</b>	
<b>¡Ser agresivo! (no violento)</b>	

