

VISITA DE VENTA O ARRIENDO • ¿QUÉ NEGOCIAR?



FORMULARIOS Y EQUIPO A LLEVAR	PASOS DE VISITA	¿Qué Negociar y qué dejar claro?
Carpeta H&C	1.- Confirmar cita.	Precio
Orden de Visita	2.- Llegar 20 minutos antes.	
Tarjetas de Presentación	3.- Ventilar y barrer accesos (Si, con la escoba)	Forma de pago
Brochure o Ficha de la propiedad	4.- Saludar y consultar como llegó el prospecto.	
CARTAS OFERTAS (Contado / Crédito / Arriendo)	5.- Indicar accesos y conectividad. También sobre la ubicación del sector en la ciudad.	Condiciones de entrega
Cinta Métrica (huincha)	6.- Información del sector.	Adicionales solicitados
Desodorante ambiental	7.- Invitación a las áreas comunes (indicando cómo se realizará el tour)	
Buena presentación / Business Casual	8.- Recorrido de áreas comunes exploración del prospecto (preguntas abiertas)	Tengo más herramientas negociando todo junto que sólo el precio y luego lo demás.
Piocha	9.- Visita de la propiedad.	
	10.- Espacios comunes de la propiedad (se presentan)	
	11.- Dormitorios (se invita a recorrer)	
	12.- Intento de cierre	
Ser puntual	13.- Objeciones	
¡Ser agresivo! (no violento)	14.- Cierre o pasa a seguimiento	¡Ser agresivo! (no violento)