



Název lokality _____

Jméno _____

Datum _____

Příklad telefonického hovoru v praxi:

Volá nám klient, který má vážný zájem o prodej svého pozemku.

Naše reakce:

Klient: Zaslali jste nám dopis o prodeji pozemku.

Obchodník: Ano, oslovujeme vlastníky pozemků, u kterých byl změněn územní plán. Tímto jsme oslovili také Vás.

Klient: Píšete, že nabízíte prodej za nejvyšší cenu.

Obchodník: Ano, nabídneme Vám nevyšší tržní cenu.

Pokud máte zájem o prodej, pozemek Vám oceníme v návaznosti na inženýrské sítě a o ceně Vás budeme informovat.

Můžeme Vám ocenění zaslat na e-mail?

Klient: Ano budu rád.

Obchodník: Prosím o Vaš e-mail. Děkuji.

Takto probíhá první fáze náboru pozemků.

TIP

Během rozhovoru se snažte s klientem navázat příjemný kontakt.

Již začíná váš obchod.

