एक टेलिकॉलर को हमेशा अभिवादन से शुरू करना चाहिए कि वे किस कंपनी से कॉल कर रहे हैं, और अन्य महत्वपूर्ण जानकारियां।

"सुप्रभात, सर/मैम, मेरा नाम (पूरा नाम) है, मैं (कंपनी का नाम) की ओर से कॉल कर रहा हूं, और हम रियल एस्टेट में काम करते हैं।"

अपने समय के लिए अनुमति मांगें, लेकिन समझदारी से

यह पैचीदा हो सकता है। टेलीकॉलिंग स्क्रिप्ट बनाते समय, सामान्य गलती यह है कि आप उनका समय कैसे मांगते हैं -

"क्या यह बात करने का अच्छा समय है?"

माने या ना माने, लेकिन 10 में से 9 बार आपको इस तरह का जवाब मिलेगा, “मैं अभी व्यस्त हूँ/मैं अभी मीटिंग में हूँ।" इसलिए, जब हम कहते हैं, उनके समय के लिए अनुमति मांगें, तो आपको सीधे यह पूछने के अलावा अन्य तरीके खोजने होंगे कि क्या बातचीत में शामिल होने का यह एक अच्छा समय है। ध्यान रखने वाली पहली और महत्वपूर्ण बात यह है कि विक्रेता की तरह आवाज न करें। विनम्र लेकिन दृढ़ स्वर रखें और अपनी कॉल लेने के लिए संभावना को धन्यवाद दें। फिर, उनके उत्तर के लहजे से एक स्मार्ट निर्णय लें। यदि आप उनकी आवाज़ में अत्यावश्यकता सुनते हैं, तो इन पंक्तियों के साथ कुछ जवाब दें -

"आप व्यस्त लग रहे हैं, मैं आपको दिन में बाद में फोन करता हूँ। मुझे आशा है कि यह ठीक रहेगा।"

यहां, आप विनम्र हैं, लेकिन आप एक सकारात्मक सुझाव देते हैं और सीधा सवाल नहीं पूछते हैं। यदि आपको एक सुस्त 'नहीं, दिलचस्पी नहीं है', जैसा उत्तर मिलता है तो

आप इसे कैसे संभाल सकते हैं -

"ठीक है, मैं आपकी पसंद का पूरा सम्मान करता हूं। हालांकि, केवल अगर मैं (उत्पाद/सेवा प्रभाग) में हमारे नए प्रस्तावों की व्याख्या करने के लिए आपके दो मिनट का समय उधार ले सकूँ, तो मैं इसकी सराहना करता हूं।

जब आपको दूसरे छोर से सकारात्मक प्रतिक्रिया मिलती है, तो यह अगले भाग के साथ आगे बढ़ने का समय है। हालांकि, यदि आप अनुनय के पहले प्रयास के बाद एक और नकारात्मक प्राप्त करते हैं, तो बहुत अधिक धक्का-मुक्की न करें। विनम्रता से समाप्त करें -

"मैं इसकी सराहना करता हूं सर, मुझे अपना समय देने के लिए धन्यवाद। मुझे आशा है कि हम निकट भविष्य में कभी आपकी सेवा कर सकते हैं। फिर से धन्यवाद और आपका दिन शुभ हो।"

1. **रियल एस्टेट टेलीकॉलिंग स्क्रिप्ट सैम्पल।**

केस 1–

नमस्ते, सर/मैम, मेरा नाम (पूरा नाम) है, मैं (कंपनी का नाम) की ओर से कॉल कर रहा हूं, क्योंकि मैं अपने रियल एस्टेट व्यवसाय के निर्माण और विस्तार पर काम कर रहा हूं, और मैं आपके समर्थन की उम्मीद कर रहा हूं। क्या यह ठीक रहेगा यदि मैं समय-समय पर वर्तमान रियल एस्टेट विकल्पों के बारे में आपसे संपर्क करूं?

[रोकें]…..

बढ़िया, बहुत-बहुत धन्यवाद। मैं भी सोच रहा था, क्या आप किसी ऐसे व्यक्ति के बारे में जानते हैं जो निकट भविष्य में रियल एस्टेट खरीदने या बेचने में दिलचस्पी ले सकता है? [रोकें]…..

किसी के दिमाग में न आए तो कोई बात नहीं। क्या आप मुझ पर एक एहसान करेंगे और क्या आप मुझे उन लोगों के बारे में बताएंगे जो रियल एस्टेट में रुचि रखते हैं और आपके आसपास रहते हैं?

[रोकें]…..

बढ़िया, फिर से धन्यवाद। कृपया बेझिझक मेरा नाम और संपर्क जानकारी दें यदि आपको कोई ऐसा व्यक्ति मिले जो इसमें रुचि रखता हो।

[रोकें]…..

बहुत बढ़िया! शुक्रिया, सर/मैम। अगर अपना कीमती समय देने के लिए बहुत बहुत धन्यवाद, आपका दिन सुबह हो।

केस 2–

परिचय:

"नमस्कार सर, मैं सुनील एक्सवाईजेड प्रॉपर्टीज से कॉल कर रहा हूँ। आशा है कि मैंने आपको डिस्टर्ब नहीं करा होगा। क्या मैं आपसे कुछ मिनट बात कर सकता हूँ?"

कॉल का उद्देश्य:

“मैंने देखा है कि आप हमारी परियोजना में घर खरीदने में रुचि रखते हैं। आपने हमारे विज्ञापन पर लीड जनरेशन फॉर्म भरा। क्या आप इस परियोजना के बारे में और जानना चाहेंगे?"

पिच:

"परियोजना ने एक उच्च अंत जीवन अनुभव और सुविधाओं और सेवाओं की एक विविध श्रेणी प्रदान करने के लिए बुद्धिमानी से भूमि स्थान का उपयोग किया है। हमारे रिक्त स्थान 75 वर्गमीटर से शुरू होते हैं और घर की शैली स्टूडियो से अपार्टमेंट, ट्विन हाउस, स्टैंडअलोन विला और पेंटहाउस में भिन्न होती है।

लाभ:

"हम भुगतान पद्धति के साथ बेहद लचीले हैं, और हम इसे आपकी आवश्यकताओं के आधार पर भी तैयार कर सकते हैं। यह इस समय बहुत रुचि के साथ एक महान क्षेत्र है और संपत्तियां वास्तव में तेजी से बिक रही हैं।"

बंद करना :

"यदि आप परियोजना के बारे में अधिक जानने में रुचि रखते हैं, तो मैं इस सप्ताह एक स्लॉट बुक कर सकता हूं ताकि हमारे एजेंटों में से एक आपको परियोजना में मौजूद विभिन्न संपत्तियों के बारे में बताए और आप भुगतान विधियों पर आगे चर्चा कर सकें।”

"मैं अपॉइंटमेंट सेट कर दूंगा और एक पुष्टिकरण ईमेल भेजूंगा। आपसे बात करके बहुत अच्छा लगा और आपका दिन मंगलमय हो”