



Modèle

# Script de pigne immobilière

telescop

# Table des matières



Introduction	03
Respectez la législation en vigueur	04
Présentez l'objet de votre appel	05
Récoltez des infos sur le projet	06
Prenez des infos sur le contact	07
Définissez le timing et le budget	07
Identifiez les bons et les mauvais points	09



## Introduction

# Un modèle de script pour votre prospection immobilière par téléphone

Bienvenue dans le monde de la prospection immobilière téléphonique optimisée ! Chez Telescop, nous comprenons l'importance d'une prospection bien structurée pour les agents immobiliers. C'est pourquoi nous avons imaginé ce modèle de script spécialement conçu pour vous aider à préparer vos appels de pige immobilière. Ce support vous permettra de mieux qualifier vos prospects et de décrocher de nouveaux mandats avec plus d'efficacité.

Notre scénario de prospection téléphonique a été soigneusement élaboré pour enrichir votre argumentaire de vente et garantir que vous n'oublierez aucune question essentielle. En suivant ce script, vous pourrez orienter vos échanges de manière fluide et professionnelle, tout en personnalisant votre approche selon les besoins spécifiques de chaque prospect.

Imprimez ce modèle de script et utilisez-le comme guide pratique pour vos sessions de prospection. Adaptez-le, personnalisez-le, et faites-en votre allié pour maximiser vos chances de succès et renforcer votre portefeuille de mandats. Ensemble, transformons chaque appel en une opportunité de croissance pour votre activité immobilière.



## Respectez la législation en vigueur



Avant de commencer votre démarchage téléphonique, assurez-vous de bien connaître la législation relative à internet et au RGPD.

Cette réglementation européenne met en avant :

- Le fait de récolter le consentement de l'individu avant de pouvoir utiliser ses données personnelles,
- Le fait de l'informer précisément de ce qui est fait de ses données.

La CNIL, qui se charge de faire appliquer le RGPD en France, stipule que les données personnelles publiées par une personne, même si elles sont accessibles publiquement sur internet, ne peuvent pas être exploitées à son insu.

La pige immobilière est concernée par le RGPD. Même si le prospect a mis à disposition sur des sites d'annonces son numéro de téléphone, vous ne pouvez pas le démarcher sans son consentement. Pour respecter la législation en vigueur, il faut :

- Dès les premières minutes de l'appel, **récolter le consentement du prospect**. Et, l'informer sur la manière dont vous comptez utiliser ses données personnelles.
- **Confirmer son consentement** par l'envoi d'un email à la suite de votre appel. Cet email doit être explicite et lui demander de confirmer son consentement.



## Présentez l'objet de votre appel



- Bonjour, je m'appelle (votre prénom et nom)
- Je me permets de vous contacter au sujet de votre annonce ...
- Je suis (intitulé du poste) au sein de l'agence (nom de l'agence), et j'ai de nombreux acheteurs qui recherchent un bien comme le vôtre dans le secteur (nom du quartier). Je souhaiterais échanger avec vous sur votre projet de vente et voir comment notre agence pourrait vous accompagner.
- Présentez votre agence en deux phrase : Notre agence accompagne depuis (année de création de l'agence) les (nom des habitants) dans leur projet de vente et d'achat de bien à (nom de la ville). Nous attachons beaucoup d'importance à l'écoute, la transparence et le respect des engagements pour offrir à nos clients un accompagnement de qualité.
- Quand seriez-vous disponible pour que je vous rappelle ?
- Si le particulier est intéressé : Continuez sur les questions suivantes.



**Souriez pendant votre appel,  
votre interlocuteur l'entendra !**



## Récoltez des infos sur le projet

Le projet : Pouvez-vous m'en dire plus sur votre projet ? Pour quelle raison vendez-vous votre bien ?

Le type de bien : Maison ? Appartement ? Local commercial ? Terrain ?

La localisation : Dans quelle ville se situe votre bien ? Quartier ?

Les caractéristiques du bien : Surface ? Nombre de pièces ? Garage ? Cave ? Exposition ? Étage ? Ascenseur ?



## Prenez des infos sur le contact

Le rôle : Êtes-vous le propriétaire du bien ? Y a-t-il d'autres personnes dans le processus de décision ?

## Définissez le timing et le budget

Le timing : Quand souhaiteriez-vous vendre votre bien ? Délais ?

Le budget et le prix : Quel est votre prix minimum ? À quel prix souhaiteriez-vous vendre votre bien ? Selon quels critères ?

La priorité : Qu'est-ce qui a le plus d'importance : le prix de vente ou la rapidité de vente ?



Pourquoi vendez-vous votre bien en direct ? Est-ce juste un test ?

Depuis combien de temps le bien est-il en vente ?

Avez-vous mandaté d'autres agences ?

Quelle commission seriez-vous prêt à laisser ?



## Identifiez les bons points

- Le particulier fait juste un test de vente en direct
- Le particulier n'a pas de temps à consacrer à la vente
- Le particulier souhaite vendre rapidement

## Identifiez les mauvais points

- Le particulier ne veut pas laisser de comission
- Le particulier ne fait pas confiance aux agences
- Le particulier ne veut pas d'exclusivité

**Boostez** votre prospection  
téléphonique !



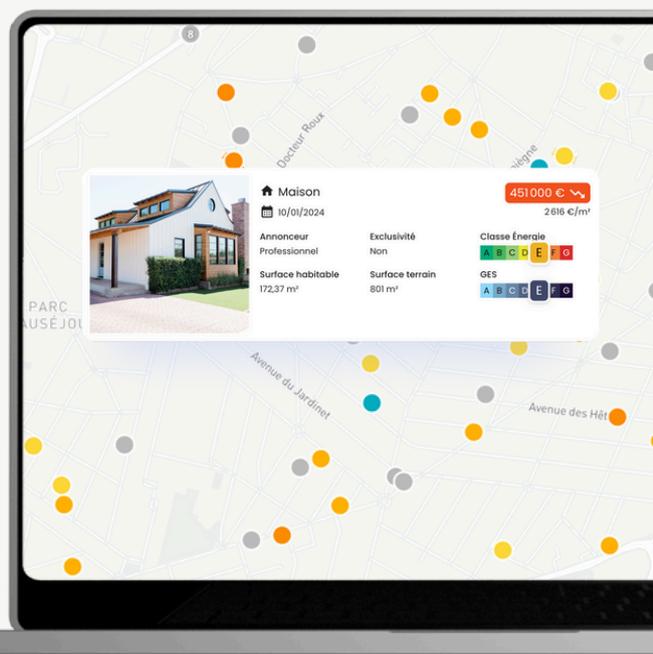
Ce modèle de script fournit une structure de base que les agents immobiliers peuvent adapter à leur style personnel et aux spécificités de leur marché local. L'objectif est d'établir un premier contact positif, d'identifier les opportunités potentielles et de poser les bases d'une relation professionnelle à long terme.

Une prospection téléphonique bien préparée avec un script de pige immobilière vous permettra d'obtenir plus de rendez-vous et contacts qualifiés. Analyser vos appels à froids pour perfectionner votre argumentaire. Combinez cette méthode de prospection avec le porte-à-porte et le courrier pour multiplier les opportunités.

## À la recherche d'un outil de pige immobilière ?

Notre module "Piges" vous permet d'identifier et géolocaliser les biens en vente publiés sur des sites d'annonces par des particuliers et des professionnels. Avec les nombreux filtres disponibles, vous pouvez notamment identifier les variations de prix et la date de mise en ligne de l'annonce. Vous pouvez également contacter les propriétaires vendeurs par téléphone ou par courrier postal.

[Demander une démo](#)



telescop.com

