

Scripts de prospection téléphonique immobilier

Deux scripts word-for-word testés sur le terrain · Méthode Ouverture → Question → Pivot

SCRIPT 1 / 2

Pige classique — vendeur particulier

Script d'ouverture — pige immobilière

Contexte : le vendeur a mis son bien sur LeBonCoin ou Se Loger depuis 2 à 6 semaines

OUVERTURE

VOUS : « Bonjour [Prénom], c'est [Votre prénom] de [Agence]. »

Je vous appelle car votre bien est en vente depuis quelques semaines — est-ce que vous avez déjà eu des visites ? »

→ S'il dit OUI : « Et est-ce que les retours vous ont surpris ? »

→ S'il dit NON : « C'est souvent là que le problème commence — vous avez quelques minutes pour qu'on en parle ? »

PIVOT

VOUS : « Je ne vais pas vous prendre la tête. En deux minutes, je vous explique pourquoi des biens comme le vôtre ne trouvent pas preneur en direct — et ce que ça coûte concrètement. »

→ S'il résiste : « Je comprends. Juste une chose avant de raccrocher — dans combien de temps vous avez besoin de vendre ? »

La structure derrière ce script

- 1 **Ouverture** — Annonce claire, ton calme, une question simple et non menaçante
- 2 **Question ouverte** — Faire parler le vendeur — ses retours, ses blocages, son délai réel
- 3 **Pivot** — Proposer une micro-étape (2 minutes / un créneau / un envoi utile)

Ne proposez jamais un rendez-vous dans l'ouverture. Posez d'abord une question. Le vendeur qui parle se vend lui-même l'idée de vous rencontrer.

Objections fréquentes à l'ouverture

« Je ne veux pas passer par une agence »

→ « Je comprends totalement. Beaucoup de mes clients ont vendu seuls avant de me rappeler. Pas pour signer, juste pour vous dire ce que j'observe sur votre secteur — ça prend 2 minutes. »

« J'ai déjà quelqu'un »

→ « Parfait, ça veut dire que vous êtes sérieux. Est-ce que vous avez un délai fixé ? Je vous pose juste cette question. »

SCRIPT 2 / 2

Rappel J+3 — vendeur qui n'a pas rappelé

Script de relance — rappel à J+3*Contexte : vous avez laissé un message ou eu un premier contact froid***OUVERTURE RELANCE****VOUS :** « Bonjour [Prénom], c'est [Votre prénom] de [Agence].

Je vous avais contacté il y a quelques jours au sujet de votre bien.

Je ne vous relance pas pour vous convaincre — j'ai juste une information sur votre secteur qui pourrait vous être utile. »

→ Laissez un silence de 2 secondes.

VOUS : « Est-ce que vous avez eu des retours depuis notre dernier contact ? »**VARIANTES SELON LA RÉPONSE**→ *S'il dit OUI (des retours) :* « Et est-ce que c'était des acheteurs sérieux ou plutôt des curieux ? » → Creuser. Proposer votre lecture du marché.→ *S'il dit NON (pas de retours) :* « C'est exactement ce dont je voulais vous parler. Sur votre secteur en ce moment, les biens qui partent vite ont tous un point commun. Vous avez 3 minutes ? »→ *S'il est froid :* « Je comprends. Juste une dernière chose — si vous n'avez pas vendu d'ici [date raisonnable], est-ce que je peux vous rappeler ? Je ne vous embêterai pas entre-temps. »**Ce qui fait la différence sur le terrain**● **Le silence est votre outil**

Après votre ouverture, taisez-vous. Qui parle en premier donne le pouvoir à l'autre.

● **Le ton, pas les mots**

Un agent nerveux qui récite un script parfait perd face à un agent calme qui improvise. Respirez.

● **La micro-demande finale**

Ne demandez jamais un mandat au premier appel. Demandez une permission : 2 minutes, un rendez-vous découverte, un envoi d'info.

● **Notez tout après**

Prénom, délai mentionné, objection principale. Le prochain appel commence avec ces infos.

Grille d'auto-évaluation après chaque appel

Cochez après chaque session de prospection

☐ J'ai laissé parler le vendeur plus que moi☐ Je n'ai pas proposé de RDV dans l'ouverture☐ J'ai posé une question ouverte avant de pivoter☐ J'ai noté le délai de vente mentionné☐ Mon ton était calme, pas commercial☐ J'ai conclu par une micro-demande, pas un mandat**Entraîne-toi sur ces scripts avec le coach IA vocal**

lereflexeimmo.com · Feedback en temps réel · Sans jugement