

SUPERARE IL BLOCCO DA CHIAMATA

Ogni agente immobiliare almeno una volta nella sua carriera ha dovuto affrontare il blocco psicologico delle prime telefonate. Sappiamo tutti perfettamente che per creare nuovo business dobbiamo necessariamente andare alla ricerca dei clienti e quindi fare quotidianamente delle chiamate attive. Tuttavia, saperlo e metterlo in pratica sono due cose completamente differenti. L'ansia da chiamata può mettere in serio pericolo la carriera di un agente immobiliare.

Poniamo un attimo l'attenzione sulla reazione dei consulenti quando si fanno prendere da questo tipo di agitazione. La maggior parte di loro reagisce nel peggior modo possibile... non chiamano! Anche voi evitate le telefonate quando ne siete intimoriti? Tale atteggiamento vi insegnerà solo ad avere più paura dei problemi e non a risolverli.

Questo modo di affrontare le difficoltà serve unicamente ad ingigantirle e a renderle ai vostri occhi più insormontabili. Evitare di fare le telefonate farà accrescere la vostra angoscia e vi porterà ad essere ancor più riluttanti e disertori. Ci siamo passati tutti in questa situazione rischiando di non trovare lo slancio giusto per uscirne. Come fare allora senza perdersi d'animo? Esiste una strategia di cinque step che vi aiuterà a superare l'impasse del momento:

Strategia 1 : Fate un bilancio di voi stessi e delle vostre abilità

Chi soffre cronicamente di questo blocco rappresenta per sé stesso il peggior nemico. Questi agenti sono esperti in fatto di dubbi e colpevolezza. Riescono a vedere solo i loro punti deboli e non quelli di forza. Per avere successo nell'acquisizione di nuovi contatti e fare le telefonate, è indispensabile avere ben chiaro ciò che possiamo garantire alla nostra clientela. Se non siamo consapevoli del nostro potenziale, non ci sentiremo mai in grado di affrontare un compito di questo genere.

Il passo successivo è quello di valutare ciò che potete offrire con la vostra prestazione. Stilare dunque una sorta di inventario delle vostre competenze e capacità. Prendete coscienza di come avete raggiunto determinati obiettivi. Passate in rassegna la lista dei vostri clienti che sono rimasti soddisfatti e le ragioni per le quali possono definirsi tali.

1. Enumerate i servizi che potete fornire alla vostra clientela.
2. Elencate le qualità che fanno di voi le persone giuste a cui affidare i loro interessi.
3. Indicate con precisione i punti di forza del vostro metodo di lavoro.

Tenete queste liste sempre vicino al telefono. In questo modo potrete facilmente rileggerle prima di ogni chiamata e tenerle a mente per convincere il potenziale cliente ad affidarvi il lavoro.

La riluttanza nel fare queste chiamate nasce dal fatto che molti di noi vedono il contatto a freddo non come una reale opportunità, ma come una sgradita seccatura al nostro interlocutore. L'utilità di questi elenchi consiste quindi nel convincervi che queste telefonate sono per il vostro cliente una valida opportunità di realizzare e soddisfare il suo interesse. Dobbiamo quindi cambiare il nostro punto di vista.

Strategia 2 : Pianificate azioni quotidiane realizzabili

Possiamo indubbiamente migliorarci. Stabilendo nella nostra tabella di marcia un realistico obiettivo da raggiungere ogni giorno, possiamo creare uno slancio a fare sempre meglio. Le persone che solitamente si dimostrano riluttanti a questo tipo di impegno, credono che sia necessario fare dalle 20, 50 o addirittura alle 100 chiamate al giorno per fare la differenza. Fino a che non si sentono pronte a fare questi numeri, si

astengono dal farlo. Iniziate dunque con un ristretto numero di chiamate che potete fare giornalmente. Ci sono stati agenti immobiliari che hanno raddoppiato il loro volume d'affari in un anno con solo 5-10 telefonate al giorno. E' un lavoro che va fatto poco alla volta, ma in maniera costante.

Pianificate con coscienza degli obiettivi con cadenza settimanale, e poi fateli diventare dei traguardi quotidiani. Se vi accorgete che il vostro impegno porta dei buoni risultati, ponetevi gli stessi obiettivi all'interno di un'unica giornata, o addirittura per ogni ora del vostro lavoro, se è necessario.

Trasformate questa incombenza in un gioco. "Quante chiamate potrei riuscire a fare prima di pranzo o prima dell'appuntamento delle 10:00?" Decidete il numero massimo di telefonate. Dovete riuscire ad essere soddisfatti dei vostri sforzi. Quando raggiungete l'obiettivo, premiatevi. Noi lo chiamiamo 'celebrare la vittoria'. Buona parte dell'efficacia di una chiamata consta nel fatto di sapersi congratulare ad ogni piccolo traguardo raggiunto. Il topo non sprecherebbe tutte le sue energie per arrivare alla fine del labirinto, se non ci fosse una fetta di formaggio ad aspettarlo. E noi non siamo diversi. Bisogna gratificarsi lungo il cammino.

Strategia 3 : Controllate la vostra negatività

Tutti noi abbiamo una voce interiore. A volte è la nostra più grande sostenitrice. Altre invece ci sotterra e ci spinge a non credere in noi stessi. Può darci coraggio come può criticarci e castigarci.

Per coloro ai quali non piace fare le telefonate di acquisizione, questa vocina può essere particolarmente aggressiva e fastidiosa. Quando ci si sta preparando alla chiamata, diventa addirittura iperattiva e quando stai per alzare la cornetta aumenta d'intensità e di volume.

"Ti butteranno giù il telefono"

"Perché dovrebbero rivolgersi proprio a te quando ci sono molti altri agenti immobiliari in circolazione?"

"Forse esiste un altro modo per fare questa cosa"

"Sono realmente in grado di occuparmi di questa trattativa?"

"Ho bisogno di fare più ricerca prima di cimentarmi in queste chiamate"

Affrontatela questa voce. Se lo farete, a poco a poco si acquieterà e, dopo le prime telefonate, scomparirà completamente.

Se vi sentite fortemente combattuti, riportate su un pezzo di carta tutti i pensieri negativi che vi vengono rivolti. Potendoli leggere, potrete facilmente prenderne coscienza e cancellarli. L'unico modo per combatterla è controbattere con delle argomentazioni in vostra difesa. C'è una differenza sostanziale tra avere il controllo della propria mente e farsi controllare da lei. La responsabilità è la vostra.

La differenza tra voi e il topo sta nel fatto che l'uomo ha la possibilità di correggere i propri errori. Il topo continuerà a girare a vuoto per il labirinto in cerca del formaggio. Ma voi potete compiere i passi necessari per crearvi una nuova e migliore opportunità.

Strategia 4 : Visualizzate la 'chiamata perfetta'

Molto spesso cominciamo a comporre il numero di telefono immaginandoci una reazione negativa da parte del nostro interlocutore. Pensiamo "Spero che non ci sia nessuno in casa". Mentalmente non siamo preparati. Vi immaginate il vostro potenziale cliente riappendere la cornetta visibilmente infastidito o c'è una voce che vi dice che potrebbe anche essere contento di ricevere questa chiamata? Molto spesso nella nostra testa ci creiamo un film terrificante. Queste immagini negative ci condizionano e ci impediscono di fare una buona performance.

Possiamo condizionare l'esito della chiamata ancor prima di aver preso in mano il telefono. Queste visioni negative hanno la capacità di profetizzare pessimi risultati. Possiamo dedicarci tutto il tempo che vogliamo,

ma se non crediamo in noi stessi non otterremo mai il risultato desiderato. E ci sono due spiegazioni chiave che lo confermano :

- Queste nostre visioni negative generano stress e l'agitazione compromette la prestazione. Siamo dunque disorientati dallo stress. Henry Ford ha detto " Sia che tu pensi che ce la puoi fare o che non ce la farai, il tuo pensiero è in ogni caso corretto." Tu produrrà l'esito esatto che hai immaginato.
- Le visioni negative sono le prove generali prima del debutto teatrale. Più vi predisponete ad immaginarla negativamente, più la vostra telefonata andrà male. Ricordate, la pratica non genera perfezione...solo la pratica perfetta lo fa. Ti permette di rimanere costante nelle prestazioni.

E' importante riuscire a visualizzarsi al telefono mentre parliamo con calma e scioltezza al nostro interlocutore. Dobbiamo avere un atteggiamento dinamico e fiducioso. Dobbiamo vederci condurre la chiamata in maniera efficiente ed efficace e soprattutto ottenere un appuntamento con il nostro potenziale cliente.

Strategia 5 : Strategia della chiamata unica o dei dieci minuti

E' molto comune tra gli agenti immobiliari che non amano le telefonate, immaginarsi incollati alla cornetta per ore intere. Si vedono sudare per l'intera giornata per poi ottenere un misero appuntamento. Fino a che decidono di prendersi un giorno di pausa e proseguire il giorno seguente.

Cercate, prima di interrompere la vostra giornata lavorativa, di dedicarvi almeno dieci minuti. La verità è che tutti posso sostenere 10 minuti di chiamate. Una volta passati questi 10 minuti o avete sentito un certo numero di persone, come per esempio due o tre, potrete sentirvi finalmente liberi dai sensi di colpa. Vi sarete 'comprati' la vostra libertà, almeno per quel giorno.

Avete compiuto un passo da gigante. Fate i vostri 10 minuti e saprete di essere sulla buona strada per vincere questa battaglia.

L'altra cosa che scoprirete è che vi siete lasciati alle spalle la parte più difficile. Potrete toccare con mano la vittoria. Vi garantisco che la prossima telefonata sarà molto più facile e non vi sentirete assolutamente così intimiditi. Iniziate a controllare la vostra voce interiore. E poi andate avanti. E' la cosa migliore che potete fare per migliorarvi.

La riluttanza a fare questo genere di telefonata l'hanno sperimentata tutti i venditori. Non c'è nessuno che non soffra o abbia patito questo disagio. Se qualcuno dice di non averlo mai provato, ha dei seri problemi psicologici con cui non ha ancora fatto i conti. Applicatevi dunque in questi cinque step e lavorate per superare le vostre debolezze.