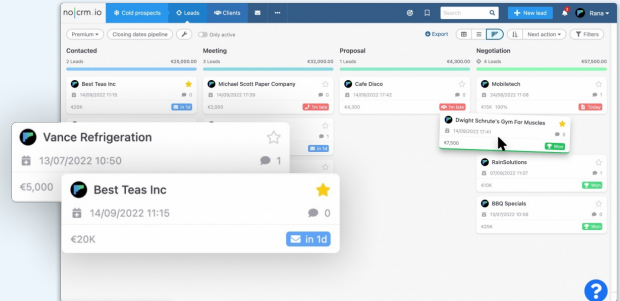


# Salgsmanuskript for forsikringer

no|crm.io

## Try the #1 CRM for Cold Calling & Outbound Sales Teams

- ✓ Easy-to-use CRM, 100% build for Salespeople.
- ✓ CRM optimized for Cold Calling & Outbound Sales
- ✓ Customize your sales script & use directly from noCRM



Start Free Trial

Learn more

You can fully customize this script to fit your unique needs for free.  
[Click here to edit, delete or add new blocks to your script.](#)

## Velkommen!

Velkommen til vores **gratis opkaldsmanuskript**, der hjælper dig med at **bedre kvalificere dine kundeemner** og få flere kunder!

Vi har lavet **et eksempel på et opkaldsmanuskript** dedikeret til forsikrings-prospektering for at hjælpe dig med at skabe en god **salgstale** og ikke glemme nogen oplysninger.

Du kan følge vores instruktioner og tilpasse **dit manuskript til at foretage vellykkede opsøgende samtaler** efter dine behov: Rediger de allerede eksisterende blokke, eller slet og tilføj andre blokke ved hjælp af menuen til højre (træk og slip de elementer, som dine sælgere har brug for).

## Introduktion til din opringning:

- Hej, mit navn er (**dit navn**) og jeg arbejder som (**stillingsbetegnelse + navn på bureau**).
- Vi er specialiseret i [XXX] forsikring, og vi er (En eller to konkurrencemæssige fordele for at forsøge at holde personen i telefonen: X% billigere / Antal kunder / Pris: valgt som bedste forsikrings-selskab osv.)
- Har du et par minutter til at drøfte din nuværende situation, dine behov og planer og de løsninger, vi kan tilbyde?
-

- **(Hvis nej):** Okay, har du tid den (dato), så jeg kan ringe tilbage?
- **(Hvis ja):** *Fortsæt med spørgsmålene og elementerne i manuskriptet.*

***Glem ikke at smile: din potentielle kunde kan høre det!***

## Kontaktoplysninger: Forstå, hvem du taler med

---

**Fulde navn**

**Civilstand**

**Job**

**Børn**

**Adresse**

## Nuværende situation

---

**Nuværende forsikringskontrakter** — Hvilke forsikringskontrakter har de? Med hvilke selskaber? Er de tilfredse med deres dækning?

**Ønsket forsikring** — Hus / Bil / Cykel / Rejse / Erhverv / Andet

**Behov** — Budget? Særlige krav?

**Ønsket dækningsniveau** — Tredjepart? Kaskoforsikring? Obligatorisk og frivillig selvrisko?

**Skadeshistorik** — Hvor mange skader er der sket i de sidste tre år? Under hvilke omstændigheder?

## Tidsplan/budget

---

**Startdato** — Hvornår skal vi påbegynde kontrakten? Hvornår udløber deres nuværende kontrakt?

**Kontrakttype** — Foretrækker du at betale månedligt eller årligt?

**Konkurrence** — Er du i dialog med andre forsikringselskaber? Hvilke andre tilbud har de fået?

**Næste trin** — Detaljeret beskrivelse af de dokumenter, som de skal fremskaffe

### Fordele

---

- Gratis at tilmelde sig
- Ikke i dialog med konkurrenter

### Ulemper

---

- Kigger bare lige nu
- Er i dialog med konkurrenter

[Gratis salgsmanuskriptgenerator](#), tilbydes af [noCRM.io](#) salgsprospekteringsappen