

Skrypt sprzedaży ubezpieczeń

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.](#)

Witamy!

Witamy w naszym **bezpłatnym skrypcie rozmowy**, który pomoże Ci **lepiej kwalifikować potencjalnych klientów** i zdobyć więcej klientów!

Przygotowaliśmy **przykładowy skrypt rozmowy** służący do poszukiwania klientów branży ubezpieczeń, aby pomóc Ci stworzyć dobry **pitch sprzedażowy** i nie zapomnieć o żadnej informacji.

Możesz postępować zgodnie z naszymi instrukcjami i dostosować **skrypt /strong> do swoich potrzeb: edytuj bloki już istniejące lub usuwaj i dodawaj inne bloki, korzystając z menu po prawej stronie (przeciągnij i upuść elementy, których potrzebują Twoi handlowcy).**

Wstęp do rozmowy:

- **Witam, nazywam się (twoje imię) i pracuję jako (nazwa stanowiska + nazwa agencji).**
- **Specjalizujemy się w ubezpieczeniach [XXX] i jesteśmy (Jedna lub dwie przewagi konkurencyjne, aby spróbować utrzymać osobę przy telefonie: X% taniej / Liczba klientów / Cena: wybrany najlepszy ubezpieczyciel, itp.)**
- **Czy masz kilka minut na omówienie swojej obecnej sytuacji, potrzeb i planów oraz rozwiązań, które moglibyśmy zaproponować?**
- **(Jeśli nie): OK, czy będziesz mieć czas w dniu (data) (data), żebym mógł do Ciebie**

oddzwonić?

- (Jeśli tak): *Kontynuuj pytania i elementy skryptu.*

Nie zapomnij się uśmiechnąć: potencjalny klient to usłyszy!

Dane kontaktowe: Zrozum, z kim rozmawiasz

Imię i nazwisko

Stan cywilny

Zawód

Dzieci

Adres

Obecna sytuacja

Istniejące umowy ubezpieczeniowe — Jakie umowy ubezpieczeniowe ma dana osoba? Z jakimi firmami? Czy są zadowoleni z posiadanego zabezpieczenia?

Wymagane ubezpieczenie — Dom / Samochód / Rower / Podróż / Biznes / Inne

Potrzeby — Budżet? Szczególne wymagania?

Wymagany poziom zabezpieczenia — Osoby trzecie? Całkowite ubezpieczenie? Obowiązkowa i nieobowiązkowa franszyza?

Historia roszczeń — Ile roszczeń zgłoszono w ciągu ostatnich trzech lat? W jakich okolicznościach?

Terminy / Budżet

Data rozpoczęcia — Kiedy powinniśmy rozpocząć realizację umowy? Kiedy kończy się ich obecna umowa?

Rodzaj umowy — Wolisz płacić miesięcznie czy rocznie?

Konkurencja — Rozmawiasz z innymi towarzystwami ubezpieczeniowymi? Jakie inne oferty mieli?

Kolejne kroki — Określenie dokumentów, które należy dostarczyć

Zalety

- Bezpłatna rejestracja
- Brak rozmów z konkurencją

Wady

- Na razie tylko szukanie
- Rozmowy z konkurentami

[Bezpłatny generator skryptów sprzedażowych](#), oferowany przez [noCRM.io](#), aplikację do prospektingu sprzedaży