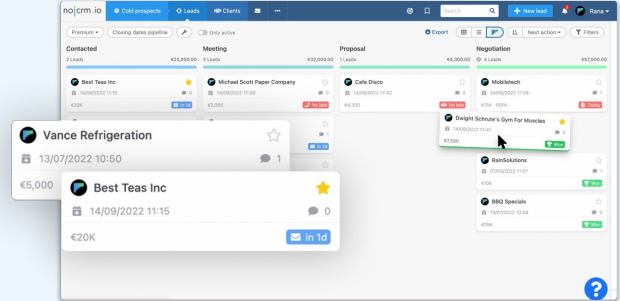


Biztosításiértékesítési szkript

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.](#)

Üdvözljük!

Üdvözljük az **ingyenes hívásszkriptben**, amely segít Önnek **a potenciális ügyfeleket jobban minősíteni** és több ügyfelet szerezni!

Készítettünk egy biztosításiértékesítéshez kifejlesztett **hívásszkriptpéldát**, amely segít egy jó **sales bemutató** elkészítésében és a fontos információk észben tartásában.

Ön követheti a javaslatainkat és saját igényei szerint testreszabhatja **a szkriptjét, hogy hideghívásai sikeresek legyenek**: szerkesztheti vagy törölheti a már meglévő blokkokat, és a jobb oldali menü segítségével hozzáadhat újakat (húzza a kívánt helyre azokat az elemeket, amelyekre az értékesítőnek szüksége van).

Hívásbevezetés:

- Üdvözlöm, a nevem **(az Ön neve)** és a(z) **(ügynökség neve + pozíció) munkatársa vagyok**.
- [XXX] biztosításokra szakosodtunk, és a következőket kínáljuk: (egy vagy két versenyelőny, hogy megpróbálja a hívott felet a hívásban tartani: X%-kal olcsóbb / Ügyfelek száma / Díjak: a legjobb biztosítónak választották, stb.)
- Van néhány perce, hogy átbeszéljük a jelenlegi helyzetét, az igényeit és terveit, valamint az általunk kínált megoldásokat?

- **(If no):** Rendben, alkalmas Önnek **(dátum)** egy visszahívásra?
- **(Ha igen):** *Folytassa a szkript kérdéseivel és elemeivel.*

Ne felejtse el mosolyogni, a potenciális ügyfél érezni fogja!!

Elérhetőség: Értse meg, kivel beszél

Teljes név

Családi állapot

Munka

Gyerekek

Cím

Jelenlegi helyzet

Meglévő biztosítási szerződések — Milyen biztosítási szerződése van? Milyen cégeknél?
Elégedett az általuk ajánlott biztosítási fedezettel?

Milyen biztosításra van szükség — Lakás / autó / kerékpár / utazás / üzleti / egyéb

Igények — Költségkeret? Konkrét követelmények?

Kívánt fedezeti szint — Harmadik fél? Átfogó? Fix vagy önkéntes önrész?

Kárigény-előzmények — Hány kárigényt nyújtottak be az elmúlt három évben? Milyen körülmények között?

Időzítés / Költségvetés

Kezdő dátum — Mikor kellene kezdődnie a szerződésnek? Mikor jár le a jelenlegi szerződés?

Szerződés típusa — Havi vagy éves díjfizetést szeretne?

Versenytársak — Kapcsolatban van más biztosítótársaságokkal? Milyen árajánlatokat kapott?

Következő lépések — Pontosítsa, milyen dokumentumokat kell benyújtani

Mellette szóló érvek

- Ingyenes regisztráció
- Nem beszél a versenytársakkal

Ellene szóló érvek

- Egyelőre csak érdeklődik
- Beszél a versenytársakkal

[Ingyenes értékesítészkript-generátor](#), ajánló: [noCRM.io](#), a potenciális ügyfeleket megszólító alkalmazás