

# Verkoopscript voor verzekeringen

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.](#)

## Welkom!

Welkom bij ons **gratis belscript** om u te helpen uw prospects **beter te kwalificeren** en meer klanten binnen te halen!

Wij hebben **een voorbeeld van een belscript** gemaakt, speciaal voor de acquisitie van klanten in verzekeringen, om u te helpen een goede **sales pitch** te creëren en geen informatie te vergeten.

U kunt onze instructies volgen en **uw script aanpassen om succesvolle cold calls te maken**, volgens uw behoeften: bewerk de blokken die al aanwezig zijn, of verwijder en voeg andere blokken toe met behulp van het menu aan uw rechterkant (sleep de elementen die uw verkopers nodig hebben).

## Inleiding tot uw gesprek:

- Hallo, mijn naam is (**uw naam**) en ik werk als (**functietitel + naam bureau**).
- Wij zijn gespecialiseerd in [XXX] verzekeringen, en wij zijn (Een of twee concurrentievoordelen om te proberen de persoon aan de telefoon te houden: X% goedkoper / Aantal klanten / Prijs: verkozen tot beste verzekeraar, enz.)
- Heeft u een paar minuten om uw huidige situatie, uw behoeften en plannen, en de oplossingen die wij zouden kunnen bieden, te bespreken?
- (**Zo nee**): Oké, bent u beschikbaar op (**datum**) zodat ik u kan terugbellen?

- **(Zo ja):** *Ga verder met de vragen en elementen van het script.*

**Vergeet niet te glimlachen: uw prospect zal het horen!**

## Contactgegevens: Begrijp met wie u spreekt

---

**Volledige naam**

**Burgerlijke staat**

**Baan**

**Kinderen**

**Adres**

## Huidige situatie

---

**Bestaande verzekeringscontracten** — Welke verzekeringscontracten hebben ze? Bij welke bedrijven? Zijn ze tevreden over hun dekking?

**Vereiste verzekeringen** — Huis / Auto / Fiets / Reizen / Zakelijk / Overige

**Behoeften** — Budget? Specifieke vereisten?

**Vereist dekkningsniveau** — Derden? Uitgebreid? Verplichte en vrijwillige franchise?

**Geschiedenis van de claims** — Hoeveel claims zijn er in de afgelopen drie jaar ingediend? Onder welke omstandigheden?

## Timing / budget

---

**Begindatum** — Wanneer moeten wij met het contract beginnen? Wanneer loopt hun huidige contract af?

**Type contract** — Voorkeur voor maandelijkse of jaarlijkse betaling?

**Concurrentie** — In gesprek met andere verzekeringsmaatschappijen? Welke andere offertes hebben ze gekregen?

**Volgende stappen** — Geef aan welke documenten ze moeten verstrekken

## Voors

---

- Vrij om aan te melden
- Niet in gesprek met concurrenten

## Tegens

---

- Voor nu alleen nog aan het rondkijken
- In gesprek met concurrenten