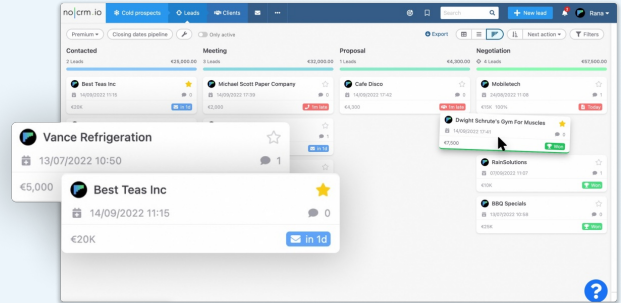


Manus för försäkringsförsäljning

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.](#)

Välkommen!

Välkommen till vårt **gratis samtalsmanus** för att hjälpa dig **bättre undersöka dina potentiella kunder** och vinna fler kunder!

Vi har skapat **ett exempel på samtalsmanus** avsett för försäkringsmarknadsföring för att hjälpa dig skapa ett bra **säljargument** och inte glömma någon information.

Du kan följa våra instruktioner och anpassa **ditt manus för att göra framgångsrika kalla samtal**, enligt dina behov: redigera de block som redan finns, eller ta bort och lägg till andra block med hjälp av menyn till höger (dra och släpp de element som dina säljare behöver).

Introduktion till ditt samtal:

- Hej, jag heter **(ditt namn)** och jag jobbar som **(jobbtitel + byrånamn)**.
- Vi är specialiserade på [XXX] försäkringar, och vi är (En eller två konkurrensfördelar för att försöka behålla personen på tråden: X % billigare / Antal kunder / Pris: vald till bästa försäkringsgivare etc.)
- Har du några minuter på dig att diskutera din nuvarande situation, dina behov och planer och de lösningar vi kan erbjuda?
- **(Om nej)**: Okej, är du tillgänglig på **(datum)** så att jag kan ringa tillbaka?

- **(Om ja):** Fortsätt med frågorna och delarna i manuset.

Glöm inte att le: dina potentiella kunder kommer att höra det!

Kontaktinformation: Förstå vem du pratar med

Fullständigt namn

Civilstånd

Jobb

Barn

Adress

Nuvarande situation

Befintliga försäkringsavtal — Vilka försäkringsavtal har de? Med vilka företag? Är de nöjda med täckningen?

Försäkring krävs — Hem / Bil / Cykel / Resor / Företag / Övrigt

Behov — Budget? Specifika krav?

Täckningsnivå krävs — Tredjepart? Omfattande? Obligatoriska och frivilliga självrisker?

Anspråkshistorik — Hur många anspråk har gjorts under de senaste tre åren? Under vilka omständigheter?

Timing / Budget

Startdatum — När ska vi ingå avtalet? När slutar deras nuvarande kontrakt?

Kontraktstyp — Föredrar du att betala månadsvis eller årligen?

Konkurrens — Var du i kontakt med andra försäkringsbolag? Vilka andra erbjudanden har de haft?

Nästa steg — Specificera vilka dokument de behöver tillhandahålla

Fördelar

- Gratis registrering
- Inte i kontakt med konkurrenterna

Nackdelar

- Letar bara för tillfället
- Är i kontakt med konkurrenter

[Gratis generator av säljmanus](#), som erbjuds av [noCRM.io](#) appen för säljprospektering