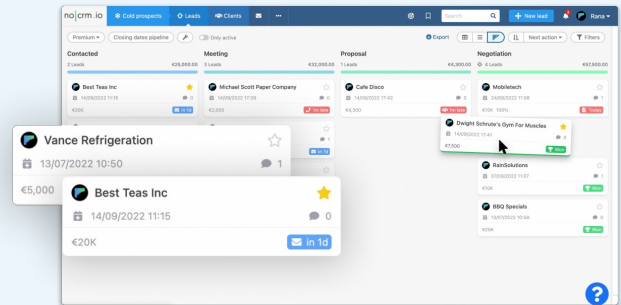


# Qualificação de leads para corretores de seguros

no|crm.io

## Teste o CRM mais eficiente para equipes de vendas externas e cold calling.

- ✓ CRM intuitivo, especialmente projetado para vendedores.
- ✓ CRM otimizado para Chamadas Frias e Vendas Externas
- ✓ Personalize seu roteiro de vendas e use diretamente do noCRM



Teste grátis agora

Saiba mais

Personalize este roteiro gratuitamente para atender às suas necessidades exclusivas.

[Clique aqui para editar, excluir ou adicionar novos blocos ao seu roteiro.](#)

## Bem-vindo!

Bem-vindo ao nosso **script de vendas gratuito** para ajudá-lo a **qualificar melhor seus leads** e conquistar mais clientes!

Criamos um **exemplo de formulário de qualificação** dedicado à prospecção de seguros para ajudá-lo a criar um **bom argumento de venda** e não esquecer nenhuma informação.

Você pode seguir nossas instruções e **personalizar seu formulário para fazer ligações frias com sucesso**, de acordo com suas necessidades: edite os blocos já presentes, ou exclua-os e adicione outros blocos usando o menu à sua direita (arraste e solte os elementos que seus vendedores precisam).

## Introdução à sua chamada:

- Bom dia, meu nome é **(seu nome)** e trabalho como **(cargo + nome da agência)**.
- Somos especializados em ... seguros, e somos (Uma ou duas vantagens competitivas para tentar

manter a pessoa ao telefone: X% mais barato / Quantidade de clientes / Preço: eleita a melhor seguradora, etc.)

- Você tem alguns minutos para discutir sua situação atual, suas necessidades e planos e as soluções que podemos fornecer?
- **(Se não):** Ok, você está disponível no dia (data) para que eu possa ligar de volta?
- **(Se sim):** Continue com as perguntas e elementos do **formulário**.

😊 **Não se esqueça de sorrir: seu prospect vai senti-lo!**

## Informações do contato: Entenda com quem você está falando

**Nome completo**

**Estado civil**

**Profissão**

**Filhos**

**Endereço**

## Situação atual

**Contratos de seguro existentes** — Quais contratos de seguro eles possuem? Com quais empresas? Eles estão satisfeitos com sua cobertura?

**Seguro necessário** — Que tipo de seguro precisa?

Casa  Carro  Moto  Viagem  Negócios  Outro

**Se outro, especifique** — Outro tipo de seguro necessário

**Necessidades** — Orçamento? Requisitos específicos?

**Nível de cobertura necessário** — Terceiros? Compreensivo? Excessos obrigatórios e voluntários?

**Histórico de reivindicações** — Quantas reivindicações foram feitas nos últimos três anos? Sob que circunstâncias?

## Timing / Orçamento

---

**Data de início** — Quando devemos iniciar o contrato? Quando termina o contrato atual?

**Tipo de contrato** — Prefere pagar mensalmente ou anualmente?

**Concorrência** — Conversando com outras companhias de seguros? Que outras cotações eles tiveram?

**Próximos passos** — Detalhe quais documentos eles precisam fornecer

### Prós

---

Livre para se inscrever

Não está conversando com concorrentes

### Contras

---

Apenas pesquisando

Está conversando com concorrentes

[Gerador de scripts de vendas grátis](#) oferecido por [noCRM.io](#), o aplicativo de prospecção de vendas