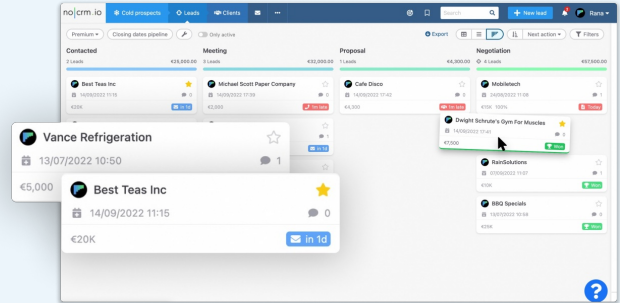


Vaš scenarij za osiguranje

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.
[Register for free to edit, delete or add new blocks to your script and remove the noCRM banner above.](#)

Dobro došli!

Dobro došli u naš **besplatni scenarij za poziv** koji će vam pomoći **da bolje kvalificirate potencijalne kupce** i pridobijete više klijenata!

Osmislili smo **primjer scenarija za poziv** namijenjen osiguranju kako biste lakše kreirali **prodajnu prezentaciju** i izbjegli zaboravljanje informacija.

Možete pratiti naše upute i prilagoditi **scenarij kako biste imali uspješne prve pozive**, prema svojim potrebama: uredite već prisutne blokove ili izbrišite i dodajte druge blokove pomoću izbornika na desnoj strani (prevucite i pustite elemente koji su potrebni vašem osoblju za prodaju).

Uvod u vaš poziv:

- Zdravo, ja sam **(vaše ime)** i radim kao **(naziv radnog mjesta + naziv agencije)**.
- Specijalizirali smo osiguranje [XXX] i mi smo (Jedna ili dvije kompetitivne prednosti koje trebate isprobati i zadržati osobu na telefonu: X% jeftinije / Broj klijenata / Cijena: odabrani najbolji osiguravatelj.)
- Imate li nekoliko minuta da porazgovaramo o vašoj trenutačnoj situaciji, vašim potrebama i planovima i rješenjima koja možemo pružiti
- **(Ako je odgovor ne)**: U redu, dostupni ste **(datum)** i mogu vas ponovno pozvati?

- **(Ako je odgovor da):** *Nastavite s pitanjima i elementima scenarija.*

Nemojte se zaboraviti nasmiješiti: vaš potencijalni kupac će to čuti!

Kontakt podaci: Razumijevanje s kim razgovarate

Ime i prezime

Bračni status

Posao

Djeca

Adresa

Trenutna situacija

Postojeći ugovori o osiguranju — Koje ugovore o osiguranju imaju? S kojim kompanijama? Jesu li zadovoljni onime što pokriva osiguranje?

Obavezno osiguranje — Dom / Automobil / Bicikl / Putovanje / Poduzeće / Ostalo

Potrebe — Budžet? Posebni zahtjevi?

Obavezna razina pokrivenosti — Treća strana? Sveobuhvatno? Obavezni i dobrovoljni ostaci?

Povijest zahtjeva — Koliko je zahtjeva podneseno u posljednje tri godine? Pod kojim okolnostima?

Vremenski raspored / Budžet

Datum početka — Kada trebamo započeti ugovor? Kada se završava njihov trenutni ugovor?

Vrsta ugovora — Preferiraju plaćati mjesečno ili godišnje?

Konkurencija — Razgovaraju s drugim osiguravajućim tvrtkama? Koje su druge ponude imali?

Daljnji koraci — Objasnite pojedinosti o dokumentima koje moraju pružiti

Prednosti

- Slobodni za registraciju
- Ne razgovaraju s konkurentima

Nedostaci

- Trenutačno samo pretražuju
- Razgovaraju s konkurentima

[Besplatni generator scenarija za prodaju](#), ponudila [noCRM.io](#) aplikacija za traženje klijenata za prodaju