

# 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.  
[Click here to edit, delete or add new blocks to your script.](#)

## Dobro došli!

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

Osmislili smo **primer scenarija za poziv** namenjen osiguranju kako biste lakše kreirali **prodajnu prezentaciju** i izbegli zaboravljanje informacija.

Možete pratiti naše smernice i prilagoditi **scenarij kako biste imali uspešne prve pozive**, prema svojim potrebama: uredite već prisutne blokove ili izbrišite i dodajte druge blokove pomoću menija 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 mesta + naziv agencije)**.
- Specijalizovali smo osiguranje [XXX] i mi smo (Jedna ili dve kompetitivne prednosti koje trebate isprobati i zadržati osobu na telefonu: X% jeftinije / Broj klijenata / Cena: odabrani najbolji osiguravatelj.)
- Imate li nekoliko minuta da porazgovaramo o vašoj trenutnoj situaciji, vašim potrebama i planovima i rešenjima koja možemo pružiti
- **(Ako je odgovor ne)**: U redu, dostupni ste **(datum)** i mogu vas ponovo pozvati?

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

**Nemojte se zaboraviti nasmešiti: vaš potencijalni kupac će to čuti!**

## Kontakt podaci: Razumevanje sa kim razgovarate

**Ime i prezime**

**Bračni status**

**Posao**

**Deca**

**Adresa**

## Trenutna situacija

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

**Obavezno osiguranje** — Dom / Automobil / Bicikl / Putovanje / Preduzeće / Ostalo

**Potrebe** — Budžet? Posebni zahtevi?

**Obavezni nivo pokrivenosti** — Treća strana? Sveobuhvatno? Obavezni i dobrovoljni ostaci?

**Istorija zahteva** — Koliko je zahteva podneseno u poslednje tri godine? Pod kojim okolnostima?

## Vremenski raspored / Budžet

---

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

**Vrsta ugovora** — Preferiraju plaćati mesečno ili godišnje?

**Konkurencija** — Razgovaraju sa drugim osiguravajućim kompanijama? Koje su druge ponude imali?

**Daljnji koraci** — Objasnite detalje o dokumentima koje moraju pružiti

### Prednosti

- Slobodni za registraciju
- Ne razgovaraju sa konkurentima

### Nedostaci

- Trenutno samo pretražuju
- Razgovaraju sa konkurentima