Sales script generator

Vaš scenarij za osiguranje

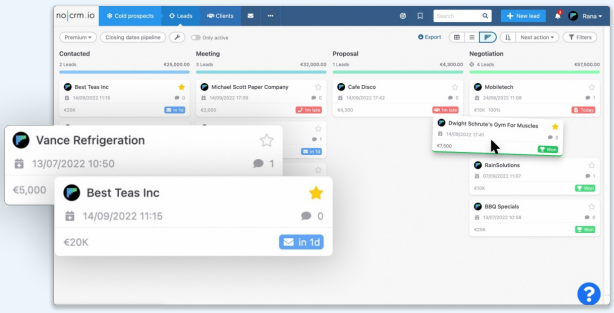
no|crm.io

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

Besplatni generator scenarija za prodaju, ponudila noCRM.io aplikacija za traženje klijenata za prodaju