

Script de vente pour assurances

no|crm.io

Essayez le CRM n°1 pour les appels à froid et les équipes de prospection

- ✓ Un CRM facile à utiliser, pensé pour les commerciaux.
- ✓ Un CRM optimisé pour la prospection et les appels à froid
- ✓ Personnalisez votre script d'appel et utilisez-le directement depuis noCRM



Essai gratuit

En savoir plus

Personnalisez gratuitement ce script pour l'adapter à vos besoins.
[Register for free to edit, delete or add new blocks to your script and remove the noCRM banner above.](#)

Bienvenue dans notre script de vente pour assurances !

Bienvenue dans notre script de **prospection téléphonique pour assurances gratuit**, pour qualifier au mieux vos prospects et gagner plus de clients !

Nous avons créé un **exemple de script pour vendre des assurances**, disponible également en version PDF, afin de vous aider dans la création d'un bon argumentaire de vente et pour n'oublier aucune information.

Vous pouvez suivre nos indications et personnalisez **vos script pour réussir vos appels à froid**, selon vos besoins : éditez les blocs déjà présents, ou supprimez et ajoutez d'autres blocs à l'aide du menu sur votre droite (*faites glisser les éléments que vous souhaitez indispensables à vos commerciaux*).

Introduction à votre appel :

- Bonjour, je m'appelle (**vosre nom**) et je suis (**nom de vosre poste + nom de vosre agence**).
- Nous sommes spécialisés dans les assurances [...] et nous sommes (Un ou deux avantages compétitifs pour tenter de garder la personne au téléphone : X% moins cher / Nombre de clients /

Prix : Élu meilleur assureur, etc.)

- Avez-vous quelques minutes devant vous pour échanger sur votre situation actuelle, vos besoins, et vos projets, ainsi que les solutions que nous pourrions vous apporter ?
- **(Si non)** : D'accord, êtes-vous disponible le **(date)** pour que je vous rappelle ?
- **(Si oui)** : *Continuer sur les questions et éléments du script.*

😊 **N'oubliez pas de sourire : votre interlocuteur l'entendra !**

Contact : comprendre le profil de l'assuré

Nom, Prénom

Statut marital

Situation professionnelle

Nombre enfant / bénéficiaire assurance

Projet

Types d'assurances en cours — Type d'assurance en cours ? Pourquoi changer d'assurance?

Type de projet — De quel type d'assurance avez-vous besoin ?

Habitation Auto Moto Voyage Professionnelle Autre

Si autre, préciser — Autre type d'assurance requise

Motivation — Est-ce le prix ou les couvertures qui sont le plus importants pour vous?

Niveau de couverture souhaité — assurance au tiers ? assurance intermédiaire ? assurance tout risque ?

Bons points

Mauvais points

- Libre de s'engager
- Consulte juste les prix
- Pas d'autres devis
- Engagé ailleurs

Budget / timing

Timing — Quand avez-vous besoin de cette assurance ? Engagement en cours? A quelle date ?

Budget/ Prix — Engagement mensuel ? Annuel ?

Autres devis en cours? — Lesquels ? Comprendre les avantages ?

Etape suivante — Liste des document à fournir ?