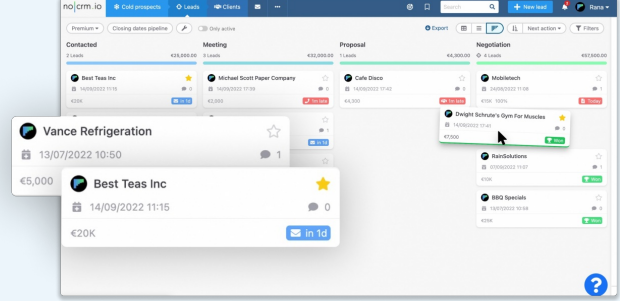


# Sigorta Satış Senaryosu

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.](#)

## Hoşgeldiniz!

Potansiyel müşterilerinizi **daha iyi tanımlamada** size yardım edecek **ücretsiz arama senaryomuza** hoş geldiniz!

İyi bir satış konuşması **ortaya koymanız ve** hiçbir bilgiyi atlamamanız amacıyla **Sigorta müşteri** araştırmasına yönelik bir arama senaryosu oluşturduk.

Talimatlarımızı takip edebilir **ve ihtiyaçlarınız doğrultusunda başarılı** soğuk aramalar yapmak için senaryonuzu kişiselleştirebilirsiniz: halihazırda var olan öbekleri düzenleyin ya da silin ve sağdaki menüyü kullanarak farklı öbekler ekleyin (satıcılarınızın ihtiyaç duyduğu parçaları sürükleyip bırakın).

## Aramaya giriş:

- Merhaba, adım **(isminiz)** ve **(ajans ismi ve iş unvanınız)** olarak çalışıyorum.
- Biz [XXX] sigortasında uzmanız ve Biz [XXX] sigortasında uzmanız ve (kişiyi telefonda tutmanıza yarayacak bir veya iki rekabetçi avantaj: %X daha ucuz / Müşterilerin sayısı / Ücret: en iyi sigortacı seçilmek vs.)
- Mevcut durumunuzu, ihtiyaçlarınızı ve planlarınızı, size sağlayabileceğimiz çözümleri konuşmak adına birkaç dakikanızı ayırır mısınız?
- **(Hayır ise):** Peki, (tarih) sizi geri arasam müsait olur musunuz?

- **(Evet ise):** Senaryonun soruları ve parçalarıyla devam edin.

**Gülümsemeyi unutmayın: konuştuğunuz kişi bunu hissedecektir!**

## İletişim bilgisi: Kiminle konuştuğünü öğren

**Adı, soyadı**

**Medeni hal**

**Meslek**

**Çocuk**

**Adres**

## Mevcut durum

**Mevcut sigorta sözleşmeleri** — Hangi sigorta sözleşmelerini yapmışlar? Hangi şirketlerle? Sigortalarından memnunlar mı?

**Sigorta gerekiyor** — Ev / Araba / Bisiklet / Seyahat / İş / Diğer

**İhtiyaçlar** — Bütçe? Özel gereksinimler?

**İstenen sigorta kapsamı** — Üçüncü taraf? Kapsamlı? Zorunlu ve gönüllü katkı?

**Sigorta talebi geçmişi** — Son üç yılda kaç tane sigorta talebi yapıldı? Hangi şartlar altında?

## Zamanlama / Bütçe

**Başlangıç tarihi** — Sözleşmeye ne zaman başlamalıyız? Mevcut sözleşmeleri ne zaman bitiyor?

**Sözleşme türü** — Aylık mı yoksa yıllık mı ödemeyi tercih eder?

**Rekabet** — Diğer sigorta şirketleriyle görüşüyor mu? Başka ne gibi teklifler almış?

**Bir sonraki adımlar** — Gerekli evrakları ayrıntılı olarak belirt

### Artılar

- Ücretsiz kayıt
- Rakiplerle görüşmüyor

### Eksiler

- Şu an için sadece bakınıyor
- Rakiplerle görüşüyor

[Ücretsiz satış senaryosu oluşturucu, noCRM.io](#) satış araştırma uygulaması tarafından önerildi