

# Skript prodeje pojištění

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.](#)

## Vítejte!

Vítejte v našem **bezplatném skriptu hovorů**, který vám pomůže **lépe kvalifikovat vaše potenciální zákazníky** a získat více zákazníků!

Vytvořili jsme **skript hovoru příklad** věnovaný vyhledávání pojištění, který vám pomůže vytvořit dobrou **prodejní nabídku** a nezapomenete na žádné informace.

Můžete se řídit našimi pokyny a upravit **svůj skript tak, aby úspěšné studené hovory**, podle vašich potřeb: upravte již existující bloky nebo odstraňte a přidejte další bloky pomocí nabídky napravo (přetáhněte prvky, které vaši prodejci potřebují).

## Úvod k vašemu hovoru:

- Dobrý den, jmenuji se (**vaše jméno**) a pracuji jako (**název pozice + název agentury**).
- Specializujeme se na pojištění [XXX] a jsme (Jedna nebo dvě konkurenční výhody, abychom se pokusili udržet osobu na telefonu: O X % levnější / Počet zákazníků / Cena: zvolená nejlepší pojišťovna atd.)
- Máte pár minut na projednání své současné situace, svých potřeb a plánů a řešení, která bychom vám mohli poskytnout?
- (**Pokud ne**): Dobře, jste v (**datum**) k dispozici, abych vám mohl zavolat zpět?

- **(Pokud ano):** Pokračujte otázkami a prvky skriptu.

**Nezapomeňte se usmívat: váš potenciální zákazník to uslyší!**

## Kontaktní informace: Uvědomte si, s kým mluvíte

---

**Celé jméno**

**Stav**

**Práce**

**Děti**

**Adresa**

## Současná situace

---

**Stávající pojistné smlouvy** — Jaké pojistné smlouvy mají? S jakými společnostmi? Jsou spokojeni se svým krytem?

**Pojištění nutné** — Domů / Auto / Kolo / Cestování / Práce / Jiné

**Potřeby** — Rozpočet? Specifické požadavky?

**Požadovaná úroveň pokrytí** — Třetí strana? Složitě? Povinné a dobrovolné excesy?

**Historie nároků** — Kolik reklamací bylo podáno za poslední tři roky? Za jakých okolností?

## Načasování / rozpočet

---

**Datum začátku** — Kdy bychom měli zahájit smlouvu? Kdy jim končí současná smlouva?

**Typ smlouvy** — Preferujete platit měsíčně nebo ročně?

**Soutěž** — Mluvíte s jinými pojišťovnami? Jaké další citáty měli?

**Další kroky** — Uvedte, které dokumenty musí poskytnout

### Profesionálové

---

- Registrace zdarma
- Nemluví s konkurenty

### Nevýhody

---

- Teď jen hledám
- Povídání s konkurenty

[Bezplatný generátor prodejních skriptů](#), kterou nabízí [noCRM.io](#) aplikace pro vyhledávání zákazníků