

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.
[Register for free to edit, delete or add new blocks to your script and remove the noCRM banner above.](#)

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