

SKRYPT UBEZPIECZENIA



Karol Froń

Skrypt Ubezpieczenia

Sprzedawca: Dzień dobry, z tej strony Jan Kowalski z firmy XYZ, dzwonię do Pana ponieważ Pana firma jest na rynku już X lat i należy do grupy firm, które są najbardziej narażone na problemy w przypadku zdarzeń losowych bądź chęci przejścia właściciela na emeryturę, a ja mam sposób jak Pana przed tym uchronić. Zajmę Pani 2 minuty i powiem dokładnie o co chodzi, dobrze?

Klient: Nie mam czasu.

Sprzedawca: W ogóle mnie to nie dziwi, bo większość klientów mówi tak na początku rozmowy, ale kiedy poświęcają mi 2 minuty, to sami przekonują się, że to z czym dzwonię może pomóc im w biznesie i decydują się moje rozwiązanie.

Klient: Nie jestem zainteresowany, szkoda Pańskiego czasu

Sprzedawca: Zróbmy tak, zajmę Panu 50 sekund i powiem z czym dzwonię. Jeśli to się Panu nie spodoba, to rozłączymy się i więcej do Pana nie zadzwonię, ale jeśli moja propozycja będzie dla Pana atrakcyjna, to powiem jak Pan może z niej skorzystać. Myślę, że to uczciwa propozycja?

Klient: Dobrze, ma Pan minutę.

Sprzedawca: Dziękuję. 90% firm z Pana branży nie posiada spisanego testamentu, a spośród tych, którzy go posiadają większość nie ma zabezpieczenia finansowego żeby go wypełnić. Ze statystyk wynika, że prawnicy piszą dobre umowy, ale nie zapewniają pieniędzy na ich realizację, w razie kłopotów. Czy ten problem Państwa dotyczy?

Klient: Tak, ale do czego Pan zmierza?

Sprzedawca: Zmierzam do tego, że w razie gdyby Pana zabrakło, firma zostanie bez zabezpieczenia. Ja natomiast pomagam takim firmom jak pańska płynnie przejść przez wypadki losowe czy w sytuacji przekazywania firmy następnemu pokoleniu. Dzięki temu będzie Pan miał spokojny sen i pewność kontynuacji sukcesów firmy. Przyzna Pan, że to ważna kwestia?

Klient: Tak.

Sprzedawca: Znam się na tym, jak zrobić to bezboleśnie i profesjonalnie. Działam na rynku od X lat, obsługuję X set klientów z województwa opolskiego, większości z nich pomogłem zabezpieczyć finansowo swoją rodzinę i firmę, a niektórych uratowałem przed bankructwem. Aby dokładniej zbadać Pana potrzeby i dopasować rozwiązanie szyte na miarę, proponuję krótkie, niezobowiązujące spotkanie, na którym coś Panu pokażę i powiem co dla Pana mam. Kiedy będzie odpowiedni termin, w tym czy w następnym tygodniu?

Klient: Nie chce się spotykać, proszę mi wysłać na maila

Sprzedawca: Oczywiście mógłbym wysłać to Panu na maila, ale wie Pan jako zawodne jest to narzędzie, mail wpadnie do spamu, a ja będę się zastanawiał, dlaczego Pan się nie odzywa. Poza tym żeby wysłać panu jakąś propozycję na maila, musiałbym dokładniej znać pana oczekiwania bo nie mam jednej gotowej oferty, tylko dla każdego klienta szykuje ją indywidualnie. A więc żeby móc ją przygotować, proszę mi powiedzieć kiedy byśmy mogli się w tej sprawie spotkać?

Klient: Zastanowię się czy znajdę czas i oddzwonię.

Skrypt Ubezpieczenia

Sprzedawca: Moje 12 letnie doświadczenie w sprzedaży mówi mi, że klient mówi do mnie, że zastanowi się i oddzwoni tak naprawdę chce mi powiedzieć, że nie jest zainteresowany, ale nie mówi mi tego wprost, żeby mnie nie urazić. Czy w tym przypadku jest podobnie?

Klient: Nie jestem zainteresowany ubezpieczeniem.

Sprzedawca: Nie dziwi mnie to, bo praktycznie nikt nie jest nim zainteresowany, natomiast każdy chciałby mieć pewność, że w razie gdy jego firma lub on sam wpadnie w kłopoty lub będzie ofiarą jakiegś losowego zdarzenia, to przyszłość jego firmy i rodziny będzie zabezpieczona. Nawet jeśli do tej pory Pan o tym nie myślał, to proponuję Panu krótkie, niezobowiązujące spotkanie na którym pokażę jak może Pan zabezpieczyć firmę i rodzinę na wypadek, gdyby okazało się, że Pan umrze lub gdy będzie chciał Pan przekazać firmę następcy. Kiedy by Panu pasowało, odbyć ze mną taką 15 minutową rozmowę w Pana bądź moim biurze? Czy końcówka tego tygodnia będzie w porządku?

Klient: Przemyślę tą kwestię, proszę do mnie zadzwonić za tydzień?

Sprzedawca: A co się zmieni za tydzień? Żeby miał Pan o czym myśleć, potrzebuje Pan konkretów, a te przekaże Panu dopiero jak poznam Pana indywidualną sytuację. Obiecuję, że nie będę Pana naciskał, tylko pokażę dostępne opcje i Pan sam podejmie decyzję. Możemy tak się umówić?

Klient: No dobrze, niech będzie w następnym tygodniu.

Sprzedawca: Świetnie, początek czy koniec?/ Pon czy wtorek?/ Rano czy popołudniu?

Klient: Wtorek, rano.

Sprzedawca: W takim razie potwierdzam spotkanie, wtorek godzina 10.00, adres...

Klient: Tak, zgadza się.

Sprzedawca: Zatem do zobaczenia.

Klient: Do widzenia.