

Príloha 4

Výber učebných materiálov poskytovaný pri náborovom školení viazaných finančných agentov

ZLÉ a DOBRÉ slová:

PRODUKTY - **riešenia, návrhy, naše služby**

POISTENIE - **ochrana, krytie, zabezpečenie**

A PREČO ?- **čo bolo dôvodom?**

NEMÁTE ZÁUJEM,NECHCELI BY STE?- **riešime, zaoberáme sa, predstavujeme možnosti**

MOŽNO,NIEKEDY,NEJAKO- **neurčité slová ,evokujú neistotu-nepoužívam ich!!!**

Srandičky, vtipy – **volíme konzervatívny postup**

Najlepší predajca?

Jeden telefonát navyše.

/ už odchádzal z práce a povedal si....ešte jeden telefonát...../

Prečo by som sa mal dať poistiť?

„Človek by sa mal dať poistiť pre prípad, že nastane neočakávaná situácia, ktorú nebude vedieť finančne zvládnuť „

Call script – prvý kontakt kamarátovi

Ahoj, rád Ťa počujem... / pár veselých viet na úvod /

Začal som pracovať v spoločnosti XXX

Rád by som Ti povedal aj o svojej novej práci . Som zvedavý, čo si o tom myslíš a potreboval by som Tvoju pomoc.

Keď to bude v Tvojich silách pomôžeš mi ?

Tieto informácie , ktoré Ti poviem určite využiješ v budúcnosti pri hospodárení s financiami, alebo

na stabilizáciu svojej finančnej situácie alebo tvojej rodiny.

Nájdeme si spoločný čas a stretnime sa.....

Call script-neznámemu /emócie,sebavedomosť/

Dobrý deň pán....., som **XXXXXX** a zastupujem spoločnosť **XXX**

Hovorím s p.....

Počuli ste niečo o spoločnostiXXX? ÁNO–pochválím ,NIE–poviem / 2-3 vety/

Najväčšia poisťovňa na svete, obraty spoločnosti a pod.

Špecializujeme sa na revíziu, audit finančných produktov uzatvorených v rôznych finančných spoločnostiach.

Služba, ktorú ponúkame je bezplatná, trvá veľmi krátky čas a vyžaduje si to osobné stretnutie.

Ste si istý, že Vám produkty, ktoré máte uzatvorené v prípade, že sa niečo stane zabezpečia, že nebudete sklamaný? Viete čo sa deje s Vašimi peniazmi?

Ste si istý, že to máte dobre? Ak by sa niečo stalo živiteľovi, to najhoršie, koľko by Vám vaša spoločnosť poslala? **OVERENÉ JE, ŽE TOTO NEVIE SKORO NIKDO!!!!!!!/**

Chceme, aby ste mali v každom okamihu života vždy dosť peňazí na to, čo potrebujete.

ANALÝZA POTRIEB ZÁUJEMCU - prečítaj mu to..... **čo Vás z toho zaujalo?**

Ochránime Vaše výdavky aj keď nemáte príjem.

Ľudia veľmi podceňujú tému poisťovníctva, ale až sa raz niečo stane, **BANUJÚ**, že neurobili niečo pre to, alebo že to odmietli. /overené praxou poisťovní/.

Veľa ľudí tvrdí, že poistenie je drahé, načo si ho platiť.

Ale väčšina ľudí aj tvrdí, až sa niečo stane – ľutujú prečo som sa nenechal poistiť aj na viac.(30 Euro mesačne mi nič neurobí - ale 30 000 Euro by potešilo ...)

Vyrozprávať svoj osobný príklad- chrbát operácie, strata príjmu a pod., nebol som na to poistený, teraz viem že to bola chyba. – je **OVERENÉ,ZABERÁ TO na klientov!!!!**

Ako dlho ste vo firme? Dost' dlho na to aby som Vám vedel poradiť !!!!

Vyhovuje Vám to dnes.....,zajtra?

Call script- 1.stretnutie

Dnešné stretnutie bude trvať tak ako som Vám sľúbil cca.15-20 min.

To bude čas, kedy sa Vy rozhodnete, či budú naše služby pre Vás užitočné alebo nie, či ich vôbec viete využiť.

Po tých 15-20 min. sa Vy rozhodnete, či to stretnutie bude pokračovať alebo nie.

Dnes iba zistíme, či je to pre Vás dôležité.

Aby som mohol navrhnúť optimálne riešenie Vašej ochrany, budem od Vás potrebovať odpovede na pár otázok!
Prejdeme k ANALÝZE!!! Povedz cenu na začiatku! Klient nebude nervózny a sám pridá na cene.

ak dovoľte, budem ho robiť ja sám.

Ak sa mu zdá cena privysoká, SÁM nech vyberie, čo vyškrtne z pripoistenia.

Ako Vám môžem pomôcť? Čo môžem pre Vás urobiť?

NÁMIETKOVNÍK

alebo

Ako zdolať námietku a dohodnúť si termín stretnutia

Neexistuje objektívny dôvod, prečo sa nestretnúť! Ide iba o to, kedy!

O čo sa jedná?
Povedzte mi to teraz!

Vidím, že Vás to naozaj zaujíma...

Nemám peniaze.

Rozumiem Vám...

Nemám záujem
Ja nič nepotrebujem

Rozumiem...

Ale o čo konkrétne ide!!?
Povedzte mi o tom viac.

Rozumiem Vám ...

Mám svojho poradcu

Rozumiem, je dôležité mať správne informácie...

Investujem (sporím) inak
Starám sa o to sám

To je výborné, že sa staráte
o svoje peniaze...

Mám už poistenie
Nemám záujem o poistenie

Rozumiem Vám...

O akú firmu ide?
A čo keď skrachujete?
Mám zlú skúsenosť!

Chápem Vaše obavy...

Prečo si myslíte, že by ma to malo zaujímať ?
Ako ste prišli práve na mňa?
Takých ako Vy mi už volalo...

Chápem, Vašu nedôveru...
Chápem, naozaj sa nepoznáme...

Pošlite mi materiály
Pošlite mi to e-mailom

Chápem, že je to pre Vás dôležité...

Zavolajte mi o týždeň, dohodneme sa.

Práve preto Vám volám...

Ja už všetko mám...

To je veľmi dobre...