

Карта продаж



step by step

1.

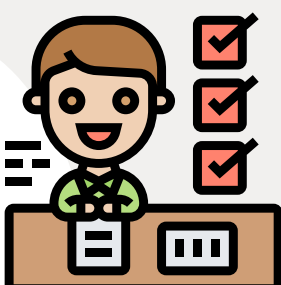


Small - talk



Установите контакт.
Расположите клиента к
доверительной беседе.

Клиент понимает
необходимость,
важность и ценность
программы
страхования



Сформируйте
потребность

2.

3.

Продажа

Презентуйте программу
клиента акцентируя на
преимущества для
конкретного клиента



Возражение/Сомнение

4.

Помочь клиенту в
преодоление сомнений

Сделка



Подведите клиента к
выбору программы



Зарегистрируйте клиента в
ifeelgood

БОНУС!



Карта продаж



ПРИМЕР

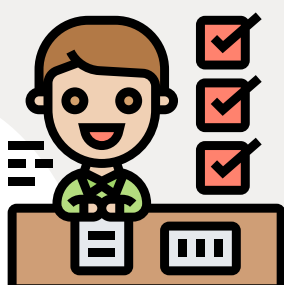
1.

Small - talk



Как вам наш новый офис?
Обратил внимание, что пользуетесь несколькими банками. Кто является вашим основным Банком? Почему именно он? Чем привлекает/ нравится Альфа Банк?.

-Иван Иванович, сформирован ли у вас финансовый резерв?
- Знаете ли Вы, как можно быстро накопить на непредвиденные ситуации?



Сформируйте потребность

2.

Вы получаете для себя финансовый резерв, и в случае наступления таких ситуаций, как проблемы со здоровьем, получение травм, тяжелые заболевания или потеря трудоспособности, Вам не придется снимать деньги со вклада и терять свои накопления, Вы получите выплату, которую сможете использовать, как захотите. Мы даем возможность сохранить деньги и получить доход, а также у Вас будет защита на случай проблем со здоровьем и доступ к уникальной платформе «ifeelgood», где Вы узнаете о том, как заняться своим здоровьем и получить помощь лучших врачей России

3.

Продажа



Согласен(а), это важный аспект, при этом....

Возражение/Сомнение

Сделка

-Уточните на какую сумму видите финансовый резерв для себя/ ребенка или близкого человека?



Пока завершается оформление откройте пожалуйста браузер в вашем телефоне для того чтобы сразу дать Вам доступ в ifeelgood(порталу о здоровье), это займет меньше минуты

БОНУС!

