

Presentación en La Casa

- 1) **Pon tu mente en orden antes de la cita**- Un minuto de lo que planeas lograr--- (piensa positivo, que tendrás una cita exitosa y visualiza todos los puntos a cubrir y que están a continuación, ten confianza)
- 2) **Introducción**—Actitud mental; tu estas en control, tú eres el profesional, un buen saludo de mano, contacto a los ojos, sonrisa, piensa que estas en la puerta—¿Me quito los zapatos o me los deajo?
- 3) **Reporte**- Ocupación, recreación familia, etc.
- 4) **Tu rol**- Quien eres
 - *Soy un asegurador de campo no un representante de ventas. Lo que hago es mirar si eres elegible. También soy independiente, no soy cautivo. Mi trabajo será ver, basado en tu situación única, en cual de estas compañías puedes calificar para el mejor plan. Cada situación es única y diferente, todo depende de la salud y la edad.*
- 5) **Lo que vas a hacer allí- OBJETIVO**- accesible, entender, calificar
 - *Mi trabajo en muy sencillo es solo asegurarme que: 1- Sea accesible, porque no importa que tan importante esto sea, si no es accesible para ti pues no tiene sentido ¿No es así? ...y realmente el único plan que tiene sentido es el que está allí para tu familia cuando tus mueras, y ese es el que es accesible para ti hasta que eso ocurra. **Numero 2**, es que tu puedas calificar, porque no tiene sentido mostrarte opciones a las que tu no puedas calificar, ¿verdad? Mirare las opciones que tienes mejor oportunidad de calificar porque entiendo lo importante que esta protección es para ti, ok. y **numero 3**, que tu entiendas el plan, porque algunas familias piensan que tienen cierto plan cuando en realidad tienen algo totalmente diferente. Siendo que esto es de lo más importante para tu familia y yo me aseguro que tu lo entiendas el 100%, ¿verdad que tiene sentido?*
- 6) **Proceso**- Lo que vamos a hacer
 - *Ahora _____ una vez que encontremos el mejor plan para ti lo que vamos a hacer es llenar la petición de cobertura, lo mandaremos a la compañía para ver si calificas, si no, yo se que eso no cambia lo importante que esto es para ti, así que puedes confiar que mirare otra opción para ti. Si si calificas y la compañía dice si tendremos 30 días para incrementar, bajar, o dejarlo como esta, ¿ves cómo tiene sentido?*
- 7) **Inventario Financiero- EL PORQUE**
 - *Ahora _____, Yo me especializo en Protección de Hipoteca, Gastos finales, Asegurancia de vida y planes de retiro, así que voy a hacerte algunas preguntas para entender tu situación y en cual plan te califican mejor (ve a través de todas las preguntas en el INVENTARIO FINANCIERO)*

- **PROFUNDIZA**- las preguntas que hagas te mantienen en control y crean emoción. Tu quieres que se pongan a pensar e imaginen que pasara cuando mueran, como será, que situación vivirán sus seres queridos, ESTAS PREGUNTAS CUMPLEN ESE FIN.
- *Cuando toques lo del ingreso mata al esposo, madre, etc. diciendo “_____ si tu no llegas a casa mañana y (nombre del beneficiario) te tocan a la pueta un policía teniendo en sus manos la licencia de manejar de tu esposo el ingreso de (nombre del esposo) no existe más, ¿ verdad?” “¿ Como impacta eso tu habilidad para pagar los biles y cuidar de tu familia?” “¿ Como te afectara?” “¿ Perderás tu casa?” “¿ Sabes que el banco podría quedarse con todo el capital de la casa?” “Comprendo, y entiendo que esa es la razón principal de esto, proteger tu familia y estar seguro de que eso no suceda, ¿Correcto?”*

8) **Quote**—Anota 3 cantidades dentro del margen que tu crees seria accesible

9) EL CIERRE

- **Ahora, (Nombre), no podemos tomar una decisión ahorita porque no sabemos si calificaras, pero si calificaras ¿Cuál de estos planes de protección crees que tiene el mejor sentido basado la protección que ofrece y que es accesible?... guarde silencio y déjelo que escoja uno, después diga “Perfecto, permíteme tu licencia de manejo y vamos a ver si tu calificas”**

Clave- A través de toda la presentación reitere la importancia del valor del plan

Comparta historias que solidifiquen los puntos y la importancia del valor del plan

Las personas quieren hacer lo que los demás están haciendo; por lo tanto constantemente diga *“esto es lo que la mayoría de los clientes hacen en tu situación”*

Clave- Si tu porcentaje de cierre no esta donde debiera de estar normalmente es por una de dos razones, **Primero**, tu no estas construyendo suficiente valor, necesitas cavar profundo haciendo preguntas y haciendo que pasen por la emoción de cómo será la situación que vivirán sus seres queridos cuando ellos mueran. **Segundo**, no estas asumiendo la venta. Mira, ellos llenaron la forma pidiendo que tú les llamaras, hicieron la cita contigo, y tu estas en su casa, ¡allí duermen sus hijos! Si no los ayudas, dejaras en ellos un descontento y preocupación, y dirán que lo van a pensar.

Audios y videos de diferentes escenarios en la casa y como incrementar tu porcentaje de cierre puedes encontrarlos haciendo clic al link que esta abajo

<http://agencydojo.com/in-home-training-paul/>