جزوه

۱۵ راهکار فروش بیمه

قبل از تماس با مشتری یا جلسه با مشتری
یه نگاه به این برگه بنداز

۱. اطلاعات رو تا جای ممکن کوتاه، خلاصه و منسجم مطرح کن و تبدیل کن به لقمه‌های راحت و قابل هضم

۲. پرزنتیشن‌های طولانی بیمه باعث شده مشتریان بیمه دیگه از جایی به بعد توجه نکنن؛ پس بهتره صحبت‌هات رو بخش‌بندی کنی و بعد از هر بخش کوتاه، نظر مشتری رو بپرسی.

۳. اطلاعات رو در ابتدای صحبت مطرح نکن و تا جای ممکن، گفتن اون‌ها رو به نقطه فروش نزدیک کن.

۴. در فروش بیمه، هرازگاهی مکث کن یا ریتم جلسه رو کند کن تا مشتری فضایی پیدا کنه برای هضم آنچه تا اون موقع گذشته.

۵. ابزارهای قیاس، به شدت به خرید مشتری کمک می‌کنن؛ این ابزارها از کاغذ و قلم و ترسیمِ جدولِ مقایسه به صورت دستی گرفته تا نرم‌افزارهای قیاس.

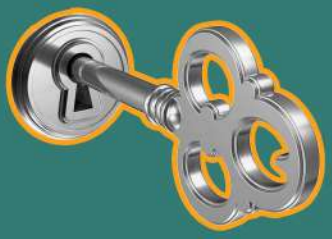
۶. سه دلیل بزرگ نخریدن بیمه عبارتند از:
اینرسی/ ادراک آسیب‌ناپذیری/ عدم فوریت

برای غلبه بر این سه دلیل، سه سوال زیر رو از مشتری بپرس:

۶.۱: ترجیح میدین آینده نزدیکان‌تون چطوری باشه؟
۶.۲: چه چیزی برای آینده نگران‌تون می‌کنه؟
۶.۳: به نظرتون چرا الآن زمان مناسبیه که این نگرانی‌ها رو از بین ببرین؟

۷. فروش بیمه در سطح اتفاق نمی‌افته؛ باید گفت‌وگو با مشتری رو به عمق ببری.

۸. تا زمانی که خود مشتری با جدّیت درباره آینده صحبت نمی‌کنه، به هیچ عنوان بهش پیشنهاد خرید نده.



۹. انعکاس عاطفی، شاه‌کلید فروش بیمه است؛ به این معنی که در اولین فرصتی که مشتری از خودش صحبت می‌کنه، احساسی که در صحبت‌هاش هست رو کشف کن و به زبون بیار. مثلاً: چه دوره پراسترسی بوده براتون.

۱۰. از متافورها (استعاره) در فروش بیمه استفاده کن؛ مثلاً: بیمه مثل جلیقه نجات، چتر، کپسول اکسیژن، ...

۱۱. در صحبت با مشتری، متغیرهای کلان اقتصادی مثل تورم، بیکاری و ... رو حتماً مدنظر قرار بده؛ چون تأثیر بزرگی بر تصمیم‌گیری مشتری دارن.

۱۲. لیستی از مشتریانی که اخیراً خرید کردن داشته باش و داستان هرکدوم رو به صورت خلاصه ثبت کن؛ در پاسخ به اعتراضات و ابهامات مشتری، از داستان مشتریان دیگه استفاده کن.

۱۳. به جای اسناد و برگه‌های مملو از اطلاعات،
از اَشکال و نمودارهای قابل‌فهم استفاده کن

۱۴. از بیان شرایط و ویژگی‌ها به صورت لیست
و فهرست خودداری کن.

۱۵. برای کشف مسیر بهینه متقاعدسازی،
یک جمله مرکزی و یک جمله محیطی به زبان بیار
و به تأثیر هرکدوم در چهره و صدا و واکنش مشتری دقت کن.

مثال از جمله مرکزی: این‌جوری شما یک سرمایه‌گذاری
با سود xدرصد انجام دادین

مثال از جمله محیطی: در ۱۰ سال گذشته، بیشتر مردم
اومدن سراغ این بیمه

اگه فروش برای خودت یا تیم فروشت مشکل شده
با یکی از این شماره‌ها تماس بگیر تا راهنماییت کنیم.

+۹۸۹۰۰۹۸۹۶۵۶۱
+۹۸۹۰۰۹۸۹۶۵۰۱
+۹۸۹۰۰۹۲۴۶۵۶۱
+۹۸۹۰۰۹۸۹۶۵۰۶

jamal.ghamari