

Coaching de llamadas y scripts

Nueva práctica / entrenamiento de agente

- "La razón por la que te llamo hoy es porque recientemente comencé a trabajar en servicios financieros. Necesito que me hagas un favor. Necesito que usted y su cónyuge se sienten conmigo y mi entrenador para aproximadamente 30 minutos. Quiero mostrarte lo que estoy haciendo y ver si hay alguna forma en que pueda ayudarte a ti y a tu familia. (Si hay un retroceso, use su BOTÓN CALIENTE y complételos) Me gustaría que se convirtiera en mi cliente, pero ese no es el objetivo final. El objetivo final es mostrarte lo que estoy haciendo para que puedas recomendarme a tus amigos y familiares "

Práctica / Entrenamiento con Agente con Experiencia

- "La razón por la que te llamo hoy es porque expandí mi negocio para incluir servicios financieros. Necesito que me hagas un favor. Necesito que usted y su cónyuge se sienten conmigo y mi entrenador para aproximadamente 30 minutos. Quiero mostrarte lo que estoy haciendo y ver si hay alguna forma en que pueda ayudarte a ti y a tu familia. (Si hay un retroceso, use su BOTÓN HOT y complételos) Me gustaría que se convirtiera en mi cliente, pero ese no es el objetivo final. El objetivo final es mostrarte lo que estoy haciendo para que puedas recomendarme a tus amigos y familiares "

Agente experimentado con clientes existentes

- "La razón por la que te llamo hoy es porque expandí mi negocio para incluir servicios financieros. Quiero programar un análisis complementario para asegurarme de que está en camino de alcanzar sus metas financieras. Necesito que usted y su cónyuge se sienten conmigo por unos 30 minutos. (Si hay un retroceso, use su BOTÓN CALIENTE y complételos) Me encantaría ayudarlo a alcanzar sus metas financieras.

Vacaciones / Eventos sociales

- Agente: ¿Qué haces para ganarte la vida?
- Perspectiva: soy un _____. (El 99% de las personas preguntará) ¿Qué haces para ganarte la vida?
- Agente: Para resumir, supongo que tiene algún tipo de 401k * (Producto basado en la ocupación. Ej: Profesor-403B, Self-Employed-SEP IRA)
- Perspectiva: Sí.
- Agente: ¿Alguna vez ha perdido dinero en esa cuenta?
- Perspectiva: por supuesto.
- Agente: educo a las personas sobre cómo nunca tienen que perder dinero cuando el mercado cae, garantizado y respaldado por compañías con calificación A que han existido durante 150 a 300 años.
- Perspectiva: ¿Cómo haces eso?
- Agente: (risas) Te dije que era una historia corta. Se supone que debemos estar divirtiéndonos. Cambiemos números y podamos discutir más sobre esto en unos días.

¿Eres un buen ahorrador?

- Agente: ¿Puedo prestarte por unos segundos?
- Perspectiva: Sí.
- Agente: ¿Eres bueno o malo ahorrando dinero o guardándolo para el futuro?
- Perspectiva: su respuesta no importa.
- Agente: solo quiero mostrarle lo que estoy haciendo con mi dinero y cómo está creciendo, como con los esteroides. No le costará ni un centavo. ¿Mañana a las _____ es un buen momento o será _____ mejor?