



Análisis de Necesidades Seguimiento Agente

Confidencial

Acuerdo Monetario:

Sr(a). _____ , me comprometo a revisar detenidamente sus respuestas, junto con el Comité de Análisis, para elaborar una propuesta integral que satisfaga sus necesidades. Si siente que ésta es lógica... ¿Qué cantidad mensual podría usted destinar para lograr sus objetivos? \$ _____

Formalizando Segunda Cita:

¿Hay alguien más que deba estar presente para tomar decisiones en nuestra próxima reunión? **Sí** **No**

¿Quién? _____

Fecha y hora de la próxima reunión: _____

¿Hay algo más que le gustaría comentarme?: _____

Vender el Servicio y lograr Compromisos:

Sr(a). _____ , como ha podido ver, en GNP nos interesa realmente satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes, es por esto, que nos damos el tiempo para recabar información y posteriormente para analizarla con detenimiento, mientras esto ocurre, me gustaría pedirle dos cosas:

1.- No compre ningún plan de protección y/o previsión financiera, sin antes revisar la propuesta que prepararé especialmente para usted.

2.- Si le parece bien la propuesta, que tome una decisión ese mismo día.

¿Le parece razonable? Asentir con la cabeza.

Presentación de la Solución:

Sr(a). _____ nuevamente agradezco su confianza y el haberme permitido conocer sus inquietudes y reflexiones sobre temas tan trascendentes como su protección y principales proyectos de vida. Realmente estoy muy satisfecho con la propuesta que hemos elaborado específicamente para usted, ya que contempla todas las inquietudes que me comentó en nuestra reunión pasada.

Como recordará, usted marcó como sus principales prioridades:

1.- _____

2.- _____

Este plan satisface (poner punto 1) _____ debido a que _____

En cuanto a su necesidad de (poner punto 2) _____ le comento que con este plan usted podrá _____

Me comentó que usted prefería: _____ y mi propuesta lo contempla, ya que _____

Acordamos que usted podría destinar \$ _____ para el logro de estos objetivos y mi propuesta se ajusta a este presupuesto.

Última Revisión:

Sr(a). _____, sería usted tan amable de revisarlo para ver si queda alguna duda o inquietud al respecto.

(Silencio. Si existen dudas, dísparlas de manera sencilla y concisa.)

¿Qué opina del trabajo que hemos desarrollado para usted y su familia? _____

¿Está de acuerdo con el monto de cobertura recomendado? _____

¿Cómo se sentiría contando con este plan? _____

Para poder continuar con este plan, necesito algunos datos adicionales, ¿quiénes serían sus beneficiarios? _____

El Prospecto pone una objeción.

● **Paso 1.** Escuchar atentamente (Inclinarse hacia adelante y asentir con la cabeza, mostrarle que se toma en serio su objeción).

● **Paso 2.** Repetir para aclarar:

Sr(a). _____, quiero estar seguro de entender cómo se siente, me dice que está satisfecho con esta propuesta, que los beneficios de _____ son adecuados, que se ajusta a su presupuesto y que lo único que necesita es _____ (objeción)

● **Paso 3.** Aislar para identificar:

Además de necesitar _____, ¿hay algo más que le impida iniciar con esta protección ahora mismo? _____

Paso 4. Motivar para actuar:

Fíjese Sr(a). _____ que esta es una situación en la que se han visto algunos de mis clientes (ilustrar, ejemplificar, contar historias).

¿Prefiere recibir la documentación en su domicilio particular o en su oficina?

Continuar con el llenado de la solicitud y si se requiere, agendar examen médico.

Sr(a). _____ podría poner su nombre y firma en estos espacios (señalar espacios correspondientes).

Le agradecería que me proporcionara los datos de su tarjeta de crédito.

Sr(a). _____, permítame felicitarlo(a) por la decisión que ha tomado y déjeme comentarle que los pasos a seguir son:

Enviaré la solicitud a GNP para su análisis y proceso. Durante el trámite puede suceder cualquiera de las siguientes posibilidades, de las que le mantendré informado:

- a) GNP emitirá la póliza.
- b) Podemos requerir información adicional.
- c) GNP determinará si su aportación tiene que ajustarse para cubrir el riesgo.
- d) GNP podrá determinar no emitir la póliza.

Entrega de Póliza:

Sr(a). _____ le agradezco nuevamente su confianza y el tiempo destinado a esta reunión. Le traigo buenas noticias, GNP ha emitido su póliza, la cual contempla todos los beneficios que platicamos en nuestra reunión pasada.

Mencionar brevemente razones de compra y beneficios del plan.

Establecer compromiso de servicio.

Sr(a). _____ quiero comprometerme a visitarlo periódicamente para revisar su plan, mantenerlo actualizado sobre las novedades relacionadas con él, así como realizar los ajustes requeridos, acordes a sus necesidades futuras, para el mejor aprovechamiento del mismo.

Referidos:

Sr(a). _____ ¿quién de las personas que conoce, se pueden ver beneficiados con mi trabajo?

Nombre	Nombre preferido:	Teléfono	Edad	Edo Civil	Ocupación	Hijos	Logro/Hobbie

Si usted está de acuerdo, voy a llamar de su parte y probablemente me reciban pero si usted me ayuda mandándoles un mail, la probabilidad de que me permitan atenderlos, será mayor, ¿me ayudaría?

Agradecer.

Felicitar nuevamente.

Despedirse cortésmente.