

KINDERBROTHERS
INTERNATIONAL

www.KinderBrothers.mx



Proceso De Ventas Profesional

Para Agentes de Seguros

¿POR QUÉ PVP?

Kinder Brothers International ha creado un proceso de ventas comprobado y transferible que les provee a los Agentes las habilidades y herramientas que necesitan para cerrar ventas que perduran, y a desarrollar una relación de largo plazo con sus clientes.

El **Proceso de Ventas Profesional (PVP)** es la herramienta que ellos necesitan para implementar paso a paso el sistema de ventas y desarrollo de clientes de KBI.

PVP produce:

- Planes de seguros de vida sólidos y a la medida.
- Enfocados en las necesidades del cliente, no en el producto.
- Altas coberturas y altas primas.
- Alta conservación de pólizas.
- Clientes satisfechos que recomiendan al agente a su entorno.
- Satisfacción profesional y personal del agente



CONTENIDO

- Pensamientos que adoptan los mejores de la industria
 - Desarrollando la actitud correcta para la venta de seguros
 - Doctrina del Seguro de Vida
 - Porqué compra el comprador
 - Cómo compra el comprador
 - El Proceso de Desarrollo de Clientes:
 - ✓ Construyendo su Reserva de Contactos Calificados: Identificando los mejores prospectos, desarrollando su Plan de Marketing, utilizando el *Plan de Acción de Marketing Personal*.
 - ✓ Venta #1: *Agendar una cita bajo condiciones favorables*. Desarrollando confianza el teléfono (Role Play).
 - ✓ Venta #2: *Venderse, vender la compañía, ayudar a descubrir la necesidad, y vender el servicio*. Generando confianza y descubriendo hechos y sentimientos (Role Play).
 - ✓ Venta #3: *Obteniendo el Compromiso Monetario* (Role Play).
 - ✓ Entre Citas: envío de mail de seguimiento, estudio y preparación de la solución, diseño de una recomendación personalizada.
 - ✓ Venta #4: *Presentación Simple y Profesional, y Cerrar*. Revisión de la primera cita. Presentación de la recomendación. Dos estrategias clave: 5 Pasos para el Cierre y 5 Pasos para el Manejo de Objeciones en el Cierre (Role Play).
 - ✓ Venta #5: *Solidificar la Venta*. Desarrollar la Relación con el Cliente. Entrega de póliza en persona - Desarrollando la relación (Role Play) Cómo desarrollar y mantener clientes satisfechos.
 - ✓ Venta #6: *Hacer una Venta Productiva Obteniendo Referidos y Recomendaciones*. Logrando ser recomendado y presentado (Role Play)
 - Plan de Acción
 - Recursos de estudio - Tareas a realizar
-

David Smith

President

DSmith@KinderBrothers.com

Bill Moore

Senior Vice President & Senior Consultant

WMoore@KinderBrothers.com

Diego Chornogubsky

Vice President, Senior Consultant

DChornogubsky@KinderBrothers.com

CREADO POR:

KINDERBROTHERS
INTERNATIONAL 

1-972-380-0747

www.KinderBrothers.mx