

CICLO PROFESIONAL DE VENTA

El ciclo profesional de venta consiste en conectar, asesorar y dar seguimiento para construir relaciones que generan valor a largo plazo.

01



PROSPECCIÓN

Es la búsqueda activa de nuevos clientes potenciales, identificando personas que pueden tener necesidades de protección o inversión.

02



ACERCAMIENTO TELEFONICO

Primer contacto con el prospecto para presentarte, generar interés y lograr una cita.

03



VENDERSE, VENDER LA COMPAÑIA Y DETECTAR NECESIDADES

En la reunión inicial te posicionas como asesor, generas confianza, explicas quién eres y qué representas, mientras descubres las verdaderas necesidades del cliente.

04



MANETENER EL ENTUSIASMO EN ALTO

Transmitir energía, seguridad y actitud positiva durante todo el proceso para influir en la confianza y decisión del cliente.

05



DISEÑO DE LA PROPUESTA

Creación de una solución personalizada basada en la información obtenida, alineada a los objetivos y necesidades del cliente.

06



SOLUCIÓN Y CIERRE

Presentación de la propuesta, resolución de dudas y acompañamiento al cliente para tomar una decisión y concretar la venta.

07



ENTREGA DE PÓLIZA

Formalización del servicio, explicación de beneficios y cobertura, asegurando que el cliente entienda lo que adquirió.

OBTENER REFERIDOS