2016 MDRT Annual Meeting e-Handout Material

Title: Presented in Spanish Language: The Easiest Way to Sell Life Insurance

Speaker: Pedro Camarena

Presentation Date: Wednesday, June 15, 2016

Presentation Time: 11:30 a.m. - 12:30 p.m.

The Million Dollar Round Table® (MDRT) does not guarantee the accuracy of tax and legal matters and is not liable for errors and omissions. You are urged to check with tax and legal professionals in your state, province or country. MDRT also suggests you consult local insurance and security regulations and your company's compliance department pertaining to the use of any new sales materials with your clients. The information contained in this handout is unedited; errors, omissions and misspellings may exist. Content may be altered during the delivery of this presentation.

© 2016 Million Dollar Round Table

Million Dollar Round Table
325 West Touhy Ave.
Park Ridge, IL 60068 USA

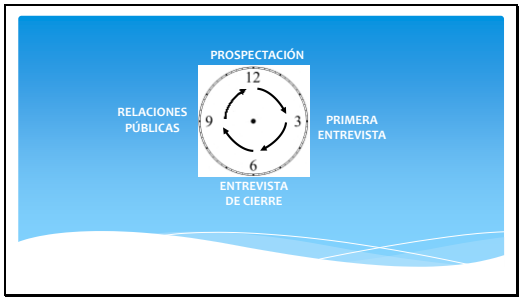
Slide 1

Slide 2

Slide 3

Slide 4

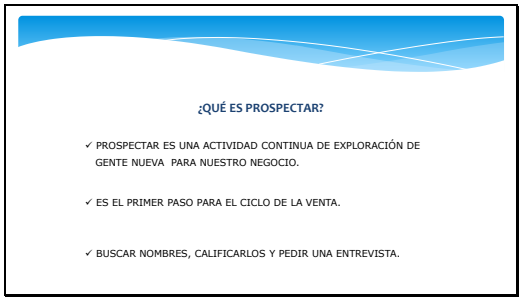
Slide 5



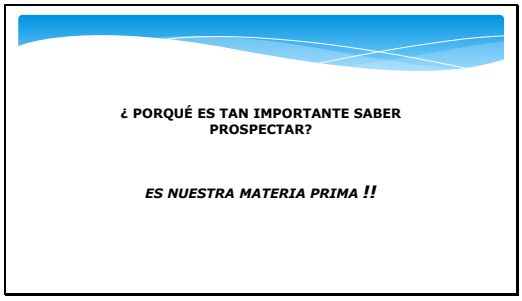
Slide 6

Slide 7

Slide 8



Slide 9



Slide 10

SELECCIÓN DEL PROSPECTO CALIFICADO

- NECESITA LA PROTECCIÓN ✓
- PUEDE PAGAR LA PRIMA ✓
- ES ACCESIBLE ✓
- ES ASEGURABLE ✓

¡ NO PIERDAN EL TIEMPO POR NO CALIFICAR !

Slide 11

COMO OBTENER PROSPECTOS CALIFICADOS

INVIERTE EN TU FUENTE DE PROSPECTOS

REFERIDOS ⟶ PROSPECTOS ⟶ PROSPECTOS CALIFICADOS

NOMBRE	EDAD	TEL	DE QUE LO CONOCES	CLIENTE	PUEDE PAGARLO	INGRESOS	ACCESIBLE	ASEGURABLE	NOMBRE Y EDAD DE LA ESPOSA	NOMBRE Y EDAD DE LOS HIJOS	OBSERVACIONES

Slide 12

EN LA COMPRA-VENTA (DE LO QUE SEA) HAY DOS CICLOS:

EL DE **COMPRA** Y EL DE LA **VENTA.**

Slide 13

CICLO DE LA COMPRA

1
- 1.- RECONOCER UNA NECESIDAD O UN PROBLEMA
- 2.- QUERER SATISFACERLA O SOLUCIONARLA

2
- 3.- OPTAR POR LA MEJOR OPCIÓN
- 4.- EFECTUAR LA COMPRA

Slide 14

CICLO DE LA VENTA

1
- 1.- SELECCIÓN DEL PROSPECTO
- ***PREACERCAMIENTO DEL PROSPECTO***
- 2.-ACERCAMIENTO AL PROSPECTO

2
- 3.- PRIMERA ENTREVISTA
- 4.- REUNIR INFORMACIÓN

3
- 5.-ANALIZAR LA SITUACIÓN

4
- 6.- REALIZAR LA PRESENTACIÓN
- 7.- CIERRE
- 8.- LLENAR LA SOLICITUD Y CUMPLIR REQUISITOS DE SELECCIÓN DE RIESGOS

5
- 9.- ENTREGAR PÓLIZA Y PEDIR REFERIDOS

Slide 15

PREACERCAMIENTO

CREAR LA EXPECTATIVA EN ALGUIEN DE QUE LE VAS A LLAMAR

Slide 16

Estimado XXXXX,

Acabo de estar con Pedro Camarena quien nos administra a varios conocidos unos Planes de Protección y Ahorro bien interesantes.

Le pedí de favor que te llame para que les des una cita. Vale mucho la pena porque además te va a compartir un par de cosas que te van a servir para administrar tus finanzas y asuntos personales y familiares.

Ojalá lo puedas recibir

Va?

Slide 17

ACERCAMIENTO AL PROSPECTO

(GUIÓN TELEFONICO)

- CÓMO SE PRESENTAN
- QUÉ DICEN
- CÓMO MANEJAN SU IMAGEN

Slide 18

HAGAMOS UN RESUMEN DE LA MANECILLA A LAS

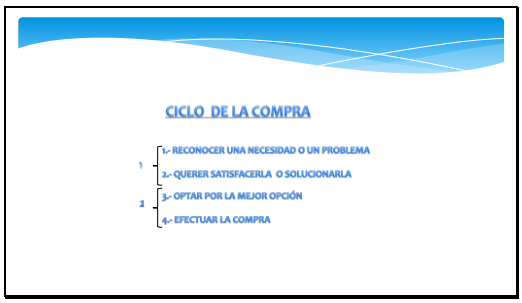
- Tener una presentación corta que hable de lo que realmente haces.
- Invertir tiempo en tus fuentes de prospectos
- No pedir referidos en las primeras citas. Hacerlo solo con clientes y amigos
- Calificar bien la lista de referidos usando el formato con mucha información para checar quién pasa de referido a ser Prospecto Calificado

Slide 19

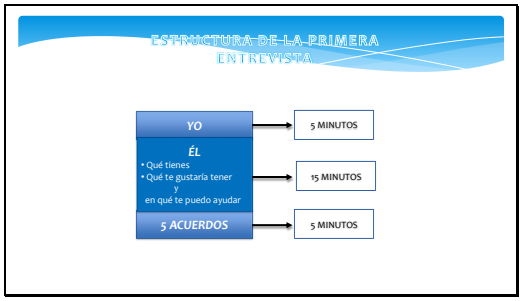
Slide 20

Slide 21

Slide 22



Slide 23



Slide 24

Slide 25

CIERRE DE LA PRIMERA ENTREVISTA

CINCO ACUERDOS:

- IDENTIFICAR ÉL O LOS PLANES
- QUIÉN DECIDE ESTO, TÚ SOLO O CON ALGUIEN?
- COMPROMISO MONETARIO (PRESUPUESTO)
- CUANDO QUIERES REALIZAR EL PRIMER PAGO, ESTE MES O EL PROXIMO?
- FECHA DE NUESTRA PROXIMA REUNIÓN

Slide 26

HAGAMOS UN RESUMEN DE LA MANECILLA A LAS

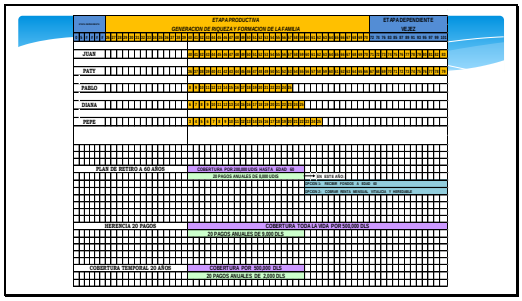
- Diseña la entrevista para que dure 25 minutos
- 5 minutos me presento, que hago y mis productos
- 15 minutos él me dice que tiene y que le gustaría tener
- 5 minutos fijamos los 5 acuerdos

Slide 27

LA ENTREVISTA DE CIERRE
Reloj a las

Slide 28

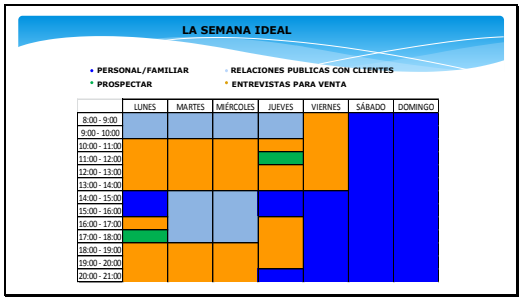
Slide 29



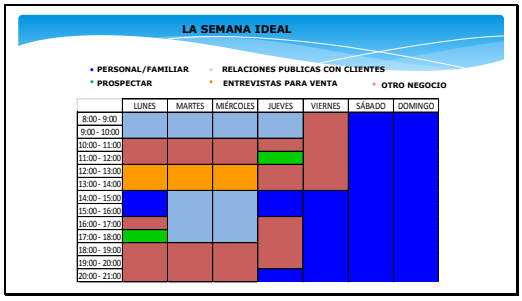
Slide 30

Slide 31

Slide 32



Slide 33



Slide 34

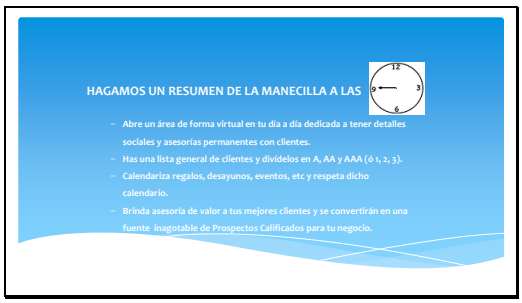
Slide 35

LISTA GENERAL DE CLIENTES

	NOMBRE	APELLIDOS	ESTIMADO
1	ANTONIO	CAZARES PAREDES	TOÑO
1	HECTOR	LOPEZ CANO	VECINO
1	FRANCISCO	RUELAS NAJERA	PACO
1	JOSE	ESTRADA SANCHEZ	COMPADRE
1	ROBERTO	RUIZ HERNANDEZ	BETO
1	FELIPE	ORTA ORDOÑEZ	FELIPE
1	JOSE PABLO	RUBIO AGUILAR	PEPE
1	ESTEBAN	AGUILAR RODRIGUEZ	ESTEBAN
2	EDUARDO	JIMENEZ JUAREZ	LALO
2	RUBEN	SANDOVAL CARREON	RUBEN
2	RODRIGO	PEREZ GARCIA	RODRIGO
2	SAMUEL	GARCES SALTO	SAMUEL
3	IÑAKI	FERNANDEZ LOPEZ	DOCTOR
3	ALEJANDRO	BRAVO JIMENEZ	ALEX
3	JESUS	MENDIZABAL URBINA	CHUCHO

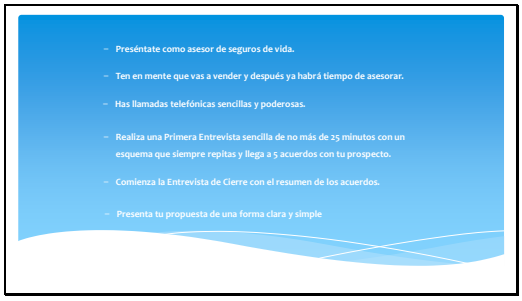
Slide 36

Slide 37

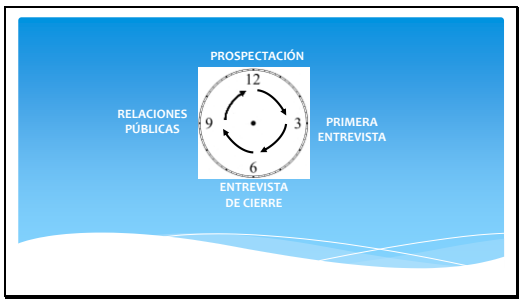


Slide 38

Slide 39



Slide 40


PROSPECTACIÓN
12
RELACIONES PÚBLICAS
9
3
PRIMERA ENTREVISTA
6
ENTREVISTA DE CIERRE