

Para Agentes de Seguros

Por: Adalberto
Ravelo



[LOGRAR VENTAS CON TELEMARKETING

Ninguna sección de este material puede ser reproducida en ningún tipo de formato: electrónico, impreso, o de otro tipo sin la autorización expresa del autor. Toda la información que aparece en este material representa el punto de vista del autor al momento de su publicación. El autor se reserva el derecho de modificar dicho volumen teniendo en cuenta las nuevas tendencias y las circunstancias. Este ebook es solo con carácter informativo, el autor no asume ninguna responsabilidad con el uso que usted le dé a ésta información. Las opiniones vertidas en este material corresponden a prácticas personales para recibir determinados resultados. No podemos ofrecer algún tipo de garantía de que usted va a recibir dividendos económicos con la aplicación de este material. Eso depende de sus habilidades, esfuerzo, constancia y conocimientos para lograrlo. Todas las marcas y nombres de compañías, sitios web mencionados aquí: Google, Facebook, Twitter, Pinterest, LinkedIn, Skype, YouTube y todas las demás, pertenecen a sus respectivos dueños, patentes, marcas, website y a las diferentes entidades. No estamos afiliados a ninguna de ellas, no somos empleados de las mismas. Por lo tanto no asumimos responsabilidad por las prácticas o los cambios imprevistos de éstas . Este material ha sido editado en PDF para mayor facilidad de lectura e impresión. Este material además ha sido fraccionado en pequeños párrafos, para que sea más fácil su lectura o comprensión, por lo cual no necesariamente responde a la redacción adecuada.

¿Cómo Lograr Ventas con telemarketing?

¿Cómo obtener ventas de seguros al hacer llamadas telefónicas o telemercadeo?

¿Cómo se puede obtener éxito manteniendo el vínculo con clientes o prospectos vía telefónica?

Es probable que no te hayas dado cuenta de las maravillas que puedes hacer con un teléfono en la mano. Algunos agentes de seguros que conozco a veces se quejan de que no tienen prospectos o leads para vender, sin darse cuenta de que la solución muchas veces está al alcance de sus manos.

El trabajo consecuente con los prospectos y clientes es lo que posibilita conocer de ellos sus necesidades o crearle esas necesidades, en aras de poder satisfacer las demandas de estos con respecto a los productos que se le vendieron y lograr las ventas de otros productos que poseemos.

Con el prospecto y cliente y esa llamada telefónica no solo se logra venderle, sino que nos recomienden a otras personas, es decir obtener referidos o recomendados que después se conviertan en ventas. Por supuesto un eslabón esencial es que si ya es tu cliente que logres conocer sus reclamos o sugerencias en pos de que se mantenga activo en la póliza de seguros.

Llamadas telefónicas o telemarketing método poderoso de ventas para agentes de seguros

Por lo tanto **el trabajo de telemarketing, llamadas telefónicas o telemercadeo permanente es una fabulosa oportunidad**. En tu negocio vas a ir adquiriendo una extensa base de datos con el tiempo y es una lástima que ésta se desaproveche.

Es cierto que para muchos agentes de seguros o principiantes es engorroso dedicar tiempo a tomar un listado y **llamar a las personas** que antes nos compraron, o aquellos en una base de datos “fría”. A otros no les gusta y se quejan de que no tienen a quien venderle. Pues esta puede ser una de las mejores soluciones a tus necesidades de prospectos de seguros.

En América Latina es una modalidad muy difundida los **Call Center** es probable que puedas contratar alguno para hacer este trabajo. Le puedes pagar por leads. Eso depende de la negociación que establezcas. Esto te puede dar algún resultado; pero las desventajas es que no los tienes físicamente aquí y el control y la posibilidad de que utilicen tus leads o tus base de datos para ti solamente sería un poco engorroso.



Muchos **telemarketing en América Latina** o fuera de tu entorno tratan de sacar la mayor cantidad de dinero posible y a veces le venden ese lead que te sacaron a otros de tu competencia. Debes mantener en lo posible el control y chequeo sobre ellos. Con la tecnología actual puedes hacerlo.

Si por el contrario puedes disponer de alguien en tu zona o cerca de ti, que te haga esta labor sería maravilloso. Puede pagarle por lead obtenido o por horas. Ten en cuenta que la gente se siente más estimulada si le pagas por comisión que aumenta por volumen.

Quizás puedes combinar dos métodos de pago, un salario fijo, básico pequeño y comisión por volumen de leads más grande para que se sientan incentivados a hacer esta labor.

No te puede temblar la mano a la hora de pagar y de **colocar una persona a hacer este telemarketing**. ¿Tú no ganarías cientos de dólares con una póliza de seguros? Entonces que trabajo te cuesta dedicar de esa cantidad, de la venta que vas a realizar del lead obtenido por esa persona, apenas un 5%.

Atendiendo al cliente o prospecto mediante telemarketing incentivas tu negocio al 200%

Necesitas testear los resultados para ver que método, que listado, que personas son las mejores para lograr **obtener ventas de este tipo de trabajo con llamar por teléfono**. Eso lo logras, viendo los resultados que te da y corrigiendo algunas cosas. Es importante es ambos casos el entrenamiento constante sobre la persona que te va a hacer este tipo de trabajo.

Es posible que lo puedas hacer tú. Así te ahorrarías ese dinero, dedicarle 2 o 3 horas al día a hacer eso. En este caso te puede suceder que no sepas por dónde empezar. Que no tengas a quien llamar porque estás comenzando y no tienes base de datos. Las Páginas Amarillas o los directorios puede ser una buena opción o es posible que compres algún listado por buen precio. En Internet puedes conseguirlo, es un poco difícil pero con paciencia en la búsqueda lo logras.

Una base de datos de clientes y prospectos vale oro, cuídala.

Sinceramente lo más difícil es tener **un buen listado de prospectos para llamar o una buena base de datos**. Es posible que muchos casos se te queden pendientes de darles presupuesto o cotización o que realmente se mostraron medianamente interesados, esos son los que debes de llamar.

Otros no tuvieron el dinero para comprar o quizás tenían que consultar con su pareja o con otra persona, esos casos van engrosando un listado muy provechoso para **hacer telemarketing**.

Es extremadamente importante por supuesto el control de estos **listados o base de datos**, por lo cual cuando converses con una persona debes llevar un control exhaustivo en poner las notas indicadas, por ejemplo:

- No contesta el teléfono.
- Está con tal seguro y se le vence la póliza en tal fecha.
- Va a consultar con el esposo(a), llamarlo mañana a tal hora.
- Ya es cliente mío, ya compro tal póliza.
- No quiere que lo molesten más, etc, etc

Las notas o datos más inverosímiles, te pueden resultar para saber después de un tiempo con la persona que hablaste y las características específicas, que te ayudarían o no, para sacar una venta de este telemarketing.



Ahora algo extremadamente fundamental en esta modalidad es **el “speech” que vas a emplear en esas llamadas**. Ya sea que lo hagas tú o un **Call Center** debes entrenarte adecuadamente para dar con el mensaje indicado que te propicie un lead o mejor aún una venta.

No es igual lo que vas a decirle a un supuesto prospecto de un listado X, a uno que ya estás trabajando o que lo [obtuviste de referido](#). En el primer caso debes lograr algo importante, despertar el interés, es más difícil. En el segundo caso es relativamente fácil, ya hay un porcentaje determinado de interés.

He tenido la oportunidad mediante Skype de entrenar a varios **Call Center** en América Latina para que me hagan determinadas **campañas de marketing** y “lo que se dice y como se dice” es fundamental para el éxito de ésta contienda.

Muchas veces cometen **el error de decirles a las personas que puede ir un Agente de Seguros por ejemplo, a su casa o su oficina a darle “INFORMACIÓN SIN COMPROMISOS”** y sucede que mucha gente para salir del paso dice que sí y después cuando los llamas para confirmar la cita, no es realmente una persona interesada.

Ubícate en lo que te puede suceder a ti, a diario en tu teléfono. Te llaman diferentes compañías con ofertas y promesas y a veces estás ocupado y deseas que la conversación se acabe y dices cualquier cosa para hacerlo. **Ese es el efecto que no quieres que se logre con tu campaña de telemarketing.**

El trabajo de llamadas telefónicas o telemercadeo es sumamente profesional.

En el peor de los casos le dicen mentira a la persona que está al teléfono, el cual se crea expectativas falsas y no te resulta para nada atrayente para convertirlo en un lead. **Esta es la práctica menos profesional y no recomendada.** Lo principal que necesitas crear en tu negocio es prestigio y las mentiras no te conducen a nada.

Si por algún momento determinado piensas hacerlo entonces este negocio de ventas no es para ti. Dedicáte a otra actividad. Perdóname que te hable de esta manera, pero es por tu propio bien.

El vendedor nunca necesita decir mentiras para convencer. Con argumentos sólidos y expuestos de la manera correcta convences a cualquier persona. Trata a los demás como quisieras que lo hicieran contigo y te auguro todo el éxito de la vida.

Un procedimiento que te puede dar muchos resultados en tu campaña de telemarketing: brindar algún estímulo, puede que sea una buena opción para despertar el interés del receptor. De cualquier manera **es una actividad que debes realizar a diario,** con los nuevos prospectos o los que ya tienen determinado grado de interés.

Por tal razón tienes en tus manos una poderosa herramienta de trabajo: [lograr leads, prospectos y/o ventas de seguros por telemarketing](#); recuerda que siendo agente de seguros vas a ser dueño de tu propio negocio. Vas a poder planificar tu tiempo a diario y como lo vas a compartir. Eso es muy bueno porque no dependes de nadie pero peligroso a la vez si no eres disciplinado y emprendedor.

Cada día debes buscar las maneras de poder obtener esos leads, ya sea por telemarketing, por referidos, por flyers u otras vías, y tomar un listado y obtener una venta de seguros no es difícil para un profesional entrenado y que desea sobre todo ayudar a los demás a salvaguardar la seguridad de su familia.