

Técnicas de venta para vender seguros

(PREPARAR /TÚ)..... para el rechazo

(ESCUCHAR)..... con atención al cliente

**(NO VENDER)..... productos, (VENDER)
.....soluciones**

**(DESTACAR)..... los beneficios de las distintas
pólizas, no sólo las coberturas**

**(HACER)..... que la entrevista de ventas sea
memorable para el cliente**

(FIJAR)..... metas y objetivos

**(APROVECHAR)..... todas las oportunidades
de *networking* que surjan**

**(PEDIR)..... a los clientes que (RECOMENDAR-
TE).....**

