

PRESENTACIÓN DE VENTAS EMPRESA A EMPRESA



When considering ways to **protect yourself, your family, and your future**, which of these concerns you most?

Cancer

which affects 1 out of every 2 men
and 1 out of every 3 women.¹

Heart Attack & Stroke

where every 34 seconds someone
has a heart attack.²

Accidents & Injuries

when 90% of injuries happen “off the job”
— with no Worker’s Compensation.³

ICU

¹American Cancer Society, 2015 Facts & Figures

²American Heart Association 2015 Heart & Stroke Statistical Update

³National Safety Council, Injury Facts, 2015 Edition

1. ENFOQUES de B2B

PRIMER ENFOQUE

Hola, soy ____ con Family Heritage, ¿y usted? (Su nombre), es un placer conocerle.

Soy el encargado de hablar con todas las empresas aquí en (Town). Me puse al día con _____, _____ y _____ (*muestre las tarjetas de negocios o comparta 3 nombres de negocios*); Quería pasar por aquí y verlo a usted también.

(*Haga preguntas generales de relación*) ¿Es usted originalmente de aquí? (*Conéctese con nombres si es posible*) ¿Cuánto tiempo lleva trabajando aquí? (*si no es largo*) ¿Qué hacía antes? ¿Qué lo trajo aquí?

(Su nombre), quería pasar con usted por dos razones. Uno es para presentarme y el segundo es para mostrarle lo que hacemos para otras 20-30 empresas de esta área. Solo tengo unos minutos; ¿Podríamos sentarnos en algún lugar?

SEGUNDO ENFOQUE

No sé si este es un buen momento, (Su nombre), pero si usted se lastimara o se enfermara, y no pudiera trabajar, todavía le gustaría recibir un cheque de pago, ¿verdad? (*asentir, esperar respuesta*). Puedo mostrarle en aproximadamente 5 minutos cómo se le puede pagar en efectivo directamente en caso de emergencia. ¿Podemos sentarnos en algún lugar?

TERCER ENFOQUE

No hay problema, solo le daré la versión rápida y si no es para usted, saldré de aquí en un par de minutos.

(Su nombre), hay dos tipos de costos que van de la mano con cualquier cosa seria en cuanto a salud. Sus costos directos, esa es la parte que todos conocen, como las facturas del médico y los cargos hospitalarios; No tengo nada que ver con eso porque para eso está su seguro de salud. Con lo que ayudamos a la gente es con todos los costos indirectos u ocultos en los que la mayoría de la gente no piensa.

Si algo le sucediera y no pudiera trabajar durante 3 meses, 6 meses o incluso un año, ¿cómo le afectaría eso financieramente? (*Espere respuesta; asentir*)

Y no sé dónde o si podría usar mi ayuda pero ... (*señale la portada*)

- Parece que todos conocen a alguien que se ha enfermado con cáncer.
- Y la enfermedad cardíaca generalmente se encuentra en las familias de las personas
- Y los accidentes, que le pueden ocurrir a cualquiera

¿Cuál de estas le preocupa más? (*esperar respuesta; asentir*) Mucha gente me dice eso, ¿por qué dice usted eso?

(*Después de que respondan, diríjase al * en su charla de ventas y haga las preguntas de relación apropiadas*)

INTRODUCCIÓN Y RELACIÓN

- ¿Cuanto tiempo lleva aquí?
- (si no es largo)* ¿Qué hacía antes?
- ¿Qué lo trajo aquí?
- ¿Es usted originalmente de aquí? / ¿De dónde es usted originalmente?
- Conéctese con nombres si es posible



Sabe, conforme he estado hablado con todos aquí en (Town), parece que todos conocen a alguien que tuvo que tuvo una lucha contra el cáncer, *(señale la portada)* la enfermedad cardíaca generalmente se da en ciertas familias, y los accidentes pueden sucederle a cualquiera. ¿Cuál de estas le preocupa más? *(esperar respuesta; asentir)* Mucha gente me dice eso, ¿por qué indicó esto usted eso?

* Preguntas de seguimiento

(si ha realizado el enfoque 3er salte aquí)*

¿Quién es la persona más cercana a usted que ha pasado por algo así?

- Wow, ¿que tipo? *(de cáncer)* ¿Qué pasó? *(ataque al corazón o accidente)*
- ¿Cuántos años tenían?
- ¿Dónde recibieron los tratamientos?
- ¿Perdieron días de trabajo él o su cónyuge?

(Su nombre), esto es exáctamente para eso y esto probablemente tenga mucho sentido para usted. *(haga clic en el tema del que hablaron)*

Puede que hayas visto o no algunas de las estadísticas antes, pero ... *(lea las páginas de estadísticas, destacando algunas)* ¿Le sorprende? ¿Por qué?

CONSTRUYENDO LA NECESIDAD

Esta es la parte más importante de lo que hacemos y, cuando la gente entiende esta parte, el resto tiene sentido. *(o si hizo el 3er enfoque, puede decir "Como estuvimos hablando")*

(Su nombre), hay dos tipos de costos que van de la mano con cualquier cosa seria en cuanto a salud. La mayoría de las personas están familiarizadas con los costos directos; esas son las facturas del médico y los gastos médicos, y para eso está su seguro de salud. Estoy seguro de que tiene una buena cobertura de salud aquí, ¿verdad? *(esperar respuesta)* Perfecto. No tenemos nada que ver con esa parte.





Hay muchas razones por las que las personas eligen por entrar con Family Heritage:

Es **SENCILLO**: Hoy usted sabrá si esto es para usted o no.

Es **ASEQUIBLE**: Tenemos un plan para ajustarse al presupuesto de todos.

Es una **DECISIÓN FÁCIL**: Lo que hace que sea una decisión tan fácil es que se le reembolsará el 100% de sus primas si no las usa, y le mostraré cómo funciona en solo un minuto.

Y aquí hay un poco más sobre nuestra empresa: tenemos una calificación A+ con A.M. Best, que es como un puntaje de crédito para una compañía de seguros. Tenemos una calificación A+ con Better Business Bureau.

AMBIENTE DE COMPRA
(iPad abajo; prestándoles atención)

(Su nombre), esa fue la parte larga. La póliza en sí es solo unas pocas páginas; puede que le guste y puede que no.

Mi trabajo no es "darle un discurso de venta" sobre esto; mi trabajo es simplemente explicar cómo funcionan los beneficios. La mitad de las personas a quienes lo muestro lo entienden y la otra mitad no; si por ALGUNA razón usted cae en esa segunda categoría, está muy bien, removeré su nombre. Verdaderamente me puede eliminar fácilmente.
(Muestrele una gran sonrisa cursi)

(Su nombre), el único favor que pido es que DESPUÉS de explicar cómo funciona, y DESPUÉS de responder a sus preguntas, si me pueden dar un "sí" definitivo o un "no gracias" definitivo. ¿Es eso lo suficientemente justo?

(Si el cliente potencial responde con un "sí", continúe. Si el cliente potencial responde con algo como "necesitaría pensarlo", diga lo que está debajo)

Entiendo completamente cómo se siente. Es solo que este es el tipo de cosas en las que las personas solo piensan dos veces. Una vez es cuando me siento con ellos, ¿cuándo cree usted que es la otra vez? *(deje que responda)*

Sí, cuando sucede Y en mi negocio, ¡eso es demasiado tarde! El único favor que le pido es que, una vez que termine, que me pueda dar un "sí" definitivo o un "no gracias", porque nunca sabemos qué nos depara el mañana. ¿Es eso lo suficientemente justo?

BENEFICIOS

Puede ver aquí, hay diferentes niveles de cobertura para adaptarse a diferentes necesidades y presupuestos. Todos cubren exactamente las mismas cosas, los beneficios solo duplican cada nivel que subes. Le enseñare la cobertura Élite ya que es lo que la mayoría de las personas obtienen, pero todas son excelentes coberturas.

(Lea de cada beneficio SOLO la parte en negrita y el monto en dólares)

(Deténgase de los beneficios que se indican a continuación para pintar una imagen, tomarles la temperatura o hacer una pregunta)

Beneficio de hospitalización:

Por ejemplo, si estuvo en el hospital durante 10 días, eso le pagaría \$____. O por 100 días, eso le pagaría \$_____. ¿Puede ver cómo este dinero ayudaría enormemente con *(lo que sea que digan que sería su mayor costo indirecto)* ?

Esta política tampoco tiene límites de por vida en la cantidad total de beneficios que puede recibir. ¿Por qué sería importante cuando se trata de accidentes *(o cáncer / corazón)* ?

Beneficio después de la cirugía:

Su seguro médico puede cubrir estas facturas, pero este dinero viene directamente a usted para usarlo de la manera que necesite. ¿Puede ver cómo esto es completamente diferente al seguro de salud?

Después del beneficio final:

¿Qué es lo que más le gusta hasta ahora: que le pague efectivo directamente o que pague tanto sin límites de por vida? ¿Puede ver por qué tanta gente está recibiendo esto? *(sonría y asiente)*

(pase a la página "nuestros compromisos")

John, solo para terminar. Aquí están nuestros compromisos con usted como cliente.

(Lea la página de Compromisos línea por línea)

Hacemos tarifas basadas en la edad. ¿En qué categoría de edad se encuentra usted? *(calcule las tasas y escríbalas)*



Preferente 4	BENEFICIOS DE: INJURCARE PLUS SERIES 6	Elite 8
\$200	Beneficio del tratamiento de emergencia: Para el tratamiento de emergencia dentro de los 14 días posteriores a un accidente cubierto con cargos hasta... Pagadero si el tratamiento se recibe en una sala de emergencia, o si se recibe uno de los siguientes: Categorías de emergencias de emergencia: exploración con cirugía, reparación de heridas por laceración o punción, administración de medicamentos recetados, vacuna contra el tétano, terapia con antivenenos, tratamiento de envenenamiento, reparación de un diente dañado, eliminación de un objeto extraño de los ojos, quemaduras, heridas, quemaduras de tercer grado, resacas o tratamiento de quemaduras de segundo o tercer grado	\$400
\$200	Beneficio de la exploración diagnóstica significativa: Paga por los siguientes procedimientos diagnósticos recibidos en el consultorio médico u hospital dentro de los 30 días posteriores a la ocurrencia de un accidente cubierto: Resonancia magnética, ecografía, exploración CT/CAT, EEG (Beneficio máximo por accidente cubierto)	\$400
\$400	Beneficio de Hospitalización: Por cada día de hospitalización, hasta 180 días por persona cubierta	\$800
Por Ejemplo, una estadía de 10 días equivale a \$8,000 y en adición, también pagaremos...		



Preferente 4	BENEFICIOS DE: INJURCARE PLUS SERIES 6	Elite 8
\$200	Beneficio en Sala de Observación: Por cada día de la cobertura o más horas en una sala de observación (No se paga ningún día que se pague el Beneficio de Hospitalización)	\$400
\$600 \$1,200	Beneficio de Ambulancia: Para el transporte a un hospital dentro de las 48 horas posteriores a un accidente cubierto Ambulancia terrestre Ambulancia aérea	\$1,200 \$2,400
\$6,000 \$2,000 \$1,400	Beneficio de Fractura: Paga la cantidad indicada en la póliza si le fracturan un hueso en un accidente cubierto y es tratado por un médico en un plazo de 90 días. Por ejemplo: Fractura del brazo superior \$10,000 Fractura de la muñeca / tobillo \$4,000 (Si más de un hueso está fracturado, la cantidad pagada es por fractura con la cantidad de beneficio más alta. Las fracturas de axilla pagan el 10% y las fracturas de codo pagan el 20%).	\$10,000 \$4,000 \$2,800
¿Se da cuenta de cómo estos beneficios pueden ayudarle a la hora de sufrir una lesión accidental?		
\$3,200	Beneficio por Dislocación: Para el diagnóstico y tratamiento por un médico dentro de los 90 días posteriores a un accidente cubierto, por ejemplo:	\$3,200



Preferente 4	BENEFICIOS DE: INJURCARE PLUS SERIES 6	Elite 8
\$800	Beneficio de Cirugía: Para la cirugía por un médico dentro del año del accidente cubierto (El tratamiento debe ser recibido dentro de los 90 días posteriores al accidente y el beneficio se limita a cirugías para los siguientes: tendones o ligamentos maltratados o rotos, ruptura de disco y rotura de retina)	\$1,600
\$100	Beneficio de Terapia Física: Por cada día, dentro de 90 días después de la ocurrencia de un accidente cubierto o de la fecha de alta, lo que ocurra después. (Máximo 12 días por accidente cubierto)	\$200
\$200	Beneficio de Coma: Para una comoción cerebral diagnosticada por un médico dentro de 7 días después de un accidente cubierto (No pagadero cuando se pague el Beneficio de Coma por el mismo accidente cubierto)	\$400
\$2,000	Beneficio de Coma: Para un coma diagnosticado por un médico dentro de 7 días después de un accidente cubierto (Pagadero por períodos de conciencia durante 24 horas o más)	\$4,000



Preferente 4	BENEFICIOS DE: INJURCARE PLUS SERIES 6	Elite 8
\$10,000 \$20,000	Beneficio de Desmembramiento: Paga si un accidente causa el desmembramiento de su mano, pie u ojo dentro de un año después de un accidente cubierto Simple \$20,000 Múltiple \$40,000 (Este beneficio se reduce por cualquier Beneficio de Fractura pagado por el mismo accidente. Si usted posteriormente muere por causa del mismo accidente, el Beneficio por Muerte Accidental se reduce por el monto pagado por este beneficio)	\$20,000 \$40,000
\$20,000	Beneficio por Muerte Accidental: Paga si usted es herido en un accidente y la lesión hace que usted muera en el plazo de 90 días (Este beneficio se reduce por cualquier Fractura o Desmembramiento Beneficios pagados por el mismo accidente)	\$40,000



- Los beneficios le son pagados **DIRECTAMENTE**, para que lo use como desee
- Los beneficios son pagados **ADICIONALMENTE** a cualquier otro seguro que usted tenga
- Los pagos por reclamos son **DEPOSITADOS DIRECTAMENTE** a su cuenta bancaria, como lo prefiere
- La cobertura es **GARANTIZADA RENOVABLE** de por vida, siempre y cuando las primas sean pagadas a tiempo—solamente usted puede cancelarla
- Su llamada telefónica es contestada por una **PERSONA**—todos los servicios son proporcionados en los Estados Unidos
- La prima **NO AUMENTA** por edad o por reclamos
- Family Heritage Life **NUNCA HA AUMENTADO LA TARIFA** en un dueño de póliza existente.

Categorías por Edad

Hasta 45	46-50	51-55	56-60	61-65	66-70	71-75	76-80
----------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

ACUMULACIÓN DE PRECIO

Hacemos tarifas basadas en la edad. ¿En qué categoría de edad se encuentra usted?

(calcule las 3 tasas más altas y escíbalas mientras dice la siguiente parte) ¿Ha analizado alguna vez lo que costaría su seguro de salud si no lo lograra a través del trabajo?

Algunos de nuestros clientes son trabajadores independientes o granjeros, y emitirán cheques desde \$800 por mes en el extremo inferior hasta \$ 1200 o \$1500 al mes.

La mayoría de las personas piensan que algo como esto, que tiene más de 30 beneficios y no tiene límites de por vida, costaría lo mismo. Pero para cubrir a (usted / su familia / situación) no son \$1200 o \$900. En el plan superior, en realidad solo cuesta \$_____ por mes, \$_____ para el preferido, y la opción de inicio es \$_____. Eso no está mal, ¿verdad?

Eso es menos de lo que la mayoría de nosotros gastaremos en nuestra factura de teléfono celular o cable. Algo así se parece más a un plan de ahorro que a un gasto porque *(pase a la página siguiente y lea ROP)*

Para mostrarle cómo sería para usted, ¿qué número debo usar? *(explique un ejemplo usando sus números)*

TRANSICIÓN A CIERRE

(iPad abajo)

(Su nombre), a diferentes personas les gustan diferentes cosas sobre esto. Cuando estaba hablando con (clientes que conocen de la lista de nombres), realmente le gustó que **el dinero se les paga directamente a ellos**. Dijeron: "Sabemos qué facturas pueden esperar y cuáles no". Simplemente les gustó la idea de tener el control de cómo se gastaría el dinero.

A (cliente de la lista de nombres) simplemente le gustó **lo asequible que es**. Ellos dijeron: "No nos va a hacer perder ninguna comida para tenerla, pero seguro que podría ayudarnos a proporcionar algunas comidas si alguna vez necesitáramos usarla".

Y A (cliente de la lista de nombres) simplemente le gustó esa **pieza sobre el ahorro**. Dijeron que no es frecuente que pueda tener una gran cobertura mientras ahorra simultáneamente para el futuro.

Pero para usted, ¿qué es lo que más le gustó? ¿Qué de (su respuesta) le gustó?

ACCIDENT COVERAGE				
	Individual	Single parent	Couple	Family
1 UNIT	\$1000			
2 UNIT	\$2000			
3 UNIT	\$3000			
4 UNIT	\$4000			

ICU COVERAGE				
	Individual	Single parent	Couple	Family
1 UNIT	\$1000			
2 UNIT	\$2000			
3 UNIT	\$3000			
4 UNIT	\$4000			

Return of Premium
Must age 50 & Older

- Our program makes sense even if you never file a claim!
- We **Return Your Premium**, less any claims paid, after 2 years!
- If all covered adults pass away for any reason before 20 years, we immediately **Return Your Premium**, less any claims paid!

One of three things could happen in the future:

	\$1	\$2	\$3
Premiums Paid	\$10,000	\$10,000	\$10,000
Less Claims Paid	\$0	-\$4,000	-\$6,000
RETURN	\$10,000	\$6,000	\$4,000

OR ADVANTAGE...

THE SAFE SAVINGS BENEFIT
Begin on your Return of Premium Maturity Date

This benefit is paid directly to you at the end of each new completed policy year, less any claims paid from that year.

Elite	Preferred	Standard	Basic
up to \$240	up to \$120	up to \$60	up to \$30

Y, dada su situación, haber visto que los (accidentes / cáncer / ataques cardíacos / derrames cerebrales) suceden antes, y que esto es totalmente diferente de cualquier otra cosa que ya tenga, **por qué tendría sentido esto para usted?**
 ¡Para eso es exactamente esto!

LA CONCLUSIÓN

Y, (Su nombre), lo que a todos les gusta de la forma en que hacemos negocios es que es una solicitud realmente fácil; Es solo información básica, algunas preguntas de salud simples y 3 formas fáciles de cuidarlo. Antes de que podamos hacer eso, tengo que ver si califica.

(haga preguntas de salud aplicables)

¡Felicidades, califica! Bastante simple, ¿verdad?

(ROMPA EL CONTACTO VISUAL) (Su nombre), ¿recibe su correo aquí o en la oficina de correos? *(¡Dedo en iPad! Mirando hacia el iPad, listo para escribir, y no levante la vista hasta que le den una dirección o una objeción)* ¿Y la dirección aquí es?

(Proceda a llenar el nombre, la dirección, etc., con suposición)

REFUTACIÓN #1

(si dicen algo más que sí o no)

Entiendo totalmente cómo se siente, (Su nombre). Muchas familias se **han sentido** de la misma manera, hasta que **encontraron** lo que esto podría significar para su familia. Esta es la (nombre en el reclamo que leerá) familia y dijeron ...

(Lea el reclamo que corresponde con el tipo de política: ubicado en sus ibooks)

Les pagamos \$_____. No es que alguna vez planearon usarlo, simplemente sucedió. Espero que nunca tengan que pasar por algo así, pero nunca podemos saberlo, ¿verdad?

Y si todo lo que hizo esta política fue darle la tranquilidad de saber que puede concentrarse en estar saludable en lugar de preocuparse por las facturas, todo valdría la pena, ¿no? Especialmente si no lo usa, le devolvemos todo su dinero. Eso tiene sentido, ¿no?

(ROMPA EL CONTACTO VISUAL y vuelva a la solicitud, donde sea que la haya dejado) Cuando se trata de la solicitud, ¿cuál es el mejor número de teléfono para comunicarse con usted?

1. In the past 12 months has a member of the medical profession diagnosed or treated anyone proposed to be insured under this policy for any of the following: Back pain or injury; neck pain or injury; joint pain, injury or disorder; or vascular pain or injury?

If "YES," record the name(s) of patient(s) below and check the appropriate box(es). The personal request below will not be insured under the policy for the next 12 months for any claim resulting from the part of the body indicated.

Patient 1 Name: _____
 Back Neck Shoulder
 Elbow Hip Knee Ankle

Patient 2 Name: _____
 Back Neck Shoulder
 Elbow Hip Knee Ankle

Patient 3 Name: _____
 Back Neck Shoulder
 Elbow Hip Knee Ankle

Spouse's Name (If Family or Married Couple Coverage)

Spouse First Name: _____
 Spouse Middle Initial: _____
 Spouse Last Name: _____

Spouse Date of Birth: _____
 Spouse Age: _____

Applicant Address
 Number and Street: _____
 Zip: _____
 City: _____
 Country: _____
 State: _____
 Phone Number: _____

Family History Information Release

Family ID: _____
 Member ID: _____
 Date of Birth: _____

Family History Information Release

I hereby authorize the release of my family history information to the insurance company for the purpose of underwriting and rating my policy. I understand that this information is confidential and may be used for other purposes. I agree to provide this information to the insurance company and to the insurance company's representatives. I understand that this information is confidential and may be used for other purposes. I agree to provide this information to the insurance company and to the insurance company's representatives.

Signature: _____ Date: _____

COBRO AL CONTADO

Y usted dijo el plan (estándar / preferido / élite) , (*escoja el que eligieron antes*) que es \$ _____. La mayoría de las personas lo atiende mensualmente, ya que no hay un descuento anual o semestral; ¿Prefieres mensualmente también? (*asiente y mantenga los ojos y el dedo en el iPad*) ¿Por qué no busca su información bancaria? Y mientras lo haces, terminaré de llenar el resto (*es muy IMPORTANTE romper el contacto visual y usar la asunción; manténgase ocupado llenando la aplicación*)

(Sugiera verificar su número de cuenta en su banca móvil si no tiene un cheque; puede buscar en Google el número de ruta)

¿Qué día del mes sería mejor encargarse de esto, el 1 o el 15? (*termine de completar la información de pago y vaya a la página siguiente*) Ahora solo necesito un par de firmas. (*Termine de llenar la solicitud*)

REFERENCIAS

(Su nombre), una de las partes más difíciles de mi trabajo es encontrar empresas que dicen "¿Dónde estabas hace 3 meses?" Ya sea que alguien haya resultado herido o haya tenido cáncer, es como una carrera para llegar a las personas antes de que algo suceda porque nadie planea esto. Siempre trato de ponerme al día con las 3-5 personas más cercanas a usted que tienen un negocio o que viven aquí en la ciudad. ¿Quién es la primera persona que se le ocurre? (*Si no se le ocurre nadie, déles algunos juegos de memoria y, si no hay nada más, pregunte: "¿A quién puedo ir a ver ahora mismo? Solo para presentarme y darles la mano"*)

