



Prospección

Vanessa Andrade



¿Cómo venderás siendo parte de la familia De La O y Asociados?



Ciclo de Ventas



Prospección



Prospección

Es la actividad de conseguir continuamente Prospectos calificados para convertirlos en **nuevos clientes**



Es un proceso continuo de actividad **DIARIA** que te sirve para conocer gente y perfilar a tus potenciales **nuevos clientes**



El número de **Prospectos** que tengas, serán las **oportunidades de Venta** que podrás aprovechar

Prospección



Si quieres ser un Agente exitoso, la **Prospección** debe convertirse para ti en algo **tan natural como respirar**

Fuentes de Prospección

¿En dónde encontramos esas máquinas de generar **nombres** que se convertirán en potenciales **nuevos clientes o referidores**?



Cuando **inicias tu carrera como Agente**, tu mejor herramienta para abrir nuevas redes de contacto es tu **Proyecto 100**.





En este negocio, si conoces personas que quieran mejorar su estilo de vida y proteger a los que más aman entonces..

Llámales

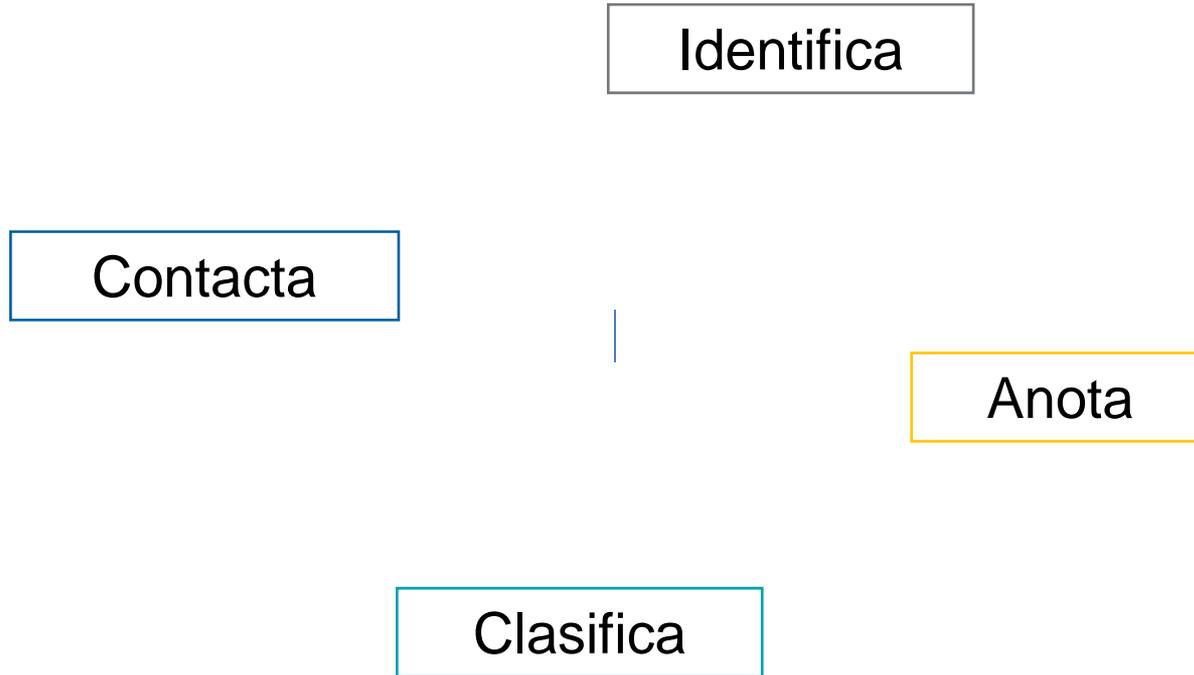
Para que conozcan los beneficios que **MetLife** tiene para ellos

Ya que tu labor es prospectar, conocer gente y sobre todo..

Hacer citas



Proceso Continuo



FORMAS DE VER A UN PROSPECTO

C LIENTE

A SESOR

N OMINADOR



Cliente

Se asegura contigo y te da nombres de más referidos que puedan asegurarse contigo.

Agente

No se asegura contigo por cualquier razón pero tiene perfil de convertirse en Agente al igual que tú.

Nominador

No se asegura contigo y puede darte nombres de posibles clientes de manera constante.



CARACTERÍSTICAS DE TU CLIENTE

Solvencia

Asegurabilidad

Necesidad

Accesibilidad



Entorno

Una persona tiene 4 entornos en los que se desenvuelve:

Familiar

Tus parientes y los parientes de tu cónyuge y familiares.

Social

Personas que conoces o tratas, y provienen de tu entorno de amigos o actividades de ocio.

Profesional

Personas que conoces o tratas debido a tus actividades profesionales actuales o anteriores.

Personal

Personas con las que tratas debido a tus intereses y actividades personales.



Centros de influencia

Personas que están relacionadas en ciertos círculos y **tienen influencia** sobre las personas de ese grupo. Son personas que te quieren y te quieren ayudar.

Líderes de agrupaciones sociales, culturales, etc.

El **jefe** de mi ex empleo, de amigos, etc.



¿Cómo identificas un centro de influencia?

Ellos son **reconocidos** y **respetados** individualmente y participan en muchas actividades comunitarias. Recuerda, no solo tú **notas su presencia**, sino que otros también, y ahí está la clave para trabajar con ellos.



Observación personal

Es el proceso continuo de **identificar prospectos potenciales** mientras realizas tus **actividades cotidianas**, y puede convertirse en un recurso de gran valía que genera ventas y referidos.



Mantente alerta, **todas las personas a tu alrededor son posibles clientes.**



Algunas ideas para presentarte... y llamar la atención:

- Me dedico a proteger a las familias mexicanas...
- Empato sueños con la realidad...
- Ayudo a que la gente cuide lo que más quiere...
- Ayudo a que la gente escriba cartas de amor...
- Me dedico a garantizar el patrimonio de mis clientes...
- Me dedico a garantizar los “objetivos financieros” de mis clientes...
- Les ofrezco opciones para un retiro digno...
- Soy arquitecto de destinos...



¡Conoce a más personas!



Referidos

Son personas que te recomienda alguien que conoces y pueden convertirse en una "*cadena infinita*" de prospectos de gran calidad.

Los referidos son la **clave del éxito** en prospección.



Tips para pedir referidos

- Solicítalos de manera **directa y abierta**, sin miedo
- Pide y anota **primero los nombres**, después los teléfonos y al final información adicional.
- Solicita **los nombres que deseas**, pues el cliente tiende a referir personas de su nivel hacia abajo
- **Especifica el perfil** que buscas
- Guarda **silencio**.



Guion telefónico- prospecto



Saluda. Escucha la respuesta

Interactúa de manera natural con tu Prospecto no más de 1 minuto y retoma el objetivo de la llamada.

Preséntate y comenta a qué te dedicas. Plantea el objetivo

Inmediatamente propón fechas posibles de reunión y definan una

Agradece y despídete cordialmente. Muéstrate motivado/a.

“Hola (Nombre) ¿Cómo estás?” (Escucha la respuesta)

“Te platico que actualmente soy socio comercial de MetLife y pensé en ti porque te quiero presentar nuestro modelo de Detección de Necesidades, que te ayudará a ver en qué etapa de tu vida te encuentras hoy y cómo puedes planear tu proyecto de vida. ¿Cuándo te veo para hablar del tema? El _____ por la _____ o el _____ por la _____?”

“Lo estoy anotando en mi agenda para bloquear la fecha ayúdame a hacer lo mismo.”

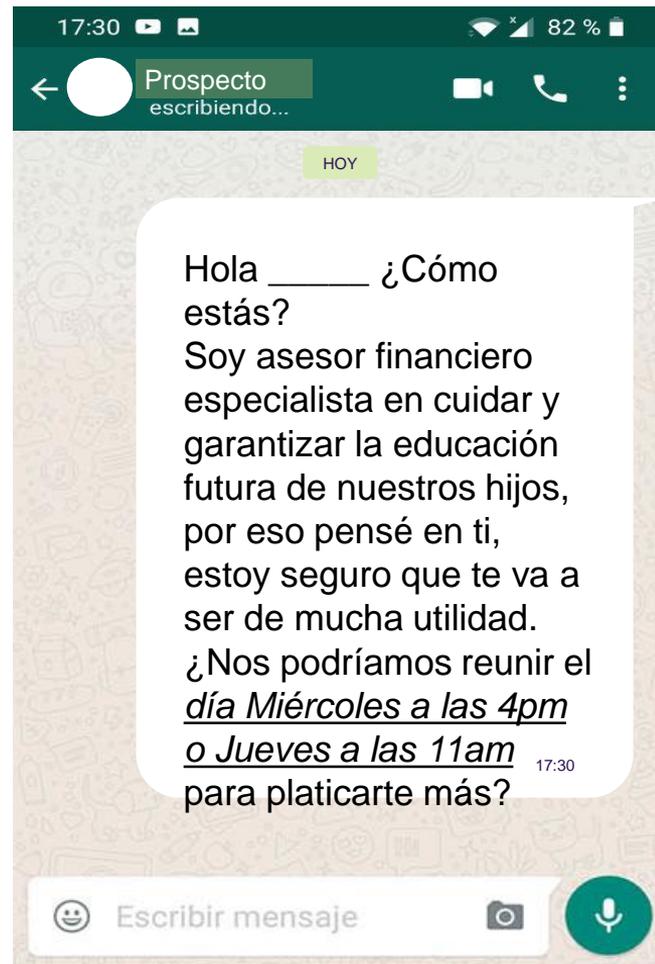


Guion para Whatsapp

1 Prospecto con hijos

ESTRUCTURA DEL GUION

1. Saludo
2. Preséntate (¿qué te dedicas?)
3. Plantea el objetivo, véndete como **especialista en EDUCACIÓN y FUTURO DE LOS HIJOS**
4. Establece fecha de la cita

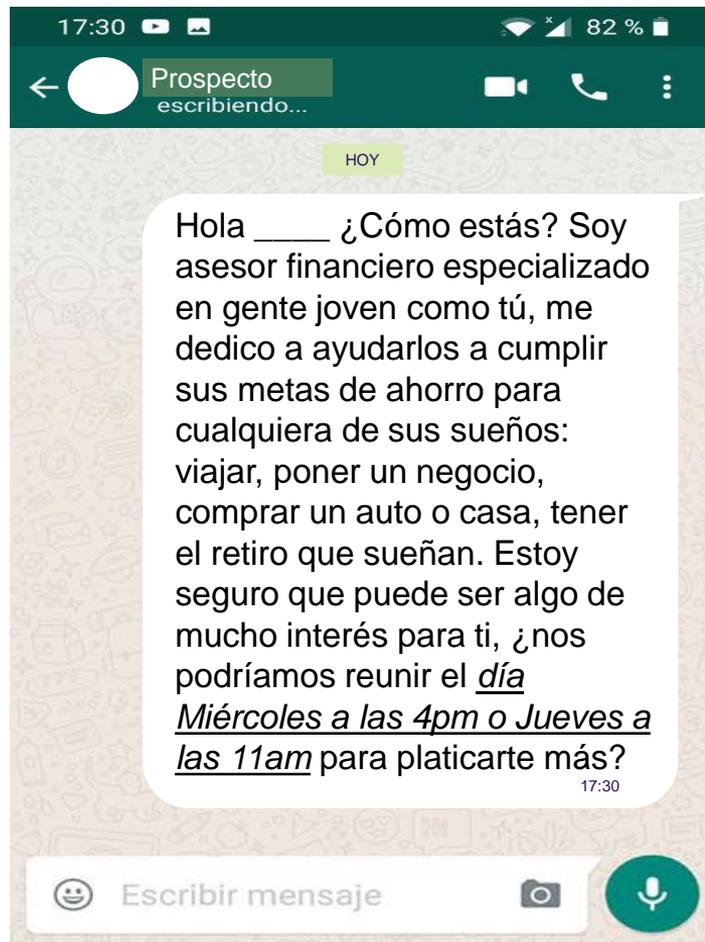


Guion para Whatsapp

2 Prospecto joven

ESTRUCTURA DEL GUIÓN

1. Saludo
2. Preséntate (¿a qué te dedicas?)
3. Plantea el objetivo, véndete como **especialista en CUMPLIR METAS Y SUEÑOS**
4. Establece fecha de la cita





Prospección

Vanessa Andrade

