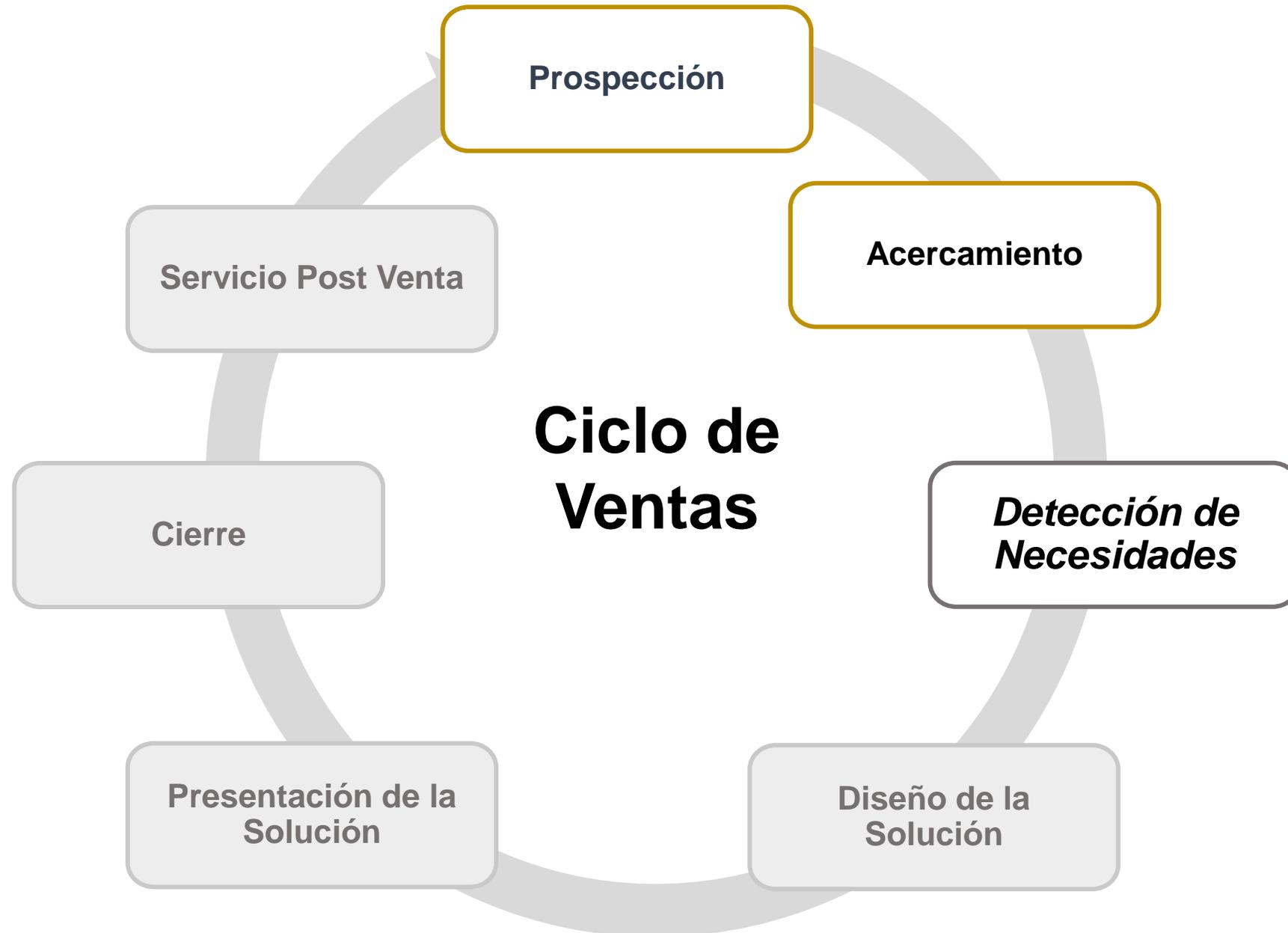




Ciclo de ventas, Detección de Necesidades



- Pirámide de Ddetección de necesidades
- Línea de la vida



¿Qué es la detección de necesidades?

Consiste en **recabar** la información de tu Prospecto utilizando el “**Cuestionario ADN**” para diseñar una propuesta adecuada a las **necesidades detectadas**.

¿Para qué?

- Ayuda al prospecto a **reconocer su necesidad**
- Ayuda al prospecto a **reconocer la importancia** que tiene el satisfacer esa necesidad

ADN

Asegura tu bienestar, asesórate
y confía en los expertos.



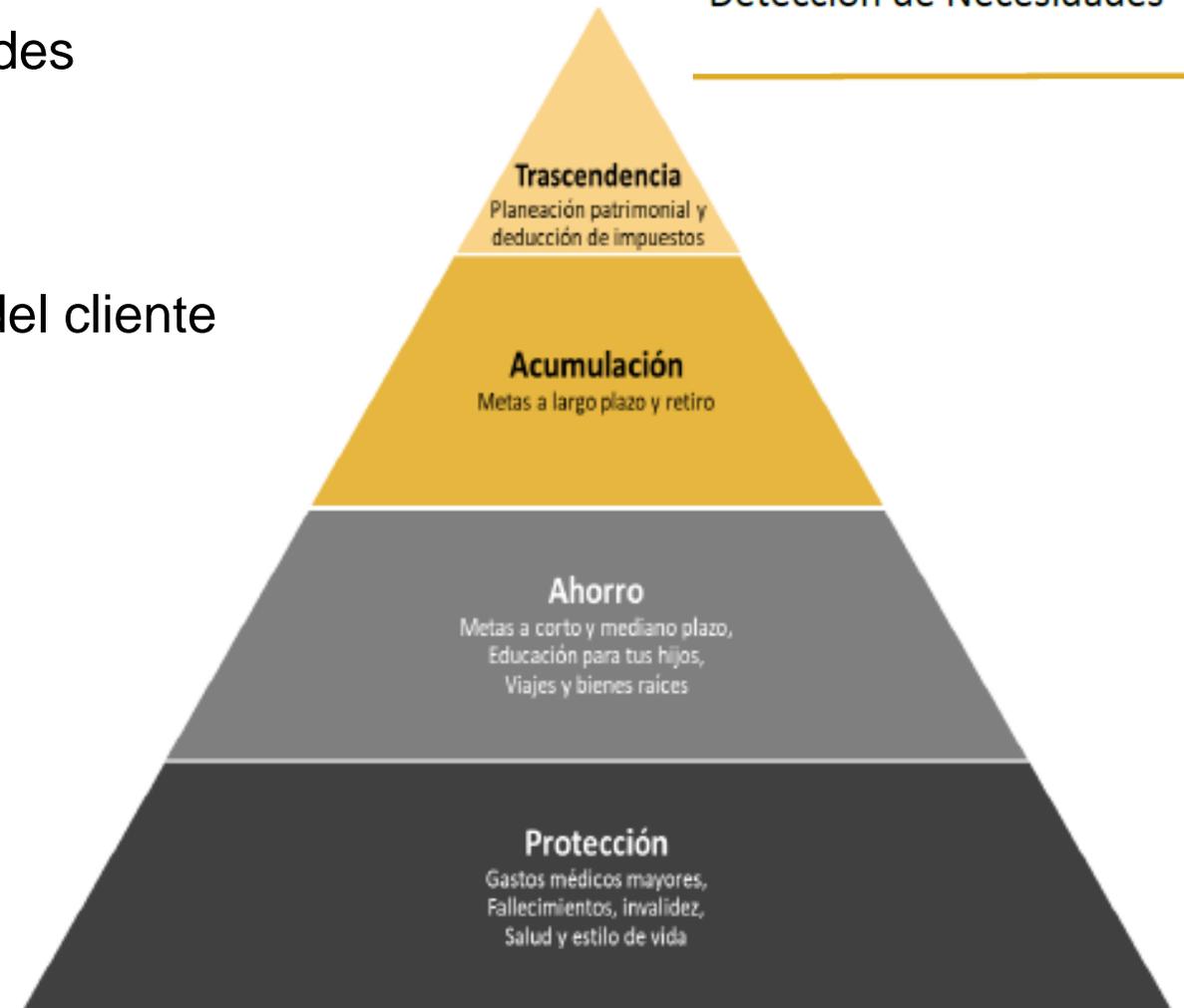
En cumplimiento a la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares y debido a que este material es una herramienta para el Agente y no lo entrega a la Aseguradora; el Agente reconoce que tiene el carácter de Responsable en términos de la Ley antes citada y que es responsable de la información que recabe en este formato y será el único que tendrá acceso a la información. Por lo tanto, se compromete a tratarla en todo momento de manera confidencial y de acuerdo a los principios establecidos en la Ley referida, garantizando su resguardo contra daño, pérdida, uso o acceso no autorizado, así como asegurar su destrucción de forma segura. Adicionalmente el Agente se compromete a proporcionar al prospecto su propio Aviso de Privacidad. Por lo anterior, el Agente acepta que al utilizar este formato y en caso de que llegare a existir alguna vulneración o acción por parte del titular de los datos recabados en el mismo, el Agente asumirá la responsabilidad en la que incurra, así como a cubrir las sanciones que en su caso se generen por dicho incumplimiento, y se compromete a sacar en paz y a salvo a la Aseguradora.
MetLife México, S.A. es filial de MetLife Inc. que opera bajo la marca MetLife.
VV-2-304

Pirámide de Necesidades



- **Sensibilizarlo** y **priorizar** sus necesidades
- **Explicarle** el estado de sus finanzas personales
- **Asesorar** basado en las **necesidades** del cliente no en productos
- **Obtener** argumentos de Venta para eliminar objeciones (datos duros)

Detección de Necesidades



Técnica Spin



Plantea preguntas que hagan reflexionar a tu prospecto en cosas futuras que no ha pensado antes.

Su **premisa principal** de ésta técnica es hacer explícita la **necesidad implícita** que el **prospecto** tenga. Usa **4 tipos de preguntas**:



¡Hacer las preguntas correctas es la clave para lograr la venta!

S Situación

P Problema

I Implicación

N Necesidad



Necesidad de **Protección**



¿Qué piensa acerca de garantizar el nivel de vida de su familia en caso de que usted falte?



¿Cuenta con algún fondo suficiente para cubrir las necesidades de su familia en caso de que usted falte?



¿Qué pasaría con el estilo de vida de su familia y con los estudios de sus hijos si el día de hoy usted se incapacitara o falleciera?



¿Le daría tranquilidad contar con un plan que cubra las necesidades de su familia en caso de que usted faltara?

Necesidad de **Ahorro**



¿Dónde le gustaría que sus hijos cursen sus estudios universitarios?



¿Actualmente cuenta con algún fondo para pagar la carrera de sus hijos en esa Universidad?



¿Qué pasaría con la educación de sus hijos si por algún accidente o enfermedad dejara de trabajar?



¿Cómo se sentiría con un plan de ahorro sistemático que garantice la educación de sus hijos?



Necesidad de **Acumulación**



¿Cómo se vislumbra usted en la edad de retiro?



El 80 % de las personas mayores a 65 años dependen de sus familiares, ¿Cuenta usted con un plan de retiro que le permita tener independencia financiera?



¿Quién podría hacerse cargo de usted y su pareja en la etapa de retiro en caso de que no contara con los recursos suficientes?



¿Si tuviera una forma de ahorro sistemática para garantizar un retiro digno, la tomaría?

Necesidad de **Trascendencia**



¿Qué ha hecho para construir un legado sólido para su familia?



En edades avanzadas la capacidad productiva disminuye ¿De qué forma podría garantizar los recursos suficientes para cumplir su objetivo?



¿Le gustaría ver a sus hijos vender su negocio o preferiría que tuvieran capital para hacerlo crecer?



¿Si trabajáramos juntos en un plan sistemático de ahorro e inversión le ayudaría a solucionar este problema?



¡GRACIAS!