

# "10 MANFAAT ASURANSI JIWA"

DO YOU KNOW?/SELLINGSKILL/1




**1** PROTEKSI  
PENGHASILAN



**2** PROTEKSI  
ASET




**3** PELIPATGANDAAN  
ASET



**4** DANA PENSIUN  
UNTUK  
PASANGAN



**5** PELUNASAN  
HUTANG



**6** MEMINIMALISASI  
PAJAK  
Uang Pertanggungan & Hasil  
Investasi tidak kena Pajak



**7** BALAS JASA



**8** BIAYA  
PEMAKAMAN



**9** ASET LIQUID



**10** WARISAN

# Put yourself in **THEIR** shoes



Posisikan diri pada situasi calon nasabah,  
lebih memudahkan kita memberikan solusi bagi  
kebutuhan keuangan nasabah.

Dan **"Ya"** dari calon nasabah  
untuk membeli polis, lebih mudah didapatkan.

Membacakan Ringkasan POLIS  
dan memberikan CATATAN  
KECIL tentang hal-hal penting  
yang perlu disiapkan  
nasabah ketika ingin  
melakukan KLAIM,  
merupakan RESERVICE yang  
sangat berarti bagi nasabah



Mantra Penjualan  
saat melakukan proses penggalan  
fakta nasabah adalah

**MENDENGAR**  
**(80%)**



**BERTANYA (BERBICARA)**  
**(20%)**



DO YOU KNOW?/SELLING SKILL/5

Do not sell life insurance,  
but sell what life insurance  
can do

**Ben Feldman**





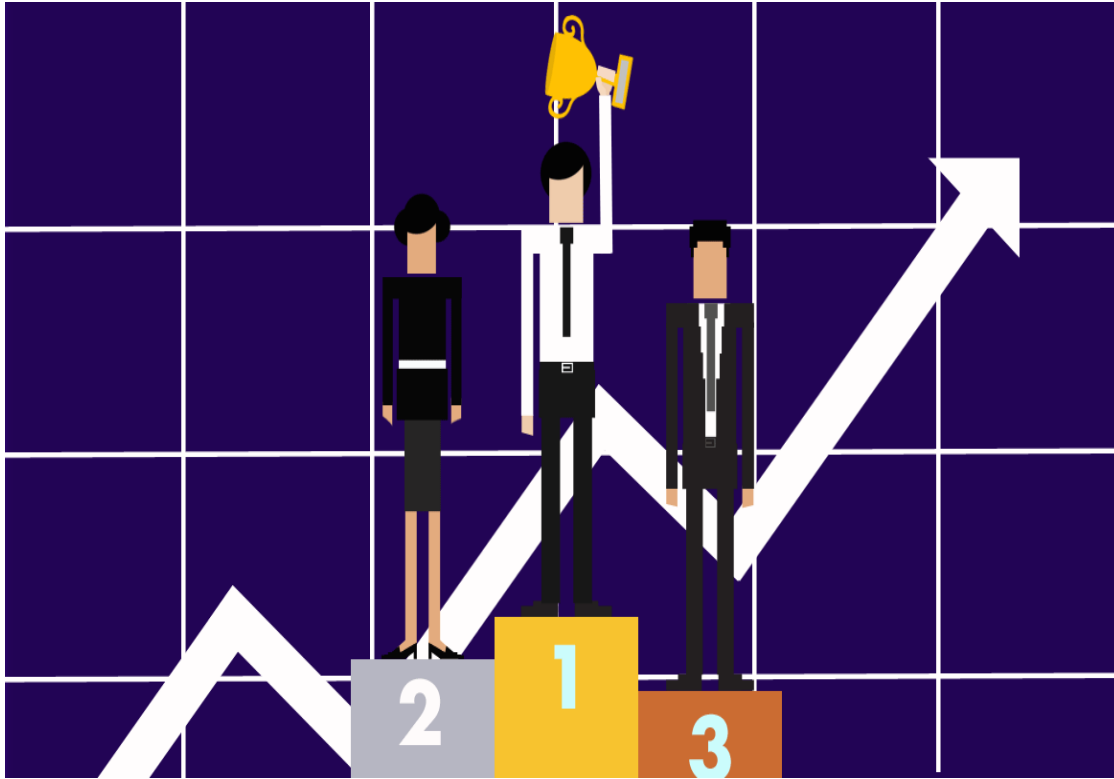
**“Jika calon nasabah sering melontarkan pernyataan negatif atau interupsi atas penjelasan agen”**

**SABAR DAN JANGAN BAPER!**

## **LAKUKAN 3 HAL INI**

- 1. DENGARKAN HINGGA SELESAI PERNYATAAN CALON NASABAH**
- 2. KONFIRMASI ULANG PEMAHAMAN CALON NASABAH**
- 3. JANGAN BERDEBAT**





## 6 Skill untuk menjadi Sales Sukses

1. Jeli melihat Prospek
2. Pandai membangun Hubungan
3. Bertanya dengan Cerdas
4. Menjadi Pendengar yang Baik
5. Tangguh menangani Penolakan
6. Management Waktu yang Solid



# Kapan waktu terbaik meminta Referensi?

*“Pada tiap kesempatan terutama pada akhir pencarian fakta dan penutupan”*

**Kapan anda harus menindaklanjuti referensi ?**

*Secepat mungkin, karena jika anda tidak menelepon, saingan Anda yang akan menelepon.*



# HOW TO SELL ANYTHING

DO YOU KNOW?/SELLING SKILL/9

to survive as an entrepreneur

by Anna Vital



let them **trust** you-  
to buy is to trust



let them **talk** 90%  
of the time



be **transparent**  
about you and  
your product



**stand up**  
when you are  
selling on the phone



be **optimistic**,  
not realistic



don't **sell ice**  
in the Himalayas



**follow up**  
until you drop



give **time** for  
them to decide



calculate how many  
No's you will hear until you  
**get a Yes**



# After Sales Service

*Lakukan sesuatu yang simpel dan lebih dari yang biasa diharapkan oleh nasabah*

- ✓ *Seikat bunga untuk hari ulang tahun*
- ✓ *Paket untuk hari raya atau natal*
- ✓ *Mengingatkan tanggal jatuh tempo pembayaran*
- ✓ *Mengucapkan selamat untuk kejadian-kejadian penting dalam kehidupan nasabah.*



**“ Stay in touch  
but  
don’t pester ”**