

INSTRUCTIVO PARA EL NUEVO AGENTE DE SEGUROS

Versión 4.0 Febrero de 2016

Reservados todos los derechos.

Material 100% gratis.

Se autoriza la libre distribución de este instructivo por todos los medios sin retribución ni alteración alguna.

Si quieres aprender más adquiere el libro que se titula [Guía para el Agente de Seguros](#)



PROLOGO

Así que usted está considerando ser Agente de Seguros.

Bienvenido y ¡Felicidades! por darse la oportunidad al menos de conocer el medio y la forma en que opera el mundo de los seguros en México.

El propósito de este manual de instrucciones es darle a usted una serie de bits de conocimiento para que tenga un panorama más amplio de este fascinante “modus vivendi”.

Algunos de estos “bits” han sido posteados en nuestro blog Cómo Vender Seguros de Vida <http://comovendersegurosdevida.blogspot.com/>

Le recomendamos visite el blog para acceder a la información más reciente.

Instructivo para el nuevo Agente de Seguros

INDICE

Si usted busca trabajo considere las ventas como la mejor alternativa.....	5
Libertad	9
Sobre la alta rotación (Obvio en los nuevos)	11
¿Qué compañía me recomienda?	18
¿Por qué vender es tan difícil si a todos nos gusta comprar?	20
Vender por lógica o por emoción	23
Disciplina VS Libertad	30
Para vender (y para comprar) seguros de vida	34
Tu Promotor tu primer coach	42
Cuidado con el canto de las sirenas	48
Las dos promesas que todo Agente de Seguros debería hacer	58
Por qué nadie me lo dijo	59
Vender seguros de vida es un proceso tipo ¿batch o continuo?	71
Casualidad o destino	72

Instructivo para el nuevo Agente de Seguros

No siga siendo el mismo	80
Sobre el cierre de la venta	83
Sobre los descuentos de autos y del por qué no conviene caer en ese juego	89
Una fábula sobre la forma en que el seguro fue inventado	94
Una de tantas lecciones que nos deja el error en el costa concordia	100
No sea chafo no manipule a sus prospectos	103
Alguien pagará por los platos rotos	108
Negociar al comprar seguros	111
Los de adelante corren mucho los de atrás se quedarán	117

Instructivo para el nuevo Agente de Seguros

Si usted busca trabajo considere las ventas como la mejor alternativa.

¿Cuál es la profesión más antigua en el mundo? Pues ventas, aunque la biblia diga otra cosa, primero fue vendedora y una vez vendedora decidió vender o más bien alquilar aquellito.

Si ventas es la profesión más antigua por qué entonces no hay carreras universitarias de ventas. La respuesta más franca y honesta es porque no se necesita ya que vender es innato al ser humano, nacimos con la habilidad de vender.

Antes de la rueda, antes de la era de hierro, cuando el hombre conoció el arte de hacer fuego, debió ser todo un acontecimiento ya que no es tan sencillo producir fuego sin encendedor ni cerillos tan solo con lo que se encuentra de origen natural. Pues bien antes de esto ya éramos vendedores, ya hacíamos trueque, intercambio, ventas.

Uno es bueno para hacer flechas, otro es bueno para hacer hachas, otro es bueno para cazar, otro para cosechar y así cada quién descubre algo en lo que destaca o se le facilita o disfruta hacer, pero lo que no es fácil es ser bueno en todo y nace el trueque, te cambio 1 flecha por 5 mazorcas de maíz. Eso es ventas.

El nuevo problema surge cuando el que tiene las mazorcas no le interesan las flechas sino las pieles, así que el que tiene flechas tiene que ir a hacer trueque con el de las pieles para luego intercambiar la piel por las mazorcas y fue así como se inventó el dinero como un común denominador para el trueque, intercambio o ventas.

Instructivo para el nuevo Agente de Seguros

Se inventó el dinero y esta es una muy interesante historia que ya tocaremos en otra ocasión, por lo pronto ahondaremos en las ventas como profesión.

Así como surge el dinero como un común denominador, también surge el comerciante que se especializa en hacer trueques ya que no todos son buenos para hacer intercambios, surge la especialización, la carrera de ventas.

Una persona es buena para algo, ya sea hacer flechas, trabajar la madera, etc., y él se representa a sí mismo y su resultado económico depende tanto de la calidad de su producto o servicio como de su habilidad para comercializar su producto o servicio y en entonces que la figura del intermediario (comerciante, representante, promotor, vendedor) entre el que tiene y el que necesita, toma una posición que facilita la operación y se puede especializar en muchas variantes.

Si analizamos las profesiones en la historia, los comerciantes tienen fama de ser ricos y si usted busca un trabajo o empleo para hacerse rico, las ventas son una muy viable alternativa, pero es obvio que no es para todos ya que se requiere de ciertas habilidades que como todo se pueden aprender, pero eso no es todo hay un requisito casi indispensable en el desarrollo del vendedor, te tiene que gustar.

Te tienen que gustar las dos partes de la ecuación en el trueque; la actividad de comercializar y el producto, mercancía o servicio.

La actividad de ventas tiene muchas variantes desde el vendedor minorista o a detalla que le vende al consumidor final, hasta el vendedor mayorista que le vende a otro mayorista o a un fabricante pero no al

Instructivo para el nuevo Agente de Seguros

consumidor final de la cadena y a nivel empresa trata ya sea con el dueño o con una persona especializada en comprar.

Centrándonos en la venta al consumidor final la primera división es el vendedor empleado o independiente. El vendedor empleado tiene un jefe o superior y así le vende a otra persona que es el que también se lleva una buena parte de la operación además de que se queda con los clientes, mientras que el vendedor independiente no tiene jefe, es él mismo su propia empresa, se queda con su parte y con lo más importante con los clientes o cartera.

El vendedor empleado bien puede ser desde el vendedor de piso o mostrador, el vendedor por teléfono o ya conocido como tele marketing, y aquí hay otra división uno es el que atiende al comprador que entra y otro el que sale a vender, sale a buscar compradores, mejor conocidos como prospectos.

Este vendedor independiente que es dueño de su propio negocio y sale a buscar clientes o prospectos tiene muchos medios y formas de realizar la actividad, desde el vendedor ambulante con un estuche que monta en uno u otro lugar su punto ambulante de ventas hasta en ferias y exposiciones, y el de cambaceo que toca puertas de casas, negocios o empresas ya sea físicamente como por teléfono, correo, internet.

Regresando al principio usted puede dedicarse a las ventas como una actividad muy rentable donde su grado de ética para ambas partes: para con el dueño del producto o servicio y para con el cliente le dará solidez y estabilidad en su parte de la cadena de la comercialización.

Instructivo para el nuevo Agente de Seguros

Si usted es bueno en ventas nunca más tendrá que buscar trabajo y esto es tan importante que se lo repito, si usted es bueno en ventas nunca más tendrá que buscar trabajo, ya que un buen vendedor es codiciado, todos quieren a un buen vendedor en sus filas, no importa que empresa sea, un buen vendedor siempre tiene un espacio, un lugar y los dueños del producto le ofrecerán atractivas participaciones en la medida que usted sea bueno como también los clientes querrán permanecer cerca de usted, si usted es buen vendedor.

Vender lo podemos hacemos todos, pero vender bien, vender con calidad, vender con ética, vender buenos productos, vender lo que el cliente realmente necesita, hacer una cartera sólida para que el negocio del vendedor sea sólido y estable, esto ya es otro nivel más y aquí en donde surge el promotor de vendedores.

APERFIN es una promotoría independiente de agentes de seguros, nosotros no buscamos vendedores formamos asesores que es otro nivel más en las especialidades de ventas.

LIBERTAD

Lo primero que se consigue al ser independiente es LIBERTAD que es un derecho, todos tenemos derecho a la libertad, pero no por ello quiere decir que es gratuito, tiene un precio y se llama SEGURIDAD.

Espero que esto no le asuste, pero es la realidad y es el meollo del asunto, que considero se debe de digerir, comprender y entender para poder estar en posibilidades de usar la libertad intrínseca del Agente de Seguros a su favor, porque si no está a favor, será un factor en contra de su desempeño y por tanto sus días como Agentes de Seguros estarán contados incluso antes de que usted inicie.

¿Por qué nadie me dijo esto? Podría ser la pregunta que muchos Agentes de Seguros se van ir haciendo al avanzar en la lectura de este instructivo. A propósito, si usted amable lector, es Agente de Seguros o hace años usted fue Agentes de Seguros, le voy a pedir un favor, siéntase con toda la libertad de enviarme sus comentarios (ventas@aperfin.com.mx) sobre lo que le gustaría que le hubieran dicho cuando usted inició en esta carrera de ventas, para considerar incluirlo en la siguiente edición.

Muchos nuevos Agentes de Seguros se lo van a agradecer.

Este paso de la “seguridad a la libertad”, es el paso de la muerte para la gran mayoría, porque como dicen en mi rancho cuando quieren llamar la atención a lo que se va a decir, usted no está para saberlo ni yo para contarlo, la mayoría de las personas que ingresan al mundo de los seguros tratando de ser Agentes de Seguros, no la hace. Más adelante le doy cifras que avalan lo que afirmo.

En el presente instructivo le voy a tratar de explicar algunos de los porqué de esto, al menos los más trascendentes, con la más sana intención de que usted no cometa este tipo de errores, al menos no los

Instructivo para el nuevo Agente de Seguros

mismos, y obtenga así una mayor probabilidad de, no solo de sobrevivir, sino de realmente hacer de la venta de seguros su “modus vivendi”.

Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

