

Objections in SPANISH

Tengo que irme, llámame más tarde.

➤ Perfecto, escuche _____, estoy saliendome de la oficina yo misma y no tengo tiempo ahora. El propósito de la llamada era establecer un tiempo para dale la informacion. ¿A qué hora sueles volver a la casa del trabajo?

Ok, no tengo ese tiempo, pero te pondré en _____. Lo único que pido debido a la cantidad de citas que tengo, es darme una ventana entre _____ y _____, ¿esta bien?

Ok perfecto estar por ahí en ese momento para derte la información espero ayudarte entonces... tenga una gran noche.

Ya lo tengo cuidado / ya estoy reuniéndome con otro agente esta semana.

➤ Perfecto, la mayoría de las familias envían múltiples solicitudes, para ver diferentes opciones, comparar y asegurarse de que tienen el mejor plan para su familia. ¿Es justo suponer que hiciste lo mismo? Ok, perfecto, lo que hare es obtener la información y opciones que no has recibido, para que puedas hacer lo que originalmente querías y comparar... ahora estamos corriendo atrás, así que no tendré mucho tiempo. Tendré unos 5-10 minutos y te pondré entre citas ya sea en _____, o _____ ¿qué hora es mejor? Ok y debido a nuestro horario, tengo alrededor de 15 citas ese día, ¿puedes darme una ventana entre _____ y _____. Perfecto cita encuentras en tu casa ah esas horas? Perfecto, espero conocerte y ayudarte.

¿Puedes decirme cuánto va a costar? (La Objeción de Cotización) y ¿Puede enviarla por el correo?

➤ Gran pregunta, ahora _____ estos planes no son médicos, lo que significa que no tenemos que tomar su sangre, o orinar en una taza. Como un asegurador, sólo quieren que verifique que está vivo y respirando y darle la información a usted.

Ahora nos estamos quedando atrás, así que no tendré mucho tiempo, pero puedo dale la informacion a las _____, o _____ qué tiempo es mejor para usted?

No tengo tiempo esta semana, ¿puedes llamarme la próxima semana (La Objeción de Programación)

➤ Perfecto, definitivamente entiendo estar ocupado _____ las próximas dos semanas me tienen manejando varios condados diferentes como estamos atrasados. Sé lo importante que es esto para TI y tu familia. ¿A qué horas sueles llegar del trabajo? ¿Y tu esposo/esposa? Ok lo que hare es esto, mi horario está reservado los únicos dos días que estoy en esa área, así que no puedo prometer nada, pero sé lo importante que es esto para ti, así que voy adelante y ver si puedo reprogramar mi _____ con una hora más temprana y meterte en ese momento. Si no puedo hacer eso te lo haré saber y lo único que te pido mientras, es darme una ventana entre _____ y _____, ¿está bien?

He recibido múltiples llamadas sobre la protección hipotecaria

➤ Sí, la mayoría de las familias hacen lo típico para llenar un par de solicitudes para comprar y comparar y asegurarse de que tiene el mejor plan para su familia. Yo soy un asegurador de campo no un representante de ventas, por lo que utilizamos más de 10 compañías para ayudar mejor a cada cliente. Tengo 15 citas mañana, pero puede haber entre citas para darle la información a las _____, o _____ ¿qué tiempo es mejor para usted?

Objeciones específicas para tratar con clientes potenciales más antiguos

No recuerdo haber llenado esto.

➤ Entiendo, si fue hace un tiempo, para refrescar su memoria usted puso su fecha de nacimiento como _____ y su dirección es _____ ¿correcto? Perfecto la mayoría de las familias que devuelven la solicitud como usted hizo, quieren asegurarse cuando mueren que no haya dificultades financieras y no tienen problemas con la casa, ¿tal vez eso es algo importante para usted? Perfecto mi trabajo es repasar esa información que usted solicitó originalmente, ya que muestra que no la ha recibido. Tendré 5-10 minutos para esto entre citas en _____, o _____ ¿qué tiempo es mejor para usted?

Ya no me interesa.

➤ Ok, y sé que esto fue originalmente importante para usted como es para muchas familias que mandan la solicitud para información. ¿Ya no estás interesado porque no cree que pueda pagar, o no cree que califique?

(No creo que pueda calificar)

➤ Bien, soy un asegurador de campo, no un vendedor, así que lo que voy a hacer es mirar las opciones para las que puede calificar. Trabajo con 10 compañías para que pueda encontrar una con la que podamos trabajar. Ahora sé que esto es importante para usted, pero no tendré mucho tiempo ya que nos estamos quedando atrás. Puedo ponerte entre citas a las _____, o _____ ¿qué hora es mejor para usted?

(No, simplemente no estoy interesado, quítame de la lista)

➤ Ok Tampoco me interesa. Escucha, no soy un vendedor, simplemente soy un asegurador de campo y mi trabajo es darle la información para que nos liberes de responsabilidad, lo que hagas con eso depende de usted. Ahora, no tendré mucho tiempo ya que nos estamos retrasando, pero puedo pasar entre citas para que firme que no está interesado en _____, o _____ ¿qué hora es mejor para usted?

Ya lo tenemos arreglado.

➤ Perfecto actualizaré nuestro sistema que ya te hemos ayudado. Ahora podríamos hacer una revisión anual para revisar los beneficios de la póliza que tenga. No tendré mucho tiempo, pero ¿puedo hacer una revisión rápida entre citas entre _____, o _____ ¿qué hora es mejor para usted?