

Les cibles qui vendent des produits de bas de gamme sont ravies. Comment voir la réaction du client même si c'est sur Skype, comment voir la réaction du conjoint ou conjointe, je parle du non verbal?

L'assurance est un produit financier complexe pour la plupart des gens.

Un simple exemple :

Va-t-il comprendre la différence entre temporaire 10 ans et 20 ans?

Privilège de transformation et garantie renouvelable?

Il pense que sa police l'assure toute sa vie et non, il y a un âge limite.

Assurance vie entière avec et sans participation, valeur de rachat garantie et non garantie.

Bonis d'assurance libérée.

Assurance vie universelle.

L'assurance vie détenue avec son assurance collective.

Assurance vie détenue en cas d'accident sur son assurance automobile, FAQ 34?

On semble oublier un facteur important qui nous vient de l'enseignement que nous avons tous reçu à l'école.

Il y a 3 sens en fonction.

La vue, l'ouïe, et le toucher (l'écriture).

J'utilise ces 3 sens lors de mes entrevues avec mes clients.

Il y a des auditifs et des visuels, dans un couple il y a souvent les deux.

Je crois que l'industrie fait fausse route.

Le monde bancaire a éliminé les rencontres au comptoir de service pour les transactions et les ont remplacés par des guichets automatiques.

Et ils s'arrachent les cheveux pour tenter de ramener les clients à leur succursale.

L'assurance vie n'est pas une assurance automobile, c'est beaucoup plus complexe.