

ASSURANCE : Vente en 1 temps

- A. Intégration de votre fichier / du nôtre/ collecte de leads sur Internet
- B. Gestion de l'entretien de vente :
 - 1. Identification du décideur
 - 2. Présentation de l'offre
 - 3. Questions/Réponses
 - 4. Réponses aux objections
 - 5. Si accord prospect :
 - a. Déclenchement enregistrement
 - 6. Envoi au département de gestion des accords du jour
 - 7. Envoi des enregistrements (indexés) à l'assureur

NB : Des taux d'annulation relevés entre 25% et 35% en fonction des produits.

