 

Simple Doorknock Script:

(Knock on door)

Hey there, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ I am (your name). They just sent me out here in regards to your benefits packet. I think they have been trying to get up with you in regards to your mortgage protection (senior benefits, family benefits, ext.…) Anyways, my name is ­­­­\_\_\_\_\_\_\_\_ and I was your assigned case manager here at the center in \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ County. I think they have called you a few times in regards to getting this taken care of. What day is BEST for me to come back and go over this with you?

\*Common Rejections:

-No thanks please take me off your list

-I don’t want this anymore

-Go away

-I already got this taken care of

\*How to Handle:

-Well Good. I think that’s why they sent me out here. We have been trying to acutely do that for you for a while now. What day is best for me to finalize your benefits packet with you so we can process it out of the system?

- Great! That’s why they sent me out here. We need to get you out of our system which is why we were calling. I am appointed through the State and was assigned personally to your benefits protection case. I don’t have time right now, but what is the BEST time for me to swing back by and make sure this request is taken care of for you.

- That’s the purpose of my visit. I am one of the managers here in \_\_\_\_\_\_\_\_ County and the head office just dispatched me out to make sure you weren’t deceased. We hadn’t heard from you and needed to confirm the receipt of your benefits packet from the state regulated life insurance and disability programs. I don’t have time this moment, but what time of day is better for me to go over this with you to ensure all the citizens at this address are covered.

\*\*\*How to carry yourself – Your mannerisms:

* Keep your hands open
* Smile
* Talk very slow and collective
* Be passionate about the issues the client is passionate about

For questions on the NAA sales process, client relations, and how to door knock potential clients effectively, Contact a licensed agent at NAA Presidents Club TODAY!

* **SPANISH –**

Guion para Ventas de Puerta a Puerta

(Toca la puerta)

Hola, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ yo soy (your name). Me acaban de mandar aquí en relación con su paquete de beneficios. Creo que lo/la han estado tratando de contactar con información sobre su protección de hipoteca (beneficios de mayores de edad, beneficios de familia, ect). Pero como sea, mi nombre es \_\_\_\_\_\_\_\_\_ y fui asignado como su gerente de su caso aquí en el centro de \_\_\_\_\_\_\_. Creo que le han llamado varias veces en relación a esto. Cuál es el mejor día para regresar y platicar de esto?

\*Rechazos:

-No gracias, por favor quítame de la lista

-Ya no quiero esto

-Vete de aqui

-Ya tengo esto bajo control

\*Que desir:

- Que bien. Creo que por eso me mandaron aquí. Hemos estado tratando de hacer precisamente eso para usted. Que día es el mejor día para finalizar su paquete de beneficios con usted y procesarlo fuera del sistema?

-Perfecto! Por eso mandaron aquí. Tenemos que sacarlo del sistema por lo cual le hemos estado llamado. Yo estoy nombrado por el estado y fui asignado personalmente a usted de su caso de beneficios. No tengo tiempo ahorita, pero cuál es el mejor día para pueda regresar y asegurarme que esto esté echo para usted?

-Ese es el propósito de mi visita. Yo soy uno/una de las/los gerentes de aquí de \_\_\_\_\_\_ y la oficina general me mando aquí para asegurarme que usted no ha muerto. No hemos escuchado de usted y necesitábamos confirmar su recibo se su paquete de beneficio del programa de seguro de vida y de deseabilidad, regulado por el estado. No tengo tiempo en este momento, pero cuál es el mejor día para regresar y asegurarme que todos los ciudadanos de este condado estén cubiertos.

\*\*\*Como presentarte

* Obten tus manos abiertas
* Sonrie ☺
* Habla muy despacio y claramente
* Se apasionado sobre los problemas del cliente

For questions on the NAA sales process, client relations, and how to door knock potential clients effectively, Contact a licensed agent at NAA Presidents Club TODAY!