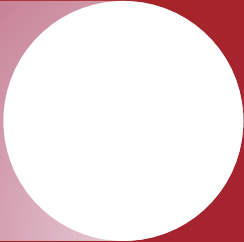




Checklist de ouro para vendas de seguros turbinadas: evite os 5 erros mais comuns

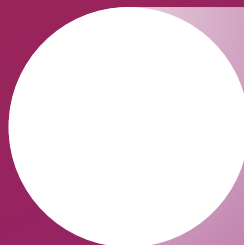


Dizem que a melhor maneira de ter sucesso é aprender com os erros. Mas, convenhamos, ninguém quer cometer os próprios, certo?

Para ajudar você a blindar suas vendas e **turbinar sua produção**, preparamos um checklist rápido dos 5 erros mais comuns que podem estar te impedindo de ir além. Responda com sinceridade e descubra como transformá-los em oportunidades!

Dinâmica:

Comece com 100 pontos. Cada erro que você comete (ou não corrige) te faz perder pontos. Sua meta é manter a pontuação alta para vendas cada vez melhores!



Erro nº. 1

-20 pontos

Focar em um único produto

O erro: acreditar que seu cliente de Auto só quer Seguro Auto. Ou que seu cliente de Vida não precisa de Residencial. Perder a chance de oferecer a **proteção 360°**.

A correção: pense sempre no cliente como um todo. Ele tem um carro? Uma casa? Uma família? Cada contato é uma oportunidade para proteger todas as frentes com Auto, Residência e Vida.

Erro nº. 2

-20 pontos

Falta de preparação da abordagem

O erro: ir para a conversa sem saber quem é o cliente, o que ele já tem ou quais podem ser suas necessidades ocultas. Improvisar demais.

A correção: conhecimento é poder! Use seu CRM (como o da Lojacorr!) para pesquisar o histórico do cliente, seus produtos atuais e prepare sua "virada de chave" para os outros seguros.

Erro nº. 3

-15 pontos

Linguagem muito técnica

O erro: usar termos como "sinistro", "cobertura abrangente", "endosso" sem explicar. Fazer o cliente boiar e desistir de entender.

A correção: fale a língua do cliente. Traga a segurança para a realidade dele. Use exemplos simples e foque nos **benefícios e soluções**, não nas características técnicas do seguro.

Erro nº. 4

-25 pontos

Não pedir indicação

O erro: deixar um cliente satisfeito ir embora sem perguntar: "Você conhece alguém que também precisa dessa proteção?". Perder a mina de ouro das indicações.

A correção: clientes fiéis são seus melhores vendedores! Crie o hábito de pedir indicações de forma natural e no momento certo, após uma venda ou um excelente atendimento.

Erro nº. 5

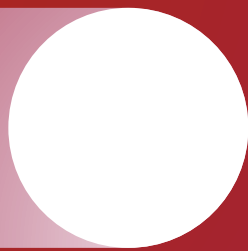
-20 pontos

Linguagem muito técnica

O erro: enviar propostas gigantes, com parágrafos enormes e sem foco nos pontos que realmente importam para o cliente. Cansar antes de convencer.

A correção: seja objetivo e conciso. Destaque os **benefícios mais relevantes** para aquele cliente específico. Use bullet points, negritos e um layout limpo para facilitar a leitura e a compreensão.





TURBINE
SUAS VENDAS

Pontuação Final

Se você ficou abaixo de 70 pontos: CALMA! Isso é um alerta, não um atestado. Volte nos passos e use nossos materiais para aprimorar suas vendas!

Se você está acima de 70 pontos: EXCELENTE! Você está no caminho certo para **turbinar suas vendas** e ser um corretor de sucesso 360°!

Evitar esses erros é o primeiro passo para uma jornada de vendas mais leve e lucrativa. **A Lojacorr** está aqui para te dar o suporte, as ferramentas (como o nosso CRM) e o mix de carteira que você precisa para transformar cada "erro" em **oportunidade!**

**Fale com um especialista Lojacorr
e tenha mais confiança!**

 **Lojacorr**

