



Metodología de Asesoría y Ventas

Capacitación Para Asesores





Herramientas de KNG

Metodología de Asesoría y Venta

¿Estas siguiendo todos los pasos para impactar y maximizar tu oportunidad de venta?

Un indicador es que, **de cada 3 asesorías, se debe de lograr una venta.**

¿ Cuantas llamadas /mensajes/correos tienes que enviar para conseguir una cita?

Un promedio de 10 llamadas genera UNA CITA CALIFICADA

¿Cuál es tu estadística u índice de venta?

Identifica el área de oportunidad que encuentras en el proceso de la metodología para **pedir capacitación y ayuda en estas áreas con tu gerente directo:**

4 Secciones de proceso de venta:

1. *Prospectando y sacando la cita*
2. *Pasos para la primera cita de asesoría*
3. *Segunda cita y Cierre*
4. *Post venta y Cita de Servicios*



Primera Cita

Prospectando y Sacando La Cita

Prospectando

- Hacer una lista de tus mejores prospectos; sean clientes existentes, familiares, amigos u otros.
- Contactarles por email, teléfono, WA o carta invitándoles a una asesoría financiera sin costo.
- Nota: Mínimo 100 nombres y teléfonos (Prospectos).

Marketing Digital

- KNG te brinda apoyo con material, imágenes, textos y los # para postear en tus redes para generar más contactos y seguidores para tu perfil como asesores financieros

Campañas de correos masivos

- Ofrecemos campañas de publicidad por correo personalizados masivo de KNG solo debes enviarnos la base de datos en Excel
- Entregamos los resultados de la campaña 5 días después para que tengas tú mismo el resultado clasificado.

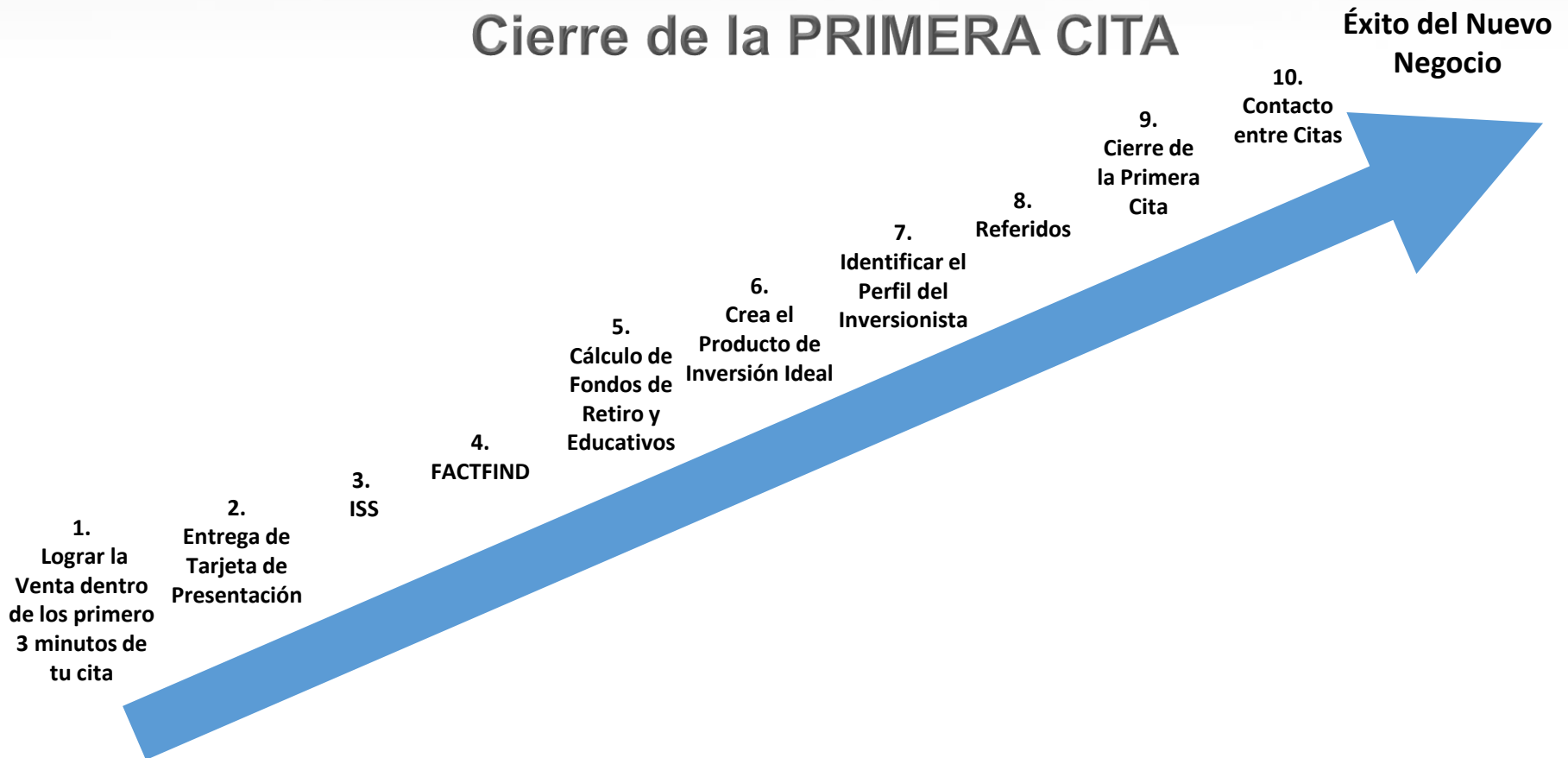
Sacando la primera cita

- Dentro de las herramientas disponibles tenemos nuestro Speech para que puedas tener una comunicación telefónica efectiva y persuasiva con tu prospecto.
- Conoce todas las objeciones comunes y respuestas



Primera Cita

Pasos para el éxito del Cierre de la PRIMERA CITA





Primera Cita

Pasos para la PRIMERA CITA Pasos del 1 al 5

Cómo lograr una venta acordada dentro de los primeros 3 minutos de tu cita	Tarjeta de Presentación o Mostrar tu Tarjeta Digital KNG	ISS	FACTFIND	Calculo de fondos de retiro y fondos educativos
<p>Un paso inicial con 6 preguntas para crear un camino a un cierre.</p> <p>Identificas el interés del cliente para hacer el negocio con éxito</p>	<p>En tu primera cita es importante crear el interés y dejar nuestra presencia como asesores financieros, con nuestra tarjeta de presentación.</p> <p>Oportunidad de dedicar 3-5 mins a quien es KNG o quien eres tu y tu trayectoria como asesor financiero.</p>	<p>3 razones por las cuales lo clientes eligen a un ASESOR de KNG</p> <ol style="list-style-type: none">1. Independencia2. Seguridad3. Servicio	<p>EL cuestionario / estudio financiero con el cliente durante la primera cita, con la finalidad de conocer más sobre su situación financiera actual, que ayudaran a darle un diagnóstico financiero</p> <p>Al conocer la situación del cliente más a detalle, obtienes información que te ayuda a cerrar objeciones y concretar la venta.</p>	<p>Cuantificar el problema!</p> <p>Este herramienta despierta la conciencia cuanto va a costar lograr una independencia económica para su retiro o proyectar el gran costo futuro para cubrir la educación universitaria de sus hijos.</p>



Primera Cita

Pasos para la PRIMERA CITA Pasos del 6 al 10

Crear el producto de inversión ideal con el cliente

ANTES de presentar cualquier producto como una solución financiera NO CORRAS el riesgo de que te digo que NO LO QUIERE.

Haz que tu cliente te diga todas características que SI QUIERE en su plan de retiro/educativo u Inversión IDEAL.

Luego puedes buscar el producto que cumple con estas características y AUMENTAS la probabilidad de un cierre

Identificar el perfil del cliente como inversionista

Cuestionario de 6-10 preguntas.

Es importante identificar cual es la tolerancia de riesgo al cliente, porque así podrás proporcionarle un portafolio que se adapte a sus necesidades y con un nivel de riesgo con el cual el cliente se sienta cómodo.

- Costo promedio de compra
- Estrategia ABC
- PIP
- S&PIP 500

Pedir los referidos

Este paso o proceso se va sintiendo y manejando desde el momento que estamos realizando el Factfind.

La Segunda Venta Silenciosa Adentro de la Venta

Referidos son TUS Futuros Clientes

Qué porcentaje de referidos cierres? 75%, 50%,25%

NO TENGAS MIEDO- no vas a perder la venta

Cierre de la primera cita

Punto clave para tu próxima cita , es asegurarte que al finalizar la primera cita que ya tengas establecida una fecha para tu siguiente reunión con el cliente.

Hay que ser directos con el cliente, y no tomar el primer no como respuesta.

Contacto entre citas

En nuestro negocio es importante darles seguimiento a los clientes durante el tiempo entre citas.

Se recomienda mandar un email al cliente recordándole la segunda cita, así como mencionar la institución y el producto que vas a recomendar, y hacer referencia al sitio web del banco o asegurador.

También se recomienda llamar al cliente un día antes de la segunda cita para confirmar.



Segunda Cita y Cierre

Preparando la segunda cita

Segunda Cita

- Actividad entre la primera cita y la segunda cita
- Llamada de 14 segundos
- Preparando el reporte financiero y proyecciones (tenemos ejemplo en WORD editables en el portal)
- Realizando el cierre

Cierre

- Llenar Solicitudes
- KYC
- Documentos de AML
- Subir todo al portal KNG para revisión
- Apoyo vía el chat del portal KNG o vía el chat en WA con equipo de Admin KNG



Post Venta

Post Venta

- El servicio de POST VENTA es crucial para consolidar tu venta y mantener relaciones duraderas y prósperas con tu base de clientes.
- Acuérdate de tus objetivos principales después de la venta es AUMENTAR el AUM (Assets Under Management) para recibir ingresos residuales y generar REFERIDOS DE CALIDAD

Asuntos Administrativos

- La administración de clientes se realiza dentro del portal del asesor de la institución financiera con quien tu cliente contrató la inversión. Nuestro equipo administrativo de “Back Office” también les apoya en todo.
- Trámites y requerimientos de clientes como congelar, reducir o subir el aporte regular. Retiros parciales. Redirección o cambio de fondos de inversión. Agregar nuevos cotitulares o beneficiarios. Realizar Top Ups y reinversiones etc.



Cita de Servicios

¿ Cuando organizar la cita Post- Venta?

- Una vez en cuanto el capital del cliente ya está invertido y visible vía el portal para maximizar la confianza de tu cliente en ti y conseguir más referidos.
- Revisión del plan con cliente
- Empujar que llegue a sus objetivos financieros
- Oportunidad de Cruz Venta
- Oportunidad de pedir más referidos

CRM Customer Relationship Management

- Como Asesor de KNG International Advisors tenemos el beneficio de nuestro sistema CRM para que reciba nuestra información en campañas como:
- Resúmenes de los mercados financieros
 - Invitaciones a Webinars exclusivamente para clientes
 - Avisos de nuevas inversiones,
 - Tips financieros etc.
 - “Back Office” también les apoya en todo.



Modelo de Negocio como Asesor Financiero con Dominion Capital Strategies



Gracias por su atención...

Fin de la presentación