

Fresh Estate Planning Leads / Facebook

Get your mind right before you dial: See it, Read it, Speak it, Think it, Do it!

- They are waiting for my call
 - I will set an appointment with everyone I speak to
 - I am their best shot to protect their family
 - I am awesome at setting appointments
 - I own the phones
 - I will fill my next two days with at least 15 appointments
-
- Smile when you dial, clients can feel that over the phone (Try to get the client to laugh whenever possible)
 - Remove all emotion from dialing, no highs or lows. Just dial and connect with the families that have asked for your help. Everything is no big deal.
 - Slow down, match the client's tonality and speed (Enunciate key words)
 - Listen when they speak, no matter what they say always "Agree, Acknowledge, Get back to the Script"
 - Do not leave dead airtime, be assumptive and always get back to the script
 - Resolve every lead, keep dialing until you get them on the phone (Interested or not). If you can't get them on the phone after a week, door knock.

Hello **NAME** (Small pause, but keep going) this is (**Your full name**) from the (**County**) Benefits Office on (**Local crossroad**), I am just getting back to you in regards to your Facebook request from (**Day or Date**) for the Will Kit (And Living Will). I got your full name here as _____, and that you requested (**#**) kits, is that correct? Ok thanks, this will be a very quick call, just have a few more questions for you.

I have your address here as _____, is that right?

If 1 kit: Ok great (**Name**), would you be needing by chance an additional kit for a spouse or significant other?

If 2 or more kits: Ok great (**Name**), is the second kit for a family member or a significant other?

Thank you for that. So the purpose of my call is simply to introduce myself as I am the benefits coordinator assigned to your request. (**Name**) this is a state regulated program that helps with final estate planning, and my job is to simply get this kit out to you and explain how it works, and see what your **BEST LIFE INSURANCE/FINAL EXPENSE COVERAGE OPTIONS** are. Now are you currently employed, retired, and or disabled? Got it.

If working: And what time do you normally get home from work?

The process usually takes about 15 minutes...

The office has me dispatched back in your area on **DAY** seeing around 8 families. I have **TIME** and **TIME** available, what works better for you (And your spouse)?

Tie Downs

- Confirm address again - Is this a single-family home, apartment or condo? Is the neighborhood gated?
- Please add this appointment to your calendar
- I look forward to meeting and helping you on (Restate date and time)

Rebuttals:

I thought this was just a free kit, I do not need insurance?

Yes you are correct, but we are also required to show you what your best available coverage options look like. There is no obligation, and you will receive the kit regardless. So does TIME or TIME on DAY work best for you (And your spouse)?

Not interested

I completely understand, but the office still requires me to get this information out to you to close out your request. There is no obligation, and it only takes 15 minutes. So does TIME or TIME on DAY work best for you (And your spouse)?

I already have life insurance

That is super common as most families I meet with already do as well, but we are still required to perform a policy review and show you what your best available options look like. There is no obligation, and you will receive the kit regardless. So does TIME or TIME on DAY work best for you (And your spouse)?

Spanish

Hola **NOMBRE** (pequeña pausa, pero continúe) soy (Su nombre completo) de la Oficina de Beneficios de (Condado) en (Cruce de caminos local). Me estoy comunicando con usted con respecto a su solicitud de Facebook de (Día o Fecha) para el kit de testamento (y testamento vital). Tengo su nombre completo aquí como _____, y que solicitó (#) kits, ¿es correcto? Ok, gracias, esta será una llamada muy rápida, solo tengo algunas preguntas más para ti.

Tengo su dirección aquí como _____, ¿es así?

Si 1 kit: Ok, genial (Nombre), ¿necesitaría por casualidad un kit adicional para su cónyuge o pareja?

Si hay 2 o más kits: Muy bien (nombre), ¿el segundo kit es para un miembro de la familia o una pareja?

Gracias por eso. Entonces, el propósito de mi llamada es simplemente presentarme ya que soy el coordinador de beneficios asignado a su solicitud. (Nombre) este es un programa regulado por el estado que ayuda a la planificación final del patrimonio, y mi trabajo es simplemente entregarle este kit y explicarle cómo funciona, y ver cuáles son sus MEJORES OPCIONES DE SEGURO DE VIDA / COBERTURA DE GASTOS FINALES. ¿Está actualmente empleado, jubilado o discapacitado?

El proceso suele tardar unos 15 minutos ...

Si trabaja: mencionó que está empleado actualmente, ¿a qué hora (y su cónyuge) suelen llegar a casa del trabajo)?

Entendido La oficina me envió de regreso a su área el DÍA para ver alrededor de 8 familias. Tengo TIEMPO y TIEMPO disponibles, ¿qué funciona mejor para ti (y tu cónyuge)?

Corbatas:

- Confirme la dirección nuevamente – ¿Es esta una casa, apartamento o condominio unifamiliar? ¿El barrio está cerrado?
- Agregue esta cita a su calendario
- Espero conocerlo y ayudarlo el (reiterar la fecha y la hora)

Refutaciones:

Pensé que esto era solo un kit gratuito, ¿no necesito seguro?

Sí, tiene razón, pero también estamos obligados a mostrarle cuáles son sus mejores opciones de cobertura disponibles. No hay ninguna obligación, y recibirá el kit independientemente. Entonces, ¿TIEMPO o TIEMPO del DÍA funcionan mejor para usted (y su cónyuge)?

No interesado

Lo entiendo completamente, pero la oficina aún requiere que le proporcione esta información para cerrar su solicitud. No hay obligación y solo se necesitan 15 minutos. Entonces, ¿TIEMPO o TIEMPO del DÍA funcionan mejor para usted (y su cónyuge)?

Ya tengo un seguro de vida

Eso es muy común, ya que la mayoría de las familias con las que me reúno también lo hacen, pero aún estamos obligados a realizar una revisión de la política y mostrarle cuáles son las mejores opciones disponibles. No hay ninguna obligación, y recibirá el kit independientemente. Entonces, ¿TIEMPO o TIEMPO del DÍA funcionan mejor para usted (y su cónyuge)?