

@danigfinanzas

SPEECH DE TRANSICIÓN

mastery

VENTA +
RECLUTAMIENTO +
PROTECCIÓN PERSONAL



ACADEMIA DE
AGENTES
de seguros digitales

OPEN MINDS AGENCY STUDIOS LLC

ESCENARIO A

La persona viene por una póliza
(Cliente potencial) = CP

Objetivo

Abrir la posibilidad de trabajar contigo
sin que sienta que le estás “vendiendo
un negocio”.



SPEECH DE TRANSICIÓN – VERSIÓN BASE

“Antes de continuar, déjame hacerte una pregunta rápida...”

¿Tú siempre has trabajado para alguien más o alguna vez has pensado en generar ingresos adicionales usando algo que ya entiendes o que ya estás aprendiendo hoy?”

(Pausa – deja que responda)

GATILLOS ACTIVADOS AQUÍ

- ✓ Curiosidad
- ✓ Identidad
- ✓ Autorreflexión
- ✓ Baja resistencia



CONTINUACIÓN (PUENTE)

“Te pregunto esto porque muchas de las personas que llegan buscando proteger su dinero o su familia, se dan cuenta de algo interesante...

Están pagando por una estrategia que también podría generarles ingresos, si supieran cómo usarla correctamente.”

(Pausa)



REMATE SUAVE (NO INVASIVO)

“No es para todo el mundo y no tiene nada que ver con presión ni ventas tradicionales.

Pero si al final de nuestra conversación te hace sentido, puedo explicarte cómo funciona y tú decides si vale la pena explorarlo o no.

¿Te parecería bien?”

Si dice SÍ



abres
reclutamiento

Si dice NO



sigues con la
póliza
(sin fricción)



ESCENARIO B

La persona viene por la
oportunidad de negocio
(Reclutamiento)

Objetivo

Llevarla a entender que necesita su
propia protección financiera sin sonar
contradictorio.



SPEECH DE TRANSICIÓN – VERSIÓN BASE

“Algo importante que siempre reviso con las personas que quieren desarrollar esta carrera es esto:

¿Tú hoy ya tienes una estrategia que proteja tus ingresos y a tu familia, o todavía estás construyéndolo?”

(Pausa)

GATILLOS ACTIVADOS AQUÍ

- ✓ Coherencia
- ✓ Autoridad
- ✓ Congruencia
- ✓ Liderazgo por ejemplo



CONTINUACIÓN (PUENTE)

“Te lo pregunto porque aquí no formamos agentes que solo hablen de protección, sino personas que primero aplican la estrategia en su propia vida.”





REMATE DE POSICIÓN

“De hecho, la mayoría de nuestros agentes comienzan exactamente así: primero asegurando su base financiera y luego construyendo ingresos sobre algo que ya entienden y usan.”

***“Si te hace sentido, lo vemos
con calma y tú decides.”***



ESCENARIO C

EL MAS PODEROSO

Persona que ya trabaja contigo

Pero NO tiene su póliza personal

Objetivo

Moverla desde la incongruencia a la acción, sin juicio.



SPEECH DE TRANSICIÓN – VERSIÓN LIDERAZGO

“Déjame preguntarte algo con total honestidad, y no es un juicio...”

¿Tú recomendarías algo que tú mismo no estás usando?”

(Pausa – silencio estratégico)

CONTINUACIÓN

“Y no porque no creas, sino porque muchas veces nadie nos explicó cómo empezar correctamente.”

CIERRE DE ALINEACIÓN

“Mi responsabilidad como mentor es ayudarte a construir ingresos, pero también ayudarte a proteger lo que estás construyendo.”

“Si tú estás dispuesto a crecer aquí, lo coherente es que lo hagamos bien desde el inicio.”





FRASE MAESTRA (para que la memoricen)

*“Aquí no vendemos productos ni
oportunidades.
Ayudamos a las personas a tomar
mejores decisiones financieras.”*



ACADEMIA DE
AGENTES
de seguros digitales

OPEN MINDS AGENCY STUDIOS LLC