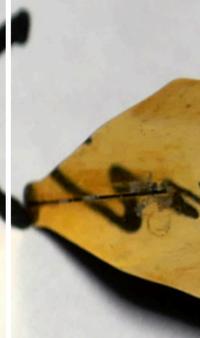


JANJI TEMU

Tips Melakukan janji temu
yang efektif untuk agen baru

Appointment



Selamat Pagi



Sebelum kita mulai training hari ini mari kita awali dengan doa terlebih dahulu dan melakukan absensi



Perkenalan

Jeremias A. Tandaju

- Agency Learning Manager
- Pengalaman Training
Allianz: 11 tahun
Sequis: 6 bulan
Prudential: 4.5 tahun
- Sertifikasi: CFP



RULES

Rules 1

Hadir Tepat Waktu

Rules 2

Selama virtual online
berlangsung wajib
open camera

Rules 3

Melakukan Absensi

Rules 4

Pro Aktif selama
training berlangsung

Apersepsi/Ice Breaking



Bagaimana pendapat
Anda mengenai gambar
ini?

Tujuan Pembelajaran

Agar agen baru memahami cara melakukan janji temu kepada orang dekat



Janji Temu adalah

Aktifitas agen asuransi untuk melakukan janji temu terhadap prospek untuk nantinya agen bisa menjelaskan manfaat asuransi saat bertemu prospek



Langkah Melaksanakan Janji Temu

Langkah 1

Mempersiapkan data nomor telpon prospek

Langkah 2

Persiapan Waktu dan tempat

Langkah 3

Persiapkan Skript

Langkah 4

Menghubungi prospek melalui telepon

Siapa Yang Anda Hubungi?

Keluarga Dekat

Teman Dekat

Tetangga

Relasi/Network



Skript Meminta Janji Orang Dekat

- **Salam** – Halo Selamat Siang/Pagi Bro/Sist
- **Ice Breaking** – Lagi sibuk gak Bro/Sist? Ngobrol sebentar yah
- **Alasan Anda menelepon?** Aku hubungi kamu untuk sharing program asuransi Kesehatan baru dari Allianz nih
- **Pernyataan yang menimbulkan minat** – kamu pasti udah punya BPJS kan? Menurut kamu BPJS bisa bantu kamu saat kamu dirawat inap di RS? Nah di Allianz ada program asuransi Kesehatan seperti BPJS tapi dengan fasilitas kamar dan pelayanan VIP, gak perlu antri, gak perlu ngurus surat rujukan dulu. Boleh yah Aku sharing...
- **Minta janji temu** – Bagaimana kalau malam ini atau besok sore kita ketemuan di tempat biasa kita suka bertemu...?



CONCLUSION

Pelatihan ini telah memberikan pemahaman kepada Agen baru tips tips untuk melakukan aktifitas janji temu kepada orang dekat

Aplikasi

Latihan Roleplay
Janji Temu

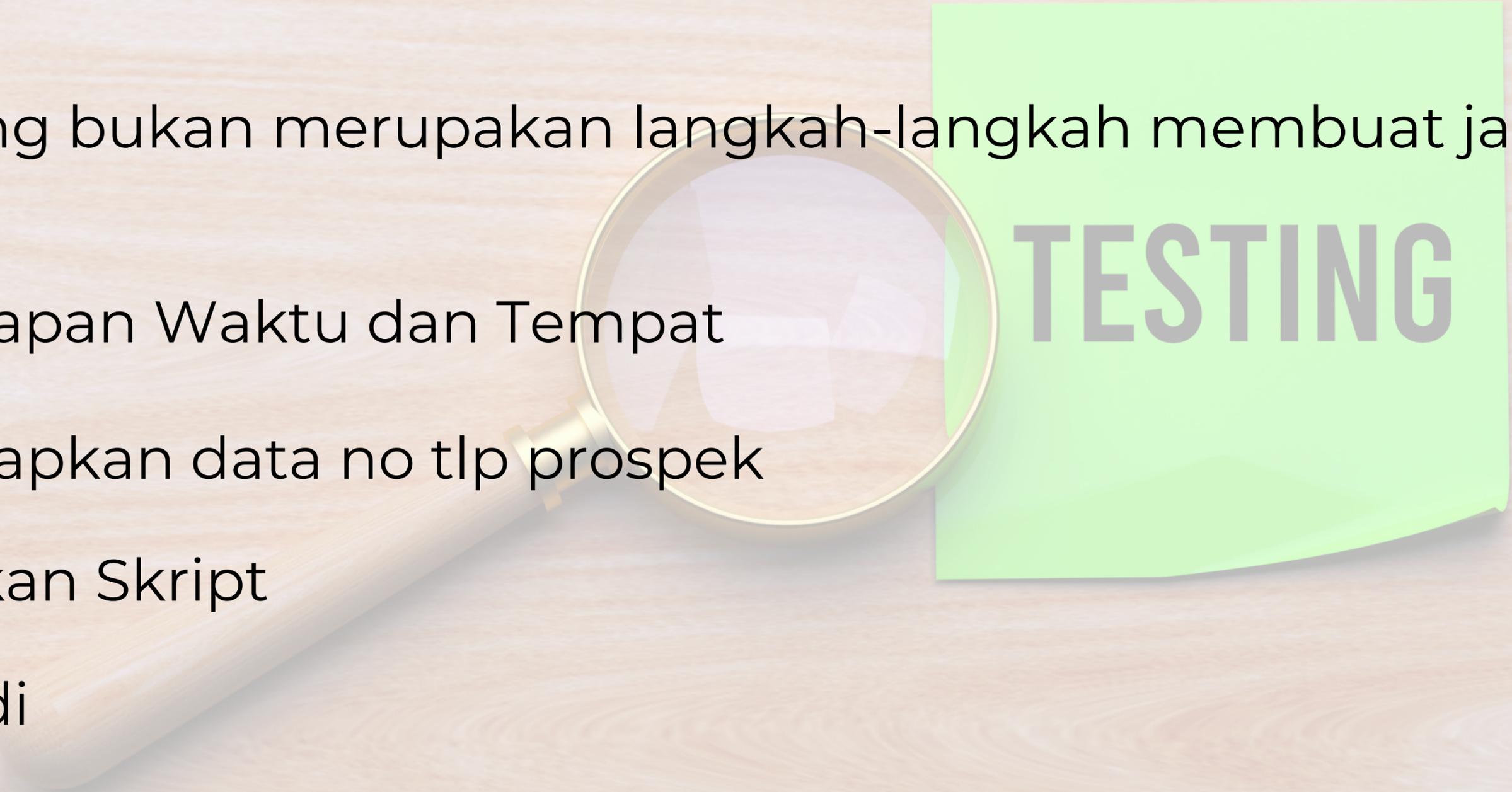
2 orang berpasangan 1
orang sebagai observer
dan memberikan
feedback



Evaluasi

Apa yang bukan merupakan langkah-langkah membuat janji temu:

- A. Persiapan Waktu dan Tempat
- B. Persiapkan data no tlp prospek
- C. Siapkan Skript
- C. Mandi



TESTING

Penutup

Janji Temu adalah salah satu proses yang harus dilakukan seorang agen baru, lakukan secara disiplin pasti ada hasilnya, karena **PROSES TIDAK PERNAH MEMBOHONGI HASIL**

