

Vender un Intangible es vender una solución a un problema del futuro.

1 El conocimiento y dominio del producto es fundamental.

2 Primero debes ser un asesor no un vendedor. Escucha con atención al cliente, la mejor forma de empezar una conversación con un potencial cliente es dejar que sea él o ella quien se explique, que te diga qué es exactamente lo que busca.

3 No vendas productos, vende soluciones. En lugar de empezar a hablar del precio de la asistencia en viaje AV360 y de lo barato que es comparado con la competencia explica al cliente cómo el seguro que le ofreces es la solución a los problemas que pueda tener en el extranjero , como la cancelación, demora, interrupción de tu vuelo o si deben regresar anticipadamente de tu viaje ,la pérdida de tu equipaje, dejándote sin documentos o ropa para el resto del viaje, puede tener una complicación médica durante su viaje, por una enfermedad menor, o requerir atención hospitalaria por enfermedad o accidente. Considerando que, de acuerdo con la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), la atención médica por emergencia en el extranjero puede superar los 300 mil pesos, sufrir un robo durante tu viaje, entre otros.

4 Muy muy importante para el Vendedor es llevar a la práctica la cuantificación con el cliente de lo invertido versus lo cubierto por el seguro. Ejemplo: Por un promedio de 60 dólares usted le está dando mínimo 35.000 dólares para cualquier gasto que le podría arruinar su viaje.

5 Hacer resaltar que tus productos cuentan con el respaldo de compañías conocidas importantes en el mundo en materia de asistencia.

6 A las agencias de viajes es muy importante familiarizarlas con la página web de AV360 [CLIC AQUI](#) donde podrán encontrar todas las respuestas a posibles dudas que tengan y también podrán comparar con la competencia las ventajas de tus planes.

7 importante, hacerte tú la pregunta: ¿Contratarías tú un Seguro de Asistencia? Si tu respuesta es positiva debes tener claras todas las razones que acabamos de enumerar.