

我这边客户委托我收购一家保险代理公司

产品名称	我这边客户委托我收购一家保险代理公司
公司名称	中帼新时代商务服务(北京)有限公司
价格	300.00/件
规格参数	保险代理公司:家 保险经纪公司:家 保险公估公司:家
公司地址	北京市朝阳区国贸3期往西光华路SOHO1期1607
联系电话	18010122802 18010122802

产品详情

1.开始：

销售：

您好！我这边客户委托我收购一家保险代理公司，看咱们这边转让吗？

客户：

多少钱

现在市场价格是200-300万左右

哦！我这暂时有人在对接，先不考虑了

老哥,您这边现在有人已经进场了，已经签完合同了

我一个朋友收了我们的公司了，别给我打电话了。

老哥,是这样的、我这已经和客户签完合同了，也打完钱了，现在在换标的。随时可以给您打钱。

我现在有点忙一会在聊吧！

老哥，您几点方便咱们聊一下

好的，可以

2.开始：

您好！您这是XX保险代理公司吗？

是的，有什么事情，你是做什么的

您好！我在这想收购一家保险代理，看咱们这边转让吗？

你们这边是什么企业

我们这边是中财国商集团，主要做金融牌照收转

谁有北京市石景山保险经纪公司呀

分析我成功的保险经纪案例：

北京的案例：

这个单子时间为3年

建立联系——签合同——见面——尽调——完成

建立联系：

开头：

这个客户是公司推广来的客户，当时咨询想要一家全国的保险经纪牌照，好是南方的，当时保险代理，保险经纪市一个高峰期，要的客户特别多，简单聊了几句，发了资料就没有聊了。他回复我要等，现在集团有一个基础的想法，我说好的您这边有问题随时可以咨询，24小时在线回复您的所有问题，他说这销售可以呀！我说没有办法呀！为了客户努力呀！他说好的等我消息，一等就是三年。

开花：

这三年期间不断的咨询我各种问题，我给他解答了所有问题，没有合作成一单，他们自己有收购部，所有的事情就是问，我这边就竭尽全力给他结案，一个接一个的问题。他问的我不好意思问了，但是我说我没事，这有啥，相互学习

这三年聊了好多，有说出来见个面，吃个饭，我说可以呀

我赴约但是他很忙吃了很少大家就散了

有我一个客户想转让一家保险经纪，问我有没有客户要，我说没有，他说你帮我代卖吧！我把资料寄给你，我说个这执照3000万不怕我拿上走了，他说哈哈，不怕，小伙子我就相信你，别人还不相信。我客户就把资料邮寄给我了，资料到了我和我老哥说我这有一家保险经纪，你那还考虑吗？他说问一下老板，我就这么一问，他说要合同走了一个月，打款走了半个月，尽调走了一个月。

结果：

签合同，打款，完成我客户对我的委托事项，双方客户都很开心。