

## “Los Secretos de la Venta Cruzada en Seguros”

Conoce, Aplica y Domina los 4 Componentes de este Sistema Total para que **Vendas Más, de Forma Sistemática y Más Frecuentemente** a tus Clientes Actuales, Proporcionas un Servicio de Alto Valor Agregado y Goces de Clientes Altamente Satisfechos



### Tu Inversión

Sólo \$2,600 por persona (+15% IVA = \$2,990).

Realiza tu inversión con tarjeta de crédito o depósito en cuenta bancaria:

Banco: HSBC  
Ciudad: Cuernavaca, Morelos  
Titular: Jorge Pinkus Parada

Depósito:	Transferencia:
N° Cuenta:	N° CLABE:
4025248436	021540040252484368

Para tarjeta de crédito, anota tus datos en 2CheckOut, nuestro procesador autorizado:  
<http://pinurl.com/ventacruzada>

**IMPORTANTE:** Después de tu depósito o cargo a tarjeta, llama al 0155-5330-5456 para confirmar inscripción y te demos más detalles.

### Por Inscripciones en Grupo

- ❖ 10% de 5 a 10 personas.
- ❖ 15% por 11 ó más personas.

Aplica en inscripciones al mismo tiempo de la misma compañía o promotoría.

## ¿Deseas “Los Secretos de la Venta Cruzada” en Exclusiva para tu Compañía o Promotoría?

Háblanos y lo platicamos... Te prometemos que te trataremos bien al respecto y, además, adaptamos todo el Sistema y el Seminario a los ramos y planes de seguros y fianzas que manejan tus Agentes.

Tel. 0155-5330-5456

eMail: [TuExito@JorgePinkus.com](mailto:TuExito@JorgePinkus.com)

## ¿Por qué es esencial que participes en este Seminario? Aquí tienes 10 razones:

1. Vas a vender más pólizas de otros ramos a tus clientes actuales.
2. Te vas a convertir en asesor total para tus clientes.
3. Tu cartera de clientes y tu ingreso tendrán un aumento mayor con un esfuerzo de tu parte que es relativamente menor.
4. Será cada vez más difícil que tus clientes cambien a la competencia.
5. Aprenderás una técnica por la que los clientes serán quienes pidan comprarte más
6. Tendrás un sistema para llenar tu agenda con citas con clientes.
7. Otorgarás un servicio que tus clientes van a considerar de alto valor agregado.
8. Obtendrás un sistema para permanecer en contacto continuo con todos tus clientes y prospectos, todos los meses, de manera automática.
9. Sabrás cómo prospectar en niveles cada vez más altos.
10. Aplicarás la tecnología a tu favor para vender cada vez más y mejor.

**LOS SECRETOS DE LA VENTA CRUZADA EN SEGUROS**

Sistema Total y Seminario Exclusivo de Alto Nivel con Jorge Pinkus

<http://www.JorgePinkus.com/presenta/SecretosDeLaVentaCruzada>

“Cómo Aumentar tus Ventas de Seguros  
Aprovechando tu Cartera Actual de Clientes”  
Sistema Total y Seminario Exclusivo de Alto Nivel

## Los 4 Componentes del Sistema Total "Los Secretos de la Venta Cruzada"

1

1er COMPONENTE:  
**"Auto-Diagnóstico Personal y Análisis Detallado de tu Cartera"**  
Que recibes antes del Seminario para que realices como Proyecto Previo (valor total: incalculable).



2

2° COMPONENTE:  
**Seminario/Taller Exclusivo en Vivo de Alto Nivel.**  
10 horas totales de instrucción e interacción (valor total: incalculable). Además, te incluye asesoría vía email x 3 meses (valor: \$750 pesos **GRATIS** para ti con tu inscripción).



3

3er COMPONENTE:  
**Sistema de Contacto Continuo Automatico y Seguimiento Garantizado con Todos tus Clientes Actuales y Futuros.**  
Incluye Cuota de Registro, Diseño y 1a. Mensualidad (con valor total de \$3,940 pesos **GRATIS** para ti con tu inscripción)

4

4° COMPONENTE:  
**Membresía VIP al Area Exclusiva en Internet para Participantes.**  
Incluye Cuota de Registro y Membresía por 6 meses (valor total de \$1,697 pesos **GRATIS** con tu inscripción)

## El Facilitador del Sistema e Instructor de tu Seminario: Jorge Pinkus, Director del Centro Integral de Soluciones para Ventas y Marketing

Jorge Pinkus es considerado "el capacitador mexicano cuyas enseñanzas más se asocian con la palabra éxito."

Ha sido consultor, capacitador y motivador en ventas por más de 27 años.

Ha sido vendedor "a mucha honra" toda su vida, pasando por experiencias profesionales como Vendedor de piso para El Puerto de Liverpool y Agente de Seguros Monterrey. Fue Director de Ventas en HealthCare de México y Gerente General de Capacitación y Desarrollo de Ventas en Grupo Nacional Provincial Seguros.

Ha impartido más de 950 cursos, congresos y conferencias nacionales e internacionales desde 1979, con auditorios de hasta 1,500 personas. Hoy en día, imparte un promedio de 40 a 50 cursos y conferencias por año.



### Más Información e Inscripciones:

Teléfono: 0155-5330-5456 — Radio NexTel: 150352\*1

eMail: [TuExito@JorgePinkus.com](mailto:TuExito@JorgePinkus.com) — Web: [www.JorgePinkus.com/presenta/SVC](http://www.JorgePinkus.com/presenta/SVC)

## Lo que Aprenderás en el Seminario:

### El Agente Integral de Seguros

- En Primer Lugar: ¿Cómo te Perciben tus Clientes?
- ¿Eres Agente Integral o Tienes Clientes Integrales?
- El Concepto Esencial de Desarrollo de Cartera
- La Prueba Clara de una Cartera Sana de Seguros
- De "Participación de Mercado" a "Participación de Cliente"
- Todos Venden una vez: el Profesional Revende una y otra vez
- El Mejor Prospecto que Existe

### Servicio Diferenciado como Técnica de Venta y Prospección

- Servicio al Cliente... ¿en Realidad?
- Mucho se Habla y Poco se Hace: El Real Servicio Vendedor
- Por Qué un Cliente Satisfecho se va con la Competencia: Los Resultados Sorprendentes (y no Tanto) de una Encuesta de Seguros en México
- Para que tu Servicio te Venda más Seguros

### Técnicas Garantizadas para Ampliar tu Cartera

- Cómo Prospeccionar Cada Vez a Mejor Nivel
- Referencias: Viejo Tema, Nueva Aplicación
- El Caso de los 17 Escritorios Vacíos: Cómo No Dejar Negocios
- En Ventas es Mejor el Láser que la Ametralladora
- A Veces es Mejor "Despedir" a un Cliente

### Secretos de la Venta Cruzada

- La Venta Cruzada Comienza: Qué Buscar en un Prospecto
- Cómo un Cliente Puede Valer \$486 mil Dólares
- Los Momentos Precisos para Vender Otros Ramos
- Información: El Fundamento Básico
- La Técnica Prácticamente Infalible para que un Cliente te Acepte Entrevistas de "Revisión Patrimonial de Cartera"
- El "Centro Integral de Seguros": Una Técnica Sencilla pero Impactante para que vendas más Seguros a Larga Distancia

### El Invaluable Seguimiento

- Cómo Dar Seguimiento Pensando en la Siguiete Compra
- La Diferencia entre Insistencia y Persistencia.
- Cómo Utilizar la Tecnología para Vender Más Negocios
- El Boletín Digital como Sistema de Contacto Continuo: un Recurso Poco Utilizado en México y de Gran Utilidad

### Plan Personal de Acción

## Tu inversión te incluye todo lo siguiente:

- ❖ Impartición completa del Seminario por Jorge Pinkus
- ❖ Asesoría directa en el curso sobre cualquier material que utilices
- ❖ Manual del Participante y Pluma
- ❖ Carpeta completa del "Centro Integral de Seguros" (Tema 4f)
- ❖ Garantía Total de Satisfacción
- ❖ Diploma de Participación
- ❖ Desayuno continental/Coffee-Breaks/Cocktail de clausura
- ❖ Cupón de \$150 pesos válido en compras de otros productos