

SONDAGE CLIENT

CONFIANCE

RESPECT

PERSONNALISÉ



Prénoms

&

Nom

Téléphone

()

Adresse

Courriel

Client

Conjoint

Emplois actuels?

Qu'est-ce que vous **aimez**?

Qu'est-ce que vous **n'aimez pas**?

Notre but est de vous guider vers **la bonne voie financière** pour vous permettre à vous et votre famille d'atteindre vos objectifs et vos rêves. On aimerait vous poser quelques questions qui nous permettraient d'identifier ce qui compte le plus pour vous. Ça vous va?

Qu'est ce qui est **plus important** dans votre vie? ☐ Travail ☐ Vie spirituelle -ou- ☐ Famille

Est-ce... ☐ Sans importance ☐ Important -ou- ☐ Très Important d'offrir la sécurité financière à votre famille?

Si l'argent n'était pas un facteur, comment votre vie serait-elle dans les domaines suivants?

Maison: _____

Voiture: _____

Voyage: _____

Éducation: _____

Charité: _____

Passe-temps: _____

Âge à la retraite : (sur la voie) Client: _____ Conjoint : _____ Âge à la retraite (idéal) Client: _____ Conjoint : _____

Si on vous montrait un programme qui vous permettrait de prendre votre retraite à _____, mettriez-vous le programme en place?

☐ oui ☐ non

En moyenne, combien **d'argent** vous **faudrait-il gagner annuellement** pour vivre votre vie de rêve? _____ \$

Quand est-ce que votre emploi actuel vous paiera _____ \$ pour vous permettre de vivre votre vie de rêve?

Si votre emploi **actuel ne vous permet pas** de vivre votre vie de rêve, **qu'est-ce qui compte le plus** pour vous?

☐ Rester dans votre emploi actuel -ou- ☐ Être en mesure de vivre votre vie de rêve

Si on vous montre une façon **légitime et rentable de gagner** votre revenu de rêve en **aidant les gens** de façon significative, **le feriez-vous?** ☐ oui ☐ non

Pourquoi j'ai décidé de m'associer à Primerica.

(3 minutes ou moins)

Durant cette présentation, j'aimerais que vous vous posiez **3 questions** :

1. Primerica et Citigroup sont-elles des compagnies crédibles?

Parce que si vous décidez de faire affaire avec nous comme représentant, client ou en nous référant des gens, ça serait important pour vous, n'est-ce pas?

2. Croyez-vous que notre transformation financière améliore considérablement la vie des gens?

Parce que si vous décidez de faire affaire avec nous comme représentant, client ou en nous référant des gens, ça serait aussi important n'est-ce pas?

3. Quelles sont les personnes que vous aimez et qui pourraient bénéficier d'une rencontre avec nous?

Parce que lorsque je fais ma présentation, les gens se disent « tu sais qui pourrait bénéficier de ça? » puis ils commencent à nommer des gens. Donc, je vous ai apporté des feuilles de références ou vous pourrez inscrire le nom de toutes les familles auxquelles vous pourriez penser. Par exemple, à qui pouvez-vous penser qui aimerait ne plus avoir de dettes et prendre sa retraite plus tôt?

(Penchez-vous sur la feuille de recommandations et commencer à inscrire les noms au fur et à mesure qu'on vous les donne; demandez-leur de vous fournir autant de noms que possible et ensuite commencez votre présentation).

Maintenant, je vais vous montrer comment vous placer sur la bonne voie financière pour réaliser votre vie de rêve.

1. Montrer la crédibilité
2. Montrer la « Transformation » de Primerica
3. L'ABF
4. Montrer la « Transformation » de l'Opportunité