**Obat Sakit Kepala**

[Home](http://agenasuransikita.com/) / Obat Sakit Kepala

[Maret 27, 2015](http://agenasuransikita.com/obat-sakit-kepala/)[Agen Asuransi Kita](http://agenasuransikita.com/author/teknografity/)[Artikel](http://agenasuransikita.com/category/artikel/)[agen](http://agenasuransikita.com/tag/agen/), [agen asuransi](http://agenasuransikita.com/tag/agen-asuransi/), [agen asuransi jakarta](http://agenasuransikita.com/tag/agen-asuransi-jakarta/), [agen asuransi kita](http://agenasuransikita.com/tag/agen-asuransi-kita/), [agen asuransi pru](http://agenasuransikita.com/tag/agen-asuransi-pru/), [agen asuransi sukses](http://agenasuransikita.com/tag/agen-asuransi-sukses/), [bisnis agen asuransi](http://agenasuransikita.com/tag/bisnis-agen-asuransi/), [daftar agen asuransi](http://agenasuransikita.com/tag/daftar-agen-asuransi/), [menjadi agen asuransi](http://agenasuransikita.com/tag/menjadi-agen-asuransi/), [Pendaftaran Agen Asuransi](http://agenasuransikita.com/tag/pendaftaran-agen-asuransi/)



**OBAT SAKIT KEPALA**

Setelah mendengar presentasi, ada beberapa prospek merasa belum siap untuk membeli [asuransi](http://agenasuransikita.com/daftar-agen-asuransi-hingga-sukses-ini-caranya/) atau mereka sedang mempunyai masalah dalam keuangan. Mereka akan menyampaikannya secara halus, “Saya akan menghubungi anda jika saya sudah siap untuk membeli. Dapatkah anda tinggalkan kartu nama anda?”

Mungkin cara ini anda bisa jadikan referensi dalam mengatasi masalah tersebut. Anda hanya perlu membawa obat sakit kepala bersama-sama dengan formulir pengajuan [Asuransi](http://agenasuransikita.com/daftar-agen-asuransi-hingga-sukses-ini-caranya/) Jiwa. Kemudian ambillah beberapa butir obat sakit kepala tersebut dan meminta segelas air kepada prospek kita. Yang mereka pikirkan adalah kita akan meminum obat sakit kepala tersebut. Biasanya mereka akan bertanya apakah kita menginginkan air dingin atau hangat. Lalu kita bertanya balik kepada prospek, “Bagaimana biasanya anda minum obat ini, dengan air hangat atau air dingin?” Biasanya mereka membawakan air hangat.

Setelah prospek membawakan air hangat, lalu kita berikan beberapa butir “obat sakit kepala” itu kepadanya. Prospek terkejut sejenak. “Saya kira itu untuk anda”. Lalu jawab kita, “Bukan, ini untuk anda, bukan untuk saya”. Prospek menjawab, “Saya tidak memerlukannya”. “Kapan bias anya anda minum obat ini?”. Hanya pada saat saya sakit kepala”, begitu biasanya jawab mereka. Lalu pernahkah anda minum obat sakit kepala sebelum mengalami sakita kepala ? jawabnya, “Tidak”.

“Ini hal yang sama. Anda tidak akan berpikir untuk membeli [Asuransi](http://agenasuransikita.com/daftar-agen-asuransi-hingga-sukses-ini-caranya/) Jiwa, sama seperti anda tidak akan teringat obat sakit kepala kecuali anda sakit kepala, dan anda tidak ingat untuk membawa payung jika hari cerah. Hanya pada saat anda terbaring di rumah sakit, anda akan teringat tentang [asuransi](http://agenasuransikita.com/daftar-agen-asuransi-hingga-sukses-ini-caranya/) atau tentang [agen](http://agenasuransikita.com/daftar-agen-asuransi-hingga-sukses-ini-caranya/)yang menawarkan anda [asuransi](http://agenasuransikita.com/daftar-agen-asuransi-hingga-sukses-ini-caranya/). Tapi saat itu waktunya sudah terlambat”.

ingin [daftar](http://agenasuransikita.com/daftar-agen-asuransi-hingga-sukses-ini-caranya/)? pendaftaran menjadi [agen](http://agenasuransikita.com/daftar-agen-asuransi-hingga-sukses-ini-caranya/) [asuransi](http://agenasuransikita.com/daftar-agen-asuransi-hingga-sukses-ini-caranya/) [disini](http://agenasuransikita.com/formulir-pengajuan-sebagai-agen-baru/%22%20%5Ct%20%22_blank)

**Ayo Berbagi !**