

چتر بیمه تقدیم می کند

من فروشنده ی بیمه ی عمر هستم!

تألیف و گردآوری:

صادق عبادی

www.ketab.ir

سرشناسه : عبادی، صادق؛ ۱۳۶۳-

عنوان و نام پدید آور: من فروشنده ی بیمه ی عمر هستم! / تألیف و گردآوری صادق عبادی.

مشخصات نشر : تهران: صادق عبادی، ۱۳۹۴.

مشخصات ظاهری : ۲۸۳ ص.

شابک : ۱۹۰۰۰۰ ریال: 978-600-04-4564-5

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت : کتابخانه: ص ۲۴۴.

موضوع : بیمه عمر - ایران - بازاربانی

موضوع : فروشنده بیمه - بیمه

رده بندی کنگره : HG ۸۸۷۶ / م ۳۹۲۸

رده بندی دیویی : ۳۶۸ / ۲۲

شماره کتابشناسی ملی: ۲۱۷۵۵۶۶

فهرست مطالب

۷	مقدمه
۱۱	۱. پیش به سوی MDRT
۲۳	۲. ارتباط سازی مؤثر
۳۵	۳. مدیریت مؤثر زمان
۴۷	۴. اهمیت، سئوالات کلیدی در فروشندگی بیمه ی عمر
۵۹	۵. مشتری مداری با گرایش بیمه
۶۹	۶. ۱۵ جا ... فروش بیمه ی عمر و پس انداز
۷۹	۷. چهار شناسی
۹۱	۸. پاسخ به ابهامات ... اعتراضات رایج مشتریان بیمه ی عمر
۱۰۳	۹. تیپ شناسی مشتریان بیمه ی عمر
۱۱۷	۱۰. نیازسنجی در مشتریان بیمه ی عمر
۱۲۷	۱۱. روان شناسی رنگ ها
۱۳۵	۱۲. طراحی شبکه ی فروش بیمه
۱۴۹	۱۳. طراحی دکوراسیون دفتر
۱۵۹	۱۴. تکنیک های مؤثر فروش بیمه ی عمر
۱۶۹	۱۵. حال خوب
۱۸۱	۱۶. گفتگوی مؤثر تلفنی
۱۹۱	۱۷. اعتماد به نفس فوق العاده
۱۹۹	۱۸. فنون مذاکره و اقناع مخاطب
۲۰۹	۱۹. زبان بدن در بیمه
۲۲۱	۲۰. تبلیغات مؤثر

۲۳۱ ۲۱. بازاریابی عصبی

۲۴۴ منابع

۲۴۹ ضمیمه و چتر بیمه

www.ketab.ir

سلام، من فروشنده بیمه ی عمر هستم!

تعجب نکنید که بسیاری از ما گاهی فراموش می کنیم فروشندگی، یک مهارت است. بیش از ۱۶ میلیون نفر در آمریکا مستقیم یا غیر مستقیم در این حرفه مشغول هستند و بیش از ۳۲۰ دانشگاه فقط در آمریکا وجود دارد، اما به نظر شما می توانید حدس بزنید که چند دانشگاه، درباره فروش برنامه های دانشگاهی ارائه می دهند. درست حدس زدید، حق با شماست. تقریباً زیر ۱٪.

این کتاب در ۲۱ فصل بسیار کاربردی شما را برای فروشندگی بیمه ی عمر آماده می کند. فصول استفاده شده در این کتاب بسیار با دست خدایتان انتخاب شده است. این کتاب برای نمایندگان، کارگزاران و بازاریابان فروش بیمه ی عمر نوشته شده است. هدف کتاب حاضر، فراهم آوردن زمینه ای است که در آن، فروشندگان بتوانند در زمینه فروشندگی بیمه ی عمر، به موفقیت بزرگی، دست یابند.

اگر به روش ها و تکنیک های این کتاب عمل کنید، شما خواهید توانست علاوه بر ایجاد یک رابطه ی بلند مدت با مشتریان بیمه، به درآمد بسیار بالا خواهید رسید.

ما در این کتاب، وعده تکنیک های رؤیایی و دست نیافتنی به شما نمی دهیم، بلکه به شما قول می دهیم اگر به تکنیک های استفاده شده پیروی و عمل کنید در این صورت:

- ✓ فروش بیمه ی عمر، در سبب خود را افزایش خواهید داد.
- ✓ شعبه و همکاران تان شما را یک فروشنده ی حرفه ای خواهند شناخت.
- ✓ فروش های بسیار بالا دست پیدا خواهید کرد.
- ✓ دنده های شما حاصل از فروش بیمه بالا خواهد رفت.
- ✓ و مشتریان زیادی به سمت دفترتان، خواهند آمد.

اخیراً یک نظر منحنی "نجا" دادیم، با موضوع این که به نظر شما بزرگترین مانع برای فروش بیمه های عمر، چیست؟ صرف نمایندگان فروش بیمه ی عمر چیست؟ و از بین ۵ گزینه ی، (عدم مهارت در فروشندگی و شبکه فروش ضعیف، پشتوانه ضعیف از طرف مدیران سطح پستی و شعبه، عدم فرهنگ سازی برای خرید بیمه های عمر، رقابت شدید با بازارهای بیمه ای حاکم و سایر دلایل)، اکثراً گزینه ی اول یعنی مهارت پایین در فروشندگی و ضعف در طراحی شبکه ی فروش قدرتمند را بیان کرده اند. بنابراین اگر به دنبال کسب سود در دنیای فروشندگی بیمه ی عمر هستیم، باید مهارت های فروشندگی را در خود بالا ببریم.

ما در "چتر بیمه" محصولاتی مختص با شرایط دفاتر نمایندگی فروش بیمه طراحی و تدوین کردیم و با توجه با قوانین شورای عالی بیمه، کتاب های تخصصی مهارت های فروشندگی حرفه ای بیمه و روانشناسی فروش بیمه را برای شما آماده کردیم.

با مطالعه این کتاب ها، به گسترده شدن دامنه ی واژگان تان افزودیم و شما را برای بهتر اندیشیدن سوق دادیم و حالا دیگر نوبت شماست که با یادگیری و "عمل و تجربه" در جهش به سمت اوج کسب و کار بیمه، جهتی کوانتومی بگیرید.

راههای ارتباطی با ما:

www.chatrebime.ir

info@chatreptime.ir

1.....720 MAY

صادق عبادی

مشاور فروش بیمه