

چتر بیمه تقدیم می کند

رازهای فروش بیمه ی عمر و پس انداز

تألیف و گردآوری:

صادق عبادی

www.ketab.ir

سرشناسه : عبادی، صادق؛ ۱۳۶۳-

عنوان و نام پدید آور: رازهای فروش بیمه ی عمر و پس انداز/ تألیف و گردآوری صادق عبادی.

مشخصات نشر : تهران: صادق عبادی، ۱۳۹۴.

مشخصات ظاهری : ۲۵۲ ص.

شابک : ۱۹۰۰۰۰ ریال: 978-600-04-4519-5

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت : کتابنامه: ص ۲۱۶.

موضوع : بیمه عمر - - ایران - - بازاریابی

موضوع : روش زندگی - - بیمه

موضوع : بیمه سررده

رده بندی کنگره : HG ۸۷۶ / ۲۲ : ۱۳۹۴

رده بندی دیویی : ۲۶۸ / ۲۲

شماره کتابشناسی ملی: ۴۱۶۶۵۲۷

- عنوان کتاب: رازهای فروش بیمه ی عمر و پس انداز
برنامه ریزی و اجرا: گروه چتر بیمه
تالیف و گردآوری: صادق عبادی
ویراستار: محسن هلیلی
طراحی جلد: مسلم عساکره
صفحه آرای: خلیل غیبشاوی
نوبت چاپ: ۱۳۹۴ اول
ناشر: مؤلف
شماره پان: ۱۰۰۰ عدد
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۴۵۹-۰۰۰۰۰۰۰۰
قیمت: ۱۹ هزار تومان
برای خرید این کتاب می توانید سفارش خود را از طریق شماره پتل ۰۲۵۲۷۸۷۶۰۰۰۰۰۰۰۰ پیاد کنید؛ همچنین می توانید از روش های زیر دستور سفارش فرمائید:
موبایل: ۹۷۷۴۶۹۳ - ۰۹۱۹
www.chatrebime.ir
info@chatrebime.ir
پایگاه اینترنتی / ایمیل:



روانشناسی فروش، بیصه

تمامی حقوق محفوظ و متعلق به نویسنده است.

فهرست مطالب

۷	مقدمه
۱۱	۱. ۲۰٪ برتر را هدف
۱۹	۲. صداقت در گفتار
۲۵	۳. راز افزایش انجام کارها
۳۳	۴. موثر فروش خود را روشن نگه دارید
۴۳	۵. یا موفق می شوم یا می میرم!
۵۱	۶. به یک نفر مثبت درآویزید
۵۹	۷. زمان به هر صورت می گذرد!
۷۳	۸. مهارت در شناخت مشتریان
۸۱	۹. مردم داری
۹۱	۱۰. مشتریان جزئی از مردم هستند
۹۷	۱۱. نشانه گیری را درست انجام دهید!
۱۰۵	۱۲. فروش اطلاعات
۱۱۵	۱۳. به طرف مشتریان بروید
۱۲۳	۱۴. ارزش مشتریان بالاتر از منفعت کسب شده ارزشمند است
۱۳۱	۱۵. خون در رگ های فروش
۱۳۹	۱۶. فروشنده ی حرفه ای بودن لذت بخش است
۱۴۷	۱۷. موفقیت در فروش
۱۵۵	۱۸. خرید کردن به مشتری کمک می کند
۱۶۳	۱۹. بازاریابی را لذت بخش کنید
۱۷۱	۲۰. فروش رویایی

۲۱. انواع تقاضا ۱۸۱
۲۲. شکستن مرزهای تبلیغات ۱۸۷
۲۳. لزوم اخلاق حرفه ای در بیمه ۱۹۵
۲۴. رسیدن به تعالی کسب و کار بیمه ۲۰۵
- منابع ۲۱۶
- ضمیمه و چتر بیمه ۲۱۹

www.ketab.ir

همیشه هر شغلی دارای پیچیده گی ها و راز و رمزهایی است و بهترین راه برای گشودن این راز و رمز ها بیان ساده است. کتابی که هم اکنون در اختیار شماست، کتابی است که رازهای فروش بیمه‌ی عمر و پس انداز را به روش های ساده ای آموزش می دهد.

این کتاب از ۲۴ فصل تشکیل شده است. مهم ترین عناوین آن به شکل زیر است:

برنامه ریزی، صداقت در گفتار، چگونگی انجام کار با بهترین نحو، داشتن انگیزه ای قدرتمند، داشتن تصمیم قاطع، ایجاد تصویر مثبت در ذهن مشتری، مدیریت زمان در فروشنده گی و دفتر نمایندگی، مردم داری و نحوه کی رفتار با مردم، تأثیر گذاری و شناخت انواع مشتریان، شناسایی و شناس کردن مشتریان، چگونگی جمع آوری و ذخیره و استفاده از اطلاعات در مورد مشتریان، ارزش مشتریان، بازاریابی، فروش و فروشنده گی حرفه ای، شیوه ی

فروش حرفه ای، شناخت انواع تقاضا، چگونگی رهبری کسب و کار بیمه، تبلیغات مؤثر و لزومیت اخلاقی حرفه ای در بیمه صحبت کرده ایم.

بدون دانستن رازهای فروش هر کسب و کار، شکست آن حتمی است. هر بار که قرار است کاری جدید را شروع کنم یا فکری برای توسعه کسب و کاری خود می کنم، به دنبال یادگیری رازهای فروش آن می گردم.

اگر به خاطرات کارآفرینان و میلیاردهای بزرگ دنیا سری بزنیم، متوجه خواهیم شد که هر کارآفرین و ثروت آفرین راز فروش خود را درک کرده و با پیگیری و استقامت به دنبال راهی برای زندگی خود رفته است. اگر به کسب و کارهای میلیاردهای دنیا که اعداد آن ها کمتر از ۱۰۰۰ نفر در میان چند میلیارد انسان کره زمین است توجه کنیم متوجه خواهیم شد هر کدام از آنان در کسب و کاری متفاوت هستند ولی در همان فنل، رازهای فروش خود را یافته و درآمدهای میلیاردی خود را رقم زده اند. از من بپرسید ما رسیده است که در کسب و کار بیمه نیز به دنبال رازهای فروش باشیم؟ بتوانیم به خود، خانواده و جامعه مان نقش آفرینی کنیم. رازهایی که به ما در آموزش چگونه در میان رقبای بسیار زیادی که داریم به موفقیت برسیم.

خیلی باید برایتان مهم باشد رازهای این کتاب را با روی باز بپذیرید. شاید یک راز برای تحول شخصی و مالی دنیای تان را تغییر دهد. با شنیدن این رازها دیگر بهانه ای برای بی خبری و عقب ماندن از پیشرفت نداریم. هر روز با نگرشی جدید به استقبال این رازها بروید و ذهن تان را برای شروعی دوباره آماده کنید.

این کتاب شامل رازهایی است که برای نمایندگان، کارگزاران و برادران فروش بیمه نوشته شده است. بعد از خواندن هر راز سعی کنید دقایقی را از مطالعه دست بکشید و نکات مهم و کلیدی که برای شرایط شما سازگارتر است را یادداشت کنید و سریعاً به عمل تبدیل کنید.

شما می توانید با پل های ارتباطی زیر نظرات خود را در رابطه با این رازها با ما در میان بگذارید.

راههای ارتباطی با ما:

www.chatrebime.ir

info@chatrebime.ir

۱۰۰۰۰۰۰۶۲۶۱۷۸۱

صادق عبادی

مشاور فروش بیمه