

چتر بیمه تقدیم می کند

۳۲ حرف ناگفته در بازاریابی بیمه

صادق عبادی

www.ketab.ir

سرشناسه : عبادی، صادق، ۱۳۶۳-

عنوان و نام پدید آور: ۲۲ حرف ناگفته در بازاریابی بیمه / صادق عبادی.

مشخصات نشر : شهر قدس: صادق عبادی، ۱۳۹۴.

مشخصات ظاهری : ۳۷۶؛ ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س م.

شابک : ۱۹۰۰۰۰ ریال: 978-600-04-4094-7

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت : کتابنامه : ص. ۳۳۶ - ۳۳۹.

عنوان گسترده : سی و دو حرف ناگفته در بازاریابی بیمه

موضوع : بیمه عمر -- بازاریابی

موضوع : فرهنگ زندگی -- بیمه

موضوع : فروش -- گم -- جنبه های روان شناسی

موضوع : مشخصات فنی -- جنبه های روانشناسی

رده بندی کنگره : HG ۸۸۷۶ / ۲۶ س ۹ ۱۳۹۴

رده بندی دیویی : ۳۲ / ۳۶۸

شماره کتابشناسی ملی: ۴۰۷۳۳۸۰

عنوان کتاب: ۳۲ حرف ناگفته در بازاریابی بیمه

برنامه ریزی و اجرا: گروه چتر بیمه

نویسنده: صادق عبادی

ویراستار: محسن هلیلی

طراحی جلد: مسلم عساکره

صفحه آرای: خلیل غیثشوی

نوبت چاپ: ۱۳۹۴ اول

ناشر: مؤلف

تاریخ انتشار: ۳۰۰ عدد

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۰۴-۰۰۰۰۰۰۰۰ ISBN: 978-600-04-4094-7

قیمت: ۱۹ هزار تومان

برای خرید این کتاب می توانید سفارش خود را از طریق شماره پتل

۰۶۲۵۲۷۸۷ پیامک کنید همچنین می توانید از روش های

زیر دستور سفارش فرمائید:

موبایل: ۰۹۱۹ - ۹۷۷۴۶۹۳

پایگاه اینترنتی / ایمیل: www.chatrobina.com

ebadisadegh@yahoo.com



روانشناسی فروش بیمه

تمامی حقوق محفوظ و متعلق به نویسنده است.

فهرست مطالب

۸	مقدمه
۱۱	۱. الف - ارجاعات مشتریان بیمه
۲۱	۲. ب - برنامه ریزی برای رسیدن به هدف
۳۱	۳. پ - پاسخ به اعتراضات مشتریان بیمه ای عمر
۴۱	۴. ت - تبلیغات
۵۱	۵. ث - ثبت اطلاعات مشتریان بیمه
۶۳	۶. ج - جستجوی مشتریان بالقوه
۷۳	۷. چ - چهره خوانی
۸۵	۸. ح - حواس پنجگانه قدرتمند
۹۱	۹. خ - خدمات پس از فروش
۱۰۵	۱۰. د - دفتر نمایندگی حرفه ای بیمه
۱۱۵	۱۱. ذ - ذهن مثبت
۱۲۵	۱۲. ر - روان شناسی رنگ ها

۱۳. ز - زبان بدن ۱۳۵
۱۴. ژ - ژرفای تخصصی بیمه ی عمر ۱۴۵
۱۵. س - سخنرانی و فروش گروهی ۱۵۳
۱۶. ش - شوخ طبع باشید ۱۶۳
۱۷. ص - صداقت در گفتار و کردار ۱۷۳
۱۸. ض - ضمیمه کردن هدایا برای بیمه نامه ۱۸۳
۱۹. ط - طراحی وب سایت حرفه ای ۱۹۵
۲۰. ظ - ظاهری، آداب، حره ای ۲۰۵
۲۱. ع - عمل گرا باشید ۲۱۵
۲۲. غ - غلبه بر ترس مشتری ۲۲۳
۲۳. ف - فنون مذاکره و اقناع مخاطب ۲۳۳
۲۴. ق - قوانین تیپ شناسی ۲۴۳
۲۵. ک - کارت ویزیت مؤثر ۲۵۳
۲۶. گ - گوش کردن پویا ۲۶۳

۲۷. ل - لزوم تعهد به خود ۲۷۳

۲۸. م - ملاقات حضوری خلق کنید ۲۸۱

۲۹. ن - ناامید نشوید! ۲۹۳

۳۰. و - واریسی نیازهای مشتریان بیمه ی عمر ۳۰۳

۳۱. د - هزینه سرال کردن ۳۱۳

۳۲. ی - یادگیری روش خدمات بیمه ی عمر ۳۲۵

منابع ۳۳۶

ضمیمه و چتر بیمه ۳۳۹

مقدمه نویسنده

آیا برای فروشندگی بیمه ی عمر تجربه ی کافی را دارید ؟ آیا نیاز ندارید که دوباره تمام روش های خود را بازنگری کنید ؟ آیا علاقه ای دارید که یک فروشنده ی حرفه ای با فروش بالا شوید ؟

البته نه همه ی فروشندگان بیمه ی عمر می خواهند از تکنیک ها و روش های حربه ای و بدون شکست با خبر باشند. البته که همه ی فروشندگان بیمه ی عمر می خواهند تکنیک های فروشندگی بیمه ی عمر را بدون مقدمه و حایله برای یکارگیری استفاده کنند. خبر خوب اینجاست که این کتاب با همین هدف تدوین و نگاشته شده است.

این کتاب با ۳۲ حرف ناگفته در بازاریابی بیمه ی عمر دارد، به ۳۲ شیوه اصلی بازاریابی بیمه ی پردازد و نیز تمام سعی خود می کنند این شیوه ها را به صورت کامل و بی نقص ارائه دهد. این ۳۲ حرف ، حاصل سال ها تجربه در فروشندگی و مشاوره ی بیمه ی عمر و سرمایه گذاری است، که با ده ها روش آزمون و خطا به نتایج این کتاب رسیده است.

همه ی ما می دانیم که حرفه ی فروشندگی دستخوش یک تغییرات تاریخی است. همه ی ما باید یک تصمیم بگیریم که در ارتباط با این تغییر در کجا قرار بگیریم. از گذشته تا حال، فروشندگان قلبی در کمین هستند تا با قرب و کلاهبرداری مشتریان را وادار به خرید خدمات بیمه بدون سؤال و جواب و فقط به خاطر سود حاصل شده از فروش بیمه را به جیب بزنند. اما در آینده، فروشندگان حرفه ای و سمج با مشتریان خود همانند یک مشاور، نصیحت کنند. حتی یک شریک رفتار می کنند. دیگر زمان آن گذشته که بدون شناخت نیازهای مشتریان، همه ی عمر، به فروش آن بدون محابا و بدون صرف وقت پردازیم. برای آن که نتیجه آن را می دانیم، یا اقساط بیمه ی عمر را به عقب می اندازند یا شاید انصراف از عقد بیمه نامه آنها خواهیم بود.

این کتاب به شما کمک خواهد کرد تا با مشتریان بیمه، در هر به راحتی ارتباط برقرار کنید و بتوانید به آن ها برای رسیدن به اهداف شان کمک بکنید و سخن آخر ما خود را عاری از خطا و اشتباه نمی دانیم، بنابراین هر گونه نظرات، پیشنهادات درباره محصولات شرکت دارید، لطفاً توسط " راههای ارتباطی با ما " پیغام خود را به ما انتقال دهید.