



نمونه کلاس

تهران ۱۳۹۷

پایه هفتم

نکات کلیدی برای افزایش فروش به صورت آنلاین

سرشناسه: مرادی، بهروز، ۴۸
عنوان و نام پدیدآور: نکات کلیدی برای افزایش فروش بیمه عمر / مرادی، بهروز
مشخصات نشر: تهران: نشر کلاس ۱۳۹۷
مشخصات ظاهری: ۹۲ ص
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۸۴۴۷-۲-۲
وضعیت فهرست نویسی: فیبا
موضوع: بیمه عمر
Life insurance: موضوع
رده‌بندی کنگره: ۱۳۹۷ ن ۴ / HG ۸۷۷۱
رده‌بندی دیویی: ۳۶۸/۳۲
شماره کتابشناسی ملی: ۵۴۲۲۶۶۵



نکات کلیدی برای افزایش فروش بیمه عمر | بهرروز برادی

| صفحه‌آرایی | شبنم نیکوگر
| ویرایش و نمونه‌خوانی | پویان رحمانیان
| طراحی جلد | وحید ثابتی
| نظارت فنی و چاپ | حمیدرضا صبوری
| لیتوگرافی | تهره‌آبی
| چاپ و صحافی | سپیدار

چاپ اول	۱۳۹۷
شمارگان	۱۰۰۰ جلد
قیمت	۱۲۰۰۰ تومان

تمامی حقوق چاپ و نشر این کتاب محفوظ است.

نشانی: تهران، بلوار اشرفی اصفهانی، گلستان ۱۴، برج نگین رضا، واحد ۱۴۰۸

| ۰۲۱-۲۶۸۰۲۰۴۲ |

فهرست

۱۱	 مقدمه
۱۵	 فصل اول :
۱۵	 نکاتی کلیدی برای فروشنده بیمه عمر
۱۷	 بیمه عمر فروش یک ایده است
۱۹	 هدف گذاری یک بازار مشخص
۲۱	 بیمه عمر پشتیبان مشتری
۲۵	 فروش مجدد به مشتریان موجود
۲۷	 تردید مشتری
۲۹	 توجه مشتری به کارمزد نماینده بیمه
۳۱	 در ملاقات با مشتری خود را واضح معرفی کنید
۳۳	 با دست پرو چند پیشنهاد مختلف نزد مشتری بروید
۳۵	 توضیحات بیمه نامه را واضح بیان کنید
۳۹	 مشتری را تحت فشار قرار ندهید

وقت ملاقات بگیرید.....	۴۱
مشتري‌های فعلی سرمایه‌ی نماینده است.....	۴۵
جلسه‌ی ملاقات را در دفتر خود ترتیب دهید.....	۴۷
فصل دوم :.....	۵۱
پاسخ به سوالات کلیدی خریداران بیمه عمر.....	۵۱
بیمه‌ی بیمه عمر چیست ؟.....	۵۳
چرا باید بیمه عمر تهیه کنم؟.....	۵۷
چه مدارک برای بیمه عمر نیاز دارم ؟.....	۶۱
مفهوم امید به زندگی در بیمه چیست ؟.....	۶۵
تفاوت بیمه نامه‌ی عمر با چیست ؟.....	۷۱
چه ترکیبی از بیمه نامه‌های عمر را بیم بهتر است ؟.....	۷۷
فصل سوم :.....	۸۱
جملات کلیدی کوتاه.....	۸۱
جملات کلیدی برای افزایش فروش بیمه عمر.....	۸۳

مقدمه

بیشتر فره‌شدگان بیمه عمر، توقف یا کاهش فروش را در مرحله‌ای از دوران فروشندگی بیمه تجربه کرده‌اند. یا هم اکنون دچار آن هستند این نمایندگان بیمه از کاهش میزان فروش خود ناراضی هستند و احساس می‌کنند وارد فاز نزول فروش و کاهش موفقیت شده‌اند. نمایندگان بیمه مایلند آمار فروش بیمه‌نامه‌های عمر و سرمایه‌گذاری خودشان را از میانگین فروش نمایندگان شرکت‌شان بالاتر باشد. آنان دوست دارند فروش سرانه خودشان را افزایش دهند و می‌خواهند درآمد رضایت بخشی از راه فروش بیمه عمر کسب نمایند. تصور بسیاری از نمایندگان این است که توانایی بالقوه‌ی آنان برای فروش

بیمه عمر بسیار بیش از وضع کنونی آنان است. با اصلاح و بازنگری بعضی روش‌های فروش و نگرش فروشنده، می‌توان از وضعیت رکود خارج شد.

ممکن است شما در زمره‌ی نمایندگان باشید که بیمه‌نامه‌های فروخته شده آنان به حالت تعلیق درآمده است و بیمه‌گذار حاضر بر پرداخت حق بیمه‌ها نیست. موضوع تعلیق بیمه‌نامه‌های عمر و سرمایه‌گذاری نیز مشکلی است که مشغله‌ی ذهنی و موجب نگرانی تعدادی از شرکت‌های بیمه و نمایندگان است.

علت اصلی این معضل را نمی‌توان فقط به وضعیت اقتصادی کشور و عواملی مانند رکود اقتصادی و تورم نسبت داد. بلکه علت‌های تعلیق بیمه‌نامه‌های عمر و سرمایه‌گذاری را باید در فرآیند فروش بیمه‌نامه جستجو کرد. عمرش بیمه عمر یک فعالیت تخصصی و دقیق است فرستند. باا مطابق استانداردها فرآیند فروش را دنبال کند و شرایط را فراهم آورد که خریدار بتواند تصمیمی آگاهانه و متناسب با وضعیت مالی و نیاز خود اتخاذ نماید. خریدار برای تصمیم‌گیری نیازمند زمان برای بررسی و تحلیل است.

قراردادن مشتری در فضای هیجانی و یا رودربایستی و فروش‌های فانتزی و سریع و ارائه توضیحات مبهم و گاهی غلط نتیجه‌ای جز ابطال و تعلیق بیمه‌نامه در پی نخواهد داشت. فروش غیر حرفه‌ای و سطحی بیمه‌نامه عمر و سرمایه‌گذاری موجب زیان مالی نماینده و هدر رفتن سرمایه‌ای صرف شده و کاهش درآمد او خواهد شد. کتابی که در دست دارید حاوی نکاتی درباره بهبود فرآیند فروش بیمه عمر و سرمایه‌گذاری است. این کتاب به شما کمک می‌کند تا به تدریج شیوه و کیفیت فروش خودتان را ارتقا دهید و فروش‌های پرسمندانه‌تری را تجربه کنید. سبک نگارش این کتاب مانند کتاب "قلم اینجانب" راهنمای فروش بیمه عمر در ایران، شیوه بیان هم مطالب و نکات به ساده‌ترین و کوتاه‌ترین شکل ممکن می‌باشد.