

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

۱۴۴۷/۱۲

تیم سازی در بیمه

اگر تمام کارها به شما ختم شو ، فقط یک قدم تا ورشکستگی فاصله دارید

رضا قربانی

مریم دهقانی

علی اکبر ضیغمی

سرشناسه	: قربانی، رضا، ۱۳۵۶ -
عنوان و نام پدیدآورندگان	: تیم سازی در بیمه: اگر تمام کارها به شما ختم شود، فقط یک قدم تا ورشکستگی فاصله دارید، رضا قربانی، مریم دهقانی، علی اکبر ضیغمی.
مشخصات نشر	: تهران، پوشش گستر، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری	: ۲۴۸ ص
شابک	: ۹۷۸ - ۶۰۰ - ۶۶۴۳ - ۲۷ - ۴ :
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
یادداشت	: کتابنامه
موضوع	: بیمه - - بازاریابی
موضوع	: Insurance - Marketing :
موضوع	: گروه های کاری
موضوع	: Teams in the workplace :
شناسه افزوده	: دهقانی، مریم، ۱۳۵۹ -
شناسه افزوده	: ضیغمی، علی اکبر، ۱۳۶۱ -
رده بندی کنگره	: ۱۳۹۵ - ۹ - HC
رده بندی دیویی	: ۳۷۰/۰۶۸۱ :
شماره کتابشناسی ملی	: ۴۴۲۲۰۸۷:

تیم سازی در بیمه

رضا قربانی، مریم دهقانی، علی اکبر ضیغمی

چاپ اول، ۱۳۹۸

شمارگان: ۱۱۰۰ نسخه

لیتوگرافی، چاپ و صحافی: چاپ شمس

شابک: ۹۷۸ - ۶۰۰ - ۶۶۴۳ - ۲۷ - ۴

ناشر: پوشش گستر، تهران، خ پاسداران، میدان نوبنیاد، خ گلزار، کوچه شب بو، شماره ۲، واحد ۸

کدپستی: ۱۶۹۳۷۳۸۳۳۷، تلفکس: ۲۲۹۳۳۲۸۴

کلیه حقوق چاپ و نشر متعلق به پدیدآورندگان این اثر می باشد.

قیمت: ۲۹۹۹۹۹ ریال

اگر شما یک ریال به قیمت این کتاب اضافه کنید ما یک ریال شما را ۱۰ هزار برابر کرده

و آنرا صرف بیمه ایتام اولین موسسه خیریه بیمه ای کشور می نمایم.

فهرست مطالب

فصل اول: گزارشی از یک دوره آموزش عملی تیم‌سازی (قسمت اول)	۳
فصل دوم: اهداف تیم‌سازی و انتخاب مسیر	۱۵
*. مسیر شناخت تیم‌ها	۲۵
*. مسیر ساخت تیم‌ها	۲۹
*. تیم‌سازی در بیمه	۳۴
*. ده گام تیم‌سازی در بیمه	۳۵
*. مدل سازی و تیم‌سازی	۳۷
*. سیستم‌سازی در تیم‌سازی	۴۱
*. پروژه‌سازی در تیم‌سازی	۴۴
*. اولویت‌بندی در تیم‌سازی	۴۸
*. مسیر تبلیغات در تیم‌سازی	۵۱
فصل سوم: رهبری تیم، مدیریت تیم	۶۵
فصل چهارم: الگوی عملی تیم‌سازی	۷۹
*. جذب مدیران تیم‌ها	۸۰
*. مصاحبه و تعیین سطح و به کارگیری مدیران تیم‌ها	۸۶
*. آماده سازی مدیران تیم‌ها با یک برنامه خودسازی یک هفته‌ای	۹۱
*. هفته اول کار عملی مدیران تیم‌ها	۹۵
*. اولین جلسه آموزشی مدیران	۹۶
*. هفته دوم کار عملی مدیران تیم‌ها	۱۰۹
*. جذب نیروهای فروش توسط مدیران تیم‌ها	۱۱۲
*. دومین جلسه آموزشی مدیران تیم‌ها	۱۱۷
*. هفته سوم کار عملی مدیران تیم‌ها	۱۳۶
*. آموزش نیروهای فروش توسط مدیران تیم‌ها	۱۳۷
*. ارزیابی و همراهی نیروهای فروش	۱۴۴
*. استراتژی ساخت سازمان فروش در ۴۵ روز	۱۴۷
*. ساخت سازمان فروش توسط تیم‌ها	۱۴۹

۱۵۳		* ساخت سازمان فروش توسط مدیران تیم‌ها
۱۵۷		فصل پنجم: آموزش
۱۶۲		* جلسات آموزشی با مدیران تیم‌ها
۱۶۴		* جلسات آموزشی با اعضای تیم‌ها
۱۶۶		* جلسات آموزشی با سازمان فروش
۱۶۷		فصل ششم: شاخص‌های کلیدی و ارزیابی ۴۵ روزه تیم‌ها
۱۷۳		فصل هفتم: پشتیبانی، پیگیری و سهولت اجرای کارهای تیمی
۱۷۵		فصل هشتم: نظام پرداخت‌ها و امور مالی
۱۸۷		فصل نهم: هفت مانع موفقیت تیم‌ها
۱۸۸		* عدم توانایی در ردیابی تیم‌ها
۱۸۹		* عدم توانایی مدیریت تیم
۱۹۳		* عدم توانایی فروش
۱۹۵		* عدم توانایی ایفای نقش‌ها
۱۹۶		* عدم انگیزش
۱۹۷		* عدم تعهد و پایبندی
۱۹۸		* درک نادرست از مهمترین مسائل
۱۹۹		فصل دهم: مستندسازی و بایگانی
۲۰۱		فصل یازدهم: چک‌لیستهای مورد نیاز تیم‌سازی
۲۱۷		فصل دوازدهم: نمونه‌های موفق تیم‌داری
۲۲۹		فصل سیزدهم: راهکارهای طلایی
۲۳۵		فصل چهاردهم: پرجاذبه‌ترین کارهای تیمی
۲۳۹		فصل پانزدهم: فعالیتهای خلافتانۀ تیم‌سازی
۲۴۳		فصل شانزدهم: گزارشی از یک دوره آموزش عملی تیم‌سازی (قسمت دوم)

پیشگفتار

مقیاس موفقیت شما این نیست که آیا با مشکل سختی روبرو شده‌اید یا نه، بلکه مقیاس موفقیت این است که آیا مشکل امروز شما همان مشکل سال گذشته است؟ بنابراین اگر می‌خواهید موفق باشید حق ندارید اجازه بدهید که مشکلات شما همچنان باقی بماند.^۱

فرض کنید همین الان یکی از نمایندگان همکار خود را می‌بینید و او به شما می‌گوید که به تازگی ۷ تیم نفره برای فروش و بازاریابی تشکیل داده است. به خودتان می‌گویید: «من هم می‌توانم این کار را بکنم. انتظار دارم که بتوانم ۷ تیم ۱۰ نفره را تشکیل دهم.» هرچه که بیشتر به تیم‌سازی فکر می‌کنید و به خودتان می‌گویید که می‌توانید این کار را انجام دهید بیشتر به حرفهای خودتان ایمان می‌آورید. باورها و انتظارات هیجانی در شما ایجاد می‌شود که باعث خواهد شد شما تیم‌سازی را شروع کنید. حتی موقعی که متوجه می‌شوید از نظر مالی یا روانی برای این کار مناسب نیستید باورها و انتظارات شما را وادار می‌کنند تا هر روز کمی بیشتر درگیر تیم‌سازی بشوید.

همچنان که در فکر تیم‌سازی هستید، کارهای دیگری هم انجام می‌دهید. از سایر تیم‌سازها در مورد برنامه‌های تیم‌سازی‌شان سؤال می‌کنید. با این کتاب آشنا می‌شوید تا تکنیکهای تیم‌سازی را یاد بگیرید. از مربیان تیم‌سازی می‌پرسید چه نوع تیم‌هایی مناسب شماست. انتظارات و باورهای شما انگیزه لازم را برای تیم‌سازی فراهم کرده و شما در تیم‌سازی، باورهایتان را تقویت می‌کنید. حالا انتظارات شما در مورد تیم‌سازی بیشتر شده است! برای شروع تیم‌سازی برنامه‌ریزی می‌کنید و در آن وارد می‌شوید.

ابتدا زمانی که این انتظار در ذهنتان ایجاد شد توان لازم را برای تیم‌سازی نداشتید. شاید حتی نمی‌توانستید یک تیم ۲ نفره تشکیل بدهید. با این حال این توانایی تیم‌سازی بصورت نهفته در شما وجود داشت و منتظر بودید که آشکار شود و به فعل درآید. شما با انتظارات مثبتی که داشتید باوری در خود ایجاد کردید. باور شما به عمل منجر شد و به این ترتیب توانستید

توانایی نهفته‌تان را آشکار سازید. و به خط افرادی ببینید که دارای تیم‌های فروش در بیمه می‌باشند.

حکایت این کتاب هم حکایت انتظارات، باورها و عملکردهای نمایندگان بیمه در تیم‌سازی است. چیزی که شما از این کتاب انتظار دارید، به باورهای شما رنگ می‌بخشد و با تقویت عملکرد تیم‌سازی شما، به تیم‌های شما رنگ واقعیت می‌بخشد.

همه چیز با انتظارات شما آغاز می‌شود، حتی خرید این کتاب!

اراده غلبه بر موانع، اولین شرط رهبری است، که می‌خواهد تیم‌ساز شود. افراد برتر حوزه بیمه، بیشتر به فعالیت‌های فکر می‌کنند که «به دستیابی اهدافشان کمک می‌کند»، در حالی که نمایندگان و افراد متوسط بیشتر با نیت‌هایی سر و کار دارند که «تنش و اضطراب را در آنها کم می‌کند». ضرب المثلی می‌گوید: هرچیز قبل از اینکه راحت شود، دشوار است.

جفری کالوین^۱ در کتابش با عنوان «تخمین اشتباه استعداد» می‌گوید: «بیشتر مردم در سال اول (فعالیت کاری، استخدام)، کارشان را یاد می‌گیرند و بعداً هرگز بهتر نمی‌شوند؛ اما افراد سرآمد در هر عرصه‌ای، خود را ملزم به تداوم بهبود می‌دانند.»

خودمدیریتی کلیدواژه اصلی تیم‌سازی است. چه این خودمدیریتی در قبال افراد تیم باشد، در مورد مدیر تیم باشد، و یا در مورد شخص رهبر تیم؛ یعنی خود شما خودمدیریتی همان میثاقی است که با خودتان می‌بندید، «من حاضریم سخت‌تر از دیگران کار کنم».

شما در ابتدای امر باید دریابید که چگونه تیم‌ها شکل می‌گیرند، نتیجه می‌دهند و رهبری می‌شوند. بدون ریزکاریهای اساسی نمی‌توان یک تیم راه‌انداخت.

هنر شما این است که با استفاده از یک درصد پتانسیل افراد در شروع کار، برنامه‌های خود را اجرا کنید و سپس با افزایش پتانسیل هر فرد درصد نتایج خود را به بهره‌ورترین نقطه برنامه نزدیک کنید.

^۱ Jeffrey Colvin

^۲ Talent is Overrated, ۲۰۰۹

در این میان آنچه از چشم دور می‌ماند شاخص‌های کلیدی عملکرد تیم است. و اینکه چه زمان نیاز به تصحیح فعالیتهای تیم می‌باشد.

امیدواریم در این اثر بسیاری از کارهای علمی و عملی که تا به حال انجام داده‌ایم را با شما به اشتراک بگذاریم و این انگیزه را بدهیم که شما هم می‌توانید صاحب تیم و یا تیم‌های زیادی در سایر فعالیتهای اقتصادی خود و از جمله فعالیت بیمه باشید.

ما هم با ریچارد کُچ^۱ در کتاب معروف خود «قانون ۸۰/۲۰»^۲ موافقیم، وی ابراز می‌دارد: «همه نویسندگان کتابهای انگیزشی بالاخره در دام این می‌افتند که به شما بگویند باید در زندگی خود جت و هدفی داشته باشید. بعد به شما می‌گویند که آنرا ندارید. سپس شما را به تلاش برای یافتن اینکه جت چه باید باشد ترغیب می‌کنند. در آخر هم به شما چیزی را می‌گویند که خودشان سرزنش می‌کنند. شما باید آنرا انجام دهید. بنابراین، اگر در پی بدست آوردن چیز خاصی نیستید و از زندگی و کار فعلی خود راضی هستید، خود را خوشبخت بدانید.»

اگر از زندگی و کار نمایندگی خود راضی و خوشحالید ما هم به شما توصیه می‌کنیم که دست به اقدامی ننزید که خوشبختی و راحتی خود را به مخاطره بیندازید؛ اما اگر بدنبال دستاورد خاصی در کار بیمه یا در زندگی خود می‌باشید و می‌خواهید موفقیت بیشتری داشته باشید، این کتاب شما را یاری می‌دهد تا دست به اقدام زده و با تیم‌سازی بپیوندید.

حتی اگر تصمیم صحیح بسیار دیر گرفته شود، تصمیمی غلط محسوب نمی‌شود.^۳

رضاقربانی

مریم دهقانی

علی اکبر ضیغمی

^۱ Richard Koch

^۲ The ۸۰/۲۰ Principle

^۳ Lee Lacocca