

۵۰+۱

تجربه فروش بیمه عمر

بهاره امام جمعه

انتشارات جهان فن

۱۳۹۸

سرشناسه: امام جمعه، بهاره، ۱۳۵۴-

عنوان و نام پدیدآور: ۱۰ + ۵۰ تجربه فروش بیمه عمر/نویسنده بهاره امام جمعه.

مشخصات نشر: کرج: جهان فن، ۱۳۹۸.

مشخصات ظاهری: ۲۰۰ ص: ۵/۲۱×۵/۱۴ س.م.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۹۹۲۰-۷-۴

وضعیت فهرست نویسی: فیپا

عنوان گسترده: پنجاه + یک تجربه فروش بیمه عمر.

موضوع: امام جمعه، بهاره، ۱۳۵۴-

موضوع: کارگزاران بیمه عمر -- ایران

Life insurance agents -- Iran

موضوع: فروشنده‌گی -- بیمه -- ایران

Selling -- Insurance -- Iran

موضوع: بیمه عمر -- بازاریابی

Life insurance -- Marketing

رده بندی کنگره: H۵۲۰

۱ + ۵۰ تجربه فروش بیمه عمر

نویسنده: بهاره امام جمعه.

ویراستار: رضا کرمی

طراح و صفحه آرا: رامش بهرامی آتشگاه

ناظر فنی چاپ: فرشید افشاری ده

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۹۹۹۲۰-۷-۴

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۸

قیمت: ۳۰۰۰۰ تومان

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

انتشارات جهان فن

مرکز پخش: نشر جهان

البرز - کرج - چهارراه طالقانی

شماره تماس: ۰۹۱۹۱۶۵۲۹۸۱-۰۹۱۲۳۶۳۰۶۳۱

فهرست

- ۱۴..... مقدمه نویسنده
- ۱۶..... پس انداز در ۲۰۰۰ سال پیش از میلاد مسیح
- ۱۷..... تکرار و استمرار در کار
- ۱۸..... هدف آفرینش دستیابی به شادی و لذت است
- ۱۹..... حیران چیست؟
- ۲۲..... من باید چه ویژگی‌هایی داشته باشیم؟
- ۲۲..... هر شب یک ساعت مطالعه کنید
- ۲۳..... هر شب بدون مطالعه نخوابید
- ۲۵..... شرکت در مسابقات کارگاه‌های آموزشی
- ۲۵..... از ظاهر خود به عنوان مشاور مالی و بیمه‌ای راضی هستید؟
- ۲۶..... چقدر محصولات را دوست دارید؟
- ۲۷..... مهم‌تر از این که چه می‌گویید این است که چه کسی به نظر می‌آید؟
- ۲۹..... برای چیزی که می‌خواهید حقتان را بچال و شور و اشتیاق دارید؟
- ۳۲..... شکست را نپذیرید
- ۳۴..... در فاصله ۹۰ سانتی متری طلا
- ۳۶..... بازار هدف
- ۳۷..... دسته اول
- ۴۱..... دسته دوم
- ۴۳..... تجربه ۱ آقای محمدی
- ۴۵..... تجربه ۲ آقای پرهیزگار
- ۴۸..... دسته سوم
- ۴۸..... تجربه ۳ آقای رسول مکانیک
- ۵۱..... تجربه ۴ آقای سپهری
- ۵۲..... تجربه ۵ آقای عزیزی
- ۵۳..... تجربه ۶ آقای دکتر پرتوان
- ۵۴..... تجربه ۷ آقای دکتر نائینی
- ۵۶..... تجربه ۸ خانم ملکی

تجربه فروش بیمه عمر ۵۰+۱ ۷

- تجربه ۹ آقای دکتر فاطمی ۶۷
- تجربه ۱۰ خانم طیبی ۷۱
- تجربه ۱۱ آقای دکتر اردستانی ۷۴
- تجربه ۱۲ آقای عبقری ۷۹
- تجربه ۱۳ خانم گروسی ۸۴
- تجربه ۱۴ آقای خوش طینت ۸۹
- تجربه ۱۵ خانم دکتر ناصری ۹۲
- تجربه ۱۶ الهه حیدریان ۹۸
- تجربه ۱۷ مریم خسروی ۱۰۱
- تجربه ۱۸ آقای احدیان ۱۰۴
- تجربه ۱۹ آقای آقا الله وردی و آقای ابراهیمی ۱۰۶
- تجربه ۲۱ آقای شیرازی ۱۱۳
- تجربه ۲۲ خانم پور پور ۱۱۷
- تجربه ۲۳ و ۲۴ آقای سبحانی خانم هلی (برداشت محصول) ۱۱۹
- تجربه ۲۵ آقای احمدوند ۱۲۲
- تجربه ۲۶ و ۲۷ آقای ساجدی و ۱۲۷
- تجربه ۲۸ آقای رحمانی عدل ۱۳۰
- تجربه ۲۹ آقای زحمتکش ۱۳۳
- تجربه ۳۰ و ۳۱ آقای رحیمی و آقای میرزایی ۱۳۵
- تجربه ۳۲ آقای رسول زاده ۱۳۸
- تجربه ۳۳ آقای ساروقی ۱۴۰
- تجربه ۳۴ خانم لطفی ۱۴۳
- تجربه ۳۵ آقای نوروزی ۱۴۸
- تجربه ۳۶ آقای پرتو ۱۵۰
- تجربه ۳۷ آقای صلاحی ۱۵۳
- تجربه ۳۸ آقای سبزواری ۱۵۶
- تجربه ۳۹ آقای ترکمن ۱۶۳
- تجربه ۴۰ و ۴۱ آقای رضایی و آقای محمدی ۱۶۵
- تجربه ۴۲ بیماری یک ماهه همسر مریم ۱۶۷

- تجربه ۴۳ خانم کریمی ۱۷۳
- تجربه ۴۴ آقای بهرامی ۱۷۵
- تجربه ۴۵ خانم صمدی ۱۷۷
- تجربه ۴۶ آقای پایدار ۱۸۰
- تجربه ۴۷ آقای مهدوی ۱۸۶
- تجربه ۴۸ آقای آشنا ۱۸۸
- تجربه ۴۹ خانم سرمستی ۱۹۰
- تجربه ۵۰ خانم کاتبی ۱۹۳
- صورت، ما از حقیق مهمترند ۱۹۸
- توجه کلید زندگی است ۱۹۸
- تکرار و تکرار ۲۰۰
- تجربه ۵۱ خانم طار ۲۰۱

مقدمه نویسنده

سلام و درود به همه عزیزانی که در حال خواندن این کتاب هستند. سلام و درود به انسان‌هایی که تغییر را باور دارند و سرنوشت خود را به دست دیگران نمی‌سپارند. سلام به عزیزانی که هزاران برگه‌ی سفید زندگی‌شان را خود می‌نویسند و سرنوشت را در دستان خیریه‌ی گریزند و خستگی را به زانو در می‌آورند.

سلام به شما نه همکاران این ویژگی‌ها را دارید و تصمیم به ساختن آینده دارید. مدت زیادی نیست که به این صنعت پا نهاده‌ام؛ ولی بسیار خرسندم که می‌توانم در مسیر موفقیت، یاری رسان شما باشم. از این بابت به خود افتخار می‌کنم.

افتخار می‌کنم؛ چون با ورود به این شغل، هم می‌توانم سرنوشت خود را تغییر دهم و هم در سرنوشت هموعانم، تاثیری بسرا داشته باشم؛ چه عزیزانی که از طریق من از چتر حمایتی بیمه برخوردار می‌شوند و چه دوبرگه‌ای که از طریق من، با این شغل آشنا می‌شوند؛ چون معتقدم با فروش یک بیمه نامه عمر، همان‌طور که در زندگی افراد تأثیر می‌گذارم و می‌توانم شرایط زندگی‌شان را تغییر دهم، آنها هم با خرید این بیمه‌نامه در زندگی من تأثیر گذاشته‌اند و این زیباترین اتفاقی است که در یک شغل می‌تواند رقم بخورد.

مطالعه، نیاز مادام‌العمر یک فروشنده است و همکاران شما، می‌توانند معلمان شما باشند. خبر خوب این است که وقتی شما در مسیر تبدیل شدن به یکی از بهترین‌ها در زمینه‌ی کاری خود، شروع به بالا بردن دانش و مهارت‌تان می‌کنید، اوضاع چنان است که گویی شما در یک مسابقه دو هستید و تنها کسی که می‌دود، شما هستید؛ اما رقبای

شما در حال پرسه زدن در مسیر، سلاسه سلاسه پیش می‌روند و تنها برای حفظ شغل خود تلاش می‌کنند؛ نه برای رشد و بهترین شدن.

دلیل این امر هم چیزی نیست جز کمبود مهارت در آن شغل، که آن نیز با یادگیری دست یافتنی است؛ اما آنها با نیاموختن و پیرو آن بدست نیابردن مهارت، اجازه می‌دهند ماه‌ها یا سال‌ها عقب بیفتند.

وقتی می‌بینم که بعد از گذشت هفتصد سال، از تولد صنعت بیمه و با توجه به رشد چشمگیر تکنولوژی و فرآیندی، خوشبختانه هنوز این صنعت بایرجاست و هنوز در ایران و سایر کشورها، شرکت‌ها، فرزندگان بیمه از این راه، در حال کسب درآمدهای عالی هستند، به امنیت و اعتبار شغل خود ایمان می‌آورم و می‌دانم تا زمانی که انسان‌ها روی کره‌ی زمین زندگی می‌کنند و تا زمانی که خطرات احتمالی وجود دارد، بیمه هم امری لازم و ضروری خواهد بود و ما می‌توانیم، آسایش و اطمینان کار خود را ادامه دهیم.

این کتاب شامل تجربه‌های واقعی است که در فروش بیمه عمر برای من رقم خورده است، تجربه فروش به ۵۱ نفر از هموطنانم با شغلها و سنین مختلف که امیدوارم در رشد و پیشرفت شما عزیزان نقش بسزایی داشته باشد.

بهاره امام جمعه

بهار ۹۸