

ناظر، مهدی، ۱۳۵۵ -
راز فروش بیمه در ایران (۱) ... چگونه در کوتاه‌ترین زمان ممکن بهترین
فروشنده صنعت بیمه شویم؟ نویسنده مهدی ناظر.

تهران: نسل نواندیش، ۱۳۹۸.

۱۶۰ ص: ۱/۵×۱۴/۵ س.م.

۹۷۸-۶۲۲-۲۲۰-۰۷۵-۶

قیپا

چگونه در کوتاه‌ترین زمان ممکن بهترین فروشنده صنعت بیمه شویم؟

بیمه عمر - ایران - بازاریابی

Life insurance - Marketing - Iran

فروشنده - بیمه - ایران

Selling - Insurance - Iran

HG. ۷۶

۶۴۸/۲۲

۵۷۸۱۳۴۰

راز فروش بیمه در ایران (۱)

نویسنده: مهدی ناظر

صفحه‌آرا: افسانه حسن بیگی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۹۸

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۲۰-۰۷۵-۶

ISBN: 978-622-220-075-6

کتاب‌های مورد نیاز خود را از فروشگاه انتشارات نسل نواندیش تهیه فرمایید.
نشانی فروشگاه نسل نواندیش: میدان ولیعصر - ابتدای کریمخان - پلاک ۳۰۸

تلفن: ۸۸۹۴۲۲۴۷ - ۹

www.naslenowandish.com

info@naslenowandish.com



NasleNowAndish

انتشارات نسل نواندیش

<https://telegram.me/naslenowandish>

فهرست

۱۵	 مه
۱۹	 بخش اول پشت عجنه زنای من
۳۹	 بخش دوم: چگونه کمالات ده سال در جمع برترین‌های فروش بیمه عمر قرار گرفتیم؟
۴۲	 راهکار شماره ۱: مدیریت نگرش
۴۷	 راهکار شماره ۲: هدیه بسته ماندگار
۵۳	 راهکار شماره ۳: پشتکار دسته بان
۵۴	 راهکار شماره ۴: از افراد منفی دوری
۵۶	 راهکار شماره ۵: تداوم
۵۸	 راهکار شماره ۶: صداقت داشته باشید
۵۹	 راهکار شماره ۷: مطالعه مستمر و مفید
۶۲	 راهکار شماره ۸: حذف حواس پرتی‌کن‌ها
۶۴	 راهکار شماره ۹: شرکت در همایش‌ها و کارگاه‌های مفید
۶۵	 راهکار شماره ۱۰: کسب مهارت
۶۷	 راهکار شماره ۱۱: تفکر پیش از اقدام
۶۸	 راهکار شماره ۱۲: متمرکز کار کنید
۷۰	 راهکار شماره ۱۳: شغلی متناسب با روحیات و توانایی‌تان انتخاب کنید
۷۱	 راهکار شماره ۱۴: عاشق خدمت به مردم باشید
۷۲	 راهکار شماره ۱۵: غرور و تکبر نداشته باشید
۷۴	 راهکار شماره ۱۶: امید داشته باشید
۷۶	 راهکار شماره ۱۷: ایمان داشته باشید
۷۸	 راهکار شماره ۱۸: عاشق شغلتان باشید

- ۸۰..... راهکار شماره ۱۹: متفاوت باشید
- ۸۳..... راهکار شماره ۲۰: صبور باشید
- ۸۵..... راهکار شماره ۲۱: چرایی کارتان را بدانید
- ۸۷..... راهکار شماره ۲۲: برای انجام دادن کارهایتان نظم و ترتیب داشته باشید
- ۸۹..... راهکار شماره ۲۳: پیگیر باشید
- ۹۱..... راهکار شماره ۲۴: مانند مشاور رفتار کنید
- ۹۳..... راهکار شماره ۲۵: هوش هیجانی خود را تقویت کنید
- ۹۴..... راهکار شماره ۲۶: مدیریت زمان داشته باشید
- ۹۷..... راهکار شماره ۲۷: مسئولیت‌پذیر باشید
- ۹۸..... راهکار شماره ۲۸: با تمام توانتان کار کنید
- ۱۰۰..... راهکار شماره ۲۹: منفی‌اشم نکنید
- ۱۰۱..... راهکار شماره ۳۰: مشتریان خود همدلی کنید
- ۱۰۲..... راهکار شماره ۳۱: به مشتریان خود توجه کنید
- ۱۰۳..... راهکار شماره ۳۲: ارتباط مؤثر برقرار کنید، اعتمادسازی کنید
- ۱۰۶..... راهکار شماره ۳۳: بهانه‌ها را دور کنید
- ۱۰۷..... راهکار شماره ۳۴: از همکاران و رقبای خود آشنایی کنید
- ۱۱۰..... راهکار شماره ۳۵: رفتار مشتریان را تحلیل کنید
- ۱۱۰..... راهکار شماره ۳۶: دانش فنی خود را تقویت کنید
- ۱۱۲..... راهکار شماره ۳۷: در کارتان متخصص باشید
- ۱۱۳..... راهکار شماره ۳۸: تکرار عادت‌های خوب، حذف عادت‌های بد
- ۱۱۴..... راهکار شماره ۳۹: برون‌گرا یا درون‌گرا؟
- ۱۱۵..... راهکار شماره ۴۰: خلاق باشید
- ۱۱۶..... راهکار شماره ۴۱: نقاط قوت و ضعف خود را بشناسید
- ۱۱۷..... راهکار شماره ۴۲: هر روز مسیر رسیدن به اهدافتان را بررسی کنید
- ۱۱۸..... راهکار شماره ۴۳: انگیزه درونی داشته باشید
- ۱۱۹..... راهکار شماره ۴۴: به همکاران دیگر کمک کنید
- ۱۲۰..... راهکار شماره ۴۵: برای کارکنان خود ارزش قائل شوید
- ۱۲۲..... راهکار شماره ۴۶: مربی داشته باشید
- ۱۲۳..... راهکار شماره ۴۷: الگو داشته باشید

- راهکار شماره ۴۸: آموزش ببینید و آموزش دهید..... ۱۲۴
- راهکار شماره ۴۹: رفتار حرفه‌ای داشته باشید..... ۱۲۵
- راهکار شماره ۵۰: تیم‌سازی کنید..... ۱۲۵
- راهکار شماره ۵۱: از سریع‌ترین و مؤثرترین روش رسیدن به اهداف کوتاه‌مدت استفاده کنید..... ۱۲۶
- راهکار شماره ۵۲: روش مطالعه درست را به کار بگیرید..... ۱۲۷
- راهکار شماره ۵۳: رازدار باشید..... ۱۲۸
- راهکار شماره ۵۴: عملگرا باشید..... ۱۲۹
- راهکار شماره ۵۵: اعتماد به نفس داشته باشید..... ۱۳۴
- راهکار شماره ۵۶: با ترس‌هایتان روبه‌رو شوید..... ۱۳۸
- راهکار شماره ۵۷: عزت نفس داشته باشید..... ۱۴۰
- راهکار شماره ۵۸: چش‌پرسی مهم که باید از خودتان بپرسید و پاسخ دهید..... ۱۴۲

مقدمه

این کتاب را برای نمایندگان، مدیران و کارشناسان فروش در صنعت بیمه نوشته‌ام. نمایندگانی که تازه وارد این صنعت شده‌اند و نمی‌دانند از کجا شروع کنند و چگونه ادامه دهند. نمایندگانی که سال‌هاست در صنعت بیمه حضور دارند؛ اما درآمد یا رتبه خوبی نرسیده‌اند. تمام کسانی که به نحوی در صنعت بیمه مشغول فعالیت‌اند، مشاوران بازاریاب و فروشندگان، می‌توانند از مطالب آن استفاده کنند. اگر می‌خواهید بهترین مشاور یا فروشنده در صنعت بیمه باشید، زندگی دیگران را متحول کنید و همچنین سبب و کاری بسیار موفق در زمینه فروش بیمه داشته باشید، کتابی مناسب است. حباب کردید. من فقط تحلیلگر نیستم، بلکه هر روز با تیم فروشم برای فروش بیشتر و پایدارتر برنامه‌ریزی می‌کنم و مشغول مشاوره، بازاریابی و فروش بیمه‌های عمر هستم و تجربیات تازه به دست می‌آورم.

گاهی فکر می‌کنیم مرغ همسایه غاز و موفقیت برای بهتر از ماست. به دلیل باور و نگرش‌هایی که به خود و گذشته‌مان داریم، هر روز خود را با افکار محدود محاصره می‌کنیم.

در بخش اول کتاب داستان زندگی‌ام را از زمانی که در گاراژ خودروها را رنگ می‌کردم تا کسب رتبه برتر کشوری در فروش بیمه‌های عمر نوشته‌ام تا بدانید موفقیت راز ندارد، راه دارد. هر معلولی، علتی دارد، موفقیت و شکست هم دلیل دارند. با مطالعه این فصل اطمینان دارم امیدوارتر و مصمم‌تر به کارتان ادامه می‌دهید و اگر با دقت این کتاب را مطالعه کنید، درس‌های بسیاری برای‌تان دارد. توصیه می‌کنم هرچند وقت یک‌بار این کتاب را مطالعه و به دستورات آن عمل کنید. کتاب حاضر فقط برای خواندن نیست، بلکه دستورکاری است که در این چند سال برای رسیدن به جمع برترین‌های فروش از آن استفاده کردم و می‌کنم. یکی از مهم‌ترین عوامل موفقیت در فروش بیمه، به‌خوبی حال خوب نماینده است. هر زمان حس کردید ناامید شده‌اید و حل دراز نمی‌یابید، این کتاب را مجدداً مطالعه کنید تا بدانید من هم با وجود تمام مسائل، مشکلات و کاستی‌ها با عمل به نکات این کتاب توانستم رتبه بسیار خوبی در فروش بیمه عمر کسب کنم.

در کلاس‌های آموزشی به نماینده می‌گویم، اگر همان راهی را بروید که انسان‌های موفق رسته شما رفته‌اند و اگر همان کارهایی را انجام دهید که آن‌ها انجام داده‌اند، به همان نتایجی می‌رسید که آن‌ها رسیده‌اند و این‌گونه معتقدم موفقیت در هر زمینه‌ای راز ندارد، بلکه راه دارد. با مطالعه داستان زندگی و عملکرد انسان‌های موفق می‌توانیم از تجربیات آن‌ها استفاده کنیم و سریع‌تر به اهداف خود برسیم.

در بخش دوم کتاب ۵۸ عامل مهم و تأثیرگذار را فهرست کرده‌ام که اجرای آن‌ها باعث شد پس از هجده ماه در جمع فروشندگان برتر کشوری بیمه البرز قرار بگیرم و دقیقاً همان کارهایی که خودم انجام داده‌ام،

برای تان بازگو می‌کنم، امیدوارم شما هم با داشتن این الگو و عمل به نکات ذکرشده، در کوتاه‌ترین زمان ممکن به بهترین فروشنده صنعت بیمه تبدیل شوید.

تصمیم گرفتم تجربیات خود را مکتوب کنم تا شما اشتباهات مرا تکرار نکنید و از تجربیات موفقم استفاده کنید. رسالت من این است که آموزش ببینم و آموزش دهم. هدفم آن است که دنیا را به جایی بهتر برای زندگی خودم و دیگران کنم، از این رو تصمیم گرفتم کلیه تجربیاتم را در چند جلد با عنوان *راز فروش بیمه در ایران* چاپ کنم.

خواندن این کتاب حدود پنج ساعت زمان می‌برد، امیدوارم هرچه سریع‌تر حداقل یک بار آن را مطالعه و به تمرین‌ها و نکات مهم آن عمل کنید، چه بسا تأخیر در مطالعه کتاب باعث شود از رقبا عقب بیفتید. در همین جا از همکارانم خانم‌ها *پیرا*، *تاریک*، *فاطمه*، *ساورعلیا* در واحد صدور، خانم *زهره* یزدان‌پناه که مشوق من در ثبت تجربیاتم بود و خانم *حبیبه* اصفیائی که همواره در تمام مراحل تایپ و چاپ کتاب همراهم بودند، کمال تشکر را دارم.

از اینکه این کتاب را برای مطالعه انتخاب کرد اید، نهایت سپاسگزارم، انتخاب هوشمندانه شما را ستایش و به شما افتخار می‌کنم. چون شما همکار من در بهترین شغل دنیا هستید، امیدوارم هرچه‌قدر از نوشتن این کتاب ذوق زده شدم و لذت بردم، شما هم همان قدر از خواندن این کتاب لذت ببرید.

تقاضا می‌کنم توصیه‌ها و نظرات خود را برای در نظر گرفتن در چاپ‌های بعدی از طریق آدرس‌های زیر به ما اطلاع دهید.

Info@Razebimeh.Com
@razebimeh
razebimeh
Www.Razebimeh.Com
۰۹۰۳۹۲۱۹۸۴۸

Razebimeh@Gmail.Com

ایمیل:

تلگرام:

ایستگاه گرام:

وبسایت:

موبایل:

آرزومند آرزوهایتان
مهدی ناظر

www.ketab.ir