

چتر بیمه تقدیم می کند

۱۵ جلسه تا فروش بیمه ی عمر

صادق عبادی

www.ketab.ir

سرشناسه : عبادی، صادق؛ ۱۳۶۳-

عنوان و نام پدید آور: ۱۵ جلسه تا فروش بیمه ی عمر/ صادق عبادی.

مشخصات نشر : تهران: صادق عبادی، ۱۳۹۴.

مشخصات ظاهری : ۲۰۴ ص؛ ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س م.

شابک : ۱۹۰۰۰۰ ریال: 4-4446-04-978-600

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت : کتابنامه: ص. ۱۶۸-۱۶۹.

موضوع : بیمه عمر - - بازاریابی

موضوع : خردشناسی - - بیمه

رده بندی کنگره : ۱۷۶۱ G / ۲۴ پ ۳۹۴ ۲

رده بندی دیویی : ۱۲ / ۶۸

شماره کتابشناسی ملی: ۴۱۵۲-۱۱

- عنوان کتاب: ۱۵ جلسه تا فروش بیمه ی عمر
- برنامه ریزی و اجرا: گروه چتر بیمه
- تألیف: صادق عبادی
- ویراستار: محسن هلیلی
- طراحی جلد: مسلم عساکره
- صفحه آرای: خلیل غیشاوی
- نوبت چاپ: ۱۳۹۴ اول
- ناشر: مؤلف
- شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۰۴۴۶-۴
- قیمت: ۱۹ هزار تومان
- ISBN: 978-600-04-4446-4
- برای خرید این کتاب می توانید سفارش خود را از طریق شماره پتل ۰۰۰۰۰۶۲۵۲۷۸۷ پیامک کنید؛ همچنین می توانید از روش های زیر دستور سفارش فرمائید:
- موبایل: ۰۹۱۹ - ۹۷۷۴۶۹۳
- پایگاه اینترنتی / ایمیل: www.chatrebime.ir
- info@chatrebime.ir



روانشناسی فروش بیمه

تمامی حقوق محفوظ و متعلق به نویسنده است.

فهرست مطالب

مقدمه	۶
۱. مشتری یابی یا سوژه یابی	۹
۲. آمادگی یا مرحله شناسایی قبل از مراجعه	۲۳
۳. مراجعه و ملاقات با مشتری	۲۹
۴. ترغیب و ایجاد انگیزه اولیه با روش AIDAS	۴۷
۵. بررسی و رفع ایرادات و مسائل	۵۹
۶. مطالعه ای بسک، از جنبه های فنی در صورت نیاز	۷۳
۷. مذاکره در خصوص پیشنهاد ارائه شده	۸۵
۸. ارائه بیمه نامه به مشتری در پکیج مناسب	۹۱
۹. تکمیل پیشنهاد بیمه و دریافت امضای مشتری	۱۰۱
۱۰. اطمینان بخشیدن به مشتری بعد از خرید	۱۱۳
۱۱. دریافت اولین قسط حق بیمه	۱۲۳
۱۲. راهنمایی مشتری برای مراحل معاینه پزشکی	۱۳۱
۱۳. پیگیری و صدور بیمه نامه	۱۴۱
۱۴. ارائه هدایا و ایجاد خاطره ای خوش	۱۵۱
۱۵. ارائه خدمات پس از فروش	۱۶۱
منابع	۱۶۸
ضمیمه و چتر بیمه	۱۷۱

امروزه اسناد و مهارت های حرفه ای فروشندگی بیمه بسیار با اهمیت تر شده است. مشتریان به جای حاضر نسبت به گذشته بسیار بی صبرتر، پرتوقع تر و زودرنج تر شده اند و نیز افزایش نمایندگان فروش بیمه، به راحتی با انجام کوچک ترین اشتباه، شما را کنار می گذارند و به دنبال رقبایتان خواهند رفت. امروزه، داشتن بهترین محصول و نازل ترین قیمت به تنهایی قادر نخواهد بود تا به صف رقابت و برتری در این صنعت بایستیم. اگر به دقت به موارد فنی بیمه ی عمر نگاهی بیندازیم، متوجه می شویم که اغلب شرکت های بیمه اختلاف بسیار جزئی ای برای ارائه محصول بیمه ای لحاظ فنی و ریاضی دارند. از لحاظ قیمت نیز به این منوال است. شرکت های بیمه در این تقریباً اختلاف زیادی بر سر رقابت قیمت های ارائه خدمات بیمه ی عمر ندارند. بنابراین رقابت بر سر مهارت است، نه محصول و قیمت. از سوی دیگر امروزه با افزایش و تغییرات تکنولوژیکی، استفاده از نرم ها و سیستم های یادگیری سریع، دیگر بهانه ای برای افزایش و یادگیری

آموزش های حرفه ای بیمه نمی گذارد. بنابراین لزوم یادگیری مهارت ها و معلومات فروشدگی بیمه به شدت افزایش یافته است.

این کتاب درباره ۱۵ جلسه با شما صحبت خواهد کرد که البته با پیگیری و مطالعه تمام کتاب، می توانید به فروش موفق بیمه ی عمر برسید. این کتاب برای نمایندگان، کارگزاران و بازاریابان فروش بیمه نوشته شده است. این کتاب شما کمک می کند که با انجام آن زودتر، سریع تر به فروش برسید. این کتاب به شما یک دید کلی می دهد که چگونه به راحتی بیمه ی عمر بفروشید.

و چون تمام این کتاب با کتاب های آموزش دیگر بیمه ی عمر این است که صرفاً از مبانی دانشنامه تئوری به دور است و به شما کمک می کند تا با انجام دستورالعمل های عملی کتاب به فروش موفق برسید. در این کتاب رازی نهفته است که پس از چند بار خواندن و اجرای مداوم موارد مطرح شده، به آن پی خواهید برد و روزی که آن دست آورید واقعاً کامیاب خواهید شد.

این کتاب با توجه به مطالب مهم و مفید و کاربردی آن، بسیار ساده و عملی نوشته شده است، به نظر من هر چه در کتاب ساده نوشته شود، به درک بهتر و ارتباط با مخاطب بهتر عمل می کند. به شما قول می دهم با اتمام کتاب و انجام مراحل آن، می توانید به موفقیت آن برسید. اگر می خواهید در مسیر موفقیت های خود، گامی دیگر بردارید حتماً با ما همراه باشید.

راههای ارتباط با ما

www.chatrebime.ir

info@chatrebime.ir

۰۶۲۵۲۲۸۷

صادق عبادی

مشاور فروش بیمه