

آقاجانی اشکوری، خلیل، ۱۳۵۷ -

فروش با دستان خالی / نویسندگان خلیل آقاجانی اشکوری، ناهید بابایی؛ با پیشگفتار حمید امامی.
تهران: نسل نواندیش، ۱۳۹۷.

۱۰۴ ص؛

۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۹۳۱-۷

فیفا

فروشنده: بیمه - ایران

Selling - Insurance - Iran

کارشناسان بیمه - ایران

Actuaries - Iran

بیمه - ایران - برنامه ریزی

Insurance - Iran - Planning

بیمه - ایران - بازاریابی

Insurance - Iran - Marketing

بابایی، ناهید، ۱۳۶۵ -

امامی، حمید، ۱۳۳۹ -

۱۳۰۷۱۹/۸۱۰۲HG

۳۶۸/۹۵۵

۵۱۴۲۷۶۱

فروش با دستان خالی

خلیل آقاجانی اشکوری - ناهید بابایی

ویراستار: پروش طلایی

صفحه آرا: الهه ایمنی

طراح جلد: ندا ایمنی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۹۷

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۹۳۱-۷

ISBN: 978-964-236-931-7

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

فهرست مطالب

۱۱	پیش گفتار اول
۱۳	پیشگفتار دوم
۱۵	چرا این کتاب نوشته شد؟
۱۹	چرا نماینده بیمه شدم؟
۲۷	شروع فعالیت بیمه‌ای چگونه بود
۳۱	مسائل حقوقی مورد نیاز خود را یاد بگیریم
۳۵	کابین خودروی خود را به کلاس درس تبدیل کنیم
۳۷	رقابت را با دانش ایجاد کنیم نه با کاهش قیمت
۳۹	کودک درون مشتریان را نوازش کنید
۴۳	چگونه با رفتار صبورانه، مسترء را وفادار کنیم
۵۳	چگونه برای خود همکار دفتری انتخاب کنیم
۵۵	عجله ممنوع
۶۱	بیمه‌گذاران را مجبور به خرید نکنیم
۶۳	فن بیان را یاد بگیریم
۶۷	تخریب خیر، همکاری آری
۷۱	در مورد درخواست بیمه‌گذاران خود بی تفاوت نباشید
۷۵	از مشتریان قدیمی مستندی برای ارائه به مشتریان جدید بسازیم
۷۹	بیمه‌های ضروری برای خود و خانواده‌مان تهیه کنیم
۸۱	به خود و شرکت متبوعتان خیانت نکنید
۸۳	در روند فروش از شنیدن «نه» نهراسیم
۸۷	انضباط کاری و نظافت را رعایت کنید
۹۱	خاطرات و آموخته‌های برگزاری یک سمینار
۹۷	با درآمدتان چه می‌کنید؟
۱۰۱	چرا باید زیاد کتاب بخوانیم
۱۰۳	چگونه این کتاب نام‌گذاری شد

پیشگفتار اول

بازاریابی و فروش یکی از شغل‌های ارزشمند و مقدس جهان است که متأسفانه در کشور ما به درستی جا نیفتاده است. از نظر مردم عادی، بازاریابان افرادی مزاحم و سمج هستند که با چرب زبانی می‌خواهند اجناسشان را بفروشند و پولی به جیب زنند. در حالی که از نگاه جهانی بازاریابان کسانی هستند که به درستی نیاز جامعه را تشخیص می‌دهند و برای رفع آن و کمک به بهبود وضعیت زندگی افراد تلاش می‌کنند تا پس‌باشنده بین تولیدکننده و مصرف‌کننده، فروشندگان حرفه‌ای در جهان از اعتبار بالایی برخوردار هستند. آن‌ها کارآفرینان ارزشمندی هستند که با فروش محصولات تمام شده یا خدمات، باعث رونق کارخانجات و ایجاد کار برای کارگردان و سودآوری برای صاحبان صنایع می‌شوند و در مقابل، مردم با استفاده از کالاهای ارزشمند و مرغوب، نیازهایشان را برطرف می‌کنند و با استفاده از آن‌ها از رفاه بیشتری برخوردار خواهند بود. تصور کنید، اگر بین نویسندگان کتاب‌های مختلف و ناشران و چاپخانه‌ها و همانند آن کتاب‌ها توزیع کنندگان وجود نداشتند، آیا مردم از نعمت خواندن کتاب‌های ارزشمند برخوردار بودند؟ آیا اگر بین تولیدکنندگان داروهای حیاتی و بیماران نیازمند به این داروها شبکه توزیع حضور نداشت، چه اتفاقی می‌افتاد؟ اگر فروشندگان و بازاریابان نبودند، مردم دنیا به راحتی دسترسی به تکنولوژی داشتند؟ قطعاً خیر. زمانی ارزش کار فروشندگان حرفه‌ای مشخص می‌شود که چرخه تولید تا مصرف را به درستی بررسی کنیم تا ببینیم، چه عواملی باعث کاهش قیمت شما می‌شود و به سهولت در دسترس مردم قرار می‌گیرد و در حوزه خدمات به لحاظ این‌که

کالای نامحسوس رد و بدل می‌شود، کار به مراتب سخت‌تر خواهد بود. به عنوان مثال، سخت‌ترین نوع بازاریابی و فروش در دنیا را در نظر بگیریم که فروش بیمه عمر است. اگر شبکه فروش بیمه عمر به مردم مراجعه نکنند و نیاز افراد را کشف نکنند و با توجه به نیاز و خواسته‌شان و همچنین آسیب‌های شغلی و اجتماعی و در نهایت رؤیاهای و دغدغه‌ها و چالش‌های زندگی افراد را پیدا نکنند و آن‌ها را به صورت تصویرسازی ذهنی و شفاف نشان ندهند، این امر باعث می‌شود تا مردم نتوانند به رستی انتخاب و تصمیم‌گیری کنند و به این دلیل، آسیب شدید و جدی به زندگی و رفاهیتشان وارد می‌شود و به تبع آن آسیب فردی به جامعه نیز سرایت می‌کند و اثرات زیادی را درگیر این موضوع خواهد کرد؛ بنابراین می‌بینیم که چقدر نقش یک بازاریاب و فروشنده مهم و اثر بخش است. کتاب «فروش با دستان خالی» کمک شایانی به شبکه فروش در کشور عزیزمان می‌کند. ضمن سپاسگزاری و قدردانی از زحمات و تلاش جناب آقای آقاجانی عزیز و سرکار خانم ناهید بابایی که افتخار نوشتن پیشگفتار این کتاب را به من دادند و همچنین شما خوانندگان گرامی که وقت گرانبهاتان را برای خواندن و عمل کردن به این اثر گذاشتید، صمیمانه سپاسگزارم.

با سپاس - حمید امینی

۹۷/۳/۱۲

پیشگفتار دوم

چرا نباید در مورد مسائل پیرامون خود بی تفاوت باشیم؟
چرا لازم است دانسته‌های خود را در اختیار دیگران بگذاریم؟
چرا زناات علم نشر آن است؟
چرا...

شب شده بود. اما حسنگ به خانه نیامده بود. حسنگ مدت زیادی است که به خانه نمی‌آید. او به دهر فته است و شلوار جین و تی شرت‌های تنگ به تن می‌کند. او به جای غذادادن به حیوانات جلوی آینه به موهای خود ژل می‌زند. موهای حسنگ دیگر مثل پش‌گه‌ها نیست. او به موهای خود گلت می‌زند. دیروز که حسنگ با کبری چت می‌کرد، گفت که تصمیمی بزرگ گرفته است. کبری تصمیم گرفت که حسنگ را رها کند و دیگر با او چت نکند. او با پتروس چت می‌کرد. پتروس همیشه جلوی کامپیوترش نشسته بود و چت می‌کرد. روزی پتروس دید که سد سوراخ شده است؛ اما انگشت او درد می‌کرد، چون زیاد چت کرده بود. او نمی‌دانست که تا چند لحظه دیگر سد می‌شکند به همین دلیل هم در حال چت کردن غرق شد. کبری برای مراسم او تصمیم گرفت با قطار به آن سرزمین سفر کند؛ اما کوه روی ریل ریزش کرده بود. ریزعلی دید که کوه ریزش کرده است؛ اما حوصله نداشت. ریزعلی سردش بود و دلش نمی‌خواست لباسش را درآورد. ریزعلی چراغ‌قوه داشت؛ اما حوصله دردسر نداشت. قطار به سنگ‌ها برخورد کرد و منفجر شد. کبری و دیگر مسافران در این حادثه مُردند؛ اما ریزعلی

بدون توجه به خانه رفت. خانه مثل همیشه سوت و کور بود. چند سالی است که کوکب خانم، همسر ریز علی، مهمان ناخوانده ندارد. او حتی مهمان خوانده هم ندارد. او اصلاً حوصله مهمان ندارد. او پول ندارد تا شکم مهمان‌ها را سیر کند. او در خانه تخم مرغ و پنیر دارد؛ اما گوشت ندارد و حوصله هم ندارد، چون آخرین بار چوپا دروغ گو به او گوشت خر فروخت. او از چوپان دروغ گو گله ندارد، چون بیای ما خیلی چوپان دروغ گو دارد و به همین دلیل در کتاب‌های ما دیگر آن داستان‌های سنگ وجود ندارند.

دکتر سید محمود انوشه