

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

مزیلهای حرفه‌ای فروش بیمه عمر

راهنمای عملی و ابزارهای متفاوت درباره

فروش بیمه زندگی

مریم دستغیب

علی رستگار مقدم

۱۳۹۸

سرشناسه	: رستگار مقدم، علی، ۱۳۶۸ -
عنوان و	: مرزهای حرفه‌ای فروش بیمه عمر: راهنمای عملی و رازهای
نام‌پدیدآوردندگان	: متفاوت درباره فروش بیمه زندگی / علی رستگار مقدم، مریم دهقانی.
مشخصات نشر	: تهران: پوشش گستر، ۱۳۹۸
مشخصات ظاهری	: ۲۲۴ صفحه: جدول: ۱۴/۵ * ۲۱/۵ س م.
شابک	: ۳۹۵۰۰۰ ریال ۳۷-۳-۶۶۴۳-۶۰۰-۹۷۸
مهر دست نویسی	: فیبا
معاون دیگر	: راهنمای عملی و رازهای متفاوت درباره فروش بیمه زندگی.
مرغوع	: بیمه عمر - - بازاریابی
موضوع	: Life Insurance - Marketing :
موضوع	: فروشندگی - - بیمه
موضوع	: Selling - Insurance :
شناسه افزوده	: دهقان، مریم، ۱۳۵۹ شهریور -
رده بندی کنگره	: HC ۱۶۶
رده بندی دیویی	: ۳۶۸/۳۲
کتابشناسی ملی	: ۵۷۶۶۱۱۹

مرزهای حرفه‌ای فروش بیمه عمر، پدیدآوردندگان: علی رستگار مقدم، مریم دهقانی

چاپ اول: ۱۳۹۸ شمارگان: ۱۰۰۰ لیتوگرافی، چاپ و سحافی. چاپ شمس

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۶۶۴۳-۳۷-۳ ISBN:

ناشر: پوشش گستر، تهران، خ پاسداران، میدان نوبنیاد، خ گلزار، بوجه: شماره ۲،

واحد ۸، کدپستی: ۱۶۹۳۷۳۸۳۳۷، تلفکس: ۱۱۹۳۳۲۸۴

کلیه حقوق چاپ و نشر متعلق به پدیدآوردندگان این اثر می‌باشد.

قیمت: ۳۹۵۰۰

فهرست مطالب

۱	قبل از گفتار
۳	فصل اول: جذب و بازاریابی بیمه‌گذار
۹	از بازارهای یخ
۱۷	از بازارهای سرد
۱۹	از بازارهای گرم
۲۳	از بازارهای ملخ
۳۱	فصل دوم: چگونگی ارائه پیشنهادهای بیمه‌ای
۴۳	روش فلدمن
۴۷	روش س س پ س
۵۱	روش اسپین
۵۷	روش فازی
۶۳	روش داستانی
۶۵	روش رسمی

۷۱	فصل سوم: مذاکره مسائل فنی بیمه‌نامه
۷۹	مذاکره خاص بیمه
۸۳	مذاکره بیمه‌گذار، بیمه شونده
۸۷	مذاکره پوشش‌های بیمه‌نامه
۹۱	مذاکره طول مدت بیمه‌نامه
۹۳	مذاکره نوع بیمه‌نامه
۹۵	مذاکره حق بیمه
۹۷	مذاکره آورده اولیه
۹۹	مذاکره ذی‌نفعان
۱۰۱	مذاکره موارد پزشکی
۱۰۵	فصل چهارم: شیوه‌های سنتی، کلاسیک و مدرن فروش
۱۱۵	مدل‌های فروش
۱۲۵	فروش گروهی
۱۳۱	فروش توصیه‌ای
۱۳۳	فروش تلفنی
۱۴۱	فروش کانتری

۱۴۵.....	فروش دعوت حضوری
۱۴۷.....	فروش رویدادی
۱۴۹.....	فروش سازمانی
۱۵۳.....	فروش نمایشگاهی
۱۵۵.....	فروش استارت آپی
۱۶۱.....	فصل پنجم: ارائه راه حل های پس از فروش بیمه نامه
۱۶۷.....	افزایش یا کاهش حق بیمه
۱۶۹.....	افزایش یا کاهش ارزش بیمه ای
۱۷۱.....	وام بیمه نامه
۱۷۳.....	تمدید بیمه نامه
۱۷۵.....	سررسید بیمه نامه
۱۷۷.....	مسائل حقوقی بیمه نامه
۱۸۱.....	فصل ششم: امور مالی فروش
۱۸۷.....	فصل آخر: فصل تغییر
۲۰۱.....	پیوست های زیبا

قبل از گفتار

بیمه عمر تأثیر عظیمی در زندگی بشر گذاشته است.

این مقدمه برای این است که کتابی فرا روی شما بگشاید که برای نیمه جنبه‌های بیمه عمر مفید باشد. و برای شما شیوه‌هایی را روشن نماید که بتوانید در صحنه واقعیت‌های جامعه آنها را بکار ببندید.

آموزش‌ها در بیمه بیشتر به مباحث حاشیه‌ای صنعت بیمه پرداخته‌اند. و اجرایی از خودنمایی‌های فردی فروشندگان بیمه، مسائل بی‌فایده فنی، و مباحث دور از واقعیت فروش بیمه‌نامه‌ها.

در این کتاب سعی شده به شما کمک کند تا:

- مشتریان بالقوه‌ای را در چهار بازار یخ، سرد، گرم، و داغ پیدا کنید.

- به این مشتریان چگونه طرح بیمه‌ای‌تان را ارائه کنید.

- سر مسائل فنی بیمه، چگونه مذاکره کند.

- و با چه روش‌هایی بفروشید.

فرض بر این است که شما به مسائل بیمه‌ای آگاهی کامل دارید.

علی رستگار مقدم - مریم دهقانی