

شاهراه

هزار اقدام تا سقف درآمد

سرشناسه	:	بامشاد، علی، ۱۳۸۳
عنوان و نام پدیدآور	:	شاهراه (هزار اقدام - سقف درآمد) / نویسنده علی بامشاد.
مشخصات نشر	:	مشهد: انتشارات مرنديز، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهري	:	۱۴۴ ص.
شابک	:	۹۷۸-۶۰۰-۱۰۶-۶۷۴-۰
وضعیت فهرست نویسی	:	فیا
موضوع	:	بیمه عمر -- ایران -- بازاریابی
موضوع	:	Life insurance -- Marketing -- Iran
موضوع	:	فروشندهی -- بیمه عمر -- ایران
موضوع	:	Selling -- Life insurance -- Iran
رده بندی کنگره	:	۸۸۷۶HG
رده بندی دیویی	:	۳۲/۳۶۸
شماره کتابشناسی ملی	:	۵۹۱۱۹۴۷



سر به ندیز

سناه

(هزار اقدام تا سقف درآمد)

نویسنده: علی بامشاد

چاپ: معین / نوبت چاپ: اول ۱۳۹۸ / شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک جلد: ۹۷۸-۶۰۰-۱۰۶-۶۷۴-۰

قیمت: ۲۰,۰۰۰ تومان

دفتر نشر: مشهد - خیابان آبکوه ۷ - دانشسرای ۸ - شماره ۹۰

تلفن: ۳۷۲۷۴۷۶۵ - ۰۵۱ | دورنگار: ۳۷۲۵۱۳۰۲ - ۰۵۱ | www.marandiz.cn

تمام حقوق چاپ و نشر این اثر طبق قرار داد محفوظ است و هرگونه چاپ و تکرار از محتویات این کتاب بدون اجازه کتبی ممنوع است.

متخلفان به موجب قانون حمایت از حقوق مولفان، مصنفان و هنرمندان تحت پیگرد قانونی قرار میگیرند.



این کتاب منحصرأ جهت استفاده نمایندگان فروش بیمه‌های زندگی شرکت بیمه پاسارگاد که در سازمان فروش شرکت خدمات بیمه‌ای فرزندان آبادانا فعالیت می‌نمایند منتشر گردیده است



فهرست مطالب

۷.....	دیباچه.....
۱۱.....	چارت ارتقاء رتبه‌بندی در سازمان فروش.....
۱۲.....	سازمان فروش من.....
۱۳.....	گام یک
۱۴.....	چک‌لیست شرح وظایف کلی گام یک.....
۱۶.....	گواهی‌نامه قبولی در تست آموزش مبتدی.....
۲۷.....	گام دو
۲۸.....	چک‌لیست شرح وظایف در برابر دایرکت‌های گام یک.....
۳۰.....	چک‌لیست شرح وظایف کلی گام دو.....
۳۱.....	گواهی‌نامه قبولی در تست مشاوره جذب.....
۴۵.....	گام سه
۴۶.....	چک‌لیست شرح وظایف کلی گام سه.....
۴۷.....	گواهی‌نامه قبولی در تست مشاوره فنی بیمه‌زندگی.....
۴۸.....	چک‌لیست شرح وظایف در برابر معرف‌های سازمان فروش.....
۷۰.....	گام چهار
۷۲.....	توضیح شرح وظایف کلی گام چهار.....
۷۵.....	شرح وظایف مربوط به برگزاری جلسات برنامه‌ریزی برای گام‌های یک، دو، سه.....

چکلیست شرح وظایف در برابر اعضای سازمان فروش ۸۰

گام پنج ۹۴

توضیح شرح وظایف گام پنج ۹۶

چکلیست شرح وظایف کلی گام پنج ۹۸

چکلیست شهرهای واجد هسته مرکزی جدید ۹۹

جدول اقدام های فروش گروهی بیمه زندگی ۱۰۰

گام شش ۱۱۰

توضیح شرح وظایف گام شش ۱۱۲

چکلیست شرح وظایف کلی گام شش ۱۱۵

چکلیست مدیران فروش و شرکاهای واجد هسته مرکزی جدید ۱۱۶

گام هفت ۱۲۲

توضیح شرح وظایف گام هفت ۱۲۴

چکلیست شرح وظایف کلی گام هفت ۱۲۶

چکلیست شهرهای واجد سازمان فروش صد نفره ۱۲۷

پیوست ها ۱۳۳

هدف شخصی کوتاه مدت ۱۳۴

هدف شخصی میان مدت ۱۳۵

هدف شخصی بلند مدت ۱۳۶

هدف کاری میان مدت ۱۳۷

هدف کاری بلند مدت ۱۳۸

لیست تمرکز ۱۳۹

لیست افراد من ۱۴۰

دیباچه

عرض سلام و درود فراوان بر شما همکار گرامی که قرار است یاری‌رسانِ عزم ملی افزایش ضریب نفوذ بیمه‌های زندگی در کشور عزیزمان باشید.

این عزم بر اساس ماده ۱۰ "قانون برنامه پنج‌ساله ششم توسعه" شکل گرفته است، چرا که در متن این قانون، قانون‌گذار عرصه به ما بیمه‌ای‌ها دستور می‌دهد که باید میزان فروش بیمه‌های زندگی در کشور عزیزمان افزایش یابد.

و اما چگونه؟ واضح است، با افزایش تعداد فرزندهای بیمه‌زندگی!

و در همین راستا بود که بیمه مرکزی این نامه شماره ۹۶، که آیین‌نامه‌ای برای جذب نماینده فروش بیمه‌زندگی می‌باشد را تصویب و لازم‌الاجرا نمود. و فعلاً تنها شرکت بیمه‌ای که به این عزم ملی لیبیک گفته و دارای زیرساخت‌های لازم جهت اجرایی شدن این آیین‌نامه می‌باشد، شرکت سهامی عام بیمه پاسارگاد (پرفروش‌ترین شرکت بیمه کشور در زمینه بیمه‌های زندگی) است. و تنها نماینده حقوقی این شرکت که ساختاری با سازوکار pasargad724 طراحی و راه‌اندازی نموده شرکت خدمات بیمه‌ای فرزندان آپادانا می‌باشد.

در این کسب‌وکار نهایتاً قرار است با همکاری شما سازمان فروش بزرگی، برای فروش بیمه‌های زندگی شرکت بیمه پاسارگاد بسازیم. و نقش شما به عنوان یکی از واحدهای تشکیل‌دهنده این ساختار به این ترتیب است که باید در طول هزار ساعت فعالیت، هزار اقدامی که در این کتاب آمده است را انجام دهید تا به سقف درآمد طرح پاداش‌دهی دست یابید.

شما قرار نیست هیچ کار پیچیده‌ای انجام دهید! فقط کافیست که نقش خود را به عنوان یکی از اجزای ساختاری بزرگتر درک کنید. نقشی شبیه به نقش یکی از چرخ‌دنده‌های موتور ساعت مچی، و دریابید که حرکت هماهنگ تمام چرخ‌دنده‌ها با یکدیگر باعث عملکرد

دقیق ساعت مچی می‌شود. بنابراین برای دستیابی به موفقیت‌های کلان در این کسب‌وکار تنها باید بدون اتلاف وقت و همراه با پشتکار، به مسئولیت‌هایی که در این کتاب برای شما در نظر گرفته شده عمل کنید.

کلیه اقدامات لازم و کافی برای دستیابی به سقف درآمد، در این کتاب برای شما لیست شده است، در قالب حدوداً هزار اقدام، که برای انجام دادن آنها حدوداً باید هزار ساعت زمان صرف کنید، و برای اطمینان از عملکرد صحیح باید در طول این مسیر حدوداً هزار امتیاز کسب نمایید، که به معنای گام برداشتن در مسیر درست است. اگر به صورت میانگین هر هفته حداقل ۲۰ ساعت به طور مفید به این کسب‌وکار اختصاص دهید و پذیرش کافی داشته باشید و بر مبنای اصول آموزشی فعالیت کنید، باید ظرف مدت حدوداً ۵۰ هفته، یعنی تقریباً یکسال، به سقف درآمد برسید.

در رابطه با پتانسیل درآمدزایی این شغل باید گفت که سازوکار pasargad724 براساس حرفه جهانی، برطرفدار پردرآمدترین فروش مستقیم می‌باشد. حرفه‌ای که در سطح بین‌المللی محصولات بسیار متنوعی را طبعی آن به فروش می‌رسد، و یکی از ۱۰ شرکت برتر این حرفه (شرکت پرایمریکا)، محصول بیمه‌رندی را با استفاده از این روش به مشتریان خود ارائه می‌کند! بنابراین بر اساس آمارهایی که فدراسیون جهانی فروش مستقیم (WFDSA) به صورت سالانه منتشر می‌نماید، محصول بیمه‌زندگی یکی از بهترین محصولات برای فروش مستقیم است. و با توجه به توفیق روزافزون این حرفه در سطح جهانی و به ویژه در کشور عزیزمان ایران، شرکت خدمات بیمه‌ای فرزندگان آپادانا، بر بای ظرفیت‌های قانونی آیین‌نامه ۹۶ و با استفاده از زیرساخت نرم‌افزاری و پشتیبان شرکت بیمه پاسارگاد، از ابتدای سال ۱۳۹۸ برای اولین بار در صنعت بیمه کشور، سازوکار فروش مستقیم را برای افزایش میزان فروش بیمه‌های زندگی پیاده‌سازی و اجرا نمود.

متأسفانه در گذشته فعالیت شرکت‌های هر می به عنوان نسخه تقلبی فعالیت فروش مستقیم، و در نبود زیرساخت‌های قانونی لازم، باعث متضرر شدن برخی از هموطنان عزیزمان گشته بود، و اینک به لطف ظرفیت‌های قانونی آیین‌نامه ۹۶ علاقمندان به این نوع کسب‌وکار می‌توانند با اطمینان خاطر در این مسیر گام بردارند.

"شاهراه هزار اقدام تا سقف درآمد" با ماموریت افزایش هرچه بیشتر راندمان فعالیت فروش مستقیم بیمه‌های زندگی شرکت بیمه پاسارگاد، بر اساس دستاوردهای ده‌ها سال فعالیت افراد موفق در حرفه فروش مستقیم در سطوح داخلی و بین‌المللی، و همچنین مبتنی بر آموخته‌ها و تجربیات شخصی که بنده کمترین در طول سالیان مستمر فعالیت در این حرفه کسب کرده‌ام تالیف گردیده است.

و در انتها حالب است بدانید که پیش از این چنین برنامه گام‌به‌گامی برای موفقیت در حرفه فروش مستقیم در کشور عزیزمان به رشته تحریر درنیامده است. و از آنجا که در گذشته پلن‌ها و آموزش‌هایی طراحی نمودم که بدون حفظ حقوق مولف (کپی‌رایت) به شرکت‌ها و سازمان‌های فروش مستقیم متعددی راه پیدا کرد، لذا از دییاجه این کتاب برای تاکید بر حقوق معنوی خود در رابطه با تالیف خیر برنامه گام‌به‌گامی برای اولین بار در کشور بهره می‌برم.

پایدار و پیروز باشید

علی بامشاد

تاستان ۱۳۹۸، مشهد مقدس