

حسینجانی، حنیفه، ۱۳۶۷-
با یک رهبر/ نویسنده حنیفه حسینجانی؛ ویراستار میلاد سلیمانی.

تهران: نسل نواندیش، ۱۳۹۹.

۱۴۴ ص: مصور.

۹۷۸-۶۲۲-۲۲۰-۶۹۹-۴

فیبا

فروشدگی — بیمه

Selling — Insurance

بیمه عمر — بازاریابی

Life insurance — Marketing

فروشدگی — جنبه‌های روان‌شناسی

Selling — Psychological aspects

بیمه — بازاریابی

Insurance — Marketing

مشتری‌شناسی — جنبه‌های روان‌شناسی

Customer relations — Psychological aspects

HGA۰۹۱

۳۶۸/۰۰۶۸۸

۷۵۴۱۱۱۰

فیبا

www.ketab.ir

با یک رهبر

نویسنده: حنیفه حسینجانی پیردهی

ویراستار: میلاد سلیمانی

بازخوان نهایی: اشکان حسینزاده

صفحه‌آرا: افسانه حسن‌بیگی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۴۰۰

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۲۰-۶۹۹-۴

ISBN: 978-622-220-699-4

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

۹	پیشگفتار.....
۱۱	مقدمه.....
۲۱	بخش اول: رازهای موفقیت در فروش
۲۳	چرایی زندگی‌ات را پیدا کن.....
۲۵	مأموریت مربی.....
۲۶	هر سال بهترین سال زندگی ماست اگر.....
۲۹	از قانون بالن استفاده کن! هر چیزی که به درد بخور نیست را دور.....
۲۹	یک داستان واقعی.....
۳۶	اسمارت کردن هدف‌ها.....
۳۸	تقسیم‌بندی هدف‌ها.....
۴۰	در هر تهدید، فرصتی را پیدا کنید.....
۴۱	مسئولیت تمام زندگی خود را بپذیرید.....
۴۳	عادت‌های ما زندگی مان را می‌سازند.....
۴۴	چرخه شادی.....
۴۵	رؤیای بزرگ داشته باشید.....
۴۹	دلایل شکست را از خودت دور کن.....
۵۰	سه نمونه از بهانه‌تراشی‌هایی که مانع رسیدن به اهدافتان می‌شود.....
۵۲	شاد باش اما ناراضی.....
۵۴	بی‌اعتنایی به جواب رد.....
۵۶	رهبری در سازمان‌های فروش.....
۵۸	قدرت ایجاد یک شبکه.....
۶۵	بخش دوم: گام به گام تا فروش بیمه‌های عمر
۶۷	تهیه فهرست مشتریان و تعیین بازار هدف.....
۶۸	گفتگوی تلفنی و تنظیم زمان و مکان ملاقات.....
۷۰	برگزاری جلسه ملاقات.....
۷۱	تمرکز قبل از مذاکره.....

- ۷۴..... خوب گوش کنید.....
- ۷۴..... کامل کردن فرم پیشنهاد و دریافت پیش پرداخت حق بیمه:.....
- ۷۶..... تحویل بیمه نامه به مشتری.....
- ۷۶..... قرارداد را کاملاً برای مشتری توضیح دهید.....
- ۷۷..... خصوصیات فروشندگان موفق و حرفه ای در بیمه عمر.....
- ۷۸..... فروشندگان موفق به محصولی که می فروشند ایمان دارند.....
- ۷۹..... فروشندگان موفق انتظارات بلندمدت از سودآوری در فروش بیمه دارند.....
- ۸۰..... فروشندگان موفق اهداف قوی دارند.....
- ۸۱..... شوماخر زندگی خودتان باشید.....
- ۸۲..... فروشنده موفق به تغذیه مناسب و ورزش روزانه اهمیت می دهد.....
- ۸۳..... بخش سوم: تجربیات و راه های فروش.....**
- ۸۵..... تجربه فروش در رستوران.....
- ۸۸..... تجربه یک فروش عالی.....
- ۹۲..... کسی که بیمه نداشت.....
- ۹۵..... فرصت ها را پیدا کن.....
- ۹۸..... لطفاً پوشش های بیمه را کامل انجام دهید.....
- ۱۰۰..... خاطرات سفر آموزشی به ترکیه.....
- ۱۰۵..... آنچه در سمینار پت مستی یاد گرفتم.....
- ۱۱۱..... بخش چهارم: تجربیات من در کنار مربی.....**
- ۱۱۴..... ایمان به قهرمانی، از شما یک قهرمان می سازد.....
- ۱۱۵..... چرا باید بنویسیم؟.....
- ۱۱۸..... مشتری ناراضی بازاری هدفمند ساخت.....
- ۱۱۹..... بیش از دستمزدها خدمات ارائه دهید. به زودی خواهید دید بیش از خدماتتان.....
- ۱۲۱..... تو هرچه بخواهی به دست می آوری؛ فقط باور کن که می توانی.....
- ۱۲۳..... لطفاً بیمه های عمر را به عنوان بیمه های سرمایه گذاری معرفی نکنید.....
- ۱۲۶..... چه کار کنیم که مشتری باز خرید انجام ندهد؟.....
- ۱۳۰..... چه کار کنیم یک خانواده که با هم بیمه شده اند و فشار مالی اجازه ادامه پرداخت.....
- ۱۳۳..... چرا مشتری از ما بیمه عمر می خرد؟.....
- ۱۳۵..... چرا از مشتری نه می شنویم؟.....
- ۱۳۸..... اگر تیم فروش دارید، با آن ها در جلسه های مشاوره شرکت کنید.....

پیشگفتار

بدون تردید یکی از ویژگی‌های همهٔ انسان‌ها بدون استثنا، تأثیرگذاری و تأثیرپذیری است. چه شما فروشنده باشید چه خریدار، چه رهبر باشید چه رهرو، چه پدر و مادر باشید چه فرزند، هیچ فرقی نمی‌کند. اصل تأثیرگذاری در همهٔ انسان‌ها هست و هرکسی این توانایی را دارد که چنین نقشی را ایفا کند. کتاب پیش رو نقش یک رهبر در ایجاد تغییر و تحول در زندگی فردی و کاری افراد را به شما نشان خواهد داد. نویسنده، خود سالیان زیادی را در زندگی و کسب‌وکار گذرانده و هر دو شرایط را تجربه کرده است. روزگاری بدون داشتن رهبر و مسیر زندگی را پشت سر گذاشته و حال تجربیات خود را به روشنی و شفافیت با خوانندگان در میان می‌گذارد. او سالیان زیادی در فروشندگی تجربه کسب کرده و اعتقاد دارد که نه تنها افراد سازمان را می‌توان رهبری کرد بلکه مشتریان را هم برای خریدن محصول می‌توان به سمت و سویی دلخواه رهبری کرد. شما و محصولتان باید آن قدر باشکوه و نافذ باشید که قلب افراد و مشتریان‌تان را تسخیر کنید و آن‌ها بی‌تاب رسیدن به آنچه شما ارائه می‌دهید باشند، به طوری که خواب شب را از آن‌ها بگیرد. آن‌ها باید برای رسیدن به شما، به محصولتان، پیشنهادتان و هر آنچه شما ارائه می‌دهید، لحظه شماری کنند. همهٔ این اتفاقات زمانی رخ می‌دهد که فردی مسئولیت رهبری را پذیرفته باشد و آن را به درستی انجام دهد. این کتاب می‌تواند به شما کمک زیادی برای رسیدن به اهداف‌تان بکند. این یعنی

رهبری کردن و با یک رهبر حرکت کردن تا رسیدن و تحقق بخشیدن به رؤیاهای چشم اندازهایتان. چشم انداز آنچه شما در زندگی واقعی ندارید ولی ذهنتان به شفافیت آن را در بیرون ببیند.

اگر از شما بخواهند در بین پانصد دستگاه خودروی مختلف، یک دستگاه پژوی 206SD سفیدرنگ را پیدا کنید، آیا برای شما کار سختی است؟ قطعاً پاسختان خیر است؛ چراکه شما تصویر شفافى از آن خودرو در ذهنتان دارید. بنابراین هم اکنون چشم اندازتان را از آینده و رؤیاهایتان بنویسید؛ همان طور که نویسنده این کتاب انجام داد. همان طور که من هشت جلد کتاب را نوشتم. همه آن ها پیش از اینکه در دنیای واقعی عینیت پیدا کنند، در دنیای ذهنی ما شکل گرفته بودند.

شما هم بنویسید ...

حمید امامی

۱۳۹۹/۱۰/۱۰