

قوجه‌زاده، وحید، ۱۳۶۹ -
کلیدهای ورود به قلب مشتری در فروش بیمه‌های عمر/
نویسنده وحید قوجه‌زاده؛ ویراستار معصومه سلطانی
تهران: نسل نواندیش، ۱۳۹۹.
۱۳۴ ص: ۵/۲۱×۵/۱۴ س.م.
۹۷۸-۶۲۲-۲۲۰-۶۶۳-۵
فیپا

بیمه عمر - بازاریابی
Life insurance - Marketing
فروشنده - بیمه عمر
Selling - Life insurance
سلطان معصومه ۱۳۷۰ - ویراستار
HG. ۷۶
۶۸/۱
۶۲۱/۷۱

کلیدهای ورود به قلب مشتری در فروش بیمه‌های عمر

نویسنده: وحید قوجه‌زاده

ویراستار: معصومه سلطانی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۹۹

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۲۰-۶۶۳-۵

ISBN: 978-622-220-663-5

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

۱۳.....	مقدمه
۱۵.....	۱ چرا چگونه وارد صنعت بیمه شدم؟
۲۱.....	۲ دلیل فروش بیمه چیست؟
۲۲.....	قدم اول
۲۲.....	قدم دوم
۲۵.....	۳ تفاوت فروشندگان - فعال و غیر فعال
۲۵.....	مشکل نه، مسئله
۲۵.....	اولین بحث: مسئله ارتباط سازی
۲۶.....	چگونه ارتباط مؤثر برقرار کنیم؟
۲۶.....	مرحله اول: ارتباط چشمی
۲۷.....	مرحله دوم: لبخند زدن
۲۷.....	مرحله سوم: نوع پوشش یا بسته بندی شما
۲۸.....	مرحله چهارم: نوع دست دادن شما
۲۸.....	مرحله پنجم: خوشبو بودن شما
۲۹.....	دومین بحث در ارتباط سازی: پیدا کردن وجه اشتراک
۳۰.....	وجه اشتراک من نماینده بیمه با یک دکتر چیست؟
۳۰.....	وجه اشتراک با یک وکیل
۳۰.....	وجه اشتراک با یک مهندس
۳۱.....	بحث سوم در ارتباط سازی: تعریف کردن از داشته های مشتری
۳۲.....	بحث چهارم در ارتباط سازی: حس خوب به مشتری دادن
۳۳.....	حس مثبت انفرادی به صورت انفرادی
۳۳.....	پنجمین بحث در ارتباط سازی: صحبت درباره علاقه های شغلی
۳۴.....	ششمین بحث در ارتباط سازی: افراد اهل کجا هستند و محل تولدشان کجاست؟

۱۰. کلیدهای ورود به قلب مشتری در فروش بیمه‌های عمر

- ۳۴..... هفتمین بحث در ارتباط‌سازی: ارتباط مؤثر با آدم‌های مؤثر
- ۳۷..... با این ۵ گروه ارتباط برقرار کنید
- ۳۹..... ۴ کلیدهای ورود به قلب مشتری در فروش بیمه‌های عمر
- ۳۹..... دسته اول نمایندگان بیمه
- ۴۰..... دسته دوم نمایندگان
- ۴۱..... دسته سوم نمایندگان
- ۴۱..... کلید اول: درباره خانواده یا افراد مهم زندگی
- ۴۳..... کلید دوم: در زمینه شغلی
- ۴۳..... کلید سوم: درباره اهداف و آرزوها
- ۴۴..... کلید چهارم: دغدغه‌ها و چالش‌های زندگی
- ۴۵..... کلید پنجم: انتظاری خارج از کنترل و برخلاف میل باطنی
- ۴۷..... ۵ «یک اصل، یک برنامه، یک نایفه بدون برنامه را شکست می‌دهد»
- ۴۹..... ۶ هدف‌گذاری فروش بیمه
- ۵۳..... ۷ اثر مرکب و انضباط: خصص در فروش بیمه
- ۵۷..... ۸ ترس برادر مرگ (در فروش بیمه)
- ۵۸..... راه‌های غلبه بر ترس در فروش بیمه
- ۶۱..... ۹ اولین اصل بیمه: اصل صداقت (احسن بیا)
- ۶۲..... (۱) اول خودتان را به مشتری عرضه کنید
- ۶۲..... (۲) هیچ چیز را بدون دلیل و مدرک قبول نکنید
- ۶۳..... (۳) اگر چیزی را نمی‌دانید و یا اشتباهی در مذاکره اشتباهی را قبول کنید
- ۶۵..... ۱۰ قبل از بازاریابی در بیمه، بازارسازی کنید
- ۶۷..... ۱۱ چگونه قرار ملاقات بگیریم؟
- ۷۰..... قرار ملاقات گرفتن تلفنی
- ۷۱..... ۱۲ سناریو و استراتژی فروش داشته باشید
- ۷۲..... (۱) استراتژی طولی
- ۷۳..... (۲) استراتژی عرضی
- ۷۵..... ۱۳ قدرت سکوت در مذاکره فروش بیمه
- ۷۷..... ۱۴ پیگیری و سماجت در فروش بیمه عمر
- ۷۷..... ولی برای چه باید پیگیری کنیم؟
- ۸۱..... ۱۵ بمباران اطلاعاتی ممنوع

- ۱۶ قطعی کردن فروش بیمه عمر ۸۳
- ۱۷ (۱) از اول مذاکره به فکر قطعی کردن باشید ۸۴
- ۲ اعتراضات مشتری را با سؤالات هدفمند جمع‌بندی کنید ۸۴
- ۳ پیشنهاد جایگزین داشته باشید ۸۵
- ۴ برای قطعی کردن فروش منافع مشتری را در اولویت قرار دهید ۸۵
- ۵ دعوت به خرید کنید ۸۵
- ۶ هیچ‌وجه خریدار را تحت فشار نگذارید ۸۶
- ۱۷ فروش به آقای دست‌فروش ۸۹
- ۱۸ فروش ساعت ۲ شب ۹۳
- ۱۹ فروش در سحر حضرت علی (ع) نجف ۹۷
- ۲۰ با فروش بیمه کار ما تازه شروع می‌شود ۹۹
- ۲۱ اسطوره تلاش مورچه (ش) : فروش بیمه یاد بگیر! ۱۰۳
- ۲۱ فلسفه وجودی خانه المند و مهد کودک ۱۰۵
- ۲۲ فروش به روش گریه ۱۰۹
- ۲۳ بدترین تقاطع دنیا (تقاطع تر و تری) ۱۱۱
- ۲۴ بیمه‌ای که فقط یک قسطش پرداخت شد ۱۱۵
- ۲۵ تهدیدها را به فرصت تبدیل کنید ۱۱۸
- ۲۶ فروش بیمه عمر به یک روحانی ۱۲۱
- ۲۷ بزرگ‌ترین سرمایه‌گذاری (متری شش‌ونیم) ۱۲۷
- قانون باورها ۱۲۹
- ۲۸ سخن آخر ۱۳۳

مقدمه

در این کتاب می‌خواهم راه‌های ورود به قلب مشتری در فروش بیمه عمر را به شما نشان بدهم. فروش بیمه یعنی فروش احساسات! هر فروشی با احساس انجام می‌شود و احساسات از قلب انسان‌ها سرچشمه می‌گیرد و اگر شما بتوانید به آن راه پیدا کنید، به قول استیو جابز، به بی‌نهایت‌ها دست پیدا می‌کنید. با کلید بی که به شما می‌دهم و انتخاب‌هایی که انجام می‌دهید، دروازه‌های قلب مشتری را گشوده و به دنیای بی‌نهایت‌ها وارد می‌شوید. درواقع این کتاب به شما می‌گوید: چگونه می‌توانید از طریق احساسات، ارتباط مؤثر با آدم‌های مؤثر را در فروش بیمه‌های عمر برقرار کنید تا فروشتان را به صورت انفجاری افزایش دهید و چگونه آن را حفظ کنید، یک استراتژی فروش داشته باشید و با برنامه پیش بروید. چگونه شروع کنید، چگونه ادامه بدهید و چگونه فروش خود را نهایی کنید تا یک فروش اصولی بر پایه استعدادهای خود بنا کنید.

در ادامه راهکارهای فروش بیمه را در قالب تجربه‌هایی که در فروش چندین ساله داشتم، بدون هیچ تعصب شرکتی، در اختیار همکاران عزیزم قرار می‌دهم؛ چون به این اعتقاد دارم که شرکت‌ها و نمایندگان بیمه بفرمان آرامش هستند تا آرامش را به خانواده‌های ایرانی که لایق بهترین‌ها هستند، عرضه کنند. بله! این همکاران عزیز ارزشمند هستند و ارزش خلق می‌کنند، می‌توانند عضو کوچکی از این صنعت دست‌تک‌تک آن‌ها را می‌فشارم. امیدوارم مرکز راه برای سرافرازی کشور عزیزمان و خدمت به مردمان این سرزمین تا آخرین نفس‌هایمان تلاش کنیم تا رؤیای «هر ایرانی یک بیمه عمر» را محقق کنیم.