

۱۰ سنگ بنای فروش حرفه‌ای

تجارب کاربردی فعالان صنعت بیمه

نویسنده:

راحله صفری

انتشارات اوراسیا

تهران - پاییز ۱۴۰۰

سرشناسه	: صفری، راحله، ۱۳۶۶-
عنوان و نام پدیدآور	: ۱۰ سنگ بنای فروش حرفه‌ای :
مشخصات نشر	: تجارب کاربردی فعالان صنعت بیمه/نویسنده راحله صفری.
مشخصات ظاهری	: تهران: اوراسیا، ۱۴۰۰.
شابک	: ۱۶۴ ص.
وضعیت فهرست نویسی	: ۱۲۵۰۰۰۰ ریال ۸-۴-۹۸۶۱۴-۹۷۸-۹۷۸:
عنوان دیگر	: فیپا
موضوع	: تجارب کاربردی فعالان صنعت بیمه.
	: فروشندگی -- بیمه
	: Selling -- Insurance
رده بندی کنگره	: HGA۰۹۱
رده بندی دیویی	: ۳۶۸/۰۰۶۸۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۸۵۴۲۵۰۳
اطلاعات رکورد کتابشناسی	: فیپا

۱۰ سنگ بنای فروش حرفه‌ای

تجارب کاربردی فعالان صنعت بیمه

نویسنده: راحله صفری

ناظر ویراستار: اسماء صارمی

ویراستار ادبی: آیدا قاسمی

نوبت چاپ: اول - پاییز ۱۴۰۰

ناشر: انتشارات اوراسیا

قیمت: ۱۲۵۰۰۰۰ ریال

تلفن گویا: ۴۵۹۳ ۶۶۱۷ - ۰۲۱ وب سایت: www.EurasiaPubCo.ir

عرضه محصولات: تهران- میدان انقلاب- روبروی درب اصلی دانشگاه

تهران- پلاک ۱۲۵۴- کتابفروشی دانشجو



فهرست مطالب

۷.....	پیش درآمد
۱۰.....	□ راهنمای مطالعه
۱۱.....	□ چرا باید آموزش ببینیم؟
۱۳.....	□ متغیرهای مزاحم در سال ابتدایی فعالیت
۲۱.....	سنگ بنای اول (رویا و اهداف)
۲۲.....	□ هدفمند باشید
۲۳.....	□ انواع هدف
۲۵.....	□ ابعاد هدف
۲۶.....	□ تقسیم‌بندی اهداف بر اساس زمان
۲۶.....	□ SMART باشید
۲۹.....	□ نکات کلیدی در مسیر اهداف
۳۱.....	سنگ بنای دوم (تعهد)
۳۲.....	□ تقسیم‌بندی انسان‌ها از نظر تعهد
۳۳.....	□ تعهدات شغلی شما
۳۵.....	سنگ بنای سوم (برنامه‌ریزی)
۳۶.....	□ اصول برنامه‌ریزی دقیق
۳۸.....	□ برنامه‌ریزی برای موفقیت
۴۱.....	□ تاییدیه برنامه‌ریزی
۴۳.....	سنگ بنای چهارم (شناسایی مشتریان)
۴۴.....	□ تنظیم لیست مشتریان
۴۷.....	□ نکات اساسی در تهیه لیست مشتریان
۴۸.....	□ تقسیم بندی بازار هدف برای فروش بیمه
۴۹.....	□ چرخه آیدا (ست کردن قرار ملاقات)
۵۱.....	سنگ بنای پنجم (ارتباط موثر)
۵۲.....	□ زبان بدن
۵۳.....	نحوه استفاده از تکنیک‌های زبان بدن در کار فروش
۵۴.....	بکارگیری و شناخت زبان بدن
۵۵.....	شناسایی زبان بدن احساسی

۵۶.....	فاصله‌گذاری.....
۵۷.....	شناخت الگوی زبان بدن.....
۵۸.....	استفاده از ژست برای ایجاد ارتباط.....
۶۰.....	تفسیر حالات صورت.....
۶۱.....	ایجاد حس خوب در مشتری.....
۶۳.....	هنر خوب گوش دادن.....
۶۵.....	هنر خوب سخن گفتن.....
۶۶.....	ارتباط چشمی با مشتریان.....
۶۷.....	□ فن بیان.....
۶۷.....	ارتباط بین فن بیان با اعتماد به نفس.....
۶۸.....	تکنیک‌های تقویت فن بیان.....
۶۸.....	□ هوش هیجانی.....
۶۹.....	عوامل مرتبط با هوش هیجانی.....
۶۹.....	راهکارهای ارتقاء هوش هیجانی.....
۷۰.....	□ ظاهر یک فروشنده.....
۷۱.....	چگونگی ظاهر یک فروشنده.....
۷۲.....	□ اینیگرام (شخصیت شناسی).....
۷۳.....	معرفی نه تیپ شخصیتی اینیگرام.....
۹۵.....	□ مذاکره حرفه‌ای.....
۹۵.....	نکات طلایی در مذاکره.....
۹۸.....	اصول و فنون مذاکره.....
۱۰۱.....	سنگ بنای ششم (نیاز سنجی).....
۱۰۲.....	□ شناسایی نیاز و توافق بر سر نیاز.....
۱۰۲.....	سؤالات تحلیل کننده نیازها.....
۱۰۶.....	سؤالات تحلیل کننده نیازهای بیمه‌ای.....
۱۰۹.....	سنگ بنای هفتم (اعتمادسازی یا معرفی شرکت و خدمات).....
۱۱۰.....	□ راه‌های اعتمادسازی و غلبه بر تردید مشتری.....
۱۱۲.....	□ ارکان بنیادین در فروش شما.....
۱۱۴.....	□ مشتری محوری.....
۱۱۵.....	□ مراحل چهارگانه جلب رضایت مشتری.....

سنگ بنای هشتم (نحوه ارائه خدمات: فروش، نهایی سازی و تثبیت

فروش) ۱۱۷

□ فرآیند نهایی شدن فروش بطور طبیعی ۱۱۹

□ اساسی ترین کار یک نماینده حرفه ای ۱۲۱

□ انواع مدل های فروش ۱۲۱

□ بازاریابی تلفنی ۱۲۲

اصول بازاریابی تلفنی ۱۲۲

نحوه فروش از طریق بازاریابی تلفنی ۱۲۲

سه اصل اساسی برای بهتر شدن در مذاکرات تلفنی ۱۲۳

نکات کلیدی در مذاکره تلفنی ۱۲۴

ترفندها و تکنیک های بازاریابی تلفنی ۱۲۵

خاتمه دادن به مذاکره در فروش تلفنی ۱۲۸

نکات بازاریابی تلفنی هنگام تماس ۱۲۸

□ روش های فروش نوین ۱۲۹

سنگ بنای نهم (پاسخگویی به اعتراضات مشتری) ۱۳۷

□ پاسخگویی به اعتراضات مشتری (متامدل) ۱۳۸

ایراد اول: انتقادات ناگفته ۱۳۸

ایراد دوم: بهانه پشت بهانه ۱۳۸

سومین ایراد: انتقادات مغرضانه ۱۳۹

چهارمین ایراد: درخواست اطلاعات بیشتر ۱۳۹

پنجمین ایراد: انتقادات خودنماینه ۱۳۹

ششمین نوع ایراد: کنایه ها ۱۴۰

هفتمین نوع ایراد: انتقادات واقعی ۱۴۰

هشتمین نوع ایراد: مقاومت اولیه ۱۴۱

نهمین نوع ایراد: آخرین انتقاد ۱۴۱

□ آخرین دل نگرانی ها ۱۴۲

□ تکنیک های مؤثر پاسخگویی به اعتراضات مشتری در فروش ۱۴۵

سنگ بنای دهم (پیگیری) ۱۴۷

□ تنظیم قرار ملاقات بعدی: پیگیری مجدد ۱۴۸

□ ویژگی نمایندگان موفق فروش بیمه ۱۴۹