

راهنمای رسمی فروش بیمه

برای نمایندگان جدید

(یاد بگیرید که چگونه می‌توانید فروش موفق حرفه‌ای بیمه را شروع و حفظ کنید و از شایع‌ترین مشکلات نمایندگان جدید جلوگیری کنید)

دیوید ام. دو فورد

ترجمه:

کسری اسلامی

سرشناسه	دوفورد، دیوید ام
عنوان و نام پدیدآور	Duford, David M
مشخصات نشر	راهنمای رسمی فروش بیمه برای نمایندگان جدید: (یاد بگیرید که چگونه می‌توانید فروش موفق حرفه‌ای بیمه را شروع و حفظ کنید و از شایع‌ترین مشکلات نمایندگان جدید جلوگیری کنید) / دیوید ام. دوفورد: ترجمه کسری اسلامی
مشخصات ظاهری	مشهد: دیده‌بان قلم فرناک، ۱۴۰۰
شابک	۹۹ ص: ۵/۲۱×۵/۱۴ س.م.
وضعیت فهرست نویسی	۹۷۸-۶۲۲-۷۹۰۸-۱۶-۹
یادداشت	فیبا
عنوان اصلی:	The Official Guide To Selling Insurance For New Agents
عنوان دیگر	Discover How To Start And Sustain A Successful Career Selling Insurance While Avoiding The Most Common Pitfalls Plaguimg New Agents...
موضوع	یاد بگیرید که چگونه می‌توانید فروش موفق حرفه‌ای بیمه را شروع و حفظ کنید و از شایع‌ترین مشکلات نمایندگان جدید جلوگیری کنید
موضوع	فروشنده‌گی -- بیمه
موضوع	Selling -- Insurance
موضوع	بازاریابی
موضوع	Insurance -- Marketing
شناسه افزوده	اسلامی، کسری -- مترجم
رده بندی کنگره	۸۰۹۱HG
رده بندی دیویی	۰۰۶۸۸/۳۶۸
شماره کتابشناسی ملی	۸۵۱۲۹۲۰
اطلاعات رکورد کتابشناسی	فیبا

نام کتاب: راهنمای رسمی فروش بیمه برای نمایندگان جدید (یاد بگیرید که چگونه می‌توانید فروش موفق حرفه‌ای

بیمه را شروع و حفظ کنید و از شایع‌ترین مشکلات نمایندگان جدید جلوگیری کنید)

دیوید ام. دوفورد

ترجمه: کسری اسلامی

ناشر: دیده‌بان قلم فرناک

ویراستار: سید حسین سیدزاده

صفحه‌آرا: حامده حاجی ابراهیمی

قطع: رقی

تعداد صفحه: ۹۹ صفحه

نوبت چاپ: اول / پاییز ۱۴۰۰

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

شابک: ۹-۱۶-۷۹۰۸-۶۲۲-۹۷۸

بها: ۴۵۹۰۰۰ ریال

سخن مترجم:

من در بخش اعظم زندگی‌ام به رشد شخصی توجه ویژه داشته‌ام. اگر پیوسته در اندیشه‌ی رشد و تعالی نبودم، نمی‌توانستم به رویاهای خود تحقق ببخشم. اگر می‌خواهید رشد کنید و به بهترین کسی که می‌توانید باشید تبدیل شوید، باید در این کار هدف و قصدی داشته باشید و با تمام وجود تلاش کنید.

همزمان زندگی پردردسر و پیچیده است، بسیاری از اشخاص در حالی روزشان را به انتها می‌رسانند که بسیاری از کارهایشان ناتمام باقی مانده است، ما در زندگی با چالش‌های مختلفی روبرو هستیم. در بسیاری از کتاب‌های بزرگ‌تر تا حدود زیادی به عمق مطالب پرداخته می‌شود. فکر می‌کنم این بهترین کاری است که می‌شود انجام داد تا بر ارزش‌ها، علم و اطلاعات دیگران اضافه کرد. اما کتابی که هم اکنون در دست دارید کتاب متفاوتی است، کتاب پیشرفته‌ای نیست اما به شما کمک می‌کند در ابعاد مختلف این شغل به رشدی در خور توجه برسید.

امیدوارم از خواندن این کتاب لذت ببرید و بتوانید زندگی بهتری پیدا کنید و به رویاهایتان تحقق ببخشید.

فهرست مطالب

یادداشتی درباره‌ی نحوه‌ی نوشتن و چگونگی طراحی این کتاب.....	۱۱
مقدمه.....	۱۲
فروتن بودن در شروع فروش بیمه.....	۱۳
سخت‌کوش‌ترین مرد در صنعت بیمه.....	۱۴
۱- هفت دلیل فروش که چرا فروش بیمه فرصتی عالی است که نباید نادیده گرفت.....	۱۷
شماره‌ی ۱- دلیل فروش بیمه: آزادی.....	۱۸
شماره‌ی ۲- دلیل فروش بیمه: ثروت.....	۲۰
شماره‌ی ۳- دلیل فروش بیمه: فرصت درآمد.....	۲۱
شماره‌ی ۴- دلیل فروش بیمه: سرزندگی مردم تفاوت ایجاد کنید.....	۲۲
شماره‌ی ۵- دلیل فروش بیمه: موفقیت بی‌پای بر فعالیت.....	۲۳
شماره‌ی ۶- دلیل فروش بیمه: فروش سیستماتیک.....	۲۴
شماره‌ی ۷- دلیل فروش بیمه: به سادگی نقشه راه را دنبال کنید.....	۲۵
۲- چگونه می‌توان از شکست در تجارت بیمه جلوگیری کرد.....	۲۷
شماره‌ی ۱- نمایندگان شکست می‌خورند- عدم آموزش.....	۲۹
شماره‌ی ۲- نمایندگان شکست می‌خورند- بدون مشاوره.....	۳۰
شماره‌ی ۳- نمایندگان شکست می‌خورند- هیچ سیستمی برای موفقیت وجود ندارد.....	۳۱
شماره‌ی ۴- نمایندگان شکست می‌خورند- اولویت‌های نامناسب.....	۳۲
۳- چگونه احتمال شکست را کاهش دهیم.....	۳۵
شماره‌ی ۱- گزینه‌های خود را بررسی کنید.....	۳۵
شماره‌ی ۲- سازمانی متمرکز بر تولیدکننده را پیدا کنید.....	۳۶
شماره‌ی ۳- از آن‌ها بپرسید که سیستم دارند؟.....	۳۷

- نتیجه‌گیری - وقت بگذارید..... ۳۸
- ۴- بیمه‌ی عمر..... ۳۹
- بیمه‌ی عمر چیست؟..... ۳۹
- جوانب مثبت و منفی فروش بیمه‌ی عمر..... ۴۰
- بیمه‌ی سلامت..... ۴۱
- بیمه‌ی درمان..... ۴۲
- جوانب مثبت و منفی فروش در بازار درمان..... ۴۳
- بیمه‌ی اموال و تلفات..... ۴۵
- سنوات..... ۴۶
- فروش گروهی..... ۴۷
- کدام محصول برای شما مناسب است؟..... ۴۸
- کدام بازار بیمه را بیشتر دوست دارید؟..... ۵۰
- ۵- چگونه بدانیم که کدام فرصت نمایندگی برای شما بهتر است..... ۵۱
- گزینه‌ی شماره‌ی ۱- کار در یک شرکت بیمه..... ۵۲
- گزینه‌ی شماره‌ی ۲- به طور هم‌زمان برای بسیاری از شرکت‌ها کار کنید..... ۵۴
- گزینه‌ی شماره‌ی ۳- کار با یک شرکت بازاریابی چندسطحی..... ۵۷
- گزینه‌ی شماره‌ی ۴- کار در یک سازمان متمرکز بر تولیدکننده..... ۶۰
- مین‌های زمینی - وجود مشکلات..... ۶۱
- ۶- عناصر لازم برای دستیابی به موفقیت در فروش بیمه..... ۶۵
- شماره‌ی ۱- قابلیت انعطاف‌پذیری..... ۶۶
- شماره‌ی ۲- فروتن باشید..... ۶۷
- شماره‌ی ۳- ایمان داشته باشید..... ۶۸
- شماره‌ی ۴- چشم‌انداز مثبت..... ۷۱
- شماره‌ی ۵- مسئولیت‌پذیری و سازگاری..... ۷۲
- شماره‌ی ۶- نظم و انضباط..... ۷۲
- نتیجه..... ۷۳

- ۷- نحوه‌ی دریافت مجوز بیمه‌ی خود..... ۷۵
- دوره‌ی قبل از صدور مجوز را به پایان برسانید..... ۷۶
- چه قدر زمان برای مطالعه نیاز است؟..... ۷۶
- شرکت در آزمون بیمه چگونه است؟..... ۷۶
- چه نوع سؤالاتی در امتحان وجود دارد؟..... ۷۷
- بعد از قبولی در آزمون چه اتفاقی می‌افتد؟..... ۷۷
- آیا تا به حال مجبور شده‌ام دوباره در یک آزمون بیمه‌ی دیگری شرکت کنم؟..... ۷۷
- آموزش مداوم چگونه کار می‌کند؟..... ۷۸
- ۸- نحوه‌ی آماده‌سازی مصاحبه‌ی شغلی نماینده‌ی بیمه..... ۷۹
- حقیقت درباره‌ی مشاغل بیمه..... ۷۹
- سؤالی که باید برای آن آماده شوید..... ۸۰
- آنچه مصاحبه‌کننده به دنبال آن است..... ۸۱
- مسائل ظاهری..... ۸۴
- توضیح دهید که چه چیزی شما را به فروش بیمه جذب می‌کند..... ۸۵
- برای درک محصولات شرکت وقت بگذارید و به طور اساسی درک کنید..... ۸۶
- همیشه دنبال کار باشید..... ۸۸
- خلاصه..... ۸۸
- ۹- آهنگی برای اجرا..... ۸۹
- ۱۰- مربی پیدا کنید!..... ۹۳
- ۱۱- مهارت‌های فروش خود را توسعه داده و اصلاح کنید..... ۹۵
- ۱۲- فعالیت، پادشاه است..... ۹۷
- شماره جادویی ۱۵..... ۹۸