

نگرش نوین در

فروش بیمه‌های عمر

(این کتاب حاوی ۲ عدد DVD می‌باشد)

مؤلف

سندروفرت

مترجم

سپهر طاروردیان

انتشارات آرون

سرشناسه	: فرت، سندرو، ۱۹۶۸ - م. Fert, sandro .
عنوان و پدیدآور	: نگرش نوین در فروش بیمه‌های عمر، مؤلف [سخنران]: سندرو فرت، مترجم: سپهر طاروردیان.
مشخصات نشر	: تهران: آرون، ۱۳۹۰ .
مشخصات ظاهری	: ۹۶ ص .
شابک	: ۰ - ۱۱۷ - ۲۳۱ - ۹۶۴ - ۹۷۸ .
وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا .	
موضوع	: بیمه عمر، بازاریابی .
شناسه افزوده	: مترجم: طاروردیان، سپهر، ۱۳۵۲ .
شناسه افزوده	: ویراستار: حبیبی، شیدا، ۱۳۶۴ .
رده‌بندی کنگره	: ۱۳۹۰ ن ۸ ۹ ف / HG ۸۷۷۱ .
رده‌بندی دیویی	: ۳۶۸ / ۳۲ :
شماره کتابخانه ملی	: ۲۴۴۸۸۴۴ :

نگرش نوین در فروش بیمه‌های عمر

تألیف: سندرو فرت

ناشر: انتشارات آرون

مدیر روابط عمومی و ناظر چاپ: مجید باقی

طراح جلد: احمد ستاریان

ویراستار: شیدا حبیبی

چاپ اول: ۱۳۹۰

چاپخانه نگاران شهر: ۵۰۰۰ نسخه

۵۵۰۰ تومان

مقدمه

انسان امروزی، برای ارائه هر چه آزادتر و کامل‌تر حیانش، ناگزیر است واقعیت‌های پیرامونش را تحلیل کند و حقایق خفته در پشت آنها را بشکافد و راه را برای تکامل همه‌جانبه خود و اجتماع هموارتر نماید. در این میان واقعیت‌های اجتماعی خود و زندگی‌اش را فرم و شکل داده که از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، از این‌رو انسان متمدن امروزی ناگزیر به شناخت درست این واقعیت‌ها و تغییرات اجتناب‌ناپذیر احتمالی آنها در آینده و برنامه‌ریزی برای مقابله با آنهاست.

زندگی و عمر یک حقیقت است اما طی طول آن یک واقعیت است. واقعیت اصلی که انسان آن را درک کرده، با فرض پیش‌بینی روال عادی زندگی بشر که در طول آن هیچ‌گونه اتفاق و واقعه غیرعادی پیش نیاید با یک منحنی عمر و مدت زمان زندگی روبرو هستیم که چهار مرحله دارد. مرحله اول نقطه صفر (تولد)، مرحله دوم، رشد و بلوغ (نوجوانی و جوانی)، مرحله سوم تکوین و تکامل (بزرگسالی و میانسالی) و مرحله چهارم تجربه و تحلیل عمر سپری شده و نگاه به فرجام (پیری و کهنوت و وداع).

با نگاه واقع‌بینانه همین مراحل و روند زندگی مشخص می‌شود عمر آدمی کوتاه و دشواری‌های زندگی فراوان است. صدها هزار سال آدمی کوشیده و یک به یک دشواری‌ها را از پیش‌رو برداشته و چه بسا برای برداشتن یک دشواری، دشواری دیگری برای خود به وجود آورده.

در این راستا سازمان‌ها و نهادهای اخلاقی، اقتصادی و خدماتی با درک ضرورت حیات آدمی و حتی پس از حیات برای بازماندگان به ایفای نقش پرداختند. یکی از این سازمان‌های اقتصادی و خدماتی، بیمه‌ها هستند که به دو بخش اجتماعی و بازرگانی تقسیم می‌شوند. بیمه‌های اجتماعی و خدماتی درمانی دقیقاً در این جهت حرکت و ایفای نقش داشتند. بیمه‌های بازرگانی هم با ایجاد رشته‌ای در بیمه‌های زندگی (اشخاص) تحت عنوان بیمه عمر و پس‌انداز کاملاً در راستای رفع این ضرورت وارد عمل شده و با ارائه این نوع بیمه‌نامه با سرمایه و دوره زمانی مشخص آرامش و امنیت خاطر فزاینده‌ای را فراهم آورده‌اند.

علی‌رغم اینکه بیش از ۷۰ سال از قدمت صنعت بیمه بازرگانی در کشور ما می‌گذرد و هم‌اکنون بالغ بر ۷۵ میلیون نفر را تجربه می‌کنند، متأسفانه هنوز رشد و توسعه درخور شأن خود را پیدا نکرده و دارای ضریب نفوذ بیمه‌ای ۱/۶ درصد می‌باشد که تقریباً تمام آن مربوط به بیمه‌های غیرزندگی است.

بیمه زندگی، بیمه عمر سهم بسیار ناچیز از ضریب را به خود اختصاص می‌دهد که شاید بتوان گفت هیچ است! و این در حالیست که در بسیاری از کشورها به خصوص کشورهای توسعه یافته سهم بیمه عمر بنابر روایات آماری بیش از ۵۰ درصد از کل بازار بیمه‌ای را تشکیل می‌دهد. برای توسعه این بازار که قطعاً یکی از نیازهای مبرم جامعه ما می‌باشد، صنعت بیمه کشور می‌بایست خود شرایط چگونگی معرفی و عرضه آن را خود در جامعه فراهم

آورد و عدم توسعه یافتگی را به گردن فقر فرهنگ اجتماعی نیندازد؛ افزایش سطح آگاهی و فرهنگ بیمه جز از طریق ایجاد فضای کسب و کار مناسب و شرایط صحیح رقابتی در بازار بیمه امکان پذیر نمی باشد.

شرکت های بیمه می بایست با ارائه متنوع محصولات بیمه ای عمر و شناخت و معرفی بازارهای هدف اقدام به عرضه مستمر در این بازارها نموده و با پرورش و آموزش فروشندگان با انگیزه و خلق جذابیت های محسوسی در بازارهای متفاوت نفوذ بیشتری نمایند.

برگزاری کلاس های آموزشی کارگاهی و آشناسازی فروشندگان بیمه عمر با تکنیک های مختلف فروش و بهره مندی از تجربیات فروشندگان موفق داخلی و جهانی یکی از راهکارهای مؤثر برای نفوذ در بخش های مختلف اجتماعی و بازارهای هدف می باشد.

خوشبختانه شرکت بیمه نوین با داشتن چنین اعتقادی، تاکنون از دو نفر معروف و موفق ترین فروشندگان بیمه عمر در سطح بین المللی دعوت به عمل آورده تا با برگزاری کارگاه آموزشی برای نمایندگان و فروشندگان بیمه عمر، تجربه موفق خویش را در اختیار ایشان قرار دهند.

خوشحال هستیم که هر دو سخنرانی به صورت کتاب و DVD در اختیار متشاقان قرار گرفته است؛ کتاب قبلی که نتیجه سخنرانی های «فرانک فرنس» می باشد در کتابی به نام «راز بیمه های عمر» قبلاً منتشر گردیده و همراه با DVD آن به متقاضیان عرضه شده و هم اکنون کتابی را که در پیش روی دارید، نتیجه کارگاه آموزشی یک روزه آقای «سندرو فرت» می باشد که با دو عدد DVD منتشر گردیده است، با این امید که نمایندگان و فروشندگان بیمه عمر بتوانند از آن بهره کافی را به دست آورند.

غلامعلی غلامی

در اولین مرحله به شما تبریک می‌گویم به این دلیل که کاری را انجام می‌دهید که افراد بسیار کمی قبلاً این کار را در این حوزه انجام داده‌اند و اینکه در نهایت شما با شرکت در این سخنرانی برای خودتان وقت، سرمایه‌گذاری می‌کنید، البته من تمام پامخ‌های مشکلات زندگی شما را ندارم، اما ایده‌های زیادی دارم که می‌خواهم ظرف مدت ۳ الی ۴ ساعت آنها را با شما مطرح کنم.

امیدوار هستم زمانی که از اینجا خارج می‌شوید، تجربیات غنی‌تر، صلاحیت، اعتماد به نفس و شجاعت بیشتری کسب کرده باشید و قبول کنید که حرفه شما بهترین حرفه روی کره زمین است اما برای اینکه بتوانم الهام‌بخش شما باشم، شما هم باید الهام‌بخش من باشید، زیرا فرآیند فروش یک فرآیند و تعامل دو طرفه است. کارهایی که از شما درخواست می‌کنم از جمله: به نفری که کنار شما نشسته کلماتی را که می‌گویم، بگویید. به سمت نفر کناری خود برگردید و این کلمات را تکرار