

چتر بیمه تقدیم می کند

جلسه ی مشاوره ی بیمه ی عمر و پس انداز

صادق عبادی

www.ketab.ir

سرشناسه : عبادی، صادق؛ ۱۳۶۳-

عنوان و نام پدید آور: جلسه ی مشاوره ی بیمه ی عمر و پس انداز/ صادق عبادی؛ ویراستار محسن هلیلی؛ برنامه ریزی و اجرا گروه چتر بیمه.

مشخصات نشر : تهران: صادق عبادی، ۱۳۹۴.

مشخصات ظاهری : ۱ ج.(بدون شماره گذاری)

شابک : ۹۰۰۰۰ ریال: 978-600-04-4445-7

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت : کتابنامه

موضوع بیمه عمر - - بازاریابی

موضوع : روش های - - بیمه

موضوع : بیمه سپرده

موضوع : بیمه - - بازاریابی

رده بندی کنگره : HG ۸۸۷۶ / ع ج ۸ ۱۳۹۴

رده بندی دیویی : ۳۶۸ / ۳۲

شماره کتابشناسی ملی: ۴۱۵۲۰۴۹

- عنوان کتاب: جلسه‌ی مشاوره‌ی بیمه‌ی عمر و پس انداز
برنامه ریزی و اجرا:
نویسنده:
ویراستار:
طراحی جلد:
صفحه آرایی:
نوبت چاپ:
تعداد صفحات:
شمارگان:
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۰۴۰۴۴۵-۷
قیمت: ۹ هزار تومان
برای خرید این کتاب می‌توانید سفارش خود را از طریق شماره پتل ۰۲۷۸۷۲۵۰۰۰۰۰۰۰۰ پیام کنید؛ همچنین می‌توانید از روش‌های زیر دستور سفارش فرمائید:
موبایل: ۰۹۱۹-۹۷۷۴۶۹۳
www.chatrebime.ir
پایگاه اینترنتی / ایمیل: info@chatrebime.ir



روانشناسی فروش بیمه

تمامی حقوق محفوظ و متعلق به نویسنده است.

فهرست مطالب

مقدمه	۶
۱. برای هر حادثه ای برنامه ریزی کنید	۹
۲. نکات طلایی در جلسه ی ملاقات حضوری	۲۷
۳. کلید پیروزی	۵۱
۴. کنترل ذهن مشتریان را به دست بگیرید	۶۱
پوست و جتر بیمه	۸۵

کمتر کسی را نمی‌بینم، بیمه پیدا می‌شود که علاقه به فروش بیمه ی عمر نداشته باشد، ولی با لایل بسیاری می‌توان گفت که فروش بیمه ی عمر با وجود فروش بسیار آسان آن، در مقابل بازار بکر آن بسیار پایین است. به نظر بنده یکی از این دلایل با اهمیت، دوره ناقص و غیر حرفه ای نمایندگان بیمه می‌باشد.

بارها تجربه کرده ام دفاتر نمایندگی هزینه های بالایی را برای رهن و اجاره دفاتر پرداخت می‌کنند و با تأییدیه شرکت های مختلف و گذراندن دوره های مختلف، مجوز برای شروع فعالیت دریافت می‌کنند و علاوه بر آن با هزینه های دیگری مثل: هزینه زمان و عمر خود، هزینه کارت ریزیت، هزینه نصب تابلوی شرکت و.... با تمام این مشکلات وقتی مشتری به آنها مراجعه می‌کند قادر به ارائه مشاوره صحیح به آن‌ها نمی‌شوند و نمی‌توانند اطمینان مشتری را به خود جلب کنند.

لذا به فکر کتابی افتادم که اتفاقاتی را که در جلسه مشاوره می افتد بررسی کوتاهی کنم و بنا به توانایی ها و مقدار اندک دانش خود، با روش های کاربردی آن را در اختیار همکاران محترم در دفاتر نمایندگی بیمه بگذارم، امیدوارم تأثیر بسزایی را در فروش شما عزیزان انجام داده باشم.

شما هم می توانید در صورت داشتن هر گونه پیشنهاد، سؤال، راهنمایی و یا ارتباط با ما، به آدرس سایت مراجعه کنید و یا با ایمیل یا سیستم پیامکی شرکت، نظرات خود را به ما انتقال دهید.

با تشکر

www.chatrebime.ir

info@chatrebime.ir

۰۰۰۰۰۰۰۰۶۲۵۲۷۸۷

صادق عبادی

مشاور فروش بیمه