

چتر بیمه تقدیم می کند

فنون مذاکره و اقناع مخاطب

(تألیف و گردآوری)

صادق عبادی

www.ketab.ir

سرشناسه : عبادی، صادق؛ ۱۳۶۳-

عنوان و نام پدید آور: فنون مذاکره و اقناع مخاطب/ تألیف و گردآوری صادق عبادی.

مشخصات نشر : تهران: صادق عبادی، ۱۳۹۴.

مشخصات ظاهری : ۲۸۲ ص؛ ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.

شابک : ۲۵۰۰۰۰ ریال: 978-600-04-4506-5

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

موضوع : بیمه - - بازاریابی

موضوع : فروشندگی - - بیمه

موضوع : مابینری شناسی - - جنبه های روان شناسی

موضوع : فروشنده گی - - جنبه های روان شناسی

رده بندی کنگره : HG ۰۹۱ / ۳ ع ۳ ف ۹ ۱۳۹۴

رده بندی دیویی : ۳۰۸ / ۰۰۶۸۸

شماره کتابشناسی ملی: ۴۱۶۶۰۳۹

فهرست مطالب

۱۱	 مقدمه
۱۴	 ۱. چرا مذاکره؟!
۱۵	 ۲. مذاکره قابل یادگیری است
۱۷	 ۳. با شش شیوه مذاکره آشنا شوید
۲۱	 ۴. اشتباه در مذاکره
۲۳	 ۵. دره خلاق ۵ اصل را فراموش نکنید
۲۶	 ۶. عنصر حیاتی مذاکره
۲۸	 ۷. پروژه مذاکره را روادار
۳۱	 ۸. آخرین بخش معامله را، مثبت با انگیزه کنید
۳۲	 ۹. برنامه ریزی برای تقدم و تاخر
۳۳	 ۱۰. چهار روش برای نشان دادن مهارت های فردی بهتر
۳۷	 ۱۱. خود را برای فرآیند مذاکره آماده کنید
۴۰	 ۱۲. خواسته های تان را به زبان آورید
۴۲	 ۱۳. چهار مورد ضروری در مورد مذاکره مؤثر
۴۴	 ۱۴. مذاکره کننده خوبی باشید
۴۶	 ۱۵. بر منافع تمرکز کنید
۴۹	 ۱۶. در مذاکره، با تعارض ها مقابله کنید
۵۱	 ۱۷. در مذاکره نیروی اختیار را جدی بگیرید
۵۲	 ۱۸. در مذاکره کردن مهارت کسب کنید
۵۴	 ۱۹. چگونه با کسی که دوستش داریم مذاکره کنیم؟
۵۶	 ۲۰. خود را واکسینه کنید

۲۱. آشنایی با فرهنگ ها ۵۸
۲۲. ویژگی های بارز طرف های خارجی ۵۹
۲۳. بر روی معیارهای ارزیابی توافق کنید ۶۱
۲۴. فقط در ۲۰٪ زمان پایانی، ۸۰٪ موضوعات مهم تصمیم گیری می کنید ... ۶۲
۲۵. رمز موفقیت در مذاکره ۶۴
۲۶. مذاکره را با مراحل منطقی انجام دهید ۶۶
۲۷. تأثیر شرایط و عوامل موقعیتی بر مذاکره ۷۳
۲۸. استراتژی های مذاکره ۷۶
۲۹. حواشی های اصلی نتایج خود را مشخص کنید ۷۸
۳۰. روش های آمار مذاکره فروش ۸۱
۳۱. به خوبی از وقتتان استفاده کنید ۸۵
۳۲. کارتان را از نوع سهندسی کنید ۸۸
۳۳. شکستن بن بست های مذاکره ۹۴
۳۴. انواع قدرتمندی ها در مذاکرات عرضه ای ۹۸
۳۵. روانشناسی رنگ ها ۱۰۲
۳۶. محیط مذاکره را کنترل کنید ۱۰۴
۳۷. توانایی آرامش بخشی و انگیزشی ۱۰۶
۳۸. اطلاعات حرف اول را می زند ۱۰۸
۳۹. موقعیت ها را فرض کنید ۱۱۲
۴۰. از روحیه تیمی برخوردار باشید ۱۱۳
۴۱. با دیگران گفتگو کنید ۱۱۵
۴۲. استفاده از روش جو بیتسو ۱۱۷
۴۳. نقش کارمندان توانمندتان ۱۱۸

۴۴. چهار مانع برای رسیدن به هدف نهایی ۱۲۱
۴۵. همواره آرام باشید ۱۲۴
۴۶. چالش های مذاکره را از سر راه بردارید ۱۲۶
۴۷. مراحل جلسه ی مذاکره را شناسایی کنید ۱۲۸
۴۸. مراقبت بدترین اتفاق باشید ۱۳۰
۴۹. حقان سُّخت انگیز ۱۳۲
۵۰. روان - انسانی ایجاد کنید ۱۳۴
۵۱. قدرت گوش کردن به سبوره ۱۴۳
۵۲. چهار محور اصلی مذاکره اصولی ۱۴۵
۵۳. در مذاکرات، راه حل های متعددی داشته باشید ۱۴۷
۵۴. استراتژی های پاسخگویی به ایرادها ۱۴۸
۵۵. به طور استراتژیک واکنش نشان دهید ۱۴۹
۵۶. بکارگیری تمام حواس ۱۵۰
۵۷. مذاکره به عنوان یک بازی ۱۵۴
۵۸. کنترل جلسات مذاکره را به دست بگیرید ۱۵۶
۵۹. با انواع حدس و گمان ها مبارزه کنید ۱۵۸
۶۰. دیدگاه بلندمدت داشته باشید ۱۵۹
۶۱. رهایی از تصورات غلط ۱۶۱
۶۲. تکنیک شش کلاه تفکر در مذاکرات ۱۶۲
۶۳. شما برنده به دنیا آمده اید ۱۶۴
۶۴. با تفاوت ها کار کنید ۱۶۹
۶۵. چه چیزی یک مذاکره را برنده می کند؟ ۱۷۰

۶۶. از وقت سفر نیز درست تر استفاده کنید ۱۷۲
۶۷. احترام بگذارید ۱۷۵
۶۸. عوامل تأثیرگذار نامشهود در مذاکره ۱۷۶
۶۹. مهارت های اصلی تان را تقویت کنید ۱۷۷
۷۰. متمایز ساختن مشتریان ۱۸۰
۷۱. خلاقانه بیندیشید ۱۸۲
۷۲. دستور کار تهیه کنید ۱۸۴
۷۳. زبان مذاکره ۱۸۵
۷۴. حقه - روایت وجود ۱۸۷
۷۵. استعاره، رمز، رهبر، عینی نه معیارهای ذهنی ۱۹۰
۷۶. نخستین مذاکره با مشتری ۱۹۱
۷۷. فنون غیر اخلاقی مذاکره ۱۹۴
۷۸. ترفندهای شروع مذاکره ۱۹۷
۷۹. ترفندهای میانه مذاکره ۲۰۰
۸۰. ترفندهای اتمام مذاکره ۲۰۳
۸۱. صورت ظاهر مهم است ۲۰۵
۸۲. همیشه راهی وجود دارد! ۲۰۶
۸۳. از سراب های مذاکره اجتناب کنید ۲۰۸
۸۴. مذاکره ی بلند مدت و کوتاه مدت ۲۱۰
۸۵. چه زمانی برای مذاکره مناسب است؟ ۲۱۲
۸۶. پردرآمدترین شرایط برای مذاکره ۲۱۴
۸۷. آزادی انتخاب مکان مذاکره ۲۱۶
۸۸. مهارت های احساسی در مذاکره ۲۱۸

۸۹.	توب را در زمین مقابل نگه دارید	۲۲۰
۹۰.	اندیشه ی از صفر شروع کردن	۲۲۲
۹۱.	احساسات را برنامه ریزی کنید	۲۲۳
۹۲.	قدرت چانه زنی در مذاکرات اثر بخش	۲۲۴
۹۳.	از شهرت خود هزینه نکنید	۲۲۶
۹۴.	مشربیان، اسرون طلب و راحت طلب هستند	۲۲۸
۹۵.	هرگز نخستین پیشنهاد را نپذیرید	۲۲۹
۹۶.	مقتدره شروع کنید	۲۳۰
۹۷.	پیشاپیش اهداف خود را مشخص کنید	۲۳۱
۹۸.	انواع مذاکره رسمی و غیر رسمی	۲۳۵
۹۹.	روی ارزش ها مذاکره کنید	۲۳۶
۱۰۰.	شانس موفقیت را در مذاکره بالا ببرید	۲۳۷
۱۰۱.	نوزده تکنیک قدرتمند	۲۳۹
	منابع	۲۴۶
	ضمیمه و چتر بیمه	۲۴۹

زبان در دهان ای خردمند چیست

کلید در گنج صاحب هنر

چو در بسته باشد چه داند کسی

که جوهر فروش است یا پيله ور

اگر چه پیش خردمند خامشی ادب است

در چینه طیره عقل است

هم فرو بستر به وقت گفتن و گفتن به وقت خاموشی

«سعدی»

www.ketab.ir

علم مذاکرات بسیار گسترده است؛ چرا که می تواند شغل شما را پولدار کند حتی اگر، به اندازه ی کوچک شما بتوانید آن را عملی و کاربردی کنید. بسیاری از نمایندگان فروش بیهوده راغب اساتید مذاکره می روند تا بتوانند به راحتی به اصول مذاکره حاکم شوند. در عمل این فنون، یک دوره بسیار کاربردی دانشگاهی کلاسیک را می طلبد. دانشی که در آن می توانید از مهارت و معلومات و ترکیب آن استفاده کرد.

بسیاری هر وقت صحبت از مذاکرات به عمل می آید به سه به یاد مذاکرات بین المللی و سیاسی که اغلب از صدا و سیما پخش می شود می افتند. به نظر شما آیا علم مذاکرات به آنجا ختم می شود؟! البته که نه! مذاکرات یعنی استفاده از علم، هنر، فن، خلاق، مهارت، روانشناسی و تجربه برای حل مشکلات و انداختن قراردادها و چانه زنی های خانوادگی، شغلی، ارتباطی و اجتماعی است. البته این چانه زنی ها هر چقدر اصولی تر، با دانش عمیق تر و گسترده تر مطالعه شود این مهم را سریع تر و با کیفیت تر به سرانجام می رساند.

مذاکره، می تواند به گفتگوی دو یا چند نفره در یک محیط برای شروع، توسعه و یا پایان یک ارتباط و رسیدن به یک توافق به صورت برد - برد برسد یعنی همه طرفین از این ارتباط سود برده و راضی به معاملات بعدی شوند. اگر چه این علم، سابق برای وکلای دادگستری استفاده می شد ولی با وسعت دید مردم، یادگیری این عمل برای همه جا حتی برای مردمان عادی تدریس می شود. در گذشته ادکار عمومی بر این باور بود این علم غیرقابل آموزش است و صرفاً عده ای می توانند از این موهبت استفاده کنند.

استفاده از شهره ها، راهکارها و قوانین این کتاب برای بهره مندی از کسب و کار سودآور بیمه، بیکار مهم و حیاتی است. با خواندن این کتاب، می توانید به استادی ماهر در زمینه مذاکرات حرفه ای تبدیل شوید. در هر مذاکره با پیامدهایی بهتر به دست می آید.

این کتاب از بهترین منابع و پر مغزترین محصولات و تجارب استفاده شده است؛ بنابراین، ساعت ها از وقتتان را تلف نکنید و سرمایه ی خودتان را در کلاس ها و مؤسسات اشتباه از دست نمی دهید. این کتاب برای شرایط نمایندگان، کارگزاران و بازاریابان فروش بیمه نوشته شده است و به همین دلیل از بسیاری از مباحثی که در حوزه مذاکرات می باشد از جمله چانه زنی بر روی قیمت محصولات حذف شده است.

با عمل به قوانین این کتاب، شما متوجه خواهید شد چگونه می توانید به مذاکرات مشتریان بیمه به صورت مثمرتر خاتمه دهید و به فروش موفق بیمه برسید. هر چند بار که دوست دارید این کتاب را بخوانید، مجبور نیستید از آغاز تا پایان شروع و به انتها برسانید از هر جا دوست دارید قوانین را شروع کنید.

در دفترتان بگذارید و بارها به آن مراجعه کنید، در هر مراجعه به شما نکات طلائی متذکر خواهد شد تا گره های پیچیده ی مذاکره را برای شما باز کند. با تهیه کتاب سرمایه گذاری بسیار هوشمندانه ای انجام داده اید و شاهد عواید کلانی که به دست می آورید خواهید شد. این کتاب کاربردی، ساده و عملی نوشته و تهیه شده است تا در کار خود پیشرفت کنید و به اهداف خود به راحتی برسید.

شما می توانید بیش از ۱۰۱ قانون بسیار کاربردی این کتاب را استفاده کنید و به راحتی میزان فروش خود را افزایش دهید و هر روز کسب و کار و درآمد خود را گسترش دهید. در آخر کتاب شما درخواست دارم لطفاً هر گونه نظر خود را با مراجعه به راههای ارتباطی با من بگذارید. با تشکر

راههای ارتباطی با من:

www.chatrebime.ir

info@chatrebime.ir

۱۰۰۰۰۰۰۶۳۵۲۷۸۷

صادق عبادی

مشاور فروش بیمه