

ناظر، مهدی، ۱۳۵۵-

راز فروش بیمه در ایران (۲): راهکارهایی برای فروش بیشتر و پایدارتر بیمه‌های عمر.../ مهدی ناظر.

تهران: نسل نواندیش، ۱۳۹۸.
۸۰ ص.

۹۷۸-۶۲۲-۲۲۰-۰۷۴-۹

فیپا

راهکارهایی برای فروش بیشتر و پایدارتر بیمه‌های عمر...

بیمه عمر- ایران - بازاریابی

Life insurance - Marketing - Iran

فروشنده - بیمه - ایران

Selling - Insurance - Iran

۳۰ ۳۲

۶۸۸۱۶

۵۷۲۰۵۷۱

راز فروش بیمه در ایران (۲)

نویسنده: مهدی ناظر

صفحه‌آرا: افسانه حسن‌بیگی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: اول

سال چاپ: ۱۳۹۸

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۲۲۰-۰۷۴-۹

ISBN: 978-622-220-074-9

کتاب‌های مورد نیاز خود را از فروشگاه انتشارات نسل نواندیش تهیه فرمایید.

نشانی فروشگاه نسل نواندیش: میدان ولیعصر - ابتدای کریمخان - پلاک ۳۰۸

تلفن: ۸۸۹۴۲۲۴۷ - ۹

www.naslenowandish.com

info@naslenowandish.com



NasleNowAndish

انتشارات نسل نواندیش

<https://telegram.me/naslenowandish>

فهرست

مقدمه.....	۱۳
فروشنده‌گان موفق در بحران‌های مالی چگونه عمل می‌کنند؟.....	۱۷
در فضای اقتصادی امروز کشور که تورم و رکود نتیجه آن است، چگونه باید بفروشیم؟.....	۲۳
هشت راهکار کاملاً عملی برای فروش در دوران تورم، رکود و تحریم.....	۲۹
نه راهکار کاملاً عملی برای مدیران فروش در دوران تورم، رکود و تحریم.....	۳۵
بایدها و نبایدها برای فروش بیشتر و پایدارتر در دوران تورم، رکود و تحریم.....	۳۹
شما چه چیزی می‌فروشید؟ مشتری چه چیزی می‌خرد؟.....	۴۱
سه نکته مهم در جلسه فروش.....	۴۵
فرایند فروش از دید فروشنده.....	۴۹
فرایند فروش از دید مشتری.....	۵۹

مقدمه

چند سال است در مقام مشاور و مربی آموزش بازاریابی و فروش بیمه‌های عمر در شرکت بیمه البرز فعالیت دارم. فعالیت خود را از تیرماه سال ۱۳۹۴ آغاز کردم، یعنی همان سال‌هایی که کشور عزیزمان ایران در دوران رکود و تحریم به سر می‌برد.

آن زمان نماینده‌ای فاقد اطلاعات علمی و تجربیات عملی بودم، افزون بر این وجود رقبا و حضور فعال آن‌ها در سطح بازار و فضای حاکم بر کشور (رکود و تحریم)، فروش بیمه‌های عمر را بسیار دشوار کرده بود. تصمیم گرفته بودم در همان فضایی که بیشتر نمایندگان دست از کار می‌کشید و دائم می‌گویند بازار خراب است، مردم پول ندارند، کشور تحریم شده است، گران است، مردم با سلیبی صورت خود را سرخ نگه می‌دارند، کسی بیمه عمر نمی‌خرد... فروشم را افزایش دهم. برایم جالب بود که چرا تعداد زیادی از فروشندگان بیمه هم بی‌انگیزه‌اند.

شروع جاده موفقیت را در این متن یافتیم:

مواظب «افکارت» باش که به «گفتارت» تبدیل می‌شود،

مواظب «گفتارت» باش که به «رفتارت» تبدیل می‌شود،

مواظب «رفتارت» باش که به «عادتت» تبدیل می‌شود.

مواظب «عادتت» باش که به «شخصیتت» تبدیل می‌شود.

ریشه را در نحوه تفکر آن‌ها یافتیم و تلاش کردم مانند آن‌ها فکر نکنم. با توکل به خدا و رعایت اصول موفقیت، تلاش، تداوم، تمرکز، تمایز و به‌دست‌آوردن تخصص توانستم در سه سال متوالی (۹۵-۹۶-۹۷) در فهرست نمایندگان برتر فروش بیمه‌های عمر قرار بگیرم. وقتی کودکی بیش نبودم، در حرفه نقاشی خودرو فعالیت می‌کردم و اگر دوست دارید بدانید چگونه از آن دوران و کارهای گوناگون به رتبه برتر فروش در بیمه‌های عمر رسیدم، کتاب *راز فروش بیمه در ایران (۱)* را حتماً بخوانید. در آن کتاب ۵۸ راهکار مهم را بازگو کرده‌ام که در این سه سال به کار گرفتم تا رتبه خوبی در فروش بیمه‌های عمر به دست آوردم و توصیه می‌کنم از ۸۱ راهکار را مطالعه و به آن‌ها عمل کنید.

یکی از تفاوت‌های مهم فروشندگان حرفه‌ای با آماتورها این است که حرفه‌ای‌ها «عمل و اقدام می‌کنند» در صورتی که آماتورها یکسره ناله می‌کنند، از همه چیز ایراد می‌گیرند و دائم بهانه‌ها می‌کنند. در این کتاب تلاش کرده‌ام همان مطالبی را بازگو کنم که خودم در دوران رکود و تحریم انجام می‌دادم، اینکه در فضای اقتصادی امروز کشور که تورم و رکود نتیجه آن است، چگونه باید فروش کنیم؟

فروشندگان حرفه‌ای در بحران‌های مالی برای افزایش فروش خود چگونه عمل می‌کنند؟ چه راهکارهایی برای فروش بیشتر و بازگشت به دوران رکود و تحریم وجود دارد؟ فروشندگان حرفه‌ای برای آنکه بفروشند چه مرحله‌ای را طی می‌کنند؟ دلایل خرید مشتریان در دوران رکود و تحریم چیست؟

ملاک باور و افکار من فقط فروش بیشتر نبوده و نیست، در کنار فروش بیشتر، فروش پایدارتر نیز برایم اهمیت خاص دارد، زیرا معتقدم اگر فروش خوبی داشته باشم اما پایدار نباشد، دیری نمی‌پاید که تعداد زیادی از مشتریان خود را از دست می‌دهم و چه‌بسا بازخرید یا پایان پوشش آن بیمه‌نامه‌ها مشتریان شاکی به

بار آورد که به من، بیمه عمر و صنعت بیمه بدبین شوند، از این رو بر آن شدم در این موقعیت خاص از تورم، رکود و تحریم، تجربیات خود را برای تان بازگو کنم تا ان شاء الله در کنار فروش بیشتر، شاهد پایداری بیمه نامه ها و واریز مرتب اقساط بیمه عمر بیمه گذاران باشیم.

در همین جا از همکاران بزرگوارم خانم ها حبیبه اصفیائی و سحر کاویانی سپاسگزاری می کنم که صمیمانه در تمام مراحل تایپ و چاپ کتاب همراه من بودند. دوست عزیز، از شما دعوت می کنم با عضویت در سایت www.razebimeh.com از مقاله های آموزشی که درباره ی فروش بهبود ششمنصی برای شما در نظر گرفته ایم، بهره ببرید.

تقاضا می کنم، تمهیدها و نظرات خود را برای در نظر گرفتن در چاپ های بعدی، از طریق راه های ارتباطی زیر برای ما بفرستید.

ایمیل:

INFO@RAZEBIMEH.COM - RAZEBIMEH@GMAIL.COM

@RAZEBIMEH

تلگرام:

RAZEBIMEH

اینستاگرام:

WWW.RAZEBIMEH.COM

وبسایت:

موبایل: ۰۹۰۳۹۲۱۹۸۴۸

آرزومند آرزوهایتان

مهدی ناظر