

چتر بیمه تقدیم می کند

# ارتباط سازی مؤثر

تألیف و گردآوری:

صادق عبادی

www.ketab.ir

سرشناسه : عبادی، صادق؛ ۱۳۶۳-

عنوان و نام پدید آور: ارتباط سازی مؤثر / تألیف و گردآوری صادق عبادی.

مشخصات نشر : تهران: صادق عبادی، ۱۳۹۴.

مشخصات ظاهری : ۲۰۲ ص.

شابک : ۱۵۰۰۰۰ ریال: 978-600-04-4517-1

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت : کتابنامه: ص ۱۶۴.

موضوع : بازاریابی ارتباطی

موضوع : ارتباط در مدیریت

موضوع : روان اجتماعی

موضوع : مشاوره - - مدیریت

رده بندی کنگره : HF ۵۴۱۵ / س۳ / الف ۴ ۱۳۹۴

رده بندی دیویی : ۶۵۸ / ۸۱۲

شماره کتابشناسی ملی: ۴۱۶۷۴۶۹



## فهرست مطالب

|     |                                                   |
|-----|---------------------------------------------------|
| ۶   | ..... مقدمه                                       |
| ۹   | ..... ۱. چگونه دیگران را به خود جذب کنید          |
| ۱۹  | ..... ۲. تأثیرات ارتباطات مؤثر                    |
| ۲۷  | ..... ۳. اهمیت حفظ حریم و فضا                     |
| ۴۳  | ..... ۴. برگزاری اولیه                            |
| ۵۵  | ..... ۵. بادوی گوش دادن                           |
| ۶۷  | ..... ۶. دست زدن حرفه‌ای                          |
| ۷۹  | ..... ۷. ارتباط چشمی                              |
| ۹۱  | ..... ۸. کاربرد الفاظ و اصوات تأثیر               |
| ۹۹  | ..... ۹. راز شوخ طبعی را دست کم نگیرید            |
| ۱۰۹ | ..... ۱۰. رمز درک دیگران                          |
| ۱۱۹ | ..... ۱۱. روش‌های نفوذ بین مردم                   |
| ۱۲۹ | ..... ۱۲. پنجاه نکته‌ی قدرتمند برای ارتباطات مؤثر |
| ۱۶۴ | ..... منابع                                       |
| ۱۶۹ | ..... ضمیمه و چتر بیمه                            |

این کتاب برای نمایندگان، کارگزاران و بازاریابان فروش بیمه نوشته شده است. البته کسانی که مخاطب این کتاب شوند، نه تنها در محیط شغلی خود موفقیت‌های بسیاری را به دست می‌آورند، در محیط‌های خانوادگی و دوستان و جامعه نیز صاحب نفوذ خواهند شد.

شرط یادگیری این کتاب است، از مطالب و کاربردی کردن آن در زندگی‌تان است، لذا این کتاب همانند کتاب‌های دیگر اگر استفاده نشود اثرگذاری آن را از دست خواهد داد. این کتاب مفید به شما کمک خواهد کرد به راحتی به قلب دیگران نفوذ کنید، و آنچه را که مورد درخواست خود را دارید، با شگردها و روش‌هایی که بدون کوچک‌ترین زحمتی و در غالب عادت بدست آورده و به‌طور کلی، این کتاب به شما کمک می‌کند تا دوازده چیز را بهتر انجام دهید.

۱- به راحتی دیگران را به خود جذب کنید.

۲- خود را از دیگر رقبایی که در صنعت بیمه در حال فعالیت هستند متمایز خواهید کرد.

۳- اعتماد به نفس خود در برخورد با مشتریان بیمه به سرعت ارتقاء می‌دهید.

- ۴- در جلسه ی ملاقات حضوری با مشتری، به راحتی کنترل خود و محیط مذاکره را در دستان خود خواهید گرفت.
- ۵- صحبت ها و نکات خود را با اثرگذاری بسیار بیشتری به مشتریان انتقال خواهید داد.
- ۶- روابط تان با شعبه، همکاران و نیز با مشتریان تان بسیار گرم تر و مثبت تر خواهد شد.
- ۷- دیگر برای تأثیرگذاری خود، نیاز به استفاده از کلام و صحبت کردن نخواهید داشت.
- ۸- در مدت بسیار کمی، وسایل آرامش دیگران را فراهم خواهید کرد.
- ۹- به راحتی به نام مغز مشتریان تان نفوذ خواهید کرد.
- ۱۰- هر روز به تعداد بسیار و تازخ خود خواهید افزود.
- ۱۱- به عزت نفس و امنیت خاطر مشتریان تان قوت و قدرت می بخشید.
- ۱۲- شجاعت و قبول مسئولیت های مهم و کلیدی را در خود به سرعت پرورش خواهید داد. دوباره تأکید می کنم این کتاب را فصل به فصل به دقت بخوانید و بعد از پایان هر فصل به چگونگی عمل به مطالب آن تمرکز فراوانی کنید تا بتوانید به اهداف نگارش آن برسید و در آخر از شما تقاضا داریم که هر گونه نظر خود را بوسیله پل های ارتباطی با ما در میان بگذارید. با شکر

راههای ارتباطی با ما:

[www.chatrebime.ir](http://www.chatrebime.ir)

[info@chatrebime.ir](mailto:info@chatrebime.ir)

۱۰۰۰۰۰۰۶۲۵۲۷۸۷

صادق عبادی

مشاور فروش بیمه