

در آسمان بیمه بدرخشید

توسعه فردی در فروش،
بیمه‌های عمر و زندگی،
مستمری و تأمین آتیه

علی ارشد

سرشناسه : ارشد، علی، ۱۳۴۰-
 عنوان و نام پدیدآور : در آسمان بیمه بدرخشید : توسعه فردی در فروش،
 بیمه‌های عمر و زندگی، مستمری و تأمین آتیه / علی ارشد.
 مشخصات نشر : تهران : اهل سخن، ۱۴۰۳.
 مشخصات ظاهری : ۱۴۰ ص: ۵/۱۴ = ۵/۲۱ س.م.
 شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۴۸۳۶-۲۱-۲ :
 وضعیت فهرست نویسی : فیبا
 موضوع : بیمه -- بازاریابی --- Insurance -- Marketing
 فروشندگی --- بیمه --- Insurance -- Selling
 حقوق بیمه --- Insurance law
 رده بندی کنگره : HGA۰۹۱ :
 رده بندی دیویی : ۳۶۸/۰۰۶۸۸ :
 شماره کتابشناسی ملی : ۹۸۲۹۶۵ :
 اطلاعات رکورد کتابشناسی : فیبا

نام کتاب: در آسمان بیمه بدرخشید؛
 توسعه فردی در فروش، بیمه‌های عمر و زندگی، مستمری و تأمین آتیه

نویسنده: علی ارشد

ویراستار: مریم شعبان

ناشر: اهل سخن

نوبت چاپ: اول - بهار ۱۴۰۳

شمارگان: ۱۰۰ جلد

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۴۸۳۶-۲۱-۲

مبلغ سرمایه گذاری: ۱۳۷ هزار تومان

تهران - میدان انقلاب - خیابان کارگر شمالی - کوچه فروزانفر - پلاک ۲ - واحد ۵

تلفن: ۶۶۶۳۸۱۶ - ۶۶۳۸۱۲۳۳ - ۰۲۱



فهرست مطالب

فصل اول: توسعه فردی ۱۱

مقدمه ۱۲

انقلاب باورها و تصمیم‌گیری قاطعانه ۱۲

اشتیاق سوزان: (Burning Desire) ۲۲

برنامه‌ریزی و مدیریت زمان ۲۵

قانون ده نود ۲۶

تعهد نسبت به خود و تحقق بخشیدن به اهدافتان ۳۱

تعهد شما به مشتریان ۳۳

تعهد به آموزش و یادگیری ۳۴

تعهد به سازمان ۳۴

تعهد به سیستم کاری‌تان ۳۵

فصل دوم: مجموعه قوانین بیمه مرکزی ۳۷

ماده یک قانون بیمه مرکزی ۳۹

ماده سی و هفت قانون بیمه مرکزی ۳۹

ماده چهل قانون بیمه مرکزی ۴۰

ماده چهل و چهار قانون بیمه مرکزی ۴۰

ماده پنجاه و سه قانون بیمه مرکزی ۴۱

ماده پنجاه و سه قانون بیمه‌گری ۴۱

ماده شصت بیمه مرکزی ۴۲

ماده هفتاد و یک قانون بیمه مرکزی ۴۳

آیین‌نامه شصت شورای عالی بیمه ۴۳

ماده دوازده قانون بیمه مرکزی ۴۳

ماده سیزده قانون بیمه مرکزی ۴۴

ماده شش آیین نامه شصت و هشت شورای عالی بیمه	۴۵
ماده هشت آیین نامه شصت و هشت شورای عالی بیمه	۴۶
ماده یازده آیین نامه شصت و هشت شورای عالی بیمه	۴۶
ماده چهارده آیین نامه شورای عالی بیمه	۴۷
ماده هفده آیین نامه شصت و هشت شورای عالی بیمه	۴۷
ماده هفده قانون بیمه مرکزی	۴۷
ماده بیست و سه قانون بیمه مرکزی	۴۸
آیین نامه شصت و هشت / دو	۴۸
آیین شصت و هشت / دو	۴۸
ماده نوزده و بیست آیین نامه شصت و هشت بیمه مرکزی	۴۹
ماده سی آیین نامه شصت و هشت شورای عالی بیمه	۴۹
ماده سی و پنج آیین نامه شصت و هشت شورای عالی بیمه	۵۰
فصل سوم: فرایند فروش بیمه های زندگی (عمر و تامین آتیه)	۵۱
برقراری ارتباط اولیه	۵۴
ارزیابی نیازها	۵۵
ارائه پیشنهادات	۵۸
پاسخ به اعتراضات	۵۹
بستن فروش	۶۲
فصل چهارم: متقاعدسازی در فروش	۶۷
عوامل مؤثر بر متقاعدسازی مشتری	۶۸
روش ها و تکنیک های حرفه ای و جامع متقاعدسازی	۶۹
تأثیر اصلی نفوذ در متقاعدسازی	۷۱
تأثیر اصل پایبندی بر متقاعدسازی	۷۲
چگونگی استفاده از اصل اقتدار در متقاعدسازی	۷۸

کاربرد در موقعیت‌های مختلف	۷۹
چگونه اصل همدلی را به کار ببریم؟	۸۳
اصل صلاحیت در متقاعدسازی	۸۹
فصل پنجم: روش‌ها و تکنیک‌های ارتباط‌گیری غیرکلامی	۱۰۳
روش‌ها و تکنیک‌های ارتباط‌گیری	۱۰۴
لیل لاوند	۱۰۵
لیل لاندز	۱۰۷
چگونه ۱۰۰ درصد قابل اعتماد باشیم	۱۱۵
چگونه مطمئن شویم که یک لحظه را هم از دست نمی‌دهیم	۱۱۷
فصل ششم: فروش بیشتر در زمان کمتر	۱۱۹
ترجیح لذت آنی	۱۲۱
جنبه انسانی بهره‌وری فروش	۱۲۲
آزمایش شارژ مجدد	۱۳۵
کار با شروع سریع	۱۳۶
تکنیک پومودورو	۱۳۶

معرفی نویسنده و مؤلف کتاب:

علی ارشد هستم مدرس و مربی فن بیان و سخنوری و متقاعدسازی فروش در حوزه بیمه زندگی (عمر). سال‌های متمادی در سازمان هواپیمایی فعالیت داشتم. و بعد از اتمام کار تصمیم گرفتم از آنجایی که فرد پرنرزی و فعالی هستم، همچنان تأثیرگذار باشم؛ به همین خاطر با یادگیری دانش زنبورداری این کار را شروع و در تولید مهم‌ترین محصول و اغذیه ارزشمند نقش آفرینی کردم و به دلیل جایه‌جایی متعدد این حرفه وسعت کار را کاهش دادم و همزمان با صنعت بیمه آشنا شدم.

جالب اینکه از بیمه احساس و تصور خوبی نداشتم؛ دقیقاً به همین دلیل وارد این صنعت شدم و با یادگیری دانش بیمه‌ای به فعالیت خود ادامه دادم و دریافتم که احساس من نسبت به بیمه اشتباه است در نتیجه فعالیت‌م را افزایش دادم. در حین فعالیت به فراز و نشیب صنعت بیمه پی بردم. سپس بر این شدم کتابی را تدوین کنم که پایه اطلاعاتی فعالان صنعت بیمه و همکاران پرتلاشم باشد.

شاید شما هم این احساس را داشته‌اید و دارید. این کتاب به شما کمک می‌کند با مطالعه و یادگیری و تمرین تکنیک‌های آن، فروش بیشتری در این صنعت مخصوصاً در امر ارائه بیمه‌های زندگی (عمر) را تجربه کنید.

پیشگفتار

راز حقیقی موفقیت و سربلندی:

«یک سفر هزار فرسنگی و طولانی تنها با یک قدم شروع می شود.»

کنفوسیوس

ما در مبنای شگفت انگیزی زندگی می کنیم. هرگز در طول تاریخ بشر دستیابی مردم به اهدافشان تا بدین حد امکان پذیر نبوده است. در روزگاران گذشته شخص در صورتی به هدفش می رسید که ماه ها و بلکه سال ها تلاش کرده باشد. عصری که ما در آن زندگی می کنیم، اقتصاددانان «عصر طلایی» قلمداد می کنند و همه ما می خواهیم تا حد امکان آسان تر و سریع تر به خوشحالی، سلامتی، تندرستی و ثروت برسیم. در طول تاریخ بشریت، افرادی با ارائه راهکارهای فریبنده و شیوه های خاص در کمترین زمان و با حداقل تلاش، انسان ها را به موفقیت و خوشبختی می کشانند. بر مبنای این اطلاعات تنها کاری که باید انجام دهید این است که افکار مثبت داشته باشید تا بتوانید تمام مزیت های مورد نظرتان را به زندگی تان جذب کنید. این دیدگاه با سلیقه افراد بسیاری سازگار است؛ چرا که آن ها تمایلی به سخت کوشی، که لازمه دستیابی به هدف است، ندارند.

اما راز حقیقی موفقیت و پیروزی این است که هرگز هیچ رازی در میان نیست. خشنودی، سعادت، سلامتی و تندرستی تصادفی به دست نمی آیند بلکه حاصل قانون علت و معلول است. بر مبنای این قانون «به دنبال هر علتی معلول نیز وجود دارد.» و همچنین «هر معلولی از علت و علل برخوردار

است.» بدان معناست که اگر کار خاصی را انجام دهید، به نتیجه خاصی نیز دست خواهید یافت. حتماً این مثل را شنیده‌اید «هر چه بکارید همان را برداشت خواهید کرد.»

اسحاق نیوتن می‌نویسد: «هر عملی از یک عکس‌العملی متقابل برخوردار است.» یک قانون ساده‌ای وجود دارد که بیان می‌دارد: «اگر همان کارهایی که افراد موفق انجام می‌دهند، بارها و بارها انجام دهید هیچ مانعی برای دستیابی شما به نتایج مشابه وجود نخواهد داشت. و برعکس اگر این کارها را ترک کنید هیچ عاملی کمکتان نخواهد کرد.» نشانگر این است که موفقیت تصادفی نبوده و به شانس و اقبال وابسته نیست؛ بلکه مربوط به علت و معلول است. بزرگ‌ترین راهکاری که تاکنون ارائه شده این است که فکر، علت و موفقیت، معلول است. بدین معنا که افکار شما حقیقت را می‌سازد. شما دنیا را نه آن‌طور که هست، بلکه آن‌طور که هستید، می‌کنید، یعنی دنیای بیرون انعکاس دنیای درون شماست. این قانون مطابق «دنیای بیرون، نشان‌دهنده درون شماست» کاملاً غیر قابل نقض است. حتماً شنیده‌اید که برای رسیدن به موفقیت و پیروزی باید ملزوماتش را دارا باشید. برای تغییر دادن دنیای بیرون باید دنیای درون خود را تغییر دهید و به دنبال تحقق اهدافتان در درونتان باشید تا بتوانید آن را کسب کنید. گوته می‌گوید: «برای برخورداری بیشتر باید بیش از پیش تلاش کرد.» به عبارت دیگر برای برخورداری از یک زندگی متمایز، در هر حوزه‌ای از زندگی باید به فردی متفاوت تبدیل شوید. شما باید بیاموزید که رشد کنید، تجربه کسب کنید تا بینش بهتر شدن را پیدا کنید و هیچ راه میانبر و کوتاهی وجود ندارد.

زندگی یک سفر است یک سفر طولانی. شما باید سفر خود را آغاز کنید. این یک واقعیت است که احتمالاً در طول سفر از مسیر اصلی خارج شوید و

دوباره متوقف شوید و مجدداً به چپ و راست بروید. از زیر یا روی موانع زندگی عبور کنید و حتی گاهی رد قدم هایتان را دوباره در گذشته دنبال کنید. که با طراحی و برنامه ریزی دقیق اصلاح و دوباره ادامه بدید. این موارد، تجربیات ضروری و بنیادی هستند که برای تبدیل شدن به فردی با موفقیت های پایدار، به آن ها احتیاج دارید. پس به یک طرح و برنامه دقیق و مشخص احتیاج دارید تا شما را از شخصیت فعلی خود به آنچه می خواهید در آینده باشید برساند. باید قبل از آغاز کار و شروع سفر آماده اش کنید. سپس با جرئت و شهامت و بدون هرگونه ضمانتی برای موفقیت و پیروزی در راه سرنوشت و تقدیر خود گام بردارید. شما باید اولین قدم را بردارید، باید عمل کنید، باید با ترس از شکست و ناامیدی مقابله کنید، باید از محیط امن و راحت خود به محیط زحمت و سختی قدم بگذارید.

راز اصلی موفقیت این است که بدانیم، زندگی یک سفر است که ابتدا باید مقصدمان را تعیین کنیم چون کسی که نمی داند به کجا می رود هرگز به جایی نمی رسد. گام بعدی اینکه: زمانی که کارتان را شروع کردید، باید آمادگی اصلاحات پی در پی را داشته باشید تا به مقصد مورد نظرتان برسید. از همین الان شروع کنید. شش بخش در این کتاب وجود دارد که اگر به درستی و با برنامه ریزی و طراحی دقیق شروع کنید به یقین یک سفر بهتر و سالم تری را تجربه می کنید. و با تعمق در این مراحل، می توانید کنترل کامل شغلی و زندگی تان را به دست بگیرید. بخش توسعه فردی و دانش فروش و تکنیک های متقاعدسازی شما را به شخصی بدل می کند که دلتان می خواهد باشید؛ بنابراین احتمال اینکه مطابق برنامه ریزی به مقصد برسید افزایش می یابد. اینک با این مراحل آشنا شوید.