

امامی، حمید، ۱۳۳۹ -
ایده‌های خلاقانه‌ی فروش بیمه / مولف حمید امامی؛
تهران : نسل نواندیش، ۱۳۹۵.

ص: ۲۷۲

۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۷۴۴-۳

فیا

چاپ قبلی: تهران : انتشارات بازاریابی، ۱۳۹۲.

بیمه عمر - بازاریابی

فروشنده - بیمه

۱۳۹۵ HG ۸۸۷۶ الف الف ۹

۳۶۸/۳۲

۴۰۷۰۲۷

ایده‌های خلاقانه فروش بیمه

نویسنده: حمید امامی

ویراستار: سحر حسینی

طراح جلد: ندا ایمنی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: بیست و دوم

سال چاپ: ۱۳۹۹

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۷۴۴-۳

ISBN: 978-964-236-744-3

کتاب‌های مورد نیاز خود را از فروشگاه انتشارات نسل نواندیش تهیه فرمایید.
نشانی فروشگاه نسل نواندیش: میدان ولیعصر - ابتدای کریمخان - پلاک ۳۰۸

تلفن: ۹ - ۸۸۹۴۲۲۴۷

www.naslenowandish.com

info@naslenowandish.com



naslenowandish

انتشارات نسل نواندیش

<https://telegram.me/naslenowandish>

فهرست مطالب

۱۹.....	مقدمه
۲۳.....	داستان زندگی من
۴۱.....	آیا فکر نمی‌کنید کاری که انجام می‌دهید، نوعی رسالت پیامبرگونه است؟
۴۹.....	با آموزش می‌توان انسانها را متحبه کرد. می‌توان شرکتها و سازمانها را شکوفا کرد؛ با آموزش می‌توان جهان را تغییر داد.....
۶۱.....	یکی از عوامل مهم موفقیت در فروش است. حدس بزنید!
۶۹.....	مشتری کجاست؟ همه‌جا، مشتری کیست؟ همه‌کس، مشتری نمی‌تواند همه وقت!.....
۸۵.....	رفتار ما می‌تواند بر دیگران تأثیر بگذارد؛ یک نماینده یا کارمندان، بیمه همیشه زیر ذره‌بین است.....
۹۷.....	فروش با الهام از طبیعت.....
۱۱۱.....	مثل یک فانوس دریایی در یک شب طوفانی راه را برای مسافران نشان دهید.....
۱۲۳.....	با مشتری به زبان خودش صحبت کنید؛ مثالهایتان در راستای شغل، علائق، و خواسته‌های مشتری باشد.....

مشتری بهانه می آورد؟ شما سؤال بپرسید!..... ۱۴۵

ماهیهای کوچک، ماهیهای بزرگتر را دنبال خودشان می کنند! تیم سازی کنید..... ۱۴۵

۱۱ توصیه‌ی راهگشا در ارتباط با مشتریانتان و ۱۳ توصیه‌ی راهگشا در ارتباط با

خودتان!..... ۱۷۱

آنچه نباید انجام داد!..... ۲۳۱

بخش دوم: ۹ تجربه‌ی فروش ناموفق..... ۲۴۷

www.ketab.ir

مقدمه

تمام تجربیات، آموخته‌ها و مهارت‌های ارزشمندی که در طول زندگی به دست آورده‌ام، بر اثر معاشرت با مردم بوده و هست. مردم فهیمی که ارزش این را دارند که به خدمتگزاران، افتخار کنم.

بنابراین تصمیم گرفتم تا راهی را برای انتقال تجربیاتم به نسل جدید در صنعت بیمه پیدا کنم.

سالها به تدریس پرداخته و با سخنرانی در سمینارهای مختلف سعی کرده‌ام به صورت کاربردی، آموخته‌هایم را در جهت معرفی و فروش صحیح انواع بیمه‌ها، بویژه بیمه‌های عمر ارائه کنم.

نهایتاً با پیشنهاد دوستانی که همواره به من لطف دارند، مخصوصاً سرکار خانم مهشیدالسادات محمدی^۱ که با محبت همیشگی‌شان تاثیر بسزایی در موفقیت من داشته‌اند، موفق به تألیف کتاب حاضر شدم و اگر تشویقها و پیگیریهای ایشان نبود، هرگز این کتاب نگاشته نمی‌شد؛ ضمن آنکه قدردان آرش نصیری عزیز هستم که با چاپ نوشته‌هایم در مجله‌ی خلّاقیت، به عملی شدن پروژه‌ی چاپ کتاب کمک شایانی کردند. همچنین سپاسگزار استاد فرزانه، جناب آقای محمدرضا تمجیدی هستم که همواره پشتیبان و راهنمای من بوده و هستند.

امید دارم تا راهکارهایی را که به من کمک کرده تا با زبان عملی و گویایی با مردم ارتباط برقرار کنم، بتوانم عیناً تقدیم شما عزیزان کنم. گرچه این کتاب کامل نیست، ولی تمام تلاشم را نموده‌ام که در عین سادگی و کوتاهی، کاملاً انگیزشی باشد؛ چرا که اعتقاد دارم، اگر دانش و مهارت، بدون وجود انگیزه باشد، حرکتی را به وجود نخواهد آورد و آنچه بگیزه وجود داشته باشد، انسان به دنبال دانش و مهارت خواهد رفت و آن را به دست خواهد آورد.

اجازه دهید منی بنم:

در نظر بگیرید ما یک اتومبیل مرسدس بنز به ارزش یک میلیارد تومان داریم. به نظر شما این اتومبیل، حداکثر چند کیلومتر حرکت خواهد کرد؟ دقیقاً درست حدس زدید، به اندازه‌ای که بنزین دارد! در صورتی که اتومبیل شما بنزین نداشته باشد، حتی یک کیلومتر هم حرکت نخواهد کرد.

هر قدر شما ادعا کنید که میلیون‌ها تومان صرف خرید این اتومبیل کرده‌اید، هیچ فایده‌ای ندارد.

در این حالت، اتومبیل فقط از شما یک معاضا دارد: چند لیتر بنزین به ارزش ده هزار تومان. فقط همین!

بنابراین اعتقاد راسخ دارم که ایجاد انگیزه در هر فرد، عامل رشد و ترقی وی خواهد بود.

شما هم می‌توانید با ایجاد انگیزه‌ی درونی در خودتان و ایجاد شور و اشتیاق در شبکه‌ی فروشتان و با همین روش، مشتریانتان را متقاعد یا بهتر بگویم مجاب کنید.

وقتی بتوانید کاری کنید که مشتریان شما مثل خود شما نسبت به بیمه‌ی عمر فکر کنند، من به آرزوی دیرینه‌ام رسیده‌ام.

آرزوی دیرینه‌ام این است که هر ایرانی یک بیمه‌ی عمر و سرمایه‌گذاری

داشته باشد تا جامعه‌ای سالم‌تر و شاداب‌تر داشته باشیم.
بنابراین با استفاده از تکنیکها و روشهای این کتاب، شما هم می‌توانید توانایی‌تان را در متقاعد کردن افراد افزایش دهید و از زمانتان نیز بهترین بهره‌ور را داشته باشید و به موفقیت‌های زیادی در کسب و کار بیمه دست یابید.

همان‌گونه که بزرگان صنعت بیمه، موفقیت‌هایشان را به صورت اتفاقی به دست نیاورده‌اند و افراد زیادی نیز با سرمایه‌ای اندک و نداشتن تحصیلات عالی و توانایی پایین، در نهایت توانسته‌اند نیروی سحرانگیز درون خود را یافته و آن را به حرکت درآورند، شما هم می‌توانید با استفاده از این کتاب، نیروی فوق‌العاده در دانتان را کشف کنید و به کمک آن به هر چه در فروش بیمه‌ی سر می‌خواهید دست یابید و نهایتاً به ارزشمندترین اهدافتان برسید.

من عاشقم،

عاشق مردم،

عاشق سرزمینم،

و از همه مهمتر، عاشق دستان شما که با کمک آنها، دنیا را برای من بهتر
برای زندگی انسانها بسازیم.

حمید امامی

پاییز ۱۳۹۲