

انتشارات نسل نو اندیش

چاپ نهم

ایده‌های خلاقانه

فروش بیمه



تکنیک‌های کاربردی و عملی بازاریابی و فروش



حمید امامی

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

۲۷۲ص:۱
۹۷۸-۹۶۴-۲۳۶-۷۴۴-۳

فنیا

چاپ قبلی: تهران: انتشارات بازاریابی، ۱۳۹۲.

بیمه عمر - بازاریابی

فروشنده‌گی - بیمه

۸۸۷۶ HG الف ۱۳۹۵

۳۶۸/۳۲

۴۱۵۷-۲۷

ایده‌های خلاقانه فروش بیمه

نویسنده: حمید امامی

ویراستار: سحر حسینی

طراح جلد: ندا ایمنی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: نهم

سال چاپ: ۱۳۹۵

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>

بر خود واجب می‌دانم از دست‌اندرکاران انتشارات «فصل نواندیش» و نشریه «راز» برای کمک‌های بی‌دریغشان در چاپ آثار و مقالات خود تشکر کنم. از این رو، از مدیریت مجموعه، جناب آقای علیپور، برای حمایت‌های صمیمانه و همراهی بی‌دریغشان؛ آقای میرزاجانی، برقراری ارتباط اینجانب با مجموعه انتشارات و نشریه؛ آقای قربان‌پور، پیگیری؛ سرکار خانم یگانه، به‌سبب پیگیری‌های دلسوزانه؛ خانم جهان‌فر، مدیریت برنامه‌های اجرایی اینجانب؛ خانم آشتا، هماهنگی مقالات نشریه؛ خانم ندا ایمنی، طراحی زیبای جلد کتاب‌ها؛ خانم الهه ایمنی، هماهنگی امور چاپ؛ خانم آقاعبدالرزاق، ویرایش نوشته‌هایم؛ خانم علیزاده، ارائه خدمات و خانم سحر حسینی برای ویرایش کتاب حاضر تشکر و تقدیر نمایم.

فهرست مطالب

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

30book

۸۴۱.....مجلس نهم: ۹ تجربی فی تالیف تالیفی

۱۳۱.....آنچه باید انجام داد

۱۷۱.....جوانان

۱۷۵.....با ارباب با مشورت با ارباب و ۱۳ توصیفی راهکارها

۱۴۵.....راههای کار، راههای بزرگ را دنبال کردن

۱۴۵.....مطلبی بیان می آورم؟ شما سوال بپرسید

مدیر عامل شرکت پخش ماهیانه جزایران
دکتر سهروردیان

در جهان است که محمد امامی بخوبی آن را انجام داده است.
انسان الهی را در ماهیاری اصل که از عناصر اصلی که تمام بدن و
و متناهی را برای دنیای قایل پذیرد و دست سستی که تمام بدن و
خاصی و مخصوص به فرد باشد و روحیات و روحیات و روحیات
هر انسانی با ماهیاری خاص و تعین شده باشد و روحیات و روحیات
هر انسانی با ماهیاری خاص و تعین شده باشد و روحیات و روحیات

با مجموعه ای پستی از ۱۵۰۰ پیکر
مدیر کل پخش ماهیانه شرکت پخش ماهیانه جزایران
مهدی ادیبی ۱۳۹۴/۳/۱۵

و کتابهای ایشان را در اختیار خود و مجموعه ای پستی از ۱۵۰۰ پیکر
مدیر کل پخش ماهیانه شرکت پخش ماهیانه جزایران
مهدی ادیبی ۱۳۹۴/۳/۱۵
کتابهای ایشان را در اختیار خود و مجموعه ای پستی از ۱۵۰۰ پیکر
مدیر کل پخش ماهیانه شرکت پخش ماهیانه جزایران
مهدی ادیبی ۱۳۹۴/۳/۱۵
کتابهای ایشان را در اختیار خود و مجموعه ای پستی از ۱۵۰۰ پیکر
مدیر کل پخش ماهیانه شرکت پخش ماهیانه جزایران
مهدی ادیبی ۱۳۹۴/۳/۱۵

حمید امامی انسانی خودساخته است که تجربه اش در زندگی و کسب و کار می تواند درسی برای همگان باشد. قدرت انگیزش او سرچشمه در حس رقابت جویی او دارد، و فنون مذاکره و نهایی کردن فروش او در تمام کسب و کارها بخصوص در کسب و کار بیمه بی بدیل است. کتابهایش همانند خودش ساده، روان و قابل فهم بوده و درکش برای همگان الهام بخش است.

حسن جدیدی

چارتر بیمه‌ی عمر و مشاوره‌ی مالی از امریکا

عضو انجمن M.D.R.T

یاد خدا آرام بخش قلبهاست. بیش از ۳۰ سال است که به آموزش تکنیکهای موفقیت می پردازم. در این مدت با سخنرانهای بسیاری از بزرگان ایران و جهان از نزدیک آشنا شده‌ام. با حمید امامی نازنین در یکی از سمینارها همکاری داشته‌ام. برایم جالب بود که متوجه گذر زمان نشدم؛ وقتی به خودم آمدم، نگاه کردم شرکت کنندگان در سمینار با بهت و حیرت به او نگاه می کردند و این یعنی اوج اقتدار یک ارائه‌ی خوب. برای حمید امامی نازنین آینده‌ی بسیار درخشانی را آرزو می‌کنم.

دکتر احمد حلت

رئیس بنیاد سخنرانان حرفه‌ای

و مدیر مسئول مجله موفقیت

حمید امامی با سخنران انگیزشی مخاطبینش را تحت تأثیر قرار می‌دهد، و هوشمندانه درخواست می‌کند؛ نه گفتن به او کار راحتی نیست.

جک کنفیلد: سخنران فیلم راز

سخنران انگیزشی؛ نویسنده‌ی کتابهای ۲۵ اصل موفقیت،

قدرت تمرکز،

سوپ جوجه برای روح

به نام خداوند جان و خرد

از این استاد گرانقدر و عاشق (جناب آقای حمید امامی) دو جلد کتاب خوانده ام، هر دو دلچسب و جذاب، و صدالبته آموزنده. در تمامی جملات آن بوی عشق می آید؛ عشق به شغلی که انتخاب کرده است. به رغم سختیهای زیادی که کشیده اند، همین عشق به کار عامل موفقیت و رشد و رسیدن به این جایگاه و باز همین عشق، مشوق ایشان بوده تا زکات آموخته ها و تجربه های خود را در قالب سخنرانی و آموزش به جوانان انتقال دهد. در هر دو نوشتاری که من خوانده ام جمله ای از یأس و ناامیدی آورده نشده، همه اش امید است و نوید. برای این استاد و دوست تلاشگر، آرزوی تندرستی و توفیق بیشتر دارم.

غلامی ۹۴/۲/۱۰

مدیر عامل اسبق بیمه نوین

حمید نوشته هایش الهام بخش است؛ انتقال دانش را بخوبی انجام می دهد و ارتقادهنده ی کسانی است که آن را با آگاهی مطالعه می کنند.

دکتر جان دمارتینی

سخنران فیلم راز

مدرس و مربی موفقیت

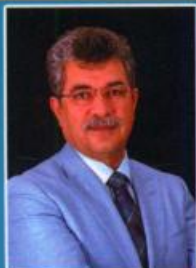
مقدمه

تمام تجربیات، آموخته‌ها و مهارت‌های ارزشمندی که در طول زندگی به دست آورده‌ام، بر اثر معاشرت با مردم بوده و هست. مردم فهمی که ارزش این را دارند که به خدمتگزاریشان 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 که با محبت همیشگی‌شان تأثیر 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 خلاقیت، 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.



- عضو انجمن MDRT در سال ۲۰۱۱
- عضو MDRT Top of the table در سال ۲۰۱۲
- سخنران انگیزشی در سمینارهای تخصصی ملی و بین‌المللی بیمه‌ای از سال ۲۰۰۹ تاکنون
- برگزاری ده‌ها کارگاه تخصصی در زمینه بازاریابی و فروش بیمه‌ی عمر در شرکت‌های مختلف بیمه‌ای سراسر کشور
- دریافت جایزه‌ی تعالی از مؤسسه‌ی بین‌المللی برایان تریسی در سال ۲۰۱۳
- داور درجه یک بین‌المللی فدراسیون جهانی کشتی (FILA)
- دریافت تندیس مدیریت پرستیژ از مؤسسه‌ی بین‌المللی جک کنفلد در سال ۲۰۱۳

• همیشه فروش‌تان را با برنامه جلو ببرید نه با شانس. در ضمن همان‌طور که برای هر قفلی کلیدی وجود دارد، هر جواب نه هم علتی دارد. باید با صبر و حوصله راه تبدیل «نه» به «بله» را پیدا کرد و این کاملاً به هنر شما بستگی دارد.

• همه‌ی ما دفترچه‌ی خاطرات داریم ولی چرا برای آینده دفترچه نداریم؟ چرا همیشه می‌خواهیم گذشته را به یاد بیاوریم اما حاضر نیستیم آینده را ببینیم؟ همین حالا عکس‌های آینده را بردارید و دفترچه‌ی آینده‌ی منحصر به فرد خودتان را طراحی کنید.

• آن‌چنان عاشق مشتری‌تان باشید که جز او هیچ چیز دیگر را نبینید؛ مثل مادری که وقتی فرزندش عرض خیابان را طی می‌کند بدون توجه به اطراف و ماشین‌هایی که از مقابل می‌آیند، به طرف فرزندش می‌رود و جز امنیت و حفظ جان فرزندش در این خیابان پر رفت و آمد، به هیچ چیز دیگر فکر نمی‌کند.

• هیچ‌گاه در مقابل اعتراضات مشتریان جبهه نگیرید و خود را حق به جانب نشان ندهید؛ زیرا هر چه شما در موضع خودتان بیشتر پافشاری کنید، مشتری هم موضع‌گیری‌اش بیشتر خواهد شد. سعی کنید ابتدا خود را در مقابل مشتری کاملاً خلع سلاح نشان دهید و درست در لحظه‌ای که مشتری به تعادل رسید، آرام آرام از خودتان دفاع کنید تا جایی که مشتری با آرامش تمام حرف‌های شما را بشنود و بپذیرد. **با این روش برنده‌ی نهایی شما هستید!**

• فروش خود را کنترل کنید و افزایش دهید تا برایتان عادت شود. وقتی تبدیل به عادت شد در واقع دیگر کار نمی‌کنید بلکه عادات خود را تکرار می‌کنید. هر کاری که تشویق به همراه داشته باشد، تکرار می‌شود. تکرارها تبدیل به عادت می‌شوند و عادت‌ها تبدیل به شخصیت شما خواهند شد.

ISBN 964236744-0



9 789642 136744



مکتوب
نسل نو اندیش

www.naslenowandish.com
Email: info@naslenowandish.com
Tel: (+98-21)88942247-9

قیمت: ۲۲۹۰۰ تومان