

انتشارات نسل نو اندیش

چاپ دوم

۱۲۵ راه اثبات شده برای رسیدن به اوج در فروش بیمه

مارک سیلورمن
حسام امامی



سیلورمن، مارک B. Silverman, Marc B.

۱۲۵ راه اثبات شده برای رسیدن به اوج در فروش بیمه؛ مارک سیلورمن؛ مترجم حسام امامی، تهران: نسل نواندیش، ۱۳۹۵.

۱ ص ۲۰۸

۳-۷۶۰-۲۳۶-۹۶۴-۹۷۸

قیبیا

عنوان اصلی: proven ways to the top, great strategies to the top

چاپ قبلی: شریف، ۱۳۹۳.

صد و بیست و پنج راه اثبات شده برای رسیدن به اوج در فروش بیمه.

بیمه عمر - بازاریابی

امامی، حسام، ۱۳۶۲ - مترجم

۱۳۹۵ ۴ ص ۲۰۸ HG ۸۸۷۶۱

۳۶۸۱۳۳

۴۲۱۶۶۴۹

۱۲۵ راه اثبات شده برای رسیدن به اوج در فروش بیمه

نویسنده: مارک سیلورمن

مترجم: حسام امامی

طراح جلد: ندا ایمنی

ناشر: نسل نواندیش

شمارگان: ۱۰۰۰ جلد

نوبت چاپ: دوم (اول ناشر)

سال چاپ: ۱۳۹۵

شابک: ۳-۷۶۰-۲۳۶-۹۶۴-۹۷۸

ISBN: 978-964-236-760-3


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://t.me/naslenowandish>

مقدمه

در جهانی که دائما در حال تغییر است، دیگر روش‌های سنتی فروش و بازاریابی پاسخگو نخواهد بود و نسل امروز روش و سبکی نوین برای اقناع‌سازی می‌طلبد. امروز دیگر نمی‌توان برای فروش بیمه‌ی عمر تنها با بیان مزایای سرمایه فوت و مبالغی که بازماندگان پس از فوت بیمه‌گذار دریافت می‌کنند در افراد ایجاد انگیزه کرد. نسل جدید به منافع شخصی بیشتر اهمیت می‌دهد و می‌خواهد خودش نیز از سرمایه‌گذاری اش بهره‌برداری کند و بیشتر از هر چیز، به لذت‌های آنی می‌اندیشد. می‌خواهد بیشتر و بهتر دریافت کند و کمتر زحمت بکشد. نسل امروزی اینترنت را پرسرعت می‌خواهد، غذایش فست‌فود است و گوشی موبایلش باید لمسی باشد.

شما چه تغییری در نحوه ارائه بیمه‌نامه‌تان داده‌اید؟ هنوز از همان روش‌ها و تکنیک‌های سی سال پیش استفاده می‌کنید؟ هنوز هم مشتریان‌تان می‌شنوند که اگر سالی X ریال بپردازند، پس از وفات بازماندگان‌شان چندین X ریال دریافت خواهند کرد؟ آیا روش‌های کلیشه‌ای سنتی می‌تواند در عصر ابررایانه‌ها خروجی مناسب داشته باشد؟

پاسخ این پرسش‌ها را آقای مارک سیلورمن در این کتاب داده است. مارک سال‌هاست که فروش‌های موفق بسیاری در دنیای بیمه دارد. او مربی و سخنران برجسته‌ای در این حوزه است که تجربیات ارزشمندش را به شکلی روان و شیوا ارائه داده است. این کتاب که چکیده‌ای موجز و کاربردی از تجربیات سی ساله اوست می‌تواند راهگشای شبکه فروش بیمه‌های زندگی به‌خصوص برای جوانانی که می‌خواهند به‌سرعت پله‌های ترقی را طی کنند باشد. به امید آینده‌ای نزدیک که جوانان عزیزمان چتر ارزشمند بیمه را بر سر مردم کشورمان بگسترانند و در اجلاس‌های جهانی در بین نوابغ بیمه عمر جهان، به اهتزاز درآمدن پرچم پرافتخار کشورمان ایران را در آن سوی مرزهای جهان نظاره‌گر باشند و هر روز گام‌های بیشتری در جهت برآورده کردن آرزوی دیرینه‌ام که «هر ایرانی یک بیمه عمر و سرمایه‌گذاری» بر دارند.

من نیز به‌عنوان عضو کوچکی از جامعه بیمه‌ای کشور در سفری که به آمریکا برای حضور در اجلاس MDRT ۲۰۱۲ در آنالابیم کالیفرنیا داشتم با این کتاب آشنا شدم و آن را مفید تشخیص دادم و از پسر عزیزم که همیشه باعث افتخار و سربلندی من بوده و هست خواهش کردم تا با ترجمه این کتاب سهمی در خدمت به کشور عزیزش و هم‌خاک‌نژادگان گرمی‌اش داشته باشد. امیدوارم او هم همانند پدرش، خودش را سرباز ملت ایران و مأمور به خدمت در صنعت بیمه بداند و به آن افتخار کند.

حمید امامی زمستان ۱۳۹۲

چرا نوشتن این کتاب را شروع کردم؟

دوست دارم ابتدا دلیل اصلی نوشتن این کتاب را برای شما شرح دهم. تاکنون در بسیاری از کشورهای جهان از جمله چین، نیوزلند، استرالیا، تایوان، انگلستان، امارات، آمریکا، کانادا، سنگاپور سخنرانی کرده‌ام. هر جا که برای سخنرانی می‌روم شرکت‌کنندگان از من می‌خواهند یک نوشته یا جزوه به آن‌ها بدهم چرا که علاقه دارند موضوعاتی را که به آن‌ها آموزش داده‌ام، در جایی مطالعه کنند و همچنین معتقدند کتابی بر پایه ایده‌ها، نظریات، تکنیک‌ها و استراتژی‌های من می‌تواند کمک بسیاری به آن‌ها بکند. بنابراین اولین هدف من از نوشتن این کتاب کمک به نمایندگان و فروشندگان بیمه بود تا بتوانند با استفاده از استراتژی‌ها و تکنیک‌های این کتاب به سطوح بالاتری در کارشان برسند.

من معتقدم که اگر کسی موضوعی را آموخته و در آن موفق شده است، باید آن‌را به دیگران نیز آموزش بدهد. هدفم از نوشتن این کتاب هرگز کسب درآمد نبوده زیرا اگر وقتم را با مشتریانم صرف کنم درآمد بیشتری خواهم داشت، اما از آن‌جا که خدمت به این صنعت را از وظایف خودم می‌دانم تصمیم گرفتم تا با نوشتن این کتاب کمک ناچیزی به فروشندگان و کسانی که در این صنعت کار می‌کنند بکنم.

اگر می‌خواهید به سطح بالاتری در کارتان ارتقا پیدا کنید، مطالب این کتاب می‌تواند شما را در رسیدن به هدفتان کمک کند.

موضوعی که امید دارم اتفاق بیافتد این است که فروشندگان از اشتباهات من درس بگیرند. زیرا ما انقدر وقت نداریم که همه چیز خودمان را تجربه کنیم، فرد عاقل کسی است که از تجربیات دیگران استفاده کند. من اشتباهات زیادی در کارم مرتکب شدم و امیدوارم شما با خواندن این کتاب از اشتباهات من درس بگیرید و آن‌ها را تکرار نکنید.

این کتاب صرفاً فروش من را به شما آموزش نمی‌دهد بلکه عوامل موفقیت من را نیز به شما آموزش می‌دهد. انضباط مهم‌ترین عامل در موفقیت هر فرد است. شما باید کارهایی که ناچارید انجام دهید را به موقع به انجام رسانید حتی اگر برایتان سخت و ناخوشایند باشد. این‌ها کارهایی هستند که افراد ناموفق تمایلی به انجام آن ندارند.

برای رسیدن به موفقیت باید بهای آن را بپردازید. اگر آماده پرداخت بهای موفقیت هستید، به اهدافتان خواهید رسید. این بهای صرفاً مادی نیست، بلکه می‌تواند شامل صرف وقت، تلاش و کوشش یا هر چیز دیگری باشد.

من می‌خواهم در این کتاب ایده‌هایی به شما بدهم که از همین لحظه بتوانید بدون صرف هزینه زیاد از آن‌ها برای افزایش فروشتان استفاده کنید مطمئن باشید که به موفقیت خواهید رسید، پس شروع کنید.

آیا خودتان را به موفق شدن متعهد میدانید؟

آیا خودتان را به طور کامل وقف ساختن کسب کاری بزرگتر و پرسودتر کرده‌اید و حالا می‌خواهید بدانید چگونه می‌توانید بیشتر و بهتر کار کنید؟
آیا آماده‌اید تا شکست و نومییدی را کمتر تجربه کنید و درآمد بیشتری کسب کنید؟

آیا می‌خواهید رازهای اثربخش بازاریابی و یافتن مشتریان جدید را بیاموزید؟

اگر اینطور است خواندن این کتاب را شروع کنید زیرا من در این کتاب به طور دقیق چگونگی انجام این کار را به شما آموزش می‌دهم و کاملاً آماده هستم تا با تکنیکها و روشهای این کتاب، موفقیتیم را با شما به اشتراک بگذارم.

پیش از هر چیز بهتر است به چند سؤال ساده زیر پاسخ دهید:

۱. آیا یک تصویر ذهنی کاملاً مشخص و واضح از آنچه دوست دارید در کارتان به آن برسید دارید؟
۲. آیا یک هدف مالی دست یافتنی در کسب و کار بیمه‌تان دارید؟
۳. آیا برنامه‌ی کاری خودتان را روی یک کاغذ نوشته‌اید؟

۱۲۵ راه اثبات شده برای رسیدن به اوج

۴. آیا میدانید چگونه شیوه‌های اشتباه گذشته را که همواره برای شما نتیجه معکوس دارند از کارتان حذف کنید؟
۵. آیا دقیقاً میدانید چگونه باید از آن چیزی که در حال حاضر هستید به سمت آن چیزی که می‌خواهید باشید، حرکت کنید؟

موفقیت چیست ؟

تعریف موفقیت برای همه‌ی افراد خوشایند و برای هر کدام از آنها متفاوت است. در سرتاسر دنیا بیش از هفت میلیارد انسان زندگی می‌کنند که هر کدام از آنها تعبیر متفاوتی از موفقیت دارند. به عنوان مثال، رسیدن به حد نصاب لازم برای عضویت سالانه در اجلاس MDRT می‌تواند کمترین تعریف از موفقیت برای یک عضو MDRT باشد. هر فرد باید سالانه حداقل حدود نود تا صد بیمه بفروشد تا بتواند به حد نصاب لازم برای عضویت در MDRT برسد. دانستن همین واقعیت می‌تواند، روشی برای تعریف موفقیت باشد.

آنچه واضح است این است که برای دستیابی به موفقیت مورد نظرتان باید تمرکز بسیار بالایی روی کارتان داشته باشید. همچنین فردی با انگیزه، منظم و با برنامه باشید. اینها همان چیزهایی است که قرار است این کتاب با شما درباره آن صحبت کند. این کتاب به شما می‌آموزد تا بر روی کارتان تمرکز کنید و فردی منظم و با انگیزه باشید. با یادگیری این سه مورد، می‌توانید در آینده نزدیک درست به همانجایی که مدنظرتان است برسید.

یکی از مهم‌ترین قوانین تغییر، صرف نظر از اینکه اکنون در چه مرحله و سطحی هستید، این است که هیچگاه به دنبال تغییری ناگهانی و یک‌شبه نباشید. توصیه‌ی من این است که چه امروز عضو MDRT باشید،

مارک سیلورمن

چه نباشید، همچنان به کار و شیوهی قبلی زندگیتان ادامه دهید، سپس کم کم و به صورت مرحله به مرحله یک ایده و تصویر کلی به آنچه انجام می دهید اضافه کنید و برای رسیدن به آن تلاش کنید سپس کارتان را بررسی کنید و ببینید آیا کاری که انجام داده اید کارساز بوده است یا خیر.

سخنی حکیمانه:

این کارفرمایان نیستند که دستمزد کارمندان را پرداخت می کنند. این مشتریان هستند که دستمزدها را پرداخت می کنند. کارفرمایان تنها منابع مالی و نقدینگی را کنترل و مدیریت می کنند.

30BOOK

WWW.NASLENOWANDISH.COM

Proven Ways to The Top

Marc B Silverman

دوست دارم در ابتدا دلیل اصلی نوشتن این کتاب را برای شما توضیح دهم. تاکنون در بسیاری از کشورهای جهان از جمله چین، نیوزلند، استرالیا، تایوان، انگلستان، امارات، آمریکا، کانادا و سنگاپور سخنرانی کرده‌ام. هر جا که برای سخنرانی می‌روم، شرکت کنندگان از من می‌خواهند تا یک نوشته یا جزوه به آن‌ها بدهم چون علاقه دارند موضوعاتی را که به آن‌ها آموزش داده‌ام، در جایی مطالعه کنند و همچنین معتقدند کتابی بر پایه ایده‌ها، نظریات، تکنیک‌ها و استراتژی‌های من، می‌تواند کمک بسیاری به آن‌ها کند. بنابراین اولین هدف من از نوشتن این کتاب کمک به نمایندگان و فروشندگان بیمه بود تا بتوانند با استفاده از استراتژی‌ها و تکنیک‌های این کتاب، به سطوح بالاتری در کارشان برسند.

من معتقدم که اگر کسی موضوعی را آموخته و در آن موفق شده است، باید آن را به دیگران نیز آموزش دهد. هدفم از نوشتن این کتاب هرگز کسب درآمد نبوده، زیرا اگر وقتم را با مشتریانم صرف کنم درآمد بیشتری خواهم داشت، اما از آنجایی که یکی از وظایفم را خدمت به این صنعت می‌دانم، تصمیم گرفتم با نوشتن این کتاب کمک ناچیزی به فروشندگان و کسانی که در این صنعت کار می‌کنند، بکنم. اگر می‌خواهید به سطح بالاتری در کارتان برسید، مطالب این کتاب می‌تواند شما را در رسیدن به هدفتان کمک کند.

مارک سیلورمن



ISBN 964236760-2



9 789642 367603



نسل نو اندیش
نسل نو اندیش

www.naslenowandish.com
Email: info@naslenowandish.com
Tel: (+98-21)89942247-9

قیمت : ۱۳۹۰۰ تومان