



در این مقاله، تکنیکها و روش‌هایی را خواهید آموخت که در صورت استفاده منظم از این اصول، حرکت شما به سوی موفقیت در صنعت بیمه را تضمین خواهد شد. اینها روش‌هایی هستند که هر روزه، توسط بهترین فروشندگان بیمه، در سراسر دنیا به کار گرفته می‌شوند. شاید نکاتی که در این مقاله می‌خوانید، اندکی در نظرتان تکراری جلوه نماید؛ اما هربار که دچار چنین حسی شدید، از خود بپرسید که آیا من به عنوان یک نماینده یا فروشنده بیمه، همین دستورالعمل تکراری را تاکنون رعایت نموده‌ام؟!

آیا تا به حال حتی برای یک بار هم که شده یکی از این روش‌ها را در عمل به کار بسته‌ام و شاهد نتیجه آن بوده‌ام یا خیر؟! این را بدانید و مطمئن باشید که تفاوت میان فروشندگان تراز اول و فروشندگان معمولی در صنعت بیمه، شاید تنها در رعایت یا عدم رعایت همین نکات به ظاهر معمولی و تکراری باشد. پس این بار که این مقاله را می‌خوانید با خودتان عهد کنید که تک تک نکات به کار رفته را در عمل و با پشتکار دنبال نمایید تا از نتایج حاصله، شگفت زده گردید!

## روش اول:

جدی و سختکوش باشید! تصمیم بگیرید که در فروشندگی بیمه، تبدیل به بهترین شوید. همین امروز تصمیم بگیرید که به جمع ۱۰ درصد بالایی موفق ترین فروشندگان بیمه بپیوندید. هیچ شخصی و یا هیچ چیزی در دنیا وجود ندارد که بتواند جلوی شما را بگیرد؛ مگر خودتان!

## روش دوم:

لیستی از مهارت های لازم برای موفقیت در فروش بیمه را تهیه نمایید که در آن مهارت ها، محدود و ضعیف هستید. سپس ضعیف ترین مهارت خود را در لیست مشخص کنید و یک برنامه ریزی برای تبدیل آن مهارت به یکی از بهترین و کامل ترین مهارت های تان در فروش انجام دهید.

از خودتان و یا از رئیس یا مدیرتان بپرسید: «کدام تک مهارت بود که اگر آن را بهبود می بخشیدم و به بهترین شکل ممکن آن را انجام می دادم، بیشترین تأثیر مثبت را بر روند فروش من می گذاشت؟». جوابتان به این سؤال، هر چه که بود، آن را مکتوب کنید، یک زمان بندی دقیق برای به انجام رساندن آن در نظر بگیرید، یک برنامه مدون بچینید و سپس به طور روزانه بر روی آن کار کنید.

## روش سوم:

همواره با انسان های مثبت و موفق نشست و برخاست کنید. کسانی که در هر جایی که باشند سرشار از حس سرزندگی و نشاط هستند. در مقابل، همواره از انسان های منفی، پر حاشیه و کسانی که همواره در حال شکایت از این و آن هستند دوری کنید. یادتان باشد که شما هرگز نمی توانید با عقاب ها پرواز کنید اگر به خزیدن با بوقلمون ها ادامه دهید.

## روش چهارم:

بهترین مراقبت را از وضعیت سلامت فیزیکی خود به عمل آورید. شما برای انجام فروش مؤثر به سطح بالایی از انرژی نیاز دارید؛ و همچنین برای بازیافت انرژی از دست رفته تان بابت رد شدن ها و دلسرد شدن های متوالی در روند فروش. از اینکه غذای مناسب و سالم می خورید مطمئن شوید. همچنین باید به مقدار کافی ورزش، تفریح و استراحت را در برنامه روزانه خود داشته باشید.

## روش پنجم:

خودتان را به عنوان یکی از افراد پیشرو در صنعت بیمه تصور کنید. تجسم کنید که در تمام طول روز، بهترین عملکرد ممکن را از خود به نمایش می گذارید. ذهن نیمه هوشیار خود را با تکنیک ها و آموزش های فروش تغذیه کنید. تصاویری روشن، واضح و مهیج و پر احساس از خودتان به عنوان شخصی مثبت، مطمئن و باصلاحیت، تجسم کنید که به طور کامل کنترل تمام قسمت های زندگی تان را به دست دارید.

## روش ششم:

به طور مستمر به تمرین گفتگوی درونی مثبت با خودتان پردازید. گفتگوهای درونی خودتان را کنترل کنید. با خودتان راجع به همان چیزی صحبت کنید که می خواهید از چیزی که الان هستید به آن تبدیل شوید.

## روش هفتم:

هر روز در راه رسیدن به هدف تان یک کار مثبت انجام دهید. به جای منفعل بودن یاد بگیرید که به انسانی فعال تبدیل شوید. دل تان را به دریا بزنید. اگر از درآمد فعلی تان راضی نیستید، بیرون بزنید و رو در روی مشتری های بیشتری قرار بگیرید.

حال که با این هفت روش آشنا شدید باید این را هم بدانید که تمام فروشندگان موفق:

- ✓ شدیداً عملگرا هستند.
- ✓ آنها یک حس فوریت دارند.
- ✓ آنها تمایل به عملگرایی را در خودشان توسعه می دهند.
- ✓ آنها کارها را در همان زمان خودش انجام می دهند.
- ✓ آنها یک حالت چسبندگی به امور و کارهایشان دارند.
- ✓ آنها در هر کاری که انجام می دهند یک آهنگ و حرکت سریع از خودشان نشان می دهند.

اینها تعدادی از بهترین تمرینات فروشی هستند که یک شخص می تواند انجام دهد.

و خبر خوب این است که: «هر چقدر سریع تر حرکت کنید، هر چقدر انرژی بیشتری داشته باشید و هر چقدر مسافت بیشتری را طی کنید، مردم بیشتری را خواهید دید. هر چقدر مردم بیشتری را ببینید، تجربه بیشتری کسب می کنید و هر چقدر تجربه بیشتری کسب کنید، فروش بیشتری خواهید کرد.»

هرچه سریع تر حرکت کنید، کنترل کامل زندگی بی نقص خودتان را بیشتر به دست می گیرید و به طور واقعی گارانتی می کنید که یکی از بهترین ها در فروشنده گی بیمه خواهید شد.

فروشندگان در زمره مهم ترین و با ارزش ترین افراد در میان مردم آمریکا تلقی می گردند. تک تک کمپانی ها برای ادامه بقای خود وابستگی شدیدی به موفقیت فروشندگان خودشان دارند.

فروش بالا دلیل شماره یک برای موفقیت هر کمپانی به حساب می آید و در مقابل؛ فروش پایین، دلیل شماره یک برای شکست هر کمپانی خواهد بود.

از نکات گفته شده در این مقاله **در عمل** استفاده کنید تا موفقیت خودتان را تضمین نمایید...

بیمه گر و توانگر باشید...

حامد عسگری

[لینک منبع مقاله](#)