



توانایی شما در فروش بیمه می‌تواند درآمدی در سطح بالا و امنیت شغلی برای تمام عمر به شما ببخشد. بدون توجه به اینکه در اقتصاد چه تغییراتی به وجود می‌آید، همیشه به فروشندگان سطح بالا نیاز است. بدون توجه به اینکه چند نماینده و فروشنده بیمه از گردونه رقابت خارج می‌شوند، فروشندگان خوب همیشه طرفداران خود را دارند.

با عالی شدن در کار فروش بیمه، می‌توانید به همه هدفهای مالی‌ای که برای خود تعیین کرده‌اید، برسید. فروش بیمه، حرفه‌ای پر درآمدی است. در فروش بیمه، سقفی برای درآمد شما وجود ندارد.

اگر به درستی آموزش دیده باشید، اگر از مهارت کافی برخوردار باشید و اگر بیمه‌ی مناسبی را در بازاری مناسب به فروش برسانید، حد و حدودی برای درآمدی که به دست می‌آورید وجود نخواهد داشت. فروش تنها حوزه‌ی فعالیتی است که می‌توانید در آن با مهارت یا آموزشِ اندک، شروع کنید و در مدت ۳ تا ۱۲ ماه به یک زندگی با شکوه برسید.

اما برای قدم گذاشتن در این راه، ابتدا نیازمند کنار آمدن با خودتان در یک سری موارد مشخص و مهم هستید. در این مقاله سعی می‌کنیم تا آنچه که برای برداشتن اولین قدم برای پیمودن مسیر موفقیت در فروشندگی بیمه به آن نیازمندید را با شما در میان بگذاریم.

اصل پارتو:

یک اصل مهم وجود دارد به نام «اصل پارتو». این اصل به قانون ۸۰ به ۲۰ نیز مشهور است. اصل پارتو می گوید:

«۲۰ درصد نمایندگان بیمه، ۸۰ درصد درآمد بازار بیمه را به خودشان اختصاص

می دهند و ۸۰ درصد بعدی، تنها ۲۰ درصد درآمد را کسب می کنند!»

بگذارید تکرار کنم: ۲۰ درصد بالاتر نیروی فروش، ۸۰ درصد فروش و بنابراین، ۸۰ درصد درآمد را به خود اختصاص می دهند. ۸۰ درصد بعدی فروشندگان، تنها ۲۰ درصد فروش را به خود اختصاص می دهند. هدف شما باید این باشد که تصمیم بگیرید در جمع ۲۰ درصد بالایی قرار بگیرید و بعد برای رسیدن به این موقعیت، آموزش‌های لازم را ببینید. یکی از تراژدی‌های بزرگ در صنعت بیمه ما، این است که آن ۸۰ درصد از نمایندگانی که تنها، ۲۰ درصد درآمدها را به خود اختصاص می دهند، اغلب نگران پول هستند! آنها با اندیشیدن به پول از خواب بیدار می شوند. در تمام مدت روز به پول فکر می کنند و چون شب به خانه می آیند اغلب درباره پول حرف می زنند. این روش مناسبی برای زندگی کردن نیست!

البته باید این را هم بدانید که اصل پارتو در مورد ۲۰ درصد سطح بالای نیروی فروش هم صدق می کند. این قانون می گوید ۲۰ درصد از ۲۰ درصد نیروی سطح بالای فروش، یعنی ۴ درصد نیروی فروش، ۸۰ درصد فروش این ۲۰ درصد آخر را به خود اختصاص می دهد. به عبارت دیگر:

از هر ۱۰۰ نماینده بیمه، ۴ یا ۵ نفر، درآمدها را به اندازه مجموع سایر نمایندگان در

کل کشور است!

چند سال قبل، یکی از شرکتهای بزرگ بیمه این قاعده ۸۰ به ۲۰ را در مورد چندین هزار عامل خود در سرتاسر امریکا امتحان کرد. آنها به این نتیجه رسیدند که بعضی از فروشندگان بیمه به

اندازه ۲۰ تا ۳۰ نفر فروشنده دیگر، فروش می‌کنند و این درحالی بود که همه آنها بیمه‌نامه‌ی واحدی را می‌فروختند، قیمت برای همه آنها یکسان بود و در شرایط رقابتی واحدی هم قرار داشتند!

بنابراین، هدف شما باید این باشد که در ابتدا، در جمع ۲۰ درصد اول و بعد از آن در ۱۰، ۵ و ۴ درصد اول نمایندگان موفق در کشور قرار بگیرید. هدف ما در گروه آموزشی بیمه‌مارکتینگ این است که شما را در این موقعیت قرار دهیم. هدف ما این است که شما را از جایی که امروز قرار دارید به جایی که دوست دارید، برسانیم. هدف این است که شما یکی از پردرآمدترین فروشندگان بیمه در کشور شوید.

فقط اندکی بهتر شدن هم می‌تواند کافی باشد:

یک اصل مهم در زمینه مدیریت و فروش در قرن ۲۱ وجود دارد که می‌گوید:

«تفاوت‌های کوچک و جزئی در توانمندیها و قابلیت‌ها می‌تواند تفاوت‌های عظیم در

نتایج ایجاد کند.»

تفاوت میان اشخاص واقع در سطح بالا و اشخاص معمولی و متوسط، تفاوت عظیم در استعدادها و توانمندیهای آنها نیست. اغلب اوقات، تفاوت را باید در مواردی جزئی مشاهده کرد که پیوسته و به شکل مستمر بارها و بارها تکرار می‌شوند.

بنابراین، در کار فروشندگی بیمه، کافی است اندکی بهتر شوید و در زمینه‌های کلیدی و حساس، تفاوت اندکی ایجاد کنید. همین تفاوت اندک می‌تواند درآمد شما را به مقدار بسیار زیادی افزایش دهد و به شما حاشیه امنیت و پیروزی بخشد. می‌تواند شما را در جمع ۲۰ درصد و بعد از آن در جمع ۱۰ درصد فروشندگان شاخص در صنعت بیمه قرار دهد.

آیا از شغل فروشندگی بیمه خسته شده اید؟!

واقعیت این است که هنگامیکه در کاری بهتر شوید و در انجام آن کار، مهارت‌های لازم را پیدا کنید، از انجام دادن آن کار هرگز خسته نخواهید شد. شما تنها در انجام دادن کارهایی که احساس می‌کنید در آن به اندازه کافی خوب نیستید احساس ناراحتی می‌کنید. هر قدمی که برای بهتر شدن خود بردارید، بر اعتماد به نفس شما می‌افزاید و موفقیت شما را بیشتر می‌کند.

ویژگیهای نمایندگان و فروشندگان بیمه سطح بالا:

چندین خصوصیت است که نمایندگان و فروشندگان ممتاز را از سایر نمایندگان و فروشندگان بیمه جدا می‌کند. قبل از اینکه به توضیح این خصوصیات پردازیم بهتر است دو نکته اساسی را بدانید:

اول اینکه کسی با این خصوصیات متولد نمی‌شود، دوم اینکه همه این خصوصیات، آموختنی هستند.

حال با توجه به این دو اصل، چهار ویژگی نمایندگان و فروشندگان بیمه موفق عبارتند از:

(۱) **شروع از هیچ:** می‌توان برای اثبات این ادعا گفت که کم نیست تعداد نمایندگان بیمه ای که در ابتدا و فقط با یک دفتر ۲ در ۳ متری و یک دستگاه کامپیوتر و پرینتر، بدون هیچگونه دانش و تخصص و آموزشی، کار خود را آغاز می‌کنند، در مدت چند سال به مدارج بالای ترقی شغلی می‌رسند. در تمامی این شرایط، مهم این است که در درون این اشخاص چه می‌گذرد و مسائل و حوادث بیرونی اهمیت چندانی ندارند.

(۲) **موفقیت، موضوعی ذهنی است:** آنچه در درون و ذهن یک نماینده بیمه می‌گذرد است که تفاوتها را ایجاد می‌کند. چند سال قبل، دانشگاه هاروارد درباره ۱۶,۰۰۰ نماینده و فروشنده بیمه بررسی کرد و به این نتیجه رسید که کیفیات اولیه و اصلی که شکست یا موفقیت را مشخص

می‌کنند، جملگی ذهنی هستند! اگر می‌خواهید بدانید که ساختمانی را در چند طبقه می‌خواهند بسازند، باید ببینید که پایه‌ها و ستون‌های آن ساختمان را چقدر گود کاشته‌اند. هرچه پایه‌ها از عمق بیشتری برخوردار باشند، به همان اندازه، طبقات ساختمان بیشتر خواهد بود. به همین شکل، هرچه علم و اطلاع و دانش شما بیشتر باشد و هرچه مهارت‌های بیشتری داشته باشید، زندگی بهتری بنا خواهید کرد. پس از آنکه پایه‌ها را ساختید و در کار فروش به حد عالی رسیدید، می‌توانید به هرجایی بروید و بلیط خود را خودتان بنویسید. شما همیشه می‌توانید پایه‌های عمیق‌تری بسازید.

۳) از توانمندی خود بیشتر استفاده کنید: فروشندگان متوسط، از بیش از ۱۰٪ توانمندی‌های خود استفاده نمی‌کنند! این یعنی که هر فروشنده از ۹۰٪ توانمندی‌های خود استفاده نمی‌کند! هرگاه بیاموزید که چگونه از این ۹۰٪ توانمندی‌های خود استفاده کنید در صف نمایندگانی قرار می‌گیرید که بیشترین درآمدها را به جیب می‌زنند. البته نگران نباشید، چون یکی از اهداف اصلی ما در بیمه مارکتینگ این است که نحوه استفاده از آن ۹۰٪ توانمندی‌های پنهان‌تان را به شما بیاموزیم.

۴) از رهبران پیروی کنید: اگر هدف شما این است که در جمع ۱۰ درصد بالای نمایندگان بیمه قرار بگیرید، اولین کاری که باید بکنید این است که بدانید چه کسی یا چه کسانی در جمع این ۱۰ درصد قرار گرفته‌اند. به‌جای اینکه از تعقیب‌کنندگان پیروی کنید، خود را با اشخاص موفق و پیشرفته در صنعت بیمه مقایسه نمایید. این را به‌خاطر داشته باشید:

کسی از شما بهتر نیست، کسی از شما باهوش‌تر و با فراست‌تر نیست. اگر عملکرد کسی از شما بهتر است، تنها علتش این است که از قانون «علت و معلول» در فرآیند فروش خود مطلع شده است.

(قانون علت و معلول: اگر کاری را که مردمان موفق انجام داده اند را به تکرار انجام دهید، هیچ قدرتی در دنیا نمی تواند مانع رسیدن شما به همان نتایجی که آنان گرفته اند شود.)

فیلسوف انگلیسی، برتراند راسل زمانی گفت: «بهترین چیزی که ثابت می کند کاری شدنی است، این است که شخص دیگری آن را انجام داده است.» این بدان معناست که اگر نماینده دیگری، ۵ تا ۱۰ برابر شما درآمد دارد، در صورتیکه چگونگی کار او را یاد بگیرید، شما هم می توانید درآمدی به اندازه او و یا حتی بیشتر از او داشته باشید.

نقش تصویر ذهنی در میزان درآمد شما:

مؤثرترین موفقیتها در روانشناسی و عملکرد انسانی در قرن بیستم، کشف تصویر ذهنی بوده است. تصویر ذهنی مجموعه باورهایی است که درباره خودتان دارید. طریقی است که خودتان را می بینید و در هر زمینه از زندگی به خود می اندیشید. تغییر و بهبود در زندگی شما فقط وقتی شروع می شود که: تصویر ذهنی خود را اصلاح کنید.

شما به عنوان یک نماینده بیمه، از قبل درباره درآمدی که می توانید کسب کنید از یک تصویر ذهنی برخوردار هستید.

روانشناسان به این نتیجه رسیده اند که نمی توانید از حد تصویر ذهنی خود در زمینه درآمدها، بیش از ۱۰٪ کمتر یا بیشتر درآمد کسب کنید!

یعنی اگر مثلاً تصویر ذهنی شما این است که می توانید ماهانه یک میلیون تومان درآمد داشته باشید، درآمدها در بازه ای بین ۹۰۰ هزار تا ۱,۱۰۰,۰۰۰ تومان در نوسان خواهد!

اگر بیش از ۱۰ درصد از آنچه فکر می کنید توانایی اش را دارید درآمد کسب کنید، اقدامی صورت خواهید داد که این پول را از دست بدهید! اگر ماه خوبی داشته باشید و بیش از انتظارتان درآمد به جیب بزنید، پولتان را صرف شام، مسافرت، لباس یا چیزهای دیگر می کنید. به هر حال

سوراخی در جیب شما به وجود خواهد آمد! در مقابل، اگر ۱۰ درصد و یا بیش از آن از سطح تصویر ذهنی تان درآمد کمتری به خود اختصاص دهید، به این فکر می‌کنید که باید ساعات بیشتری کار کنید، دقیق‌تر و با فراست‌تر کار کنید تا در **محدوده راحت** خود قرار بگیرید.

محدوده راحت خود را تغییر دهید:

تنها راه افزایش درآمد در حرفه فروشندگی بیمه، این است که محدوده راحت خود را در زمینه درآمدی که کسب می‌کنید گسترش دهید. برای بعضی‌ها محدوده راحت، کسب درآمد مثلاً ۸۰۰ هزار تومان در ماه است. وقتی به این سطح از درآمد رسیدند، خیالشان راحت می‌شود. دیگران ممکن است محدوده راحتشان ۲ میلیون تومان در ماه باشد. این سطحی است که برای رسیدن به آن تلاش می‌کنند و وقتی به هدف رسیدند، آرام می‌گیرند. اغلب اوقات تفاوت اندکی در استعداد کسی است که ماهیانه ۸۰۰ هزار تومان درآمد کسب می‌کند و کسی که درآمدش به ۲ میلیون تومان در ماه می‌رسد. تنها تفاوت این است که یکی درآمد کمتری برای خود در نظر گرفته و دیگری درآمد بیشتری!

تصویرسازی کنید:

برای آنکه درآمادتان افزایش پیدا کند، ابتدا باید در ذهن خود به عدد و رقمی برسید و بعد از آن، عملاً به کسب درآمد مشغول شوید. در ذهنتان خود را ببینید که به همان کسی که می‌خواهید، تبدیل شده‌اید. به دیگری که بیش از شما درآمد دارند نگاه کنید و بعد تصور کنید که شما دقیقاً مانند آنها هستید. تصور کنید که شما پیشاپیش به استقلال مالی دست یافته‌اید. خود را ببینید که به پولی که احتیاج دارید رسیده‌اید و تنها از این جهت با مشتریان بالقوه تماس می‌گیرید زیرا از ملاقات با اشخاص جدید لذت می‌برید.

اما در عین حال باید جنبه واقع‌بینی را نیز در تصویرسازی‌های خود به‌خصوص در شروع کار، رعایت کنید. وقتی خود من برای اولین بار با قدرت تصویرسازی ذهنی آشنا شدم، وقتی دانستم

که چگونه تصویر ذهنی، درآمد مرا کنترل می‌کند، ماهیانه ۴۰۰ هزار تومان درآمد داشتم و من بلافاصله درآمد ماهیانه ۴ میلیون تومان را برای خود در نظر گرفتم. اما این هدف بزرگ، نه تنها به من انگیزه نداد بلکه انگیزه مرا گرفت! ذهنم نه تنها برای دستیابی به این هدف بزرگ، فعال نشد بلکه در شرایط خاموشی قرار گرفت!

بعدها فهمیدم اگر هدفتان با آنچه تاکنون به دست آورده‌اید فاصله بسیار زیادی داشته باشد، تصویر ذهنی شما آن را رد می‌کند. به جای اینکه به شما انگیزه بدهد، انگیزه شما را می‌گیرد. با این علم و اطلاع، من رقم درآمد ماهیانه ۸۰۰ هزار تومان را برای خودم در نظر گرفتم. تقریباً بدون درنگ شروع به پیشرفت کردم و دیری نگذشت که به این هدف جدید خود دست یافتم. پس از آن درآمد ماهیانه ۱,۲۰۰,۰۰۰ تومان را برای خودم برگزیدم و به آن نیز دست یافتم...

با ترسهایتان مقابله کنید:

می‌خواهم در اینجا به یک واقعیت بزرگ اعتراف کنم. این را از این جهت می‌گویم که این واقعیت هم برای من و هم برای شما و هم برای هر شخص دیگری که در زمینه فروش بیمه فعالیت دارد رُخ داده است. وقتی برای اولین بار می‌خواهید بیمه‌نامه‌ای را بفروشید، قلبتان به شدت تپش پیدا می‌کند. آنچنان با صدای بلند می‌زند که گمان می‌کنید کسانی که پیرامون شما ایستاده‌اند صدای آن را می‌شنوند. وقتی برای اولین بار به مشتری بالقوه زنگ می‌زنید، دلتان اغلب، آشوب می‌شود. بسیاری از مردم به توانایی‌های خود برای رسیدن به سطح عالی در زمینه‌های مختلف تردید دارند، هرچند این توانمندی وجود دارد و در اختیار شماست. همان‌طور که ویلیام جیمز، استاد دانشگاه هاروارد، می‌گفت: «**باور، حقیقت را خلق می‌کند.**» اگر باور دارید که به طریقی محدود هستید، به‌گونه‌ای رفتار خواهید نمود که انگار این محدودیت را به‌واقع دارا هستید! و بنابراین برای تان حکم حقیقت را پیدا می‌کند! راهی که من برای مبارزه با اینگونه هراس‌هایم پیدا کردم این بود که باورهای خودم محدودکننده ام را کنار بگذارم...

باورهای خودمحدودکننده را کنار بگذارید:

باورهای خودمحدودکننده خیلی زود و به آسانی شکل می‌گیرند. در مواقعی وقتی دست به کاری می‌زنید، مثلاً وقتی برای اولین بار تلاش می‌کنید تا بیمه را به یک مشتری غریبه بفروشید، اجرای ضعیفی را از خود به نمایش می‌گذارید و بعد بلافاصله نتیجه می‌گیرید که در فروشندگی بیمه، قوی نیستید و استعداد لازم را ندارید. از این زمان به بعد پیوسته مترصد یافتن دلیل و مدرک می‌شوید تا باور بی‌استعداد بودن خود را در فروش بیمه تأیید و ثابت بکنید. اینگونه دیری نمی‌گذرد که از خیر این شغل به‌طور کلی می‌گذرید!

«لوئیز هی» معلم و نویسنده متافیزیکی، می‌گوید اشکال اصلی در این است که به خود می‌گوییم: «من به اندازه کافی خوب نیستم.»

همه ما در اعماق وجود خود این باور را داریم که به اندازه دیگران خوب و شایسته نیستیم. احساس می‌کنیم کسانی که بهتر از ما کاری را می‌کنند به‌واقع بهتر از ما هستند! بعد در ضمیر ناهشیار خود به این نتیجه می‌رسیم که اگر به‌واقع از ما بهترند، پس ما از آنها بدتریم! این نتیجه‌گیری اشتباه یکی از علل شکستهای ما در جامعه است.

اهمیت عزت‌نفس در عملکرد فروش:

عزت‌نفس شما مشخص می‌کند که شما چقدر خودتان را دوست دارید. اینکه چقدر خودتان را دوست دارید عامل مهم و تعیین‌کننده‌ی شخصیت شما و همه اتفاقاتی است که برای تان رخ می‌دهد. کسی که به‌واقع خودش را دوست داشته باشد از عزت‌نفس زیادی برخوردار است و بنابراین، تصویر ذهنی مثبتی دارد. وقتی به‌واقع خودتان را در نقش معینی (مثلاً در نقش یک نماینده بیمه) دوست داشته باشید، در بهترین حدّ خود ظاهر می‌شوید.

هرچه خودتان را بیشتر دوست بدارید، دیگران را هم بیشتر دوست خواهید داشت. هرچه دیگران را بیشتر دوست بدارید، آنها هم متقابلاً شما را بیشتر دوست خواهند داشت و به همین اندازه تمایل بیشتری برای خرید کردن از شما خواهند داشت و شما را به دوستانشان نیز معرفی خواهند کرد. (همانطور که می دانید **اعتماد** در فروش بیمه، حرف اول و آخر را می زند. به عبارت دیگر تا زمانی که مشتری به شما **اعتماد** نکند تقریباً محال است بتوانید بیمه پیشنهادی تان را به او بفروشید. اصلی ترین عامل ایجاد اعتماد، ایجاد حس دوستی با مشتری است. یعنی باید کاری کنید تا مشتری، شما را دوست بدارد...)

من خودم را دوست دارم:

از آنجایی که قدرت ذهن شما در تعیین کیفیت زندگی شما نقش اساسی ایفا می کند، یکی از بزرگ ترین کشفیات تاریخ این است:

اشخاص شاد، اندیشه های شاد دارند. موفق ها، اندیشه موفق دارند. علاقه مندان و دوست داران، به دوستی می اندیشند. ثروتمندان به ثروت فکر می کنند. علاوه بر این، به آنچه اغلب، به خودتان بگویند تبدیل می شوید. موفق ها **گفتگوی درون خود را کنترل می کنند**. آنها با خود مثبت حرف می زنند.

شاید قدرتمندترین حرفهایی که برای ایجاد عزت نفس می توانید بزنید این عبارت است: «**من خودم را دوست دارم**». هر بار بگویید: «**خودم را دوست دارم!**»، عزت نفس بیشتری پیدا می کنید. وقتی «**خودم را دوست دارم!**» را به تکرار می گویند، تغییری شیمیایی در مغز خود ایجاد می کنید. **اندورفین** را در مغزتان آزاد می کنید و اینگونه به احساسی خوش دست پیدا می کنید. هرچه بیشتر «**خودم را دوست دارم!**» را تکرار کنید، احساس اعتماد و اطمینان بیشتری می کنید و عملکردتان به همان اندازه بهتر می شود.

وقتی خود من سال‌ها قبل، این تلقین و تأیید مثبت را آموختم، روزی ده، بیست و حتی ۵۰ بار آن را برای خودم تکرار می‌کردم! صبح‌ها و شب‌ها آن را به زبان می‌آوردم. آنقدر این کار را کردم که موضوع در عمق ذهن نیمه‌هشیار من قرار گرفت. شما هم می‌توانید این کار را بکنید. مطمئن باشید که با انجام و تکرار این کار، همه کارهای تان و از جمله فروش هایتان را بهتر انجام خواهید داد.

بهترین زمان برای فروش کردن:

در اینجا سؤالی مطرح می‌شود: «بهترین زمان برای فروش کردن کدام است؟» جواب:

«درست بعد از هر فروش»

زیرا درست وقتی فروش می‌کنید، عزت‌نفس شما افزایش می‌یابد. به‌عنوان یک فروشنده درباره خودتان به احساسی عالی دست پیدا می‌کنید. خودتان را بیشتر دوست می‌دارید. احساس برنده بودن می‌کنید. وقتی می‌خواهید برای دومین مشتری بالقوه حرف بزنید، نسبت به خود احساسی عالی دارید. در شما چیزی وجود دارد که روی مشتری تأثیری عالی بر جای می‌گذارد.

گاه فروشنده بیمه در صبح اول وقت موفق به فروش یک بیمه‌نامه می‌شود و بعد بلافاصله فروش دیگری را تکرار می‌کند. گاه در عرض یک روز به اندازه یک یا دو هفته بیمه‌نامه می‌فروشد! این افزایش فروش هیچ ارتباطی با بیمه‌نامه‌هایی که می‌فروشد ندارد.

ارتباطی با بازار یا مشتری هم ندارد. بلکه فروش از آن جهت صورت می‌گیرد زیرا تصویر ذهنی فروشنده بهتر شده است و در فروش‌های بعدی، متقاعدکننده‌تر ظاهر می‌شود. واقعیت اینجاست که این مشتری نیست که تغییر کرده است. این بیمه‌نامه، خدمات، پوشش‌ها، قیمت یا رقبا نیستند که تغییر کرده‌اند. بلکه تنها شما هستید که تغییر کرده‌اید.

تلقین مثبت چگونه عمل می‌کند؟

وقتی با خود به‌طور مثبت صحبت می‌کنید، انرژی مثبت می‌گیرید. درست مانند باد کردن چرخ یک اتومبیل، عزت‌نفس خود را باد می‌کنید! هر روز بلافاصله وقتی از خواب بیدار می‌شوید به خود بگویید: «خودم را دوست دارم و به کارم عشق می‌ورزم!»

آنچه را با احساس به خود بگویید، از ناحیه ذهن نیمه‌هشیار شما پذیرفته می‌شود. ذهن نیمه‌هشیار شما این حرف‌ها را به‌شکل یک فرمان می‌پذیرد. بعد از آن، ذهن نیمه‌هشیار، شما را با کلمات، احساسات و اقداماتی تجهیز می‌کند که با پیامی که برای آن فرستاده‌اید هماهنگ باشد.

قبل از آنکه به دیدن مشتری بالقوه بروید به خود بگویید: «من یک فروشنده بیمه عالی هستم. در این فروش هم عالی عمل خواهم کرد!»

این حرف را چندین نوبت تکرار کنید. در این شرایط وقتی به سر وقت مشتری بالقوه می‌روید، ذهن نیمه‌هشیارتان کلمات را در اختیار شما قرار می‌دهد، به شما احساسی خوشایند می‌دهد. دارای زبان بدنی می‌شوید که با کاری که می‌کنید هماهنگی پیدا می‌کند. صحبت با خود مثبت منجر به نتایج مثبت در فروش می‌شود.

ترس از رد شدن در فروشندگی بیمه:

یکی از موانع بزرگ بر سر راه فروشندگی بیمه، ترس از رد شدن و مورد بی‌اعتنایی قرار گرفتن است. می‌ترسیم که مشتری بالقوه به ما جواب «نه!» بدهد. می‌ترسیم مورد بی‌احترامی، تأیید نشدن و انتقاد واقع شویم.

واقعیتی است که ۸۰ درصد تماس‌هایی که برای فروش بیمه‌نامه‌های مان برقرار می‌کنیم، با جواب «نه!» روبه‌رو می‌شود. که این هزاران دلیل مختلف دارد. اما بدان معنا نیست که اشکالی در کار فروشنده یا بیمه‌نامه‌ی پیشنهادی‌اش وجود دارد.

اشخاص از آن جهت «نه!» می‌گویند زیرا به خرید بیمه‌نامه مورد نظر احتیاج ندارند، آن را نمی‌خواهند، نمی‌توانند از آن استفاده کنند، توان پرداخت پولش را ندارند، یا دلایل دیگری هم می‌تواند در کار باشد.

مثلاً خود من شخصاً بارها و بارها در هنگام فروش انواع بیمه‌نامه، با جواب قاطع «نه!» روبرو شده‌ام. در ابتدا تصورم بر این بود که مشکلی در کار خودم وجود دارد. اما بعدها متوجه شدم بسیاری از آنهایی که به من «نه!» گفته بودند یکی از مشکلات ذکر شده فوق را داشتند و اصلاً ایرادی در کار من وجود نداشت.

همه فروشندگان بیمه تراز اول به موقعیتی رسیده‌اند که دیگر ترس از شکست ندارند. آنها عزت‌نفس و تصویر ذهنی خود را در سطحی قرار داده‌اند که اگر کسی به آنها جواب «نه!» بدهد، آنها را مأیوس و خاموش نمی‌کند.

به‌عبارت دیگر، آنها پذیرفته‌اند که در فروش بیمه، پاسخ «نه!» متداول است. می‌توان گفت که تقریباً در اغلب بیمه‌نامه‌هایی که فروخته می‌شوند در اولین برخورد، پاسخ مشتری منفی است. این پاسخ «نه!» را فقط فروشندگان تازه‌کار نمی‌شنوند بلکه فروشندگان قدیمی و حرفه‌ای نیز که سالها تجربه فروش انواع بیمه‌نامه‌ها را دارند ممکن است در اولین تماس، با آن مواجه گردند.

احساسات، منتقل می‌شوند:

در بازی درونی فروش، توجه به این نکته مهم است که بدانید احساسات منتقل می‌شوند و به‌عبارتی واگیردار هستند. هر کسی تحت تأثیر احساسات دیگران واقع می‌شود.

وقتی مثبت، مطمئن، پرشور و با اشتیاق هستید، مشتری، این احساسات را از شما می‌گیرد و متقابلاً مثبت و پر اشتیاق می‌شود. در اینجا به نکته‌ای مهم و راه‌گشا می‌رسیم: «شما نمی‌توانید آنچه را که ندارید، از دست بدهید.

اگر اشتیاق ندارید، نمی‌توانید آن را به مشتریان‌تان منتقل سازید». به همین دلیل است که فروشندگان بزرگ، عاشق بیمه‌نامه‌های خود هستند و از کار فروش بیمه لذت می‌برند. اشتیاق آنها صادقانه و خالصانه است.

انجام تمرینات زیر می‌تواند همانگونه که زندگی من را تغییر داده، موجبات تغییرات معجزه آسا در زندگی و شغل شما نیز بگردد...

تمرینات عملی:

1. از همین امروز تصمیم بگیرید فروشنده‌ای مطمئن و با عزت‌نفس بشوید. بارها و بارها بگویید: «من خودم را دوست دارم!»
2. پیوسته ببینید که در کار فروشندگی بیمه، بهترین هستید؛ کسی را که در ذهنتان ببینید، به همان تبدیل می‌شوید.
3. پیشاپیش تصمیم بگیرید بدون توجه به هر اتفاقی که بیفتد هرگز تسلیم نمی‌شوید؛ شکست در انتخاب شما نیست.
4. رد شدن را شخصی ارزیابی نکنید. آن را بخشی طبیعی از کار فروشندگی بیمه بدانید؛ چیزی شبیه به وضع آب و هوا!
5. از موفق‌ها و رهبران موجود در صنعت بیمه ایران، تبعیت کنید. ببینید آنهایی که بیشترین فروش را کرده‌اند چه اقداماتی صورت داده‌اند.

6. از همین امروز تصمیم بگیرید در جمع ۲۰ درصد بالایی فروشندگان بیمه قرار بگیرید. به خاطر داشته باشید کسی باهوش تر از شما نیست. کسی از شما بهتر نیست. هرکاری را که دیگران با دلیل کرده‌اند، شما هم می‌توانید انجام دهید.
7. هر اقدامی را که فکر می‌کنید شما را موفق می‌کند، انجام دهید. امتحانش کنید. هرچه بیشتر تلاش و امتحان کنید، امکان موفقیت شما افزایش پیدا می‌کند.

بیمه‌گر و توانگر باشید...

نویسنده: حامد عسگری

[لینک منبع مقاله](#)