



بیوگرافی  
دکتر مهدی فخارزاده  
فوق ستاره فروش بیمه عمر  
در جهان

مترجم: حامد عسگری

دکتر مهدی فخارزاده، چهره‌ای قابل احترام و شناخته‌شده در زمینه بازاریابی و فروش بیمه عمر جهان است. او شغل خود را به‌عنوان مأمور جمع‌آوری حق بیمه در یکی از فقیرنشین‌ترین و ناهنجارترین محلات شهر نیویورک با نام Hell's Kitchen آغاز نمود. با شروع به کار در چنین وضعیتی، قطعاً هیچ دلیل منطقی مبنی بر اینکه یک مهاجر تازه وارد که از ایران به امریکا مهاجرت کرده، بتواند از مأمور وصول حق بیمه به نماینده ارشد یک کمپانی عظیم بیمه تبدیل شود وجود ندارد مگر دو چیز:

1. تلاش و پشتکار خستگی‌ناپذیر

2. دارا بودن یک کاراکتر و شخصیت عالی و بزرگ

در قسمت قبلی بیوگرافی مفصلی از زندگینامه دکتر فخارزاده را ارائه نمودیم. در این قسمت، دستاوردها و سبک منحصر به فرد دکتر فخارزاده در زمینه‌ی فروشندگی بیمه‌های عمر را با شما در میان گذاشته‌ایم.

## دستاوردهای حرفه‌ای دکتر مهدی فخارزاده در فروش بیمه عمر:

امروزه تصویر دکتر مهدی فخارزاده بر روی یک پرچم امریکا که در ساختمان اداری مجلس سنا حک شده است. این افتخار بسیار بزرگ به دلیل «برترین سرویس خدمات‌رسانی به مشتریان» به دکتر مهدی فخارزاده پیشکش شده است. او همچنین بزرگترین جایزه‌ی ایالت کنتاکی امریکا را در زمینه «خدمات‌رسانی به مشتری» دریافت نموده است.

دکتر مهدی فخارزاده همچنین اولین سرویس آموزش از راه دور را در انجمن فروشندگان بیمه عمر در نیویورک امریکا و بُرد تخصصی مدیران سطح Top of the table انجمن بین‌المللی MDRT را دائر نموده است. به علاوه اینکه او در کنفرانسهای کمپانی معظم Met Life امریکا، نائب رئیس مدیریت ارشد این کمپانی بوده است.

سرمشق دکتر مهدی فخارزاده در تمام عمرش یک سرسپردگی دائمی نسبت به یادگیری شیوه‌های فروش و خدمات‌دهی به مشتری بوده است. او همچنین در هر مقطعی از عمر پُربار خود همواره اطلاعاتش را در مورد صنعت بیمه و خدمات‌رسانی به مشتریان، به روز نگاه داشته است.

در تمام مسیر زندگی، او همواره درست در زمانی که بازار تغییر می‌کرد، خودش را تغییر می‌داد. به طور مثال هنگامی که مشتری او به جای یک نماینده بیمه، ترجیح می‌داد تا با یک مشاور و برنامه‌ریز سرمایه‌گذاری کار کند و خدمات مورد نظرش را از آن مشاور خریداری کند، دکتر مهدی فخارزاده بلافاصله از نقش یک نماینده بیمه تبدیل به یک مشاور حرفه‌ای و تمام عیار سرمایه‌گذاری می‌شد.

دکتر مهدی فخارزاده تاکنون دو کتاب تألیف نموده است که عبارتند از: «هیچ چیز غیرممکن نیست» و کتاب «همه چیز ممکن است»؛ تمام چاپهای این دو کتاب توسط برترین فروشندگان

بیمه در امریکا خریداری شد و در حال حاضر این دو کتاب بسیار نایاب هستند. البته به لطف پژوهشکده بیمه مرکزی، هر دو کتاب طی سالهای اخیر به فارسی ترجمه شده و از طریق [انتشارات پژوهشکده بیمه مرکزی](#)، قابل تهیه می‌باشند. (لیست نمایندگان فروش کتابهای پژوهشکده بیمه مرکزی را از [اینجا](#) دانلود کنید)

جالب است بدانید که دکتر مهدی فخارزاده برخلاف بسیاری از فروشندگان این صنعت که حاضر نیستند ذره‌ای از اطلاعات و تجربیات خود را در اختیار دیگران قرار بدهند، بسیار سخاوتمند بوده و تمام تکنیکها و ابزارهای فروشندگی حرفه‌ای را در کنفرانسها و همایشهای خودش در سراسر دنیا به نمایندگان و فروشندگان بیمه‌های عمر ارائه می‌کرد. او همچنین مقالات زیادی را در ژورنالهای تخصصی بیمه نوشته که ترسیم‌کننده‌ی فلسفه‌ی او در رابطه با ایجاد عاداتهای خوب در [فروشندگی حرفه‌ای بیمه](#) هستند.

دکتر در سالهای اخیر، یک کتاب جدید را در دست تألیف دارد با عنوان «راهنمای موفقیت سریع به سبک مهدی فخارزاده» که با همکاری فروشندگی سرشناس بیمه‌های عمر به نام "Wally Cato" و همچنین با مقدمه و معرفی فروشندگی برجسته بیمه‌های عمر با نام "Ed Morrow" همراه است.



از چپ به راست: دکتر فخارزاده - Wally Cato - Ed Morrow

این عکس در انجمن بین‌المللی IARFC در شهر Middletown گرفته شده است.

یکی از برجسته‌ترین و معروفترین دستاوردهای دکتر فخارزاده در طول فعالیت حرفه‌ای در صنعت بیمه، عضویت بسیار طولانی او در انجمن MDRT و نقش او به عنوان Leader در این انجمن می‌باشد. او یکی از پُرافتخارترین اعضای انجمن بین‌المللی MDRT و سرشناس‌ترین و معروفترین عضو این انجمن می‌باشد.

هنگامی که دکتر قدم به یک سمینار یا کنفرانس می‌گذارد توسط جمع انبوهی از فروشندگان بیمه‌های عمر که برای شنیدن سخنرانی او گرد هم آمده‌اند احاطه می‌شود. اینها همگی در جستجوی دانش، حکمت و فرزاندگی او در عرصه‌ی فروشندگی بیمه‌های عمر هستند.

دکتر فخارزاده به عنوان سخنران ثابت و همیشگی در تمامی جلسات و گردهمایی‌های انجمن بین‌المللی MDRT در سراسر جهان حضور دارد. دو تا از برترین گردهمایی‌های انجمن بین‌المللی MDRT در جهان عبارتند از:

• Annual meeting

• International MDRT Experience session

دکتر فخارزاده همچنین سالانه و به طور مکرر، کنفرانسهای انجمن MDRT را در سراسر جهان مدیریت و اداره می‌کند.

## پیشرو در یادگیری و تمرین شیوه‌های جدید در فروش بیمه‌های عمر:

دکتر فخارزاده در خلال زندگی پُرافتخار خود، حجم عظیمی از اوقاتش را وقف یادگیری و خلق تاکتیکهای فروشندگی و سپس اصلاح و بهینه‌سازی آنها نموده است. حاصل این کار، خلق ابزارهای بسیار مولد و کاربردی در ایجاد سیستمهای فروشندگی بیمه‌های عمر بر اساس تیپ شخصیتی هر دسته از مشتریان بوده است.

همچنین اینکه دکتر فخارزاده یکی از محققان برجسته سیستمهای فروشندگی تخصصی در زمینه بیمه های عمر در سطح جهان است.

دکتر فخارزاده بیش از هر مربی و مدرس فروشی در جهان، در کمک به نمایندگان و فروشندگان بیمه های عمر و تبدیل آنها به سطح بالاترین و موفق ترین فروشندگان بیمه در تمام دنیا نقشی اساسی را ایفا نموده است. این قبیل دستاوردها در زمینه فروشندگی بیمه های عمر متضمن اثرگذاری متدهای منحصر به فرد و تأثیرگذار وی در فروش بیمه های عمر می باشد.

شاید به همین دلیل است که اشتیاق مستمعین و مخاطبان و شاگردان دکتر به یادگیری دائمی از وی، روز به روز بیشتر می شود. زیرا او از آن دسته فروشندگانی نیست که صرفاً با تکیه بر دستورات عملیهای مشخص فروشندگی به پیش رود؛ بلکه پیشنهادات و توصیه های او برای نمایندگان جدید و تازه کار بیمه، بسیار گرانقدر و ارزشمند هستند. این توصیه ها حتی برای نمایندگان کهنه کاری که نیازمند یک شروع دوباره می باشند نیز بسیار ارزشمند است.

آخرین و جدیدترین کتاب دکتر با نام «سیستم موفقیت سریع به سبک مهدی فخارزاده» تعداد 270 ابزار بسیار کاربردی و قابل اجرا را در اختیار خوانندگان این کتاب قرار می دهد. کتابی که تکنیکها، فلسفه و حکمت فروشندگی او را حتی زودتر از سخنرانی او در مقابل 80 هزار نماینده و فروشنده بیمه های عمر در چین، ارائه نمود.

همچنین دکتر فخارزاده یکی از 4 اسطوره های فروشندگی بیمه های عمر در جهان است که در این شعار جهانی معروف که بین فروشندگان برتر بیمه های عمر در جهان، ورد زبان همگی است حضور دارد:

«شما نیز می توانید همانند Ben، Mehdi، Norm و Ed فروش داشته باشید»

## جاذبه‌های زندگی دکتر فخارزاده:

علاقه‌مندیهای دکتر عبارتند از جمع‌آوری عتیقه‌جات، آشپزی و مخصوصاً «کمک به فروشندگان و نمایندگان بیمه‌های عمر در راستای ارتقای مهارتهای فروشندگی آنها از طریق شناساندن سیستمهای کاربردی و اجرایی فروش»

امروزه در بسیاری از کشورهای جهان، کتابها و مقالات بی‌شماری درباره‌ی دکتر فخارزاده و متدهای فروشندگی وی منتشر گردیده است.

دکتر مهدی فخارزاده تاکنون در بیش از 50 کشور دنیا سخنرانی کرده و در برخی از این کشورها حتی تا 18 نوبت سخنرانی انجام داده است. بزرگترین گردهمایی او با حضور بیش از 80 هزار نفر مخاطب برگزار گردید. دکتر فخارزاده در نوامبر 2009 در 10 شهر چین سخنرانی نمود. همچنین او به طور روزانه دهها نامه‌ی تشکرآمیز از سوی هوادارانش در سراسر جهان دریافت می‌دارد.

در بهار سال 2010 دکتر مهدی فخارزاده برای 7500 نماینده بیمه که از سراسر جهان در کنگره‌ی بزرگ و مشهور بیمه‌های عمر آسیا در بانکوک (کشور تایلند) سخنرانی به یادماندنی انجام داد که موجب تحسین همگان قرار گرفت.

نام دکتر مهدی فخارزاده به عنوان سرشناس‌ترین و معروفترین سخنرانان متوالی و همیشگی در جهان، در «شبکه سخنرانان حرفه‌ای آسیا» به ثبت رسیده است.

در چین و سایر کشورهای جهان بسیاری از نمایندگان بیمه، نام فرزند خود را به دلیل دل‌بستگی شدید به دکتر مهدی فخارزاده، "مهدی" می‌گذارند! (تلفظ نام دکتر در زبان انگلیسی «متی» "Meti" است)

بخش عمده‌ای از شهرت دکتر فخارزاده به خاطر فروتنی و تواضع و بیان ساده و سلیس و عامیانه اوست.

او در یکی از مصاحبه‌هایش می‌گوید: «من همواره به تمام مردمی که مایه‌ی دلگرمی من در این راه بوده‌اند با تمام وجود افتخار می‌کنم. من حتی در رؤیاهایم هم نمی‌دیدم که این همه کتاب و مقاله به زبانهای گوناگون درباره‌ی من چاپ شود.»

مجله Inspirator International که در کشورهای مالزی، سنگاپور و هنگ‌کنگ چاپ می‌شود، مقاله‌ای از مجله فورچون آمریکا به چاپ رسانید که بدین شرح بود:

«دکتر مهدی فخارزاده همواره در حال ارائه کمک به نمایندگان و فروشندگان بیمه‌های عمر است. هنگامیکه فروشنده‌ها و نماینده‌های بیمه از او می‌خواهند تا کمکشان کند تا بتوانند همانند او بفروشند، مهدی تا زمانی که به آنها کمک نکند خواب به چشمانش نمی‌آید.

او همواره خود را از نظر اخلاقی به نماینده‌ها و فروشنده‌های بیمه، مدیون احساس می‌کند و هر آنچه که می‌داند و انجام می‌دهد را با آنها در میان می‌گذارد. این تمام آن چیزهایی است که دکتر مهدی فخارزاده را تبدیل به یک مولتی میلیونر کرده است.»

مهدی و همسرش سیگرون در شهر Teaneck واقع در نیوجرسی آمریکا همراه با سه پسر و یک دخترشان زندگی می‌کنند. او در حال حاضر مدیر ارشد اداره بیمه‌های عمر در کمپانی سرمایه‌گذاری Wealth که یکی از زیرمجموعه‌های کمپانی معظم Metlife در Hackensack نیوجرسی است می‌باشد.

دکتر مهدی فخارزاده همواره از ارتباط برقرار کردن با نمایندگان و فروشندگان بیمه‌های عمر در سراسر دنیا لذت برده است. او همواره مشتاق یافتن ایده‌ها و روشهای مفید در فروش بیمه



های عمر است و عاشق این است که بداند سیستمهای بازاریابی که فروشندگان دیگر استفاده می‌کنند چگونه کار می‌کند.

## فاکتورهای اصلی موفقیت دکتر مهدی فخارزاده در فروش بیمه:

سرگذشت دکتر مهدی فخارزاده به خوبی گویای این مطلب است که شما مجبور نیستید تا برای موفقیت در شغل فروشندگی، حتماً دارای تحصیلات آکادمیک در این رشته باشید. همچنین اینکه قانون سرنوشت مانع از این می‌شود که افراد بتوانند راه صد ساله را یک شبه طی کنند. همین مسئله باعث شد تا دکتر فخارزاده 9 سال تمام را در انتظار عضویت Top of the table انجمن بین‌المللی MDRT سر کند.

زبان، خانواده و مشتریها هیچکدام نمی‌توانند مانعی بر سر راه موفقیت شما باشند. اتفاقاً اینگونه تفاوتها سبب می‌شود تا از شما یک شخص منحصر به فرد در نظر مشتریان ساخته شود. چیزی که در واقع برای مشتریها حائز اهمیت می‌باشد این است که بدانند شما صادقانه و بی‌ریا نگران آینده‌ی آنها و خانواده‌شان هستید و در آینده، بهترین خدمات را در اختیار آنها قرار خواهید داد.

برای شغل فروشندگی، هیچ اجبار و الزامی برای زمان بازنشستگی وجود ندارد. دکتر مهدی فخارزاده هم‌اکنون و در سن 92 سالگی (این مصاحبه مربوط به 5 سال پیش است و هم‌اکنون دکتر مهدی فخارزاده در سن 97 سالگی، دار فانی را وداع گفته است) هنوز به صورت تمام‌وقت کار می‌کند. هنگامیکه از او پرسیدند که چه دیدگاهی نسبت به بیمه عمری که می‌فروشد دارد او در پاسخ گفت: «هدف من فروش هیچ محصول و خدمتی نیست. من فقط خود را در نقش یک رودخانه می‌بینم که خدمات و پوششهای بیمه‌ای را به سوی مشتری روان می‌کنم»

هنگامیکه از او سؤال شد که چه زمان قصد کناره‌گیری از کار را دارد او در پاسخ گفت: «خداوند را شاکرم که این توانایی را به من داد تا در سن 92 سالگی همچنان توانایی خدمت‌رسانی به مشتریانم را داشته باشم؛ من به راستی مورد رحمت و لطف خداوند واقع شده‌ام»

هنگامیکه که یک فروشنده جوان در یک سمینار در ژاپن از او پرسید: «بزرگترین بیمه‌نامه‌ای که تا به حال فروخته‌اید کدام بوده؟!»، دکتر به چشمان او خیره شد، لبخندی زد و گفت: «هنوز آن را نفروخته‌ام!»

درست همانند عناوین دو کتابی که نوشته است، سرگذشت دکتر مهدی فخارزاده ثابت می‌کند که موفقیت خیره‌کننده‌ی او در عرصه‌ی فروشندگی بیمه‌های عمر فقط و فقط دو چیز را اثبات می‌کند:

**هیچ چیز غیر ممکن نیست**

**و**

**همه چیز ممکن است**

بیمه‌گر و توانگر باشید...

حامد عسگری

[لینک منبع مقاله](#)