



نویسنده:

حامد عسگری

## هفت مهارت کلیدی در فروش بیمه

بلوکه کردن، دویدن و گرفتن توپ در لیگ فوتبال ملی خواهیم بود. ما طوری بازی خواهیم کرد که حریف حتی اگر بداند که ما می‌خواهیم در زمین چکار کنیم، باز هم توان متوقف کردن ما را نداشته باشد. ما به یک اسطوره در زمین بازی تبدیل خواهیم شد.

### به یک اسطوره تبدیل شوید

این اصل برای شما نیز به خوبی قابل اجرا و کاربردی است. وظیفه شما این است که به یک اسطوره در کار فروش بیمه تبدیل گردید. شروع آن هم با شناسایی هفت

**بیشترین درآمدها را به جیب بزنید**  
فروش بیمه هم یک هنر است و هم یک علم. زیرا چیزی را به مشتری می‌فروشید که قابل دیده شدن یا قابل لمس نیست. روند فروش مؤثر دارای چند بخش اصلی است. توانایی شما برای تشخیص و سپس مدیریت هرکدام از مهارت‌های هفتگانه فروش، عاملی ضروری برای کسب بیشترین درآمد ممکن از جانب شماست.

هنگامی که وینس لمباردی (Vince Lombardi) به عنوان مربی تیم Green Bay Packers (یکی از تیم‌های معروف در ورزش راگبی در آمریکا) انتخاب گردید، به عنوان اولین کار، از خودش پرسید که چه تغییراتی را باید ایجاد کند؟ آیا باید بازیکنان را تغییر دهد؟ آیا باید روند بازی را تغییر دهد؟ یا اصلاً باید روند تمرینات و آموزش‌ها را عوض کند؟ او باید چطور این تیم را بعد از یک سلسله شکست‌های پشت سر هم و سال‌های بد برای فوتبال این تیم، احیا می‌کرد؟

لمباردی در پاسخ به این سؤالات اینگونه جواب داد: " من هیچ چیزی را تغییر نخواهم داد. ما از همان تیم، همان بازیکنان و همان سیستم تمرینی استفاده خواهیم کرد. اما تمام تمرکز ما بر روی این خواهد بود که در زمین بازی تبدیل به یک اسطوره شویم. قبل از اینکه کارم را در این تیم تمام کنم، ما بهترین تیم در شوت زدن، پاس دادن،

### از سری محصولات

### آموزش بازاریابی بیمه

این محصول توسط وبسایت

آموزشی بیمه‌مارکتینگ

تولید گردیده است.

در صورت تمایل به دریافت

سایر محصولات در زمینه

آموزش بازاریابی و فروش

بیمه، به وبسایت

بیمه‌مارکتینگ

www.bimehmarketing.com

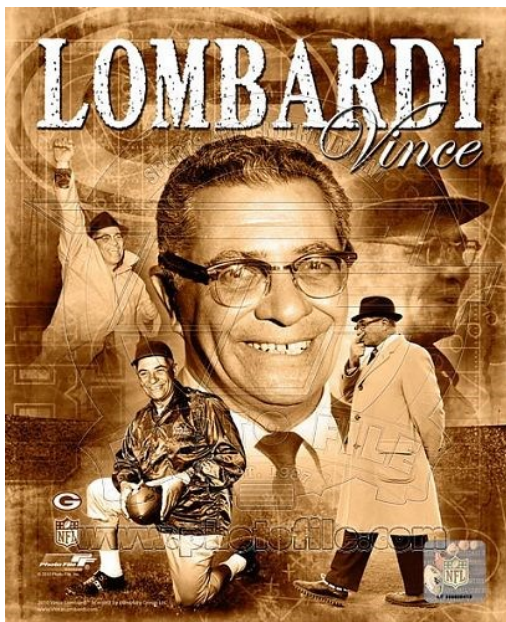
مراجعه نمایید.

### هرگونه کپی برداری

یا تکثیر از این

محصول، پیگرد

قانونی دارد.





نویسنده:

حامد عسگری

## هفت مهارت کلیدی در فروش بیمه

و درآمدتان می‌کرد، کدام است؟" این یکی از مهم‌ترین سؤالاتی است که باید از خودتان بپرسید و به آن جواب دهید.

هنگامی که این سؤال را از خودتان می‌پرسید، معمولاً جواب آن به صورت آنی به ذهن شما می‌رسد. اگر در مورد جواب، مطمئن نیستید، ضروری است که آن را به سرعت پیدا کنید. از مدیرتان بپرسید. از بهترین مشتریان‌تان بپرسید. از اطرافیان‌تان بپرسید. اگر می‌خواهید در زمینه مهارتی که در آن ضعیف هستید بهبودی ایجاد کنید و نهایت پتانسیل را برای کسب بیشترین درآمد، آزاد کنید



باید ضعیف‌ترین مهارت خود را به‌دقت شناسایی کنید.

**هفت مهارت کلیدی در فروش بیمه** در هر کدام از مهارت‌های هفت‌گانه فروش بیمه، به خودتان از بین 1 تا 10 نمره بدهید. یک نمره یک معنایش این است که شما در آن زمینه خیلی ضعیف

بخش ضروری در روند فروش حرفه‌ای است و سپس ایجاد یک برنامه‌ریزی مدون برای بالا بردن سطح مهارت‌های شما در هرکدام از این زمینه‌ها.

بهترین فروشندگان موجود در صنعت بیمه، زمانی اصلاً وجود نداشتند و حتی نمی‌دانستند که چنین شغلی وجود دارد! اما آنها به یکباره شروع کردند. آنها خودشان را متعهد کردند که در هرکدام از مهارت‌های هفت‌گانه فروش تبدیل به بهترین شوند که همین، عامل اصلی موفقیت در فروش محسوب می‌شود.

به‌مانند زنجیری که از سمت ضعیف‌ترین حلقه خود پاره می‌شود، آن مهارتی را که به بدترین شکل ممکن انجام می‌دهید، همانند سدی است بر سر راه تعداد فروش‌های شما و مقدار پولی که به‌دست می‌آورید. با بهبود یخشیدن به یک تک مهارت، آن مهارتی که بیشترین کمک را به شما می‌کند، شما می‌توانید سطح فروش و درآمد خود را سریع‌تر از هر زمان دیگری افزایش دهید. در اینجا یک سؤال کلیدی مطرح می‌شود: "آن تک مهارتی که اگر در انجام آن به حدعالی می‌رسیدید، بیشترین کمک را برای دو برابر شدن فروش

### از سری محصولات

### آموزش بازاریابی بیمه

این محصول توسط وبسایت

آموزشی بیمه‌مارکتینگ

تولید گردیده است.

در صورت تمایل به دریافت

سایر محصولات در زمینه

آموزش بازاریابی و فروش

بیمه، به وبسایت

بیمه‌مارکتینگ

www.bimehmarketing.com

مراجعه نمایید.

هرگونه کپی‌برداری

یا تکثیر از این

محصول، پیگرد

قانونی دارد.



نویسنده:

حامد عسگری

## هفت مهارت کلیدی در فروش بیمه

لطفاً به یاد داشته باشید که معنای این حرف این نیست که شما با مردم جذابی که ممکن است یک زمانی در آینده بیمه‌نامه‌ای را از شما بخرند یا نخرند وقت صرف کنید و با آنها حرف بزنید. تبدیل مشتری احتمالی به خریدار نیازمند این است که شما وقت بیشتر و بیشتری را با مردمی بگذرانید که توان خرید و پرداخت مبلغ بیمه‌نامه‌ای را که شما می‌فروشید در مدت زمانی کوتاه، داشته باشند.

یک نمره 10 در این زمینه، معنایش این است که تمامی وقت شما پر است. هر ساعت از هر روز شما! و شما آنقدر مشتری احتمالی دارید که نمی‌توانید حتی یک مشتری احتمالی دیگر را اضافه کنید. شما ممکن است حتی یک منشی مخصوص داشته باشید برای نگهداری از لیست اشخاصی که به صحبت با شما و خرید از شما مشتاق هستند. اگر وضعیت امروز شما دقیقاً همین است، به خودتان نمره 10 بدهید.

یک نمره یک به معنای این است که شما انسانی تنها هستید. شما گوشه دفترتان نشسته‌اید همانند یک تعمیرکار MayTag (مارکی از ماشین‌لباسشویی با

هستید و یک نمره 10 معنایش این است که شما در آن زمینه مهارت بسیار بالایی دارید. اما باید با خودتان صادق باشید. اگر در رابطه با درستی جوابتان مطمئن نیستید، امتیازات شخصی‌تان را به همراه مدیر فروش‌تان، یا شخص دیگری که حقیقت را در رابطه با توانایی‌های شما در زمینه فروش می‌داند، مرور کنید. نقطه شروع بهبود شخصی هنگامی است که شما درباره هرگونه بهبودی که می‌تواند بیشترین میزان تأثیر را بر فروش شما داشته باشد، با خودتان و دیگران کاملاً صادق باشید.

### مهارت شماره 1: شناسایی مشتریان بالقوه

اولین مهارت کلیدی در فروش بیمه، عبارت است از شناسایی مشتریان احتمالی. این مسئله، تعیین‌کننده میزان توانایی شما در رو در رو شدن با مشتریان احتمالی واجد شرایطی است که در یک پروسه زمانی معقول، بیمه‌نامه شما را خواهند خرید.



### از سری محصولات

### آموزش بازاریابی بیمه

این محصول توسط وبسایت

آموزشی بیمه‌مارکتینگ

تولید گردیده است.

در صورت تمایل به دریافت

سایر محصولات در زمینه

آموزش بازاریابی و فروش

بیمه، به وبسایت

بیمه‌مارکتینگ

www.bimehmarketing.com

مراجعه نمایید.

هرگونه کپی‌برداری

یا تکثیر از این

محصول، پیگرد

قانونی دارد.

## هفت مهارت کلیدی در فروش بیمه

نویسنده:

حامد عسگری



### مهارت شماره 2: برقرار کردن تفاهم، اعتماد و اعتبار

دومین مهارت کلیدی در فروش بیمه، برقرار کردن تفاهم، اعتماد و اعتبار است. مردم از شما خرید نخواهند کرد مگر زمانی که شما را دوست بدارند، به شما اعتماد کنند و متقاعد شده باشند که شما دوست آنها هستید و به نفع آنها عمل می‌کنید. یک نمره 10 در این زمینه معنایش این است که شما یک شخص مثبت، خوش‌مشرب، پرانرژی و به‌خصوص با یک خونگرمی خاص و دارای حس همدلی شخصی می‌باشید. این خصوصیات به طرز شگفت‌انگیزی شما را در مواجهه با تقریباً هر شخصی که ملاقات می‌کنید به هدف‌تان می‌رساند.

### مهارت شماره 3: شناسایی دقیق نیازها

سومین مهارت کلیدی در فروش بیمه، شناسایی دقیق نیازهای مشتری می‌باشد. بزرگ‌ترین اشتباهی که شما می‌توانید در هنگام ملاقات یا صحبت با یک مشتری بالقوه جدید مرتکب شوید این است که پیش خودتان فکر می‌کنید که در حال حاضر شما می‌دانید که این مشتری چه نیازهایی دارد، چه خواسته‌هایی دارد و حاضر است که چه مبلغی را برای برآورده کردن این نیازها و خواسته‌ها پرداخت کند. هر مشتری احتمالی، منحصربه‌فرد،

با کیفیت فوق‌العاده بالاست که تقریباً هیچوقت خراب نمی‌شود!



شما به هیچکس تماس نمی‌گیرید و هیچکس هم با شما تماسی نمی‌گیرد. شما به احتمال زیاد مقدار زیادی چای می‌نوشید، روزنامه می‌خوانید، در اینترنت بازی می‌کنید و وقت زیادی را با دوستانتان چت می‌کنید. اگر اینچنین هستید به خودتان نمره 1 بدهید.

اینکه در رابطه با شناسایی مشتری احتمالی به خودتان یک نمره بدهید بسیار ساده است. کافی است که محاسبه کنید چند درصد از زمان‌تان را در هر روز با مشتریان احتمالی از قبل آماده شده صرف می‌کنید. اگر این عدد برابر 50% است به خودتان نمره 5 بدهید، اگر 70% است به خودتان 7 بدهید و ...

### از سری محصولات

### آموزش بازاریابی بیمه

این محصول توسط وبسایت

آموزشی بیمه‌مارکتینگ

تولید گردیده است.

در صورت تمایل به دریافت

سایر محصولات در زمینه

آموزش بازاریابی و فروش

بیمه، به وبسایت

بیمه‌مارکتینگ

www.bimehmarketing.com

مراجعه نمایید.

هرگونه کپی‌برداری

یا تکثیر از این

محصول، پیگرد

قانونی دارد.

## هفت مهارت کلیدی در فروش بیمه

نویسنده:

حامد عسگری



هم برای مشتری احتمالی و هم برای شما بسیار واضح است که مشتری احتمالی می‌تواند از بیمه‌نامه‌ای که شما می‌فروشید استفاده کند، از آن سود ببرد و بهایش را پردازد.

اگر شما نمره یک به روند شناسایی نیازها بدهید، معنی‌اش این خواهد بود که روند شما در قبال هر مشتری احتمالی، روندی تصادفی است. شما هر سؤالی را که به ذهنتان برسد می‌پرسید و هر چیزی که بر سر زبانتان بیاید می‌گویید. برای شما هر مکالمه فروش، حکم یک ماجراجویی تازه را دارد. شما هیچ ایده‌ای درباره اتفاقاتی که می‌افتد ندارید، یا اینکه اصلاً چطور وضعیت موجود را بهبود ببخشید. علامت یک فروشنده حرفه‌ای، "آماده‌سازی" است. او راجع به هر بخش از مکالمه فروش خودش، از قبل فکر کرده و آماده است. او هیچ چیز را به شانس و اقبال، واگذار نمی‌کند. حال بر اساس توضیحات گفته شده به خودتان برای سومین مهارت کلیدی فروش یعنی شناسایی نیازها یک امتیاز بدهید و در این باره فکر کنید که چطور می‌توانید در این زمینه، بهتر شوید.

خاص و متفاوت از بقیه مشتریان احتمالی دیگر است. او دارای نیازها، خواسته‌ها، امیدها، ترس‌ها و امیال خاص خودش



است. در نخستین مرحله گفتگوی خود با مشتری احتمالی، تنها تمرکز شما باید بر پرسیدن سؤالات هدفمند و سپس گوش دادن ساعتی باشد تا به نیاز واقعی مشتری پی ببرید. در هر شرایطی یک نیاز واقعی به بیمه‌نامه‌ای که شما می‌فروشید در قلب و ذهن مشتری احتمالی وجود دارد که باید آن را بیابید.

یک نمره 10 در شناسایی نیازهای مشتری معنی‌اش این خواهد بود که شما یک مجموعه دقیق از سؤالاتی دارید که از کلی به جزئی تقسیم‌بندی شده‌اند، که یک به یک آنها را از مشتری احتمالی خود می‌پرسید تا به وضوح مشخص شود که مشتری احتمالی، به بیمه‌نامه‌ای که می‌فروشید نیازمند است. در پایان روند پرسش‌های خود،

### از سری محصولات آموزش بازاریابی بیمه

این محصول توسط وبسایت آموزشی بیمه‌مارکتینگ تولید گردیده است. در صورت تمایل به دریافت سایر محصولات در زمینه آموزش بازاریابی و فروش بیمه، به وبسایت بیمه‌مارکتینگ [www.bimehmarketing.com](http://www.bimehmarketing.com) مراجعه نمایید.

هرگونه کپی‌برداری یا تکثیر از این محصول، پیگرد قانونی دارد.



نویسنده:

حامد عسگری

## هفت مهارت کلیدی در فروش بیمه

از طرف دیگر، نمره یک در مهارت برنامه ارائه معنایش این است که شما به سمت جلسات فروش از قبل آماده نشده گام برمی‌دارید و هرآنچه را به‌طور اتفاقی بر زبان‌تان می‌آید می‌گویید. شما یا اصلاً آماده‌سازی نکرده‌اید یا بسیار کم این کار را کرده‌اید و با سریع و بلند



حرف زدن که حاصل اضطراب شماست، یک تلاش کاملاً بیهوده برای متقاعدسازی مشتری احتمالی انجام می‌دهید و انتظار دارید که او از شما خرید کند چون پیش خودتان فکر کرده‌اید که یک روند فروش حرفه‌ای را دنبال می‌کنید! در پایان گفتگوی شما، مشتری، نگاهی همراه با مقداری سردرگمی به شما می‌اندازد، سرش را تکان می‌دهد و می‌گوید: "خوب است! این صحبت‌ها خیلی جالب بود. ولی بگذارید راجعه آن بیشتر فکر کنم." اما حقیقت این است که هیچکس بیشتر فکر نمی‌کند. هیچکس بعد از رفتن شما راجعه بیمه‌نامه شما فکر نمی‌کند.

### مهارت شماره 4: برنامه ارائه

چهارمین مهارت کلیدی در فروش بیمه، برنامه ارائه است. در حقیقت، در همین مرحله است که فروش به مشتری احتمالی انجام می‌شود. تمامی قسمت‌های برنامه ارائه می‌بایست از قبل به دقت برنامه ریزی شده باشد. هیچ چیزی نباید به شانس واگذار گردد. برای مطمئن شدن از اینکه برنامه ارائه شما اثربخش، قابل باور و متقاعدکننده باشد باید هرگونه تلاش لازم را به‌عمل آورید.

یک نمره 10 در مهارت برنامه ارائه معنایش این است که شما از قبل به دقت راجعه برنامه ارائه خود فکر کرده‌اید، آماده‌سازی کرده‌اید و تمرین کرده‌اید. شما باید به‌نرمی و به‌طور یکنواخت از یک مرحله به مرحله بعدی حرکت کنید، سؤال کنید، نشان دهید که بیمه‌نامه شما چه کاری را برای مشتری احتمالی، چطور می‌تواند بیشترین منفعت را از لذت داشتن بیمه‌نامه‌ای که شما می‌فروشید ببرد. در پایان برنامه ارائه خود، اگر شما یک فروشنده خوب باشید، مشتری احتمالی به‌طور کامل متقاعد شده و آماده خریدن است، حتی بدون اینکه راجعه به قیمت سؤال‌های پرسیده باشد!

### از سری محصولات

### آموزش بازاریابی بیمه

این محصول توسط وبسایت

آموزشی بیمه‌مارکتینگ

تولید گردیده است.

در صورت تمایل به دریافت

سایر محصولات در زمینه

آموزش بازاریابی و فروش

بیمه، به وبسایت

بیمه‌مارکتینگ

www.bimehmarketing.com

مراجعه نمایید.

هرگونه کپی‌برداری

یا تکثیر از این

محصول، پیگرد

قانونی دارد.



نویسنده:

حامد عسگری

## هفت مهارت کلیدی در فروش بیمه

شروع به دادن جواب‌هایی قوی، تمرین‌شده و متقاعدکننده به اعتراضات مشتری می‌کنند.

در مقیاس 1 تا 10، شما وقتی در پاسخگویی به اعتراضات، نمره 10 خواهید گرفت که جواب‌های از پیش آماده شده شما آنقدر واضح و متمرکز باشند که به محض اینکه آن جواب‌ها را دادید، مشتری فوراً مقاومت خود را کنار گذاشته و راه را برای خرید باز کند. نمره 1 در این زمینه معنایش این خواهد بود که شما در مقابل اعتراضات دریافتی، جواب‌های بی‌فکر و آنی می‌دهید و هرآنچه که مشتری به‌عنوان یک مقاومت طبیعی در برابر فروش از خود بروز می‌دهد، سبب عصبانیت و جبهه‌گیری شما می‌شود.

برخی مواقع شما برافروخته می‌شوید و با مشتری شروع به بحث کردن می‌کنید. برخی مواقع نیز توانایی‌های خودتان و کیفیت و نوع خدمات بیمه‌ای خود را زیر سؤال می‌برید و این درحالی است که بیمه‌نامه‌ای را که می‌فروشید در بهترین جایگاه از نظر کیفیت و نوع خدمات‌دهی است. اگر شما تعداد زیادی اعتراض دریافت کنید، ممکن است به کلی قید فروش کردن را بزنید. احساس عدم پذیرش که ناشی از

عبارت: "می‌خواهم بیشتر فکر کنم" یک روش مؤدبانه برای این است که از شما بخواهند آنجا را ترک کنید. به محض ناپدید شدن شما، مشتری احتمالی فراموش می‌کند که شما حتی وجود داشته‌اید! اولین کاری که او بعد از اینکه شما از ذهنش بیرون رفتید انجام می‌دهد این است که کاتالوگ‌ها و برگه‌های فروش شما را به درون سطل کاغذ اتافش پرت خواهد کرد!

### مهارت شماره 5: پاسخگویی به اعتراضات؛ به شکل مؤثر

پنجمین مهارت کلیدی در فروش بیمه، پاسخگویی به اعتراضات به شکلی مؤثر است. هیچ فروشی بدون اعتراضات اتفاق نمی‌افتد. اعتراض نشان‌دهنده میل مشتری به خرید است. تمام فروشندگان برتر، از قبل به‌دقت درباره هرگونه اعتراضی که مشتری احتمالی ممکن است به‌عنوان دلیلی برای خرید نکردن در آن لحظه داشته باشد فکر کرده‌اند. سپس آنها



### از سری محصولات

### آموزش بازاریابی بیمه

این محصول توسط وبسایت

آموزشی بیمه‌مارکتینگ

تولید گردیده است.

در صورت تمایل به دریافت

سایر محصولات در زمینه

آموزش بازاریابی و فروش

بیمه، به وبسایت

بیمه‌مارکتینگ

www.bimehmarketing.com

مراجعه نمایید.

هرگونه کپی‌برداری

یا تکثیر از این

محصول، پیگرد

قانونی دارد.

## هفت مهارت کلیدی در فروش بیمه

نویسنده:

حامد عسگری



درخواست مناسب را در زمان مناسب مطرح کنید.



یک نمره یک در این زمینه معنایش این است که شما به انتهای فروش رسیده‌اید، شما حرکت به سمت یک وضعیت نیمه ترسناک را شروع کرده‌اید. ضربان قلبتان افزایش می‌یابد. شما شروع به عرق ریختن می‌کنید. شما احساس عصبی بودن و اضطراب می‌کنید. شما احساس می‌کنید مانند موشی که به تله افتاده، قادر به پیشروی یا پسروی نیستید. مشتری بالا رفتن سطح استرس و اضطراب شما را احساس می‌کند و اینجاست که یک اتفاق خیلی بد می‌افتد؛ و آن اینکه مشتری به‌عنوان یک نتیجه‌گیری، شروع به عصبی شدن می‌کند، دست‌هایش را به هم گره می‌زند، به یک حالت تدافعی می‌رود. او آماده دفاع از کیف پولش در مقابل درخواست

اعتراضات است، اولین دلیل رها کردن شغل فروشندگی و مخصوصاً فروشندگی بیمه در دنیا است. زیرا در فروش بیمه، بیشترین حجم اعتراضات را از جانب مشتری دریافت می‌کنید که باید به همه آنها پاسخ‌هایی از قبل آماده شده و متقاعدکننده بدهید و اگر جز این باشد راه به جایی نخواهید برد.

### مهارت شماره 6: نزدیک شدن به فروش

ششمین مهارت کلیدی در فروش بیمه، نزدیک شدن به فروش است. در ورزش محبوب گلف، یک مثل معروف وجود دارد که می‌گوید: "شما ضربه اول را برای "نمایش به مردم" می‌زنید، اما ضربه اصلی را برای پول!" یک نمره 10 برای نزدیک شدن به فروش معنایش این است که شما به‌دقت فکر کرده باشید که چطور از راه‌های مختلف و متنوع، تقاضای سفارش بدهید. شما می‌دانید که چطور از اینکه مشتری شما را شناخته و از شما خوشش آمده مطمئن شوید و همچنین اینکه می‌دانید مشتری چه می‌خواهد، چه نیازهایی دارد و اینکه می‌تواند بیمه‌نامه شما را داشته باشد. و اینکه مشتری دیگر هیچگونه اعتراض اضافی ندارد و شما می‌دانید چطور

### از سری محصولات

### آموزش بازاریابی بیمه

این محصول توسط وبسایت

آموزشی بیمه‌مارکتینگ

تولید گردیده است.

در صورت تمایل به دریافت

سایر محصولات در زمینه

آموزش بازاریابی و فروش

بیمه، به وبسایت

بیمه‌مارکتینگ

www.bimehmarketing.com

مراجعه نمایید.





نویسنده:

حامد عسگری

## هفت مهارت کلیدی در فروش بیمه

که ممکن است به بیمه‌نامه‌ای که می‌فروشید علاقه داشته باشند را به شما بدهند، مردم نیز درها را می‌گشایند، تماس‌های تلفنی می‌گیرند و هر روز شما را به مشتریان آینده‌تان معرفی می‌کنند.



اگر شما یک نمره 10 در این زمینه دارید یعنی آنقدر مشغول جابگویی به مشتریان معرفی شده جدید هستید که هیچگونه فرصت و وقت اضافی دیگری ندارید. شما آنقدر مراجعه‌کننده دارید که به احتمال خیلی زیاد نیاز به یک دستیار یا منشی فروش دارید که دفترچه قرار ملاقات‌های شما را مرتب نگاه دارد.

شما یک لیست انتظار از مشتریانی دارید که میخواهند از شما خرید کنند، البته اگر وقت خالی برای آنها داشته باشید. از اول صبح تا آخر شب، شما درحال تماس گرفتن با مشتری‌هایی هستید که مشتاق به خرید از شما هستند و منتظرند تا شما

شماست، به هرحال این اتفاقی است که می‌افتد. سرانجام، شما حمله‌ای شبیه به این را خواهید گفت: "خب! شما می‌خواهید چه کار کنید؟! و مشتری در پاسخ به شما خواهد گفت: "خب! اجازه بدهید در این باره فکر کنم!"

### مهارت شماره 7: جذب مشتریان جدید از طریق معرفی مشتریان راضی

هفتمین مهارت کلیدی در فروش بیمه، جذب مشتریان جدید از طریق معرفی مشتریان راضی است. برای اینکه به جمع 10 درصد بالایی زمینه کاری خود برسید، شما باید مهارت ایجاد فروش به مشتریان جدید از طریق مشتریان قبلی‌تان را در سطح بالایی گسترش دهید. خوشبختانه این مهارت به‌خوبی قابل یادگیری است. تمام فروشندگان سطح بالا در زمینه بیمه، در تقاضا از مشتریان فعلی‌شان برای معرفی مشتریان دیگر، به یک هنرمند تبدیل شده‌اند. یک نمره 10 در داشتن فروش زنجیروار بدین معناست که شما چیزی دارید به نام "زنجیره طلایی" مشتریان جدید از سوی مشتریان راضی. به‌دلیل اینکه شما به‌خوبی مراقب مشتریان فعلی خود هستید و مرتباً از آنها می‌خواهید تا نام سایر اشخاصی

### از سری محصولات

### آموزش بازاریابی بیمه

این محصول توسط وبسایت

آموزشی بیمه‌مارکتینگ

تولید گردیده است.

در صورت تمایل به دریافت

سایر محصولات در زمینه

آموزش بازاریابی و فروش

بیمه، به وبسایت

بیمه‌مارکتینگ

www.bimehmarketing.com

مراجعه نمایید.

هرگونه کپی‌برداری

یا تکثیر از این

محصول، پیگرد

قانونی دارد.



نویسنده:

حامد عسگری

## هفت مهارت کلیدی در فروش بیمه

زمینه آن مهارت به خصوص می‌ترسید، به‌خاطر داشته باشید که همه این مهارت‌ها یادگرفتنی هستند. همینطور که یاد می‌گیرید و در آن مهارت خبره می‌شوید، تمام ترس‌های شما از بین می‌روند و جای خود را به



اعتماد، جرأت و یک نوع احساس قدرت شخصی می‌دهند. همین امروز تصمیم بگیرید که سال آینده را بسیار خوب بسازید و آن را تبدیل به پردرآمدترین سال زندگی‌تان کنید. همین امروز تصمیم بگیرید که تبدیل به یک فوق ستاره فروش بیمه شوید و هرگز بهبودبخشیدن به مهارت‌هایتان را متوقف نکنید.

یک رقم به آنها اعلام کنید تا در چک بانکی‌شان برای شما بنویسند! این یعنی نمره 10. یک نمره 1 در این زمینه معنایش این است که شما به‌ندرت یک فروش مجدد یا مراجعه جدید دارید. یکبار که به اشخاص بیمه‌ای را می‌فروشید، به‌سرعت آنها را فراموش می‌کنید و نام آنها را به فراموشی می‌سپارید و به‌دنبال پیدا کردن مشتری‌های جدید می‌روید. شما نمی‌دانید که چطور از مشتری فعلی‌تان تقاضا کنید تا مشتریان جدیدی به شما معرفی کند و یا وحشت دارید از اینکه تقاضایتان رد شود. بنابراین شما به مشتری خواهید گفت: "آیا کس دیگری را می‌شناسید که شاید به این بیمه‌نامه نیاز داشته باشد؟"، و مشتری در جواب شما خواهد گفت: "نه! در حال حاضر که نه! بگذارید کمی در این باره فکر کنم!"

### سخن آخر: فرصتی برای بهبود

هرجا که کمترین نمره را به خودتان داده‌اید یک فرصت عالی وجود دارد برای ایجاد یک بهبود سریع در نتایج فروش شما. مهم نیست که چقدر عصبی هستید، مهم نیست که چقدر از بابت شکست خوردن یا رد شدن در

### از سری محصولات

### آموزش بازاریابی بیمه

این محصول توسط وبسایت

آموزشی بیمه‌مارکتینگ

تولید گردیده است.

در صورت تمایل به دریافت

سایر محصولات در زمینه

آموزش بازاریابی و فروش

بیمه، به وبسایت

بیمه‌مارکتینگ

www.bimehmarketing.com

مراجعه نمایید.

هرگونه کپی‌برداری

یا تکثیر از این

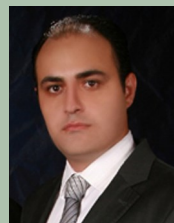
محصول، پیگرد

قانونی دارد.

## هفت مهارت کلیدی در فروش بیمه

نویسنده:

حامد عسگری



www.bimehmarketing.com

در پایان، این مطلب را یادآوری می‌کنیم که ضعیف‌ترین مهارت کلیدی شما میزان و سطح درآمدها را تنظیم می‌کند. همانند یک زنجیر که از سمت ضعیف‌ترین حلقه‌اش پاره می‌شود، آن تک مهارتی که به بدترین شکل انجامش می‌دهید، تعیین‌کننده این است که چقدر فروش می‌کنید و چقدر درآمد خواهید داشت.

**بیمه‌گر و توانگر باشید...**

**حامد عسگری**

[www.bimehmarketing.com](http://www.bimehmarketing.com)

02147621414

09127694465

09197780740

**از سری محصولات**

**آموزش بازاریابی بیمه**

این محصول توسط وبسایت

آموزشی بیمه‌مارکتینگ

تولید گردیده است.

در صورت تمایل به دریافت

سایر محصولات در زمینه

آموزش بازاریابی و فروش

بیمه، به وبسایت

بیمه‌مارکتینگ

[www.bimehmarketing.com](http://www.bimehmarketing.com)

مراجعه نمایید.

هرگونه کپی‌برداری

یا تکثیر از این

محصول، پیگرد

قانونی دارد.