

چرا بیمه زندگی؟

مزایای بیمه های زندگی برای بیمه گذار:

- 0 پس انداز مطمئن
- 0 افزایش پس اندازها و امکان توسعه سرمایه گذاری
- 0 مزایای مالیاتی شامل بخشودگی مالیاتی حق بیمه، عدم تعلق مالیات بر ارث به سرمایه بیمه عمر و
- 0 تامین هزینه ها و خطرات ناشی از فوت بیمه گذار
- 0 تامین خطر از کارافتادگی
- 0 تامین مستمری بازنشستگی
- 0 و سایر پوشش های بیمه زندگی مان

مزایای بیمه های زندگی برای نماینده:

0 فروش بیمه عمر فعالیتت انسانی است.

مزایای بیمه های زندگی برای نماینده:

0 یکبار فروش اما بیش از یکبار دریافت کارمزد. (برای فروش بیمه زندگی باید دید بلند مدت داشته باشید)

مزایای بیمه های زندگی برای نماینده:

۰ امکان فروش سایر بیمه نامه ها از طریق فروش بیمه عمر

مزایای بیمه های زندگی برای نماینده:

۰ فروش بیمه عمر یک کار حرفه ای است.

چگونه بیمه زندگی؟

ملزومات فروش:

۱. اصل 1: ایمان و باور داشته باشیم.
۲. اصل دو: الگو داشته باشیم.
۳. اصل سه : دانش داشته باشیم.
۴. اصل چهار: برنامه و ساختار داشته باشیم.
۵. اصل پنج: به فعالیت خود (فروش) افتخار کنیم.

ایمان و باور داشته باشیم.

امام علی (ع)

آرام باش، توکل کن، تفکر کن، سپس آستینها را بالا بزن،

آنگاه دستان خداوند را می بینی که زودتر از تو دست به کار شده است ..

الگو داشته باشیم.

✓ مهدی فخار زاده فروشنده برتر بیمه زندگی

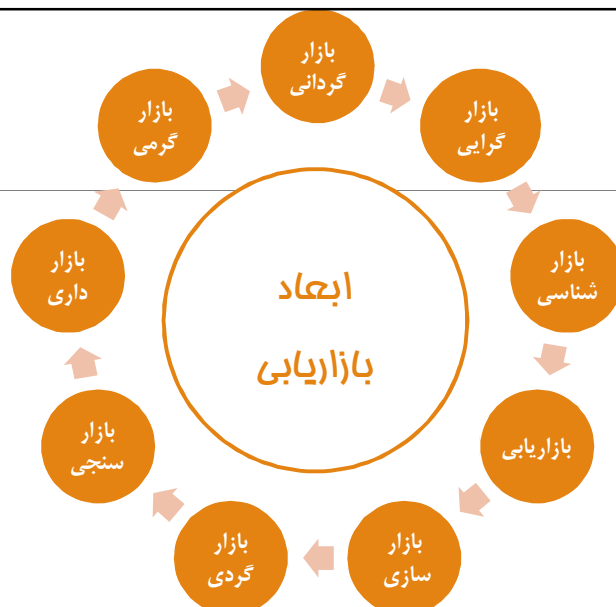


دانش داشته باشیم.

مراحل فروش در بیمه های عمر و سرمایه گذاری

۱. پیدا نمودن بازار فروش مشتری با توجه به بالا رفتن فرهنگ بیمه ای مردم (ابعاد بازاریابی را بدانیم)
۲. اطلاعات دقیق از ویژگی های رقابتی محصول و آگاهی از شیوه های مذاکره با مشتری (اصول مذاکره را بدانیم)
۳. پیگیری های صدور بیمه نامه و مشتری مداری (اصول جذب در مشتری مداری را بدانیم)
۴. مرحله خدمات پس از فروش (اصول حفظ در مشتری مداری را بدانیم)

دانش داشته باشیم.



دانش داشته باشیم.

کانالهای اصلی بازاریابی

۱. بازاریابی و فروش رو در رو

۲. بازاریابی پستی (فاکس، میل یا پست تصویری)

۳. بازاریابی با کاتالوگ

۴. بازاریابی تلفنی

۵. بهره گیری از دنیای مجازی

دانش داشته باشیم.

اصول مذاکره را بدانیم

۱. اصل صداقت در مذاکره

۲. اصل برد - برد

۳. اصل تناسب محصول پیشنهادی با نیاز خریدار

۴. اصل هر مشتری یک شیوه مذاکره

۵. اصل دقت در انتخاب مکان و زمان و شرایط مذاکره

دانش داشته باشیم.

اصول جذب مشتری را بدانیم.

۱. فرهنگ بیمه ای مردم را افزایش دهید.
۲. اگر مردم بدانند شما چه مزایایی را به آنها عرضه می کنید هرگز رهایتان نمی کنند.
۳. پاسخ های منفی را پیش بینی نمایید و برای آنها پاسخی آماده داشته باشید. (مانند من با پولم کار بهتری می توانم انجام دهم، پس از من همسرم می تواند ازدواج کند یا سرکار برود، من در محل کارم بیمه عمر دارم، خودم یک دوست دارم که ار بیمه انجام می دهد و ...)
۴. در فروش بیمه عمر حتماً سه مورد را باید در نظر گرفت: شغل، وضعیت سلامتی و سن

دانش داشته باشیم.

اصول حفظ مشتری را بدانیم.

۱. احترام به مشتری
۲. خدمات پس از فروش
۳. تداوم ارتباط با مشتری
۴. باشگاه مشتریان
۵. اقدامات تشویقی برای مشتریان ویژه

برنامه و سافت‌وار داشته باشیم.

راه اندازی و سازماندهی تیم فروش

۱. چگونه تیم فروش را تشکیل دهیم؟ انتخاب بازاریابها
۲. چگونه فعالیت فروش را گسترش دهیم؟ تقسیم بازار هدف
۳. بهره گیری از اتاق فکر و هم افزایی کارگروهی
۴. اعتماد سازی و ایجاد تعهد در تیم فروش

به فعالیت خود (فروشنده‌گی) افتخار کنیم

○ پیامبر اسلام (ص): عبادت هفتاد جزء دارد که شصت و نه تای آن تلاش برای کسب روزی حلال است.

○ بزرگترین کارآفرینان دنیا به فروشنده‌گی خود افتخار می کنند.

○ Everything is marketing and marketing is everything

کلام آخر

به یاد داشته باشید که میزان درآمد شما در این رشته به فعالیت خودتان بستگی دارد.

هرچه بیشتر تلاش کنید، درآمد بیشتری خواهید داشت و محدودیتی برای آن متصور نیست. نباید به وضع موجود قانع بود بلکه باید تلاش کرد و یک گام جلوتر رفت

با آرزوی موفقیت در فروش بیمه زندگی مان