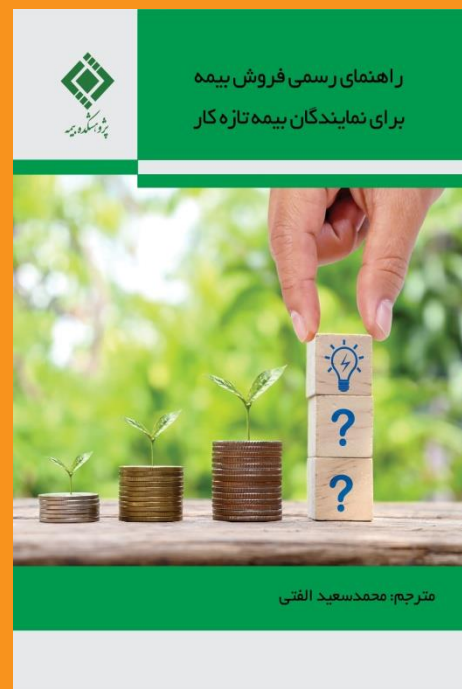


فروش بیمه زندگی در کشور ظرف دو دهه گذشته رونق بیشتری پیدا کرده است که درآمد مناسبی را نیز برای فروشندگان بیمه زندگی ایجاد کرده است. انتقال این مفهوم که بیمه محصولی است برای تحصیل اطمینان و تأمین در روز مبدا کار آسانی نیست و فروشنده‌ای موفق خواهد بود که از دشواری‌های فروش چنین محصولی آگاه باشد.

کتاب حاضر در ۱۲ فصل نگارش شده است. مؤلف این کتاب تلاش کرده است به زبانی نسبتاً ساده چالش‌های فروش بیمه را مختصر ولی مفید به مخاطبان خود معرفی کند. در فصل اول، هفت دلیل که فروش بیمه فرصتی عالی است و باید آن را دریابید توضیح داده شده است. در فصل دوم، دلایل شکست نمایندگان بیمه در کسب و کار بیمه‌ای و چگونگی پرهیز از آن شرح داده شده است. در فصل سوم، چگونه احتمال شکست را کاهش دهیم توضیح داده شده است. فصل چهارم، به بیمه زندگی، مزایا و معایب فروش بیمه زندگی، بیمه سلامت، بیمه مراقبت پزشکی و مزایا و معایب فروش بیمه سلامت می‌پردازد. در فصل پنجم، چگونه مشخص کنیم کدام نمایندگی برای شما بهتر است توضیح داده شده است. در فصل ششم، عوامل لازم برای موفقیت در فروش بیمه بیان شده است. در فصل هفتم، چگونه گواهی‌نامه بیمه خود را بگیرید شرح داده شده است. در فصل هشتم، چگونه برای مصاحبه شغل فروش بیمه آماده شویم؟ توضیح داده شده است. در فصل نهم، انتخاب مسیر برای اجرا بیان شده است. فصل دهم، به پیدا کردن پیش‌کسوت می‌پردازد. در فصل یازدهم، مهارت‌های فروش خود را توسعه دهید و بازنگری نمایید شرح داده شده است. در فصل دوازدهم، فعال بودن کلام آخر است توضیح داده شده است. این کتاب در ۱۲ فصل و ۸۸ صفحه به رشته تحریر در آمده است.



مترجم:

محمد سعید الفتی

ناشر:

پژوهشکده بیمه

سال نشر:

۱۴۰۱

شابک:

۹۷۸۶۲۲۶۸۱۴۸۴۳