

در دنیای ورزش حرفه‌ای تفاوت بین بازیکن شماره یک جهان و قرار گرفتن در بین ۱۰ بازیکن برتر اغلب به میلی‌متر یا میلی‌ثانیه بستگی دارد. لذا فقط یک تکه کوچک از تفاوت بین بهترین‌ها وجود دارد و بقیه چیزها تفاوتی با هم ندارد. به خاطر همین تفاوت تکه کوچک، تا کنون روزگار به کام بعضی از کارگزاران بیمه بوده و با بعضی‌های دیگر سر سازگاری نداشته است.

کتاب اسرار فروش بیمه راهبردهای مشاوره‌ای بی‌نظیری که افراد و شرکت‌ها نیاز دارند را آموزش می‌دهد. به خاطر داشته باشید تا وقتی که مردم شما را به عنوان یک مشاور قابل اعتماد نشناسند هرگز به آن موفقیتی که انتظار دارید دست نمی‌یابید. لذا این کتاب به گونه‌ای طراحی شده است که به صاحبان و مدیران شرکت‌های بیمه، چهار کلید رشد انفجاری فروش شرکت را بدهد. کارکرد بیمه در جوامع مختلف فراتر از نقش سنتی آن یعنی تأمین اطمینان خاطر، ایمنی و استقلال می‌باشد و به عنوان ابزار و نهاد مهمی در تأمین پس‌انداز و منابع لازم برای رشد و توسعه اقتصادی کشورها ایفای نقش می‌کند. بر این اساس، برنامه‌های مراقبتی از کسب‌وکارهای بیمه‌ای مانند آشنایی با اسرار فروش بیمه یکی از مهمترین نیازها و ضرورت‌های صنعت بیمه است. برای موفقیت در فروش بیمه، باید دانش داشته باشید و در این راستا این کتاب به توسعه مهارت‌های فروش کمک می‌کند. کتاب اسرار فروش بیمه کتابی است که به خوبی با استفاده از داستان‌های جذاب نکات کتاب را به اطلاع مخاطب می‌رساند و مطالب این کتاب بسیار انگیزشی است. این کتاب در ۳۱ فصل و ۲۸۱ صفحه به رشته تحریر در آمده است.



### مترجمان:

دکتر عزت‌اله عباسیان

گلناز رستمی

### ناشر:

پژوهشکده بیمه

### سال نشر:

۱۴۰۱

### شابک:

۹۷۸۶۲۲۶۸۱۴۸۵۰