

اکثر آدم‌ها کسب و کارشان را انتخاب نمی‌کنند بلکه از روی بخت و اقبال وارد یک شغل می‌شوند، یعنی یا یک شغل خانوادگی به آنها ارث می‌رسد یا اینکه به اولین جایی که استخدامشان کرده است چسبیده‌اند. همه کسانی که مشغول شغل بازاریابی بیمه عمر هستند نیاز دارند به‌طور جامع ویژگی‌های این شغل را بدانند تا بتوانند جلوی افراد دیگر از این شغل خوب تعریف کنند و حتی در مواقع ضروری از این شغل دفاع کنند.

در بازاریابی بیمه عمر شما رئیس خود هستید یعنی سطح درآمدتان را خودتان تعیین می‌کنید. البته نه با ساعت‌های کاری، بلکه بر اساس نتایج عملکردتان. شما اینجا کارمند نیستید، بلکه صاحب تجارت خودتان و طبیعتاً مسئول پیامد اعمالتان هستید. شاید شنیده باشید که پول، پول می‌آورد اما حقیقت خلاف این گزاره است، آنچه موجب ثروتمندی می‌شود پول نیست، بلکه مهارت کسب و کار و ذهنیت ثروت است.

قرار نیست این تجارت را به تنهایی بسازید. خلق عظمت و موفقیت در این حرفه نتیجه کار تیمی است. یک تیم حرفه‌ای و باتجربه در این تجارت از شما صبورانه حمایت می‌کند تا نگرش، باور و مهارت‌های لازم برای موفقیت را کسب کنید. بازاریابان موفق از اهرم ارتباطات مشتریانشان استفاده می‌کنند. اهرم ارتباطات سبب گسترش نامحدود حلقه تأثیرگذاری شما می‌شود و این موضوع، یعنی معرفی بیشتر که نتیجه‌اش فروش و کارمزد بیشتر است. جذابیت این اهرم رشد تصاعدی آن است که به رشد تصاعدی کارمزد شما منجر می‌شود. شما در بازاریابی بیمه عمر به هر هدف هوشمندانه‌ای که برای خود تعیین کنید می‌توانید دست یابید، به شرط آنکه به اندازه کافی به دیگران کمک کنید تا رؤیاهایشان را محقق کنند. این کتاب در ۴ فصل و ۱۰۲ صفحه به رشته تحریر در آمده است.



نویسنده:

مهدی بگدلی کمیتکی

ناشر:

نشر بید

سال نشر:

۱۴۰۱

شابک:

۹۷۸۶۲۲۳۰۹۱۸۳۴