

در دنیای امروز صنعت بیمه و ضریب نفوذ آن به عنوان یکی از شاخص‌های توسعه یافتگی در جهان شناخته می‌شود. این صنعت یکی از مهم‌ترین نهادهای اقتصادی در دنیاست که حتی از فعالیت سایر نهادها نیز پشتیبانی می‌کند. بیمه عمر اصطلاحی است که بارها به گوش بسیاری از ما خورده است. بیمه عمر زیرمجموعه بیمه اشخاص محسوب می‌شود. این بیمه نوعی سرمایه‌گذاری بلند مدت با مزایای مناسب و پشتیبانی مالی برای خانواده و همه افراد دوراندیشی است.

فروش بیمه‌نامه برای یک فروشنده بیمه با فروش هر چیز دیگری متفاوت است. بیمه‌نامه یکی از باارزش‌ترین محصولات است که آدم‌ها می‌خرند ولی آن را نمی‌بینند و لمس نمی‌کنند. بنابراین فروش آن کار هر کسی نیست. همیشه به دنبال یک یا چند ویژگی مشترک بین خود و مشتری بگردید و وقتی یک یا چند ویژگی مشترک بین خود و مشتری پیدا کردید و آن را به زبان آوردید، مشتری زودتر با شما ارتباط می‌گیرد. باید بدانید که شبکه‌های اجتماعی و پیامک‌های تبلیغاتی بیمه نمی‌فروشند، این افراد هستند که بیمه‌نامه می‌فروشند. البته شبکه‌های اجتماعی کار را ساده‌تر می‌کنند، ولی هیچ‌وقت جای افراد را نمی‌توانند بگیرند.

این کتاب در ۵ فصل و ۹۸ صفحه به رشته تحریر در آمده است.



**نویسنده:**

عباس حاجلو

**ناشر:**

نشر بید

**سال نشر:**

۱۴۰۱

**شابک:**

۹۷۸۶۲۲۳۰۹۳۱۷۳