

اگر مدتی است وارد کار فروش بیمه شده‌اید به احتمال زیاد می‌دانید که عموم مردم از شنیدن کلمه بیمه چندان خوشحال نمی‌شوند و حتی ممکن است عده‌ای با تنفر با این موضوع برخورد کنند. البته این نوع نگاه مختص کشور ایران نیست و در تمام دنیا با شدت و ضعف متفاوت با موضوع بیمه و به‌خصوص با بیمه عمر همینطور برخورد می‌کنند.

انجستین می‌گوید آگاهی مسری است. این یعنی اگر ما به طریقی بتوانیم با افراد موفق و آگاه‌تر از خودمان ارتباط ایجاد کنیم، آگاهی آنها به مرور به ما منتقل می‌شود. اگر با افراد موفق در موسیقی ارتباط ایجاد کنید کم‌کم اطلاعات شما در حوزه موسیقی افزایش می‌یابد. اگر با افرادی که به زبان خارجی اهمیت می‌دهند ارتباط ایجاد کنید کم‌کم سطح لغات و علاقه‌مندی شما به زبان انگلیسی افزایش می‌یابد. فروش بیمه عمر به افراد ثروتمند هم به این گونه است. اگر به عنوان فروشنده بیمه عمر حتی نتوانیم به افراد ثروتمند بیمه بفروشیم، می‌توانیم تقریباً بدون هزینه، بسیاری مطالب را از آنها بیاموزیم. اسم این کتاب عقاب گذاشته شده است تا از آن برای کار فروش و بازاریابی و زندگی و دست یافتن به موفقیت‌ها و ساختن آینده‌الگو گرفته شود.

عزت نفس و اعتماد بنفس، تفاوت پیگیری و سماجت در فروش، فن بیان، مذاکره سریع، حل مسئله، زبان بدن، شخصیت‌شناسی از جمله مباحث مطرح در این کتاب است. این کتاب در ۱۱۲ صفحه به رشته تحریر در آمده است.

**نویسندگان:**

حمید امامی

محسن صادقی‌نیه

ناشر:

نسل نو اندیش

سال نشر:

۱۴۰۱

شابک:

۹۷۸۶۲۲۲۲۰۷۹۳۹