

ما در حرفه بیمه مانند حرفه‌های مشابه از قبیل کارگزاری سهام هر روز با تنگناها و مشکلاتی روبرو هستیم و زندگی ما از طریق برنامه‌ریزی مالی برای مشتریان در یک دنیای رقابتی تأمین می‌شود. پیش از این که بتوانید با موفقیت عملیات فروش را مدیریت کنید باید قادر باشید خود را مدیریت کنید.

یکی از ابداعات بزرگ جامعه بشری ساعت سکوت است که عبارت است از این که برای یک ساعت در روز هیچ تماس تلفنی و ملاقاتی نداشته باشید و گویی در این جهان نیستید. فروشنده موفق فنون حرفه خود را آموخته است و به عنوان یک اصل، بیمه را همواره باید در محل کار یا خانه مشتری فروخت. دستیابی به هدف مایه ایجاد رضایت و خشنودی در وجود انسان بوده و بیشتر افراد موفق با هدف‌گذاری کار خود را به بازی بدل می‌کنند.

این کتاب از جمله کتب تخصصی در حوزه تکنیک‌های برتر فروش بیمه عمر است. این کتاب شرح زندگی دکتر مهدی فخارزاده و تکنیک‌های برتر فروش او است. مخاطبان اصلی این کتاب مدیران ارشد شرکت‌ها، نمایندگان فروش، بازاریاب‌ها، اساتید و دانشجویان هستند.

دکتر مهدی فخارزاده از چهره‌های بزرگ و شناخته شده فروش بیمه عمر در ایران است. او در رشته اقتصاد در مقطع دکتری در دانشگاه واشنگتن تحصیل کرده است. دکتر مهدی فخارزاده از بنیان انجمن حرفه‌ای فروش بیمه بوده و گواهینامه انجمن MDRT را کسب کرده است. این کتاب در ۱۹۴ صفحه به رشته تحریر در آمده است.



مترجمان:

دکتر غدیر مهدوی

الهام محمدی زرین

ناشر:

پژوهشکده بیمه

سال نشر:

۱۴۰۵

شابک:

۹۷۸۶۲۲۹۵۴۸۱۰۳