

# ویژگی‌های یک فروشنده حرفه‌ای بیمه

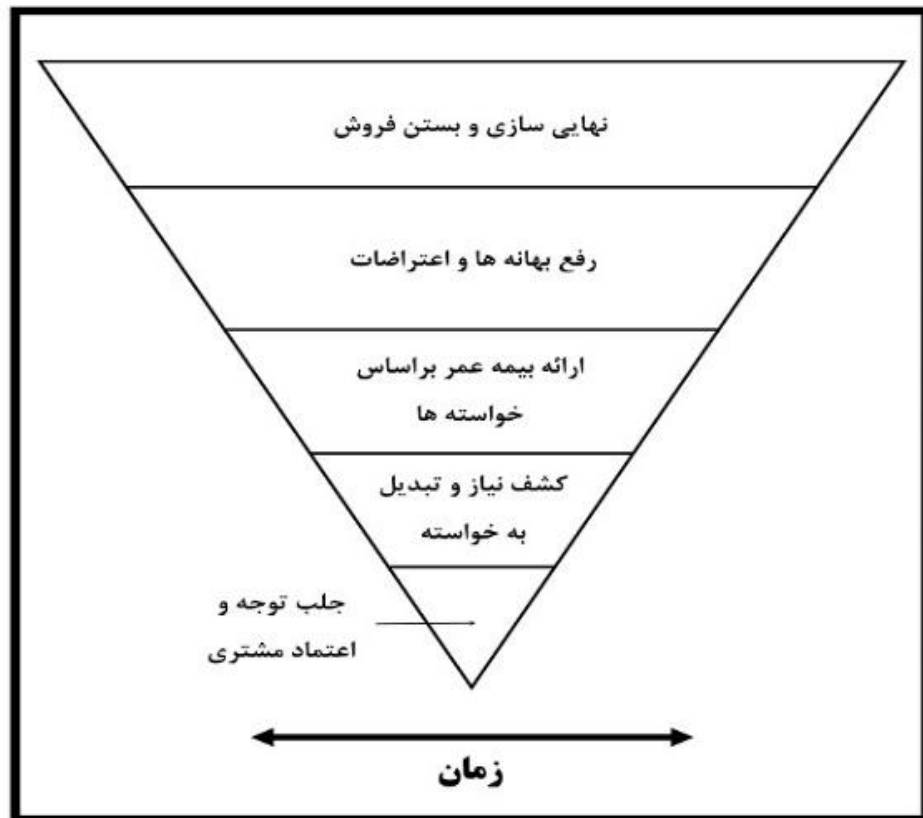
**باشما، برای جبران**



# ویژگی‌های یک فروشنده حرفه‌ای بیمه

## ۵ عامل اصلی فروش بیمه:

- جلب توجه و اعتماد مشتری در آغاز جلسه ملاقات
- کشف نیازهای مشتری و تبدیل آنها به خواسته‌های وی
- ارائه بیمه‌نامه بر اساس خواسته‌های مشتری
- رفع بهانه‌ها و اعتراضات مشتری
- نهایی‌سازی و بستن فروش



استراتژی اصرار بر فروش



# ویژگی‌های یک فروشنده حرفه‌ای بیمه

تکنیک آغاز جلسه ملاقات با ارائه تحسین و تمجیدی درباره مشتری:

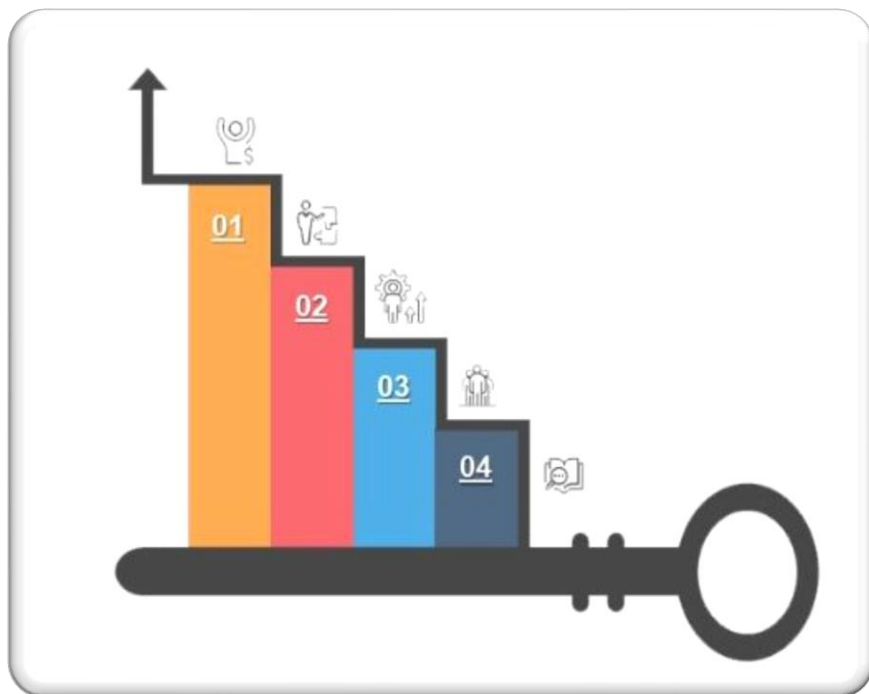
- استفاده از نام مشتری
- تعریف از مشتری
- بیان دلیل برای ذکر آن تعریف



# ویژگی‌های یک فروشنده حرفه‌ای بیمه

یک فروشنده حرفه‌ای عامل کلیدی دارد:

- دانش کافی از محصولات بیمه‌ای
- علاقمند به فروش
- ارائه صحیح و حرفه‌ای محصولات



# ویژگی‌های یک فروشنده حرفه‌ای بیمه

## توانایی فروشنده حرفه‌ای:

- خصوصیات ظاهری
- توانایی ذاتی
- توانایی اکتسابی
- توانایی احساسی و روانی



# ویژگی‌های یک فروشنده حرفه‌ای بیمه

## خصوصیات ظاهری:

- ظاهر خوب و آراسته
- سلامتی
- دارای نظم و ترتیب
- قابلیت انعطاف
- وقت شناس



## توانایی ذاتی:

- توانایی در جذب افراد
- خلاقیت
- علاقه به کسب درآمد
- علاقه به موفقیت و پیشرفت
- حس غرور به شغل خود



# ویژگی‌های یک فروشنده حرفه‌ای بیمه

## توانایی اکتسابی:

- صبر و حوصله
- دارای ظرفیت نسبت به حجم کار
- ریسک پذیری
- حافظه قوی
- پیگیر و کسب مهارت‌های حرفه‌ای

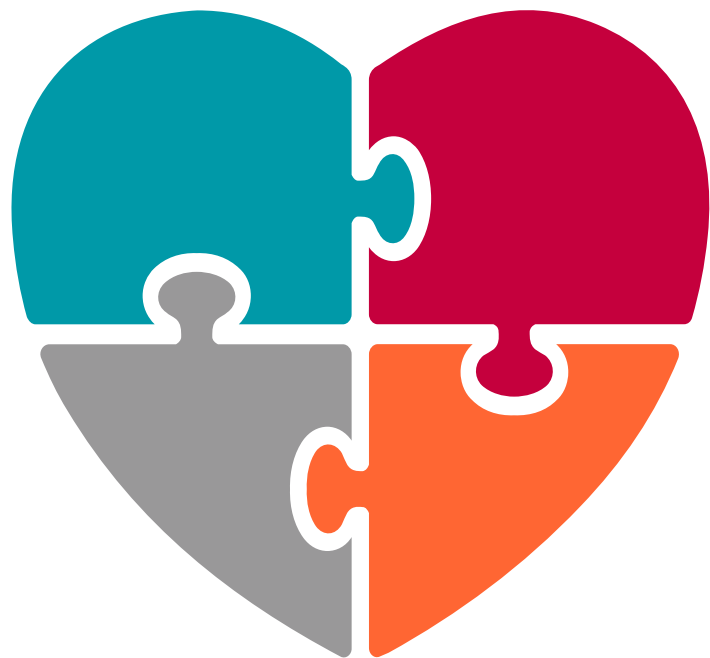




# ویژگی‌های یک فروشنده حرفه‌ای بیمه

## توانایی احساسی و روانی:

- برون گرایی / درون گرایی
- ترس / شجاعت
- شوخ طبعی / رسمی
- منطقی / احساسی
- نگرش مثبت / نگرش منفی



# ویژگی های یک فروشنده حرفه ای بیمه

## ویژگی ها و خصلت های فروشندگان موفق :



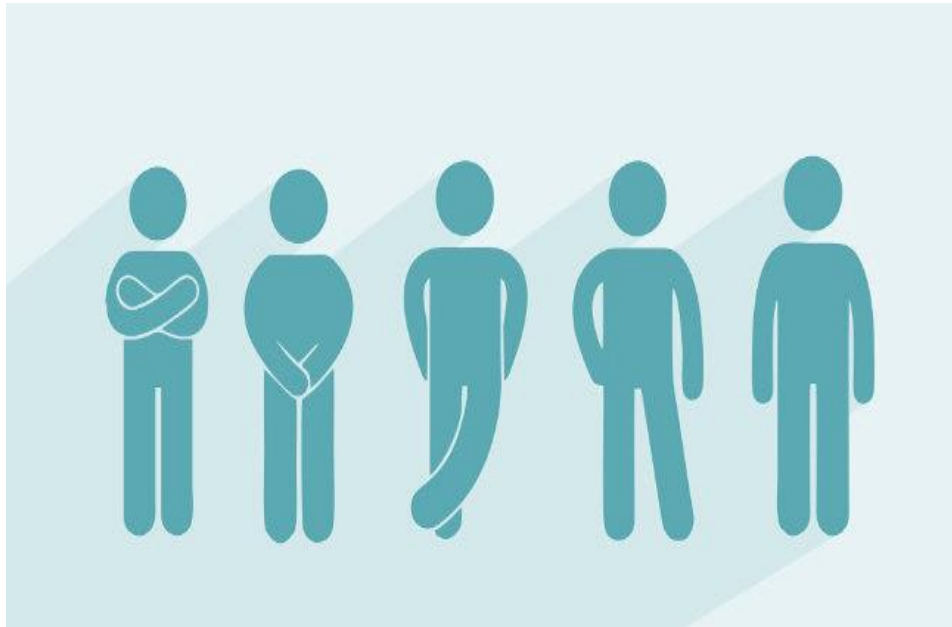
- داشتن روحیه برنده شدن
- برنامه ریزی و مدیریت زمان
- شکار کردن مشتری
- درک نیازهای مشتری
- مهارت های مذاکره و متقاعدسازی
- دانش و آگاهی
- صبوری



# ویژگی های یک فروشنده حرفه ای بیمه

## چند تکنیک زبان بدن در فروش:

- نوع دست دادن در مراجعه به مشتری
- حالت بدن در هنگام مراجعه به مشتری
- حالت بازو و دستها در هنگام مراجعه به مشتری
- حالت سر در هنگام مراجعه به مشتری





# تیم سازی و سازمان فروش

باشما، برای جبران



# تیم سازی فروش بیمه



۵ نکته عملی تیم سازی در فروش بیمه:

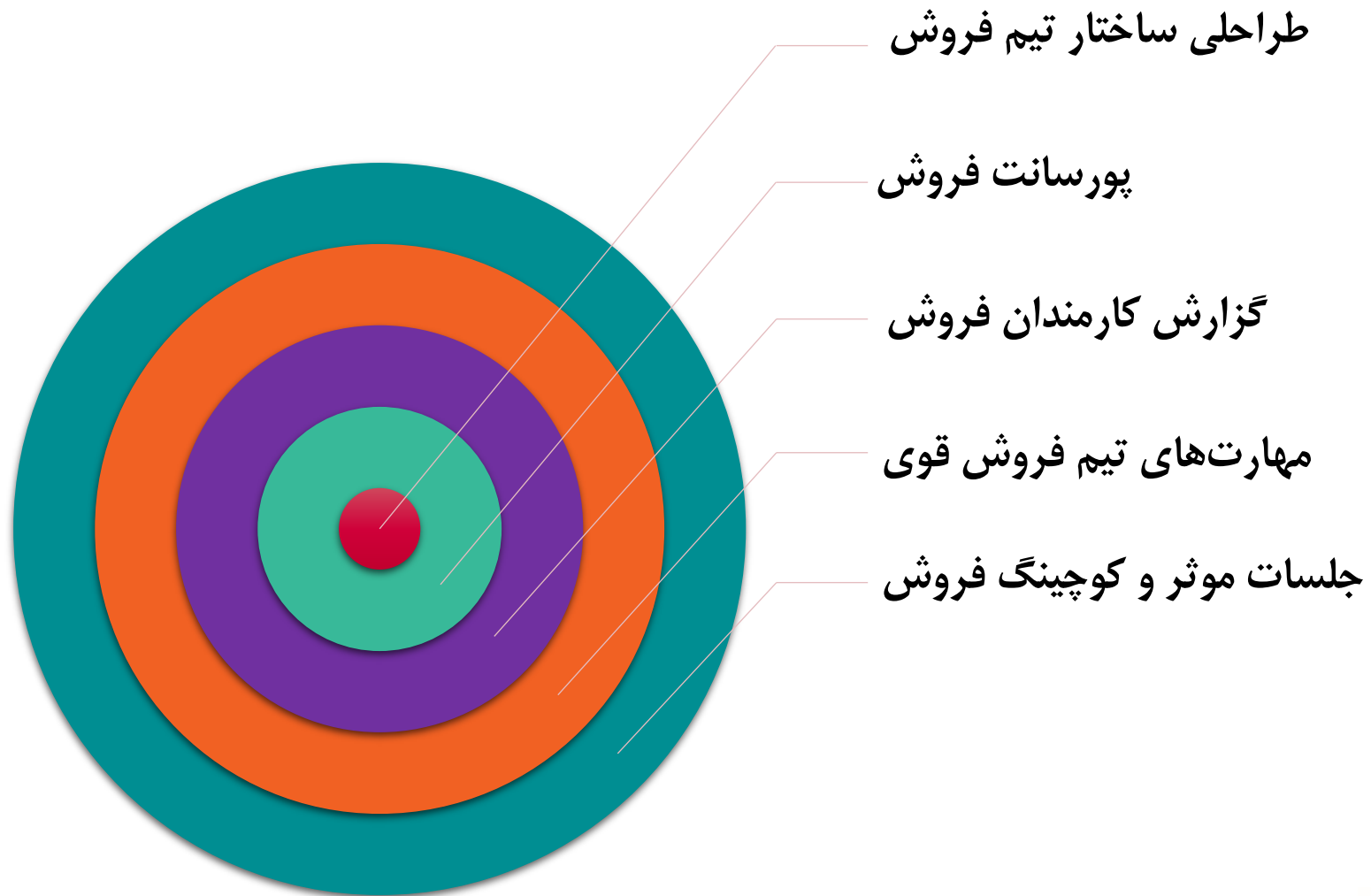
- برنامه ریزی برای استخدام اعضای تیم فروش
- بودجه تیم سازی در بیمه
- افراد مناسب را استخدام کنید
- آموزش
- تهیه فرمت واحد برای ارائه گزارش ها

کتاب تیم سازی در بیمه به روش بیمه فروش راهنمای ساده آسان فهمی برای شما و عزیزانتان است. هیچ وضعیتی ثابت و همیشگی نیست، ولی امروز بیش از هر زمان دیگری تیم سازی فرصتی است برای ثروت آفرینی کاملاً مشروع و مجاز. شما نقشه راهی در دست دارید که مقصد آن موفقیت شگرف است. کتابی که در دست گرفته اید حاصل دو دهه فعالیت، تفکر، مطالعه، تجربه و آموزش در صنعت بیمه است. به جای سعی و خطا با مطالعه این کتاب می توانید موفقیت های بسیار زیادی را در زمان کمتری بدست بیاورید.

بیمه، جهان شاه محرابیان



# تیم سازی قوی فروش



# اصول مذاکره



مذاکره مهارتی بسیار قدرتمند است که به شما کمک می‌کند هم در مسیر زندگی و حرفه‌ای به پیشرفت برسید و هم از منافع مالی بهره‌مند شوید.

اصول مهم در اصول مذاکره:

- شناخت مخاطب
- لحن بیان
- زبان بدن
- دانش فنی
- ظاهر





- برگزاری دوره‌های کوچینگ توسط مدرسان حرفه‌ای صنعت بیمه ( صرفاً جهت نمایندگان درون سازمانی)
- برگزاری دوره‌های آموزشی فنی توسط کارشناسان ستاد جهت نمایندگان زیرمجموعه
- برگزاری دوره‌های منسجم فروش و بازاریابی جهت نمایندگان زیرمجموعه
- فراهم سازی فضای کار متناسب
- ارائه تسهیلات جهت توسعه سازمان فروش
- حمایت مالی در حوزه تبلیغات



# بوم مدل کسب و کار

باشما، برای جبران



# بوم مدل کسب و کار

## شرکای کلیدی:

- ✓ شعب
- ✓ ستاد مرکزی شرکت بیمه
- ✓ بیمه گزاران و بیمه شدگان
- ✓ اعضای تیم فروش



## فعالیت‌های کلیدی:

- ✓ صدور بیمه‌نامه
- ✓ تشکیل سازمان فروش
- ✓ بازاریابی محصولات بیمه‌ای
- ✓ طرح جمع‌آوری اسناد درمانی



## منابع کلیدی:

- ✓ دفتر نمایندگی
- ✓ شعبه
- ✓ میز خدمت



## ارزش‌های پیشنهادی:

- ✓ مشاوره بیمه‌ای



## ارتباط با مشتری:

- ✓ فضای مجازی
- ✓ مذاکره تلفنی
- ✓ مراجعه حضوری به مشتری
- ✓ شرکت در مناقصات
- ✓ مراجعه حضوری مشتری به دفتر نمایندگی



## کانال‌های مشتری:

- ✓ مشتریان قدیمی
- ✓ سامانه سرنخ (مشتری بالقوه)
- ✓ سامانه دی‌دار



## بخش‌های مشتری:

- ✓ کلیه افراد بالای ۱۸ سال جامعه (اشخاص حقیقی)
- ✓ سازمان و ارگان‌های خصوصی و دولتی (اشخاص حقوقی)



## ساختار هزینه:

- ✓ اجاره دفتر
- ✓ ملزومات اداری و تجهیز دفتر
- ✓ خرید ملک
- ✓ دستمزد کارمند دفتری
- ✓ ایاب و ذهاب بازاریابی
- ✓ پرداخت قبوض
- ✓ حق الزحمه بازاریابی
- ✓ تبلیغات



## جریان‌های درآمدی:

- ✓ کارمزد
- ✓ مشوق‌ها
- ✓ جشنواره فروش
- ✓ درآمد حاصل از جمع‌آوری اسناد



# بوم مدل کسب و کار



## بخش‌های مشتری:

- کلیه افراد بالای ۱۸ سال جامعه (اشخاص حقیقی)
- سازمان و ارگان‌های خصوصی و دولتی (اشخاص حقوقی)





## ارتباط با مشتری: ❤️

- فضای مجازی
- مذاکره تلفنی
- مراجعه حضوری به مشتری
- شرکت در مناقصات
- مراجعه حضوری مشتری به دفاتر نمایندگی



## کانال‌های مشتری:

کانال حضوری:

■ دفاتر نمایندگی (مراجعه حضوری)

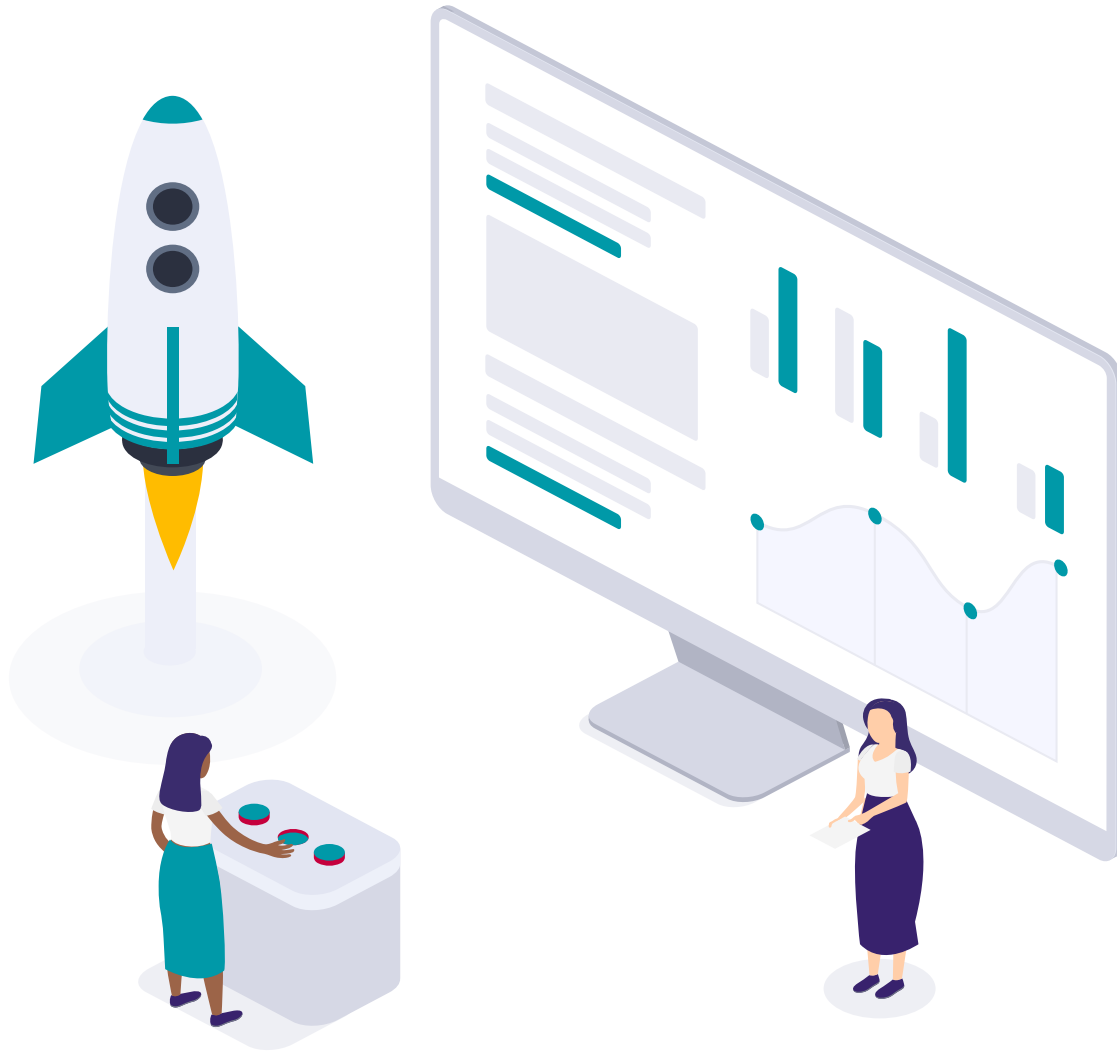
کانال غیر حضوری: (آنلاین)

■ سامانه سرنخ (مشتری بالقوه)

■ سامانه دی‌دار



ارزش‌های پیشنهادی: 📺



مشاوره بیمه‌ای



# بوم مدل کسب و کار



## فعالیت‌های کلیدی: ✓

- صدور بیمه نامه
- تشکیل سازمان فروش
- بازاریابی محصولات بیمه‌ای
- طرح جمع‌آوری اسناد درمانی



# بوم مدل کسب و کار



## منابع کلیدی:

- دفتر نمایندگی
- شعبه
- میز خدمت







## شرکای کلیدی:

- شعب
- ستاد مرکزی شرکت بیمه
- بیمه گزاران و بیمه شدگان
- اعضای تیم فروش





## سه جریان های درآمدی:

- کارمزد
- مشوقها
- جشنواره فروش
- درآمد حاصل از جمع آوری اسناد



# بوم مدل کسب و کار



## ساختار هزینه:

- اجاره دفتر
- ملزومات اداری و تجهیز دفتر
- خرید ملک
- دستمزد کارمند دفتری
- ایاب و ذهاب بازاریابی
- پرداخت قبوض
- حق الزحمه بازاریاب
- تبلیغات



## تحلیل کسب و کار نماینده:

با توجه به اهمیت جایگاه شبکه فروش و در راستای حمایت همه جانبه از نمایندگان با رویکرد توانمند سازی و افزایش بهره‌وری و اهداف و چشم انداز سازمان، یکی از اقدامات تبیین برنامه تحلیل کسب و کار با هدف ایجاد شفافیت در عملکرد و تعیین وضعیت فعالیت می باشد که به همین منظور مدیریت امور نمایندگان و کارگزاران در سال ۱۳۹۹ نسبت به طراحی داشبوردی اقدام نمود.

از دستاوردهای مورد انتظار این داشبورد می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- تقویت گزارش گیری و ارزیابی وضعیت فعالیت
- پیش‌بینی و تعیین فروش سالیانه با توجه به انتظارات شعبه
- توانمندی نماینده منطبق بر شیوه نامه بودجه نمایندگان
- احصاء عملکرد نمایندگی از منظر فنی، مالی



باتشكر

