

۱۷۱ آنچه باید از این راه بدانیم؟ آنچه هنله را می‌شود

۱۷۲ دیده را که نسبت انتظار و نسبت را بین این دو می‌تواند می‌تواند را می‌تواند

۱۷۳ لایحه ای را که نسبت انتظار و نسبت را بین این دو می‌تواند می‌تواند

فهرست مطالب

۱۷۴ آنچه باید از این راه بدانیم

۱۷۵ آنچه باید از این راه بدانیم

۱۹ مقدمه

۲۲ داستان زندگی من

۴۱ آیا فکر نمی‌کنید کاری که انجام می‌دهید، نوعی رسالت پیامبرگوئه است؟

با آموزش می‌توان انسانها را متحول کرد؛ می‌توان شرکتها و سازمانها را شکوفا

کرد؛ با آموزش می‌توان جهان را تغییر داد.

یکی از عوامل مهم موفقیت در فروش است. حدس بزنید!

مشتری کجاست؟ همه‌جا، مشتری کیست؟ همه‌کس، مشتری کی می‌آید؟ همه وقت!

رفتار ما می‌تواند بر دیگران تأثیر بگذارد؛ یک نماینده یا بازاریاب بیمه همیشه زیر

ذره‌بین است.....

فروش با الهام از طبیعت

مثل یک فانوس دریایی در یک شب طوفانی راه را برای مسافران نشان دهد

با مشتری به زبان خودش صحبت کنید؛ مثالهایتان در راستای شغل، علاوه، و

خواسته‌های مشتری باشد.....

مشتری بهانه می‌آورد؟ شما سؤال بپرسید!

۱۴۵..... ماهیهای کوچک، ماهیهای بزرگتر را دنبال خودشان می‌کشنند! تیمسازی کنید

۱۶۵..... ۱۱ توصیه‌ی راهگشا در ارتباط با مشتریانتان و ۱۳ توصیه‌ی راهگشا در ارتباط با خودتان!

۱۷۱..... آنچه نباید انجام داد!

۲۲۱..... پخش دوم: ۹ تجربه‌ی فروش ناموفق

۲۴۷.....

مقدمة

تمام تجربیات، آموخته‌ها و مهارتهای ارزشمندی که در طول زندگی به دست آورده‌ام، بر اثر معاشرت با مردم بوده و هست. مردم فهیمی که ارزش این را دارند که به خدمتگزاریشان افتخار کنم.

سالها به تدریس پرداخته و با سخنرانی در سمینارهای مختلف سعی کرده‌ام به صورت کاربردی، آموخته‌هایم را در جهت معرفی و فروش صحیح انواع بیمه‌ها، بویژه بیمه‌های عمر ارائه کنم.

نهایتاً با پیشنهاد دوستانی که همواره به من لطف دارند، مخصوصاً سرکار خانم «مهشید السادات محمدی» که با محبت همیشگی شان تأثیر بسزایی در موقوفیت من داشته‌اند، موفق به تألیف کتاب حاضر شدم و اگر تشویقها و پیگیریهای ایشان نبود، هرگز این کتاب نگاشته نمی‌شد؛ ضمن آنکه قدردان آرش نصیری عزیز هستم که با چاپ نوشته‌هایم در مجله‌ی خلاقیت، به عملی شدن پروژه‌ی چاپ کتاب کمک شایانی کردند. همچنین پیاسگزار استاد فرزانه، جناب آقای محمد رضا تمجیدی هستم که همواره پشتیبان و راهنمای من بوده و هستند.