

مشتری بهانه می آورد؟ شما سؤال بپرسید!..... ۱۴۵

ماهیهای کوچک، ماهیهای بزرگتر را دنبال خودشان می کنند! تیم سازی کنید..... ۱۶۵

۱۱ توصیهی راهگشا در ارتباط با مشتریانتان و ۱۳ توصیهی راهگشا در ارتباط با خودتان!.....
بیا لکه تبا یوه

آنچه نباید انجام داد!..... ۲۳۱

بخش دوم: ۹ تجربهی فروش ناموفق..... ۲۴۷

..... ۶۱

..... ۶۲

..... ۶۶

..... ۶۷

..... ۶۹

..... ۷۹

..... ۸۹

..... ۸۸

..... ۷۶

..... ۱۱۱

..... ۲۲۱

..... ۲۲۲

مقدمه

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

بنابراین تصمیم گرفتم تا راهی را برای انتقال تجربیاتم به نسل جدید در صنعت بیمه پیدا کنم.

سألها 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 "مهشیدالسادات محمدی" که با محبت همیشگی‌شان تأثیر بسزایی در موفقیت 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 سپاسگزار استاد فرزانه، جناب آقای محمدرضا تمجیدی هستم که همواره پشتیبان و راهنمای من بوده و هستند.