



آموزش بازاریابی و فروش تلفنی بیمه - ویژه روز بیمه

۱۳ آذرماه، روز ملی بیمه در ایران، بهانه‌ای شده است تا ما در مجله راه مدیران به مبحث بسیار مهم آموزش بازاریابی و فروش تلفنی بیمه بپردازیم. امروزه با توجه به پیشرفت تکنولوژی در حوزه ارتباطات، و همچنین شیوع و همه‌گیری بیماری کرونا در سطح بین المللی، مشتریان مشتاق هستند که عملیات مربوط به خرید و خدمات بیمه را بصورت غیر حضوری انجام دهند. بخش عمده‌ای از فروش بیمه بصورت غیر حضوری به عهده ابزار قدرتمند تلفن است که یک ابزار امن و پذیرفته شده توسط عمده مشتریان و مخاطبان در عرصه‌های مختلف به حساب می‌آید.



وبسایت راه مدیران با توجه به شناخت بالایی که در حوزه فروش بیمه دارد و با احساس نیاز در این زمینه، اقدام به تولید دوره آموزشی بازاریابی و فروش تلفنی بیمه کرده است و توانسته در یک پکیج کامل، تمام موارد مربوط به فروش بیمه را بصورت تلفنی پوشش دهد.

شما هم اگر یک کارشناس فروش بیمه هستید بهتر است همین حالا و با تخفیف ویژه اقدام به ثبت نام در دوره آموزش بازاریابی و فروش تلفنی بیمه نمایید. نکاتی که در این مجموعه گردآوری شده، تمام دغدغه‌های شما را در این خصوص در نظر گرفته است.

تفاوت فروش بیمه با سایر فروش های تلفنی در چیست؟!

بنا به دلایلی فروش بیمه تفاوت های عمده ای با سایر فروش های تلفنی دارد. به همین منظور تصمیم گرفتیم در دوره ای مجزا، آموزش بازاریابی و فروش تلفنی بیمه را برای شما تکمیل کنیم. در واقع شما زمانی که در حال فروش محصول یا خدمات هستید، مواردی را به مشتری پیشنهاد می دهید که عمدتاً ملموس هستند یا حداقل در گذشته، حال یا آینده نزدیک قرار دارند. اما فروش بیمه صحبت از آینده است. محصولی که قرار است به مشتری عرضه شود، بیمه ای است که قرار است سالها بعد مورد استفاده قرار گیرد. در چنین



شرایطی مجاب کردن مشتری به اینکه برای مثال بیمه عمر چه کارکردهایی در زندگی آینده اش خواهد داشت کاری بسیار مشکل است.

خوشبختانه در دوره آموزش بازاریابی و فروش تلفنی بیمه به این موارد پرداخته شده است و با تمرینی که در این دوره در نظر گرفته شده، شما می توانید خود را برای فروش تلفنی بیمه آماده کنید.

چه چیزی در دوره آموزش بازاریابی و فروش تلفنی بیمه است که نباید از دست دهید؟!

ضمن تبریک به مناسبت فرارسیدن سالروز صنعت بیمه در ایران از شما دعوت می کنیم، با محصول منحصر بفرد تکنیک‌های فروش تلفنی بیمه آشنا شوید و در صورت تمایل با تخفیف ویژه‌ای که به همین مناسبت در نظر گرفته شده است، آن را خریداری نمایید.



۷۰ درصد تخفیف ویژه به
مناسبت روز بیمه - کلیک
کنید

برخی از مفاهیم و اطلاعاتی که در دوره آموزش بازاریابی و فروش تلفنی بیمه وجود دارد را بصورت خلاصه در ادامه آورده ایم. البته توصیه می شود برای اینکه از تمام مطالب بهره مند شوید اقدام به تهیه دوره نمایید.

چگونه با تلفن بیمه بفروشیم؟

در این دوره سعی کرده ایم نشان دهیم که چگونه می توانید با تلفن بیمه بفروشید. مزیت مهم ارتباط تلفنی امکان برقراری ارتباط با هر جای دنیا در ساعات مختلف یک روز کاری است. شما می توانید با یک مشتری در تهران، شیراز یا هر جای دیگر تماس بگیرید و اقدام به فروش بیمه نمایید.



از آنجایی که در گذشته فروش بیمه حضوری بسیار متداول بوده، ممکن است احساس کنید که بصورت تلفنی فروش بیمه ممکن نیست. اما همانطور که می‌دانید در بازاریابی و فروش، باید هر ابزاری را بموقع و در جای خود استفاده کرد.

زمان آن رسیده که نگاه خود را نسبت به فروش تلفنی بیمه تغییر دهید و از تلفن بهترین استفاده را ببرید.

فروش بیمه از طریق تلفن بر خلاف چیزی که به نظر می‌رسد بسیار آسان، راحت و دلچسب است. در دوره تکنیک‌های فروش تلفنی بیمه، به این موضوع پرداخته‌ایم و شما خواهید دید که فروش بیمه بصورت تلفنی چندان کار سختی نیست؛ به شرطی که از قبل یک برنامه‌ریزی دقیق داشته باشید.

همه شما واجد شرایط فروشندگی تلفنی بیمه هستید

اگر فکر می‌کنید که افرادی که از طریق فروش تلفنی بیمه توانسته‌اند کسب و کاری برای خود راه‌اندازی کنند، افراد خاصی بوده یا دارای ویژگی‌های منحصر بفرد در فروش هستند، باید بگوییم که اینچنین نیست.



شما این شانس را دارید که از همین امروز شروع کنید؛ بعد از فروش بیمه تلفنی به این باور خواهید رسید که شما هم می‌توانید!

تکنیک‌هایی وجود دارد که راه را برای شما هموار می‌کند. شما باید بتوانید مشتری‌ها را بشناسید و با برنامه و سازماندهی مشخصی برای فروش بیمه به آنها اقدام نمایید.

اگر روابط عمومی خوبی داشته باشید ممکن است در این زمینه موثر واقع شود. ولی به هیچ عنوان لازمه فروش بیمه داشتن روابط عمومی بالا نیست. بهتر است کلیشه‌ها را دور بریزید و خودتان را برای ورود به دوره تکنیک‌های فروش تلفنی بیمه آماده کنید.

آیا در فروش تلفنی بیمه موفق خواهیم شد؟

همانطور که می‌دانید، در فروش تلفنی بیمه نیز مثل سایر حوزه‌ها، ممارست و پشتکار می‌تواند ضامن موفقیت شما باشد. اینکه اصول کار را بیاموزید و در عمل از آن استفاده کنید و به مرور تجربه خود را در این زمینه افزایش دهید.

طی دوره‌های راه‌مدیران، به مرور می‌آموزید که به جزییات چگونه



اهمیت دهید و چگونه این جزییات باعث خواهد شد که شما آماده فروش شوید و بهترین نتیجه را از تماس خود دریافت کنید.

شناخت قوانین بیمه به کمک شما می‌آید

قبل از هر چیز باید بدانید که شما قرار است یک مشاور بیمه‌ای خوب باشید تا صرفاً یک فروشنده بیمه تلفنی. باید بتوانید سوالات مشتری را در خصوص بیمه‌ای که قرار است خریداری کند پاسخ دهید. این مهم است که بدانید چه در سر مشتری می‌گذرد و به تناسب با آن سوال، پاسخ بیمه‌ای خود را به صورت کارشناسانه به او بدهید.

پس بهتر است برای کمک به مشتری آماده شوید؛ در این صورت شرایط فروش هموارتر از همیشه خواهد بود.

پیشنهادهای خود را محدود کنید

یکی از مواردی که مشتریان را سر در گم می‌کند و ممکن است روی فروش شما تاثیر بگذارد، ارائه پیشنهادات متعدد است. مثلاً زمانی که به عطر فروشی رفته‌اید، تعداد زیادی اسانس با رایحه‌های متفاوت و تعدد حق انتخاب، شما را می‌تواند سر در گم کند. انتخاب رایحه‌ای که واقعاً به ذائقه شما خوش بیاید ممکن است کار بسیار سختی باشد و بعد از مدتی با سرگیجه از بوی انواع عطر،



فروشگاه را ترک کنید.

در مورد بیمه هم این موضوع صدق می‌کند. باید مشخص کنید که با کدام مشتری تماس می‌گیرید و قصد دارید کدام محصول را به او بفروشید.

اجازه ندهید هیچ پاسخی به شما "نه" باشد

شما می‌توانید با افزایش شناخت خود نسبت به مشتری کاری کنید که هیچگاه پاسخ "نه" نشنوید. زمانی که مراحل فروش را به جایی رسانده‌اید که قرار است پاسخ بگیرید، نباید از مشتری بپرسید که "این بیمه را می‌خواهید؟" در این شرایط بهتر است بگویید "کدام یک را ترجیح می‌دهید؟".



تصور کنید که بخواهید به دخترتان بگویید که سریع لباس بپوشد چون باز مدرسه دیر شده است! در شرایطی که اول صبح و حال هوای رفتن به مدرسه حاکم است، ممکن است او جیغ بکشد و بگوید نمی‌خواهد به مدرسه برود. ولی فقط کافی است به او بگویید که امروز بین لباس آبی و صورتی کدام را دوست داری بپوشی؟ در این شرایط او درگیر پاسخ به سوال شما می‌شود و رفتن امری قطعی به نظر می‌آید.

برای اینکه از پاسخ "نه" دوری کنید لازم است انتخاب‌های بیشتری برای مشتری در نظر بگیرید.



"اگر بیمه بکنید" در مقابل "اگر بیمه نکنید!"

باید بیاموزیم که چیزهایی وجود دارد که برای مشتریان ارزشمند هستند و باید این ارزش را در محصولی که قرار است از شما بخرند، ببینند و لمس کنند.

باید بدانید که در کجای مکالمات لازم است بگویید اگر بیمه کنید... یا اگر بیمه نکنید... برای مثال ممکن است به مشتری بگویید اگر بیمه کنید لازم است ماهیانه ۱۰۰ هزار تومان به حساب بیمه واریز کنید. این موضوع ممکن چندان خوشایند نباشد. اما اگر بگویید اگر بیمه نکنید ماهی یک میلیون تومان را در آینده از دست خواهید داد، شاید قضیه فرق کند. دقیقاً همان چیزی که باعث می‌شود به هر سختی‌ای، همه خودشان را بیمه تامین اجتماعی کنند تا در آینده چیزی را از دست ندهند.

نشان دهید که محصول شما ارزش پرداخت را دارد

در آموزش بازاریابی و فروش تلفنی بیمه می‌آموزید که ارزش بیمه را به مشتری نشان دهید. مشتری باید مطمئن شود که مالک بیمه ارزشمندی شده است که ارزش کافی برای پرداخت را خواهد داشت.

شما باید بدانید برای مشتری‌تان چه چیزی ارزش است. معمولاً مفاهیمی مثل شادی، خانواده، آسایش و آرامش و ... بعنوان



ارزش‌های رایج مطرح می‌شوند. برای مثال یکی از مواردی که خیال مشتری را برای خرید بیمه عمر راحت می‌کند این است که آیا این بیمه بعدها به درد خانواده من خواهد خورد یا خیر. مشتری به دنبال ارزشی می‌گردد که خریدش را ارزشمند جلوه دهد و توجیه کافی برای پرداخت داشته باشد.

بهزاد استقامت، مدرس دوره کیست و چه سوابقی در فروش بیمه تلفنی دارد؟!

بهزاد استقامت متخصص آموزش بازاریابی و فروش تلفنی، مدرس و نویسنده کتاب تماس‌های میلیاردی است. خوشبختانه به واسطه کسب و کار خانوادگی ایشان در حوزه بیمه، این فرصت بوجود آمده تا با شناخت حوزه بیمه و ادغام آن با بازاریابی و فروش تلفنی، دوره آموزش بازاریابی و فروش تلفنی بیمه، کارآمد و موثر، تولید شود.





آقای استقامت عضویت هیئت علمی آموزشگاه بازارسازان را که زیر نظر انجمن علمی بازاریابی ایران است، دارا هستند و تجربه برگزاری دوره‌های تخصصی آموزشی آنلاین و حضوری درون سازمانی را در شرکت‌های مطرح نظیر سازمان تامین اجتماعی، شرکت خدمات مشتریان ایرانسل، شرکت **گلدیران**، شرکت معین ملت (بانک ملت) و بسیاری از شرکت‌های بزرگ و متوسط در حوزه بازاریابی و فروش تلفنی را دارند.

این دوره به چه کسانی توصیه می‌شود؟!

اگر شما هم در حوزه بیمه فعالیت دارید، این دوره برای شما طراحی و تولید شده است. تفاوتی ندارد که در یک سازمان بزرگ فروش بیمه هستید یا یک نمایندگی بیمه در حوزه‌ای خاص را بعهدہ دارید. تا زمانی که قرار است برای فروش بیمه یا موارد مربوط به بیمه با مشتریان بصورت تماس تلفنی ارتباط برقرار کنید، به این دوره نیاز پیدا می‌کنید.

آیا این دوره پیش نیاز هم دارد؟!

خیر. در این دوره سعی شده موارد مربوط به بازاریابی تلفنی که به بخش فروش تلفنی بیمه مربوط است، در یکجا گردآوری شود که شما نیاز به گذراندن دوره بیشتری را نداشته باشید. البته هر چه



دانش شما در خصوص بازاریابی و فروش تلفنی بیشتر شود، بهره‌برداری بیشتری از تماس‌های خود خواهید داشت.

اگر علاقمند به مطالعه بیشتر در این حوزه هستید، **کتاب تماس‌های میلیاردي** را هم حتماً مطالعه کنید. شما می‌توانید با خرید این کتاب به منبع مناسبی از اطلاعات در زمینه بازاریابی و فروش تلفنی دست پیدا کنید.

دوره را از کجا دانلود کنم؟

بعد از خرید دوره تکنیک‌های فروش تلفنی بیمه راه مدیران، تمام لینک‌های دانلود این محصول در پنل کاربری، در اختیار شما قرار خواهد گرفت. شما می‌توانید بعد از تاریخ خرید و در هر زمانی که نیاز داشتید به لیست قابل دانلود فایل‌های دوره دسترسی داشته و آن را دانلود و مشاهده نمایید.



در صورت بروز هر گونه مشکلی در خصوص خرید و دانلود، می‌توانید با ما در تماس باشید.

کلام آخر

فروش بیمه بصورت تلفنی و از راه دور چالش‌های خودش را دارد و اگر با آمادگی کافی سراغ این حرفه نیایید، ممکن است به دردرس بیفتید. حالا که آموزش بازاریابی فروش تلفنی بیمه در قالب **دوره تکنیک‌های فروش تلفنی بیمه** در دسترس شما قرار گرفته، بهترین فرصت است که از همین امروز شروع کنید. بدون شک مواردی که در این مجموعه برای شما گردآوری شده‌اند، حلقه مفقودی بازاریابی در صنعت بیمه به حساب می‌آیند و شما می‌توانید با تهیه این دوره درآمد آینده خود را در صنعت بیمه متحول نمایید.



همچنین می‌توانید از طریق سایت **راه‌مدیران** و یا شماره تماس **۰۲۱۹۱۰۱۰۳۶۳** در ارتباط باشید و یا از طریق **خدمات مشاوره** با پرکردم فرم مشاوره در انتهای صفحه منتظر تماس کارشناسان ما باشید.

نظر شما برای ما ارزشمند است!

با ثبت نظرات خود، به دیگران کمک می‌کنید تا با آموزش‌ها و خدمات ما آشنا شوند، منتظر دیدگاه‌های ارزشمند شما هستیم! □