



ادیبان‌روز

تیم‌سازی در بیمه به روش

بیمه‌فروش

تألیف:

جهانشاه محرابیان



فهرست مندرجات

صفحات	عنوان
۱۷	فصل اول: تیم و مزایای آن
۳۱	فصل دوم: تیم‌سازی در بیمه
۴۱	فصل سوم: اصول و مفاهیم تیم‌سازی
۵۱	فصل چهارم: روش‌های تیم‌سازی
۶۵	فصل پنجم: ساختار سازمانی روش اول
۷۷	فصل ششم: پرداخت کارمزد
۸۷	فصل هفتم: ساختار سازمانی روش دوم
۹۳	فصل هشتم: ساختار سازمانی روش سوم
۹۷	فصل نهم: اقداماتی که باید انجام دهید
۱۱۷	فصل دهم: راه و روش مجموعه‌سازی
۱۳۱	فصل یازدهم: چگونه کارمزد کامل دریافت کنیم؟
۱۴۱	فصل دوازدهم: یک تیم برنامه‌ریز
۱۵۳	پیوست: دلایل شکست افراد در تیم فروش بیمه

وقتی به گذشته خود برمی‌گردم به سال‌های اولی که کار بیمه را شروع کرده بودم افسوس می‌خورم که چرا چنین کتاب‌هایی در آن زمان نبود یا من بیمه فروش نمی‌شناختم تا آنها را مطالعه کنم و از آنها نهایت استفاده را ببرم باور کنید این را با خلوص نیت عرض می‌کنم اطلاعاتی که امروز وجود دارد و کتاب‌ها، کلاس‌ها، آموزش‌های که امروز در صنعت بیمه و بازاریابی و فروش، تبلیغات موجود است اگر آن زمانی که من بیمه فروش شروع کرده بودم وجود داشت درآمدهای خیلی بیشتری می‌توانستم بدست بیاورم و زندگی به مراتب راحت‌تر و بهتری برای خود می‌توانستم رقم بزنم هرچند که تا به امروز دلنشین زندگی کرده‌ام این فقط کلام من نیست تحقیق کنید و از همکاران با سابقه خود نیز سؤال کنید ببینید آن روزها برای فروش یک بیمه چه مشقتی را باید تحمل می‌کردند و یا اگر اطلاعات و امکانات امروز در آن زمان وجود داشت چه کارها می‌توانستند بکنند و چه درآمدهای کسب نمایند. فراموش نمی‌کنم روزی که می‌خواستم دفتر کار به شرکت بیمه متبوعم معرفی کنم یک ملک ۷۵ متری نوساز و شیک در میدان میرداماد تهران مبلغ خریدش بیست و دو میلیون تومان بود. در همان زمان دوستان و همکارانی داشتم که در ماه بیش از یک یا دومیلیون تومان در همین صنعت درآمد داشتند یعنی بیش از پنج تا ده درصد ارزش آن ملک آن هم در شرایطی که اطلاعات امروز نبود و فرهنگ بیمه این اندازه رشد نکرده بود حال تجسم کنید همین امروز که این کتاب را مطالعه می‌کنید مبلغ آن ملک چقدر است و چه کسانی از فعالان این صنعت همان پنج یا ده درصد یا بیشتر آن ارزش ملک را در ماه درآمد کسب می‌کنند.

به جرأت می‌توانم بگویم کسانی که با داشتن اطلاعات و دانش روز و مطالعه و آموزش دیدن در این صنعت فعالیت می‌کنند کسانی هستند که نقشه راه برای خود تعریف کرده‌اند. این مطلب را برایتان بیان کردم تا ارزش اطلاعاتی که در این کتاب و مطالعه کتاب‌ها و کلاس‌ها و دوره‌ها را بهتر و بیشتر درک کنید و مد نظر داشته باشید.

به قیمت کتاب نظری بیندازید چه مبلغی را برای این کتاب یا کتاب‌های دیگر و یا یک کلاس یا یک دوره می‌پردازید و حال به این فکر کنید که شما با این پرداخت

نتیجه سال‌ها تلاش و فعالیت و مطالعه و تجربه مؤلف را به راحتی بدست می‌آورید و از نتیجه سعی و خطاهایی که او و همکارانش انجام داده‌اند به راحتی مطلع می‌شوید و می‌توانید آنها را برای خود و در کار خودتان به کار بگیرید یا از اشتباهات دوری کنید. آیا می‌دانید ارزش این اطلاعات در زندگی شما چه میزان است؟ حال فکر کنید اگر چندین سال پیش این اطلاعات را به دست می‌آوردید چه کارها می‌توانستید انجام بدهید؟ نمی‌دانم که این کتاب را مطالعه می‌کنید در چه سن و سالی هستید ولیکن اگر در سن میانسالی هستید اگر برمی‌گشتید به دوران دبیرستان چه کارهایی را انجام می‌دادید و چه کارهایی را انجام نمی‌دادید؟ چرا؟ لطفاً در ذهن‌تان به این سؤال پاسخ بدهید.

مطالعه این کتاب در این زمان حکم همان برگشت را دارد که بدانید در آینده چه کاری را باید چگونه انجام بدهید و چه کاری را نباید انجام دهید. گذشته، گذشته است. من بیمه فروش این اطلاعات را بر اساس سال‌ها تجربه و مطالعه و آموزش دیدن و آموزش دادن و کارکردن در شغل نمایندگی بیمه کسب کرده‌ام که در قالب این کتاب بخشی از آن را تقدیم شما می‌کنم. این مطالب هم اکنون توسط نمایندگان بیمه در سراسر کشور اجرا می‌گردد و فروش بسیار عالی و درآمد مناسبی نصیب این عزیزان شده و می‌شود.

بیاید با هم چند سؤال بحث‌برانگیز را شروع کنیم:

از نظر مالی چه حق انتخاب‌هایی دارید؟

آیا هم اکنون گرفتاری مالی ندارید؟

آیا هر ماه با مشکل مالی دست‌وپنجه نرم نمی‌کنید؟

آیا واقعاً هر آن چیزی را که در زندگی می‌خواستید بدست آورده‌اید؟

آیا واقعاً به آرزوها و رویاهای خودتان که سالیان سال است با آنها زندگی می‌کنید، رسیده‌اید یا می‌رسید؟

آیا آنقدر سرمایه جمع کرده‌اید تا به راحتی بازنشسته شوید و دیگر نخواهید کار کنید؟

چه برنامه‌ای برای پرداخت‌های بدهی در حال حاضر خود دارید؟

آیا از کار و زندگی خود لذت می‌برید؟

آیا این کار را فقط به‌خاطر درآمد ناچیزی که هم اکنون در آن بدست می‌آورید نمی‌توانید رها کنید؟

آیا از روی بیکاری به این شغل و حرفه رو آورده‌اید؟

اگر اتفاقی بیفتد و نتوانید کار کنید درآمد خود را دارید؟

امروز که این مطالب را می‌نویسم ساعت یازده و بیست و سه دقیقه صبح روز دوم فروردین ماه سال یک‌هزار و سیصد و نود و نه است به‌عبارتی دومین روز از عید نوروز سال نود و نه است روزهای که باید معمولاً به تفریح و دید و بازدید برای هموطنانم بگذرد ولی همه خانه‌نشین شده‌اند و من نیز به‌خاطر ویروس کرونا در خانه نشسته‌ام و به نوشتن می‌پردازم و این ویروس نه تنها کشور من را بلکه سراسر جهان را درگیر خود کرده و کسب‌وکارها و زندگی مردم را مختل ساخته است.

اصلاً باور می‌کردید که یک ویروس بنام کرونا تمام کسب‌وکار و زندگی افراد را در سراسر دنیا تحت تأثیر قرار بدهد؟ اصلاً اگر برای شما می‌گفتند باور می‌کردید که حتی نمی‌توانید عزیزان خود را ملاقات کنید و با آنها معاشرت داشته باشید؟ اصلاً باور می‌کردید که هیچ بیمه‌گذاری به دفتر شما مراجعه نکند؟ اصلاً باور می‌کردید که بعضی افراد از کار خود در یک طیف وسیع در سراسر دنیا بیکار شوند و نتوانند کسب درآمد کنند؟ اصلاً باور می‌کردید که روزی به الکل در این حد و اندازه نیاز پیدا کنید و برای هر لیتر آن این مبالغ را بپردازید؟ اصلاً باور می‌کردید که روزی نیاز به دستکش یک‌بارمصرف در این وسعت داشته باشید و نیاز به ماسک زدن برای رفتن به بیرون از خانه داشته باشید؟ اصلاً باور می‌کردید که بتوانید درخانه بمانید و سرکار نروید و به تفریح و گشت‌وگذار نپردازید؟ اصلاً هیچ فروشنده‌ای در هر صنفی باور می‌کرد که روزی مشتری سراغ او نرود و هیچ فروشی نداشته باشد. بله همه این موارد اتفاق افتاد و بسیاری از شما دوستان با چشم خود آن را دیدید و لمس کردید و تجربه نمودید امروز که این کتاب را به رشته تحریر در می‌آورم بیش از یک ماه است که ویروس ناقابل کرونا کشور عزیزم ایران و سراسر جهان را درگیر خود نموده است و اقتصاد جهان را

تحت تأثیر وجود خود قرار داده است همه در خانه‌ها به سر می‌بریم و من نیز دفترم را به منزل منتقل نموده‌ام و کارهایم را از منزل دنبال می‌کنم. عید نوروزمان تحت تأثیر این ویروس کرونا قرار گرفت و حتی نمی‌توانیم به دید و بازدید عزیزانمان برویم. مسائلی که اگر روزی کسی برایمان بازگو می‌کرد محال بود آن را باور کنیم و اعتقاد داشتیم با پیشرفتی که علم در این زمان دارد چنین چیزی غیرممکن است ولی خود شما آن را از نزدیک تجربه کردید و اسناد و مدارکی که از این روزها برای آیندگان باقی خواهد ماند گواه این مطالب است. شاید امروزی که شما این کتاب را مطالعه می‌کنید سالیان زیادی از این روزهای که ما تجربه کرده‌ایم گذشته باشد و علم و دانش پیشرفت بسیار زیادی کرده باشد ولی می‌خواهم این را بازگو کنم در همین زمان هم پیشرفت علم و دانش در حد خود خیلی خوب است ولی یک ویروس ناقابل کوچک همه‌چیز را تحت تأثیر خود قرار داده است این شرایط امروز برای ما اتفاق افتاد و امکان دارد در آینده برای شما به نوعی دیگر اتفاق بیفتد همانطور که در گذشته جنگ‌های جهانی کشورها و ملت‌ها را تحت تأثیر خود قرار دادند و در صد سال گذشته بیماری وبا و طاعون در کشور عزیزم شیوع پیدا کرد. این مطالب را بیان کردم که به شما عزیزان بگویم وقت آن رسیده که با یک نقشه راه مناسب خودتان را آماده کنید برای آینده، آینده نامعلوم دیگری که از هم اکنون باید خود را برای آن ساخت تا بتوان راحت‌تر و مناسب‌تر زندگی کرد.

حال سؤال‌های ویژه‌تر و معطوف به موضوع کتاب را مطرح می‌کنم:

اگر به این نتیجه برسید که این صنعت و تیم‌سازی و فروش در آن به مراتب از بورس، املاک، یا خرید و فروش یک‌روزه امن‌تر و بهتر است می‌دانید چگونه در آن فعالیت کنید و فروش‌های بیشتری داشته باشید؟

آیا می‌دانید هم اکنون که شما در یک روز چند بیمه به فروش می‌رسانید دوستان شما و همکاران شما با همین مجوزی که در اختیار شماست در روز چند ده یا چند صد بیمه به فروش می‌رسانند؟

آیا می‌دانید چگونه باید کارشناس فروش استخدام کنید؟

آیا می‌دانید چگونه باید حق و حقوق کارشناس فروش را پرداخت کنید؟

آیا می‌دانید چگونه باید تیم فروش بسازید؟

آیا می‌دانید چگونه باید تیم فروش خودتان را مدیریت کنید؟

آیا می‌دانید با چالش‌های که به وجود می‌آید چگونه برخورد کنید؟

آیا می‌دانید چگونه درآمد ماهیانه و سالیانه خود را افزایش بدهید؟

آیا می‌دانید از چه روشی می‌توانید بازارهای فروش خود را افزایش بدهید؟

آیا می‌دانید چگونه فروش هر محصول بیمه‌ای را بیشتر و بیشتر کنید؟

آیا می‌دانید چگونه باید اطلاعات و دانش خود و کارکنان خود را افزایش دهید؟

آیا می‌دانید شما به‌تنهایی نمی‌توانید از پس همه کارها بر بیایید؟

آیا نمی‌خواهید یک کار عالی با درآمد عالی با یک دفتر شیک و عالی و زندگی عالی

داشته باشید؟

آیا نمی‌خواهید بیشتر استراحت کنید و بیشتر درآمد کسب کنید؟

آیا نمی‌خواهید به ورزش و تفریح بپردازید و درآمد کسب کنید؟

آیا می‌دانید بهترین راهکار برای جذب افراد چیست؟

آیا می‌دانید چطور همکاران شما کارمزد های میلیاردی دریافت می‌کنند؟

آیا می‌دانید چطور بر ترس‌های خود غلبه کنید؟

آیا می‌دانید برای روبه‌راه کردن اوضاع کار بیمه‌ای خود چه قابلیت و نکات کلیدی را

نیاز دارید؟

آیا می‌دانید چطور مجموعه تحت امر خود را رهبری کنید و آن را گسترش بدهید و

به آنها خدمت کنید؟

آیا تیم‌سازی فقط کسب پول است یا فراتر از مسائل مالی می‌رود؟

آیا می‌دانید چگونه باید از زیر مجموعه خود محافظت کنید؟

آیا می‌دانید چگونه باید در این کسب‌وکار بیمه‌ای توانمند باقی بمانید؟

آیا می‌دانید با همین مجوزی که در اختیار شما هست در همین شغلی که شما در آن

فعالیت می‌کنید دوستان و همکاران شما ساعتی چند میلیون تومان درآمد کسب می‌کنند؟

شاید برای خود بگویید ای بابا ما هرکه را در این شغل می‌بینیم وضعش زیاد جالب نیست و می‌نالند. حق با شماست چون این افراد وجود دارند و تعدادشان هم زیاد است. ولی این افراد چه کسانی هستند همان‌های که هیچ نقشه راهی برای فعالیت خود ندارند همان کسانی که هر روز به امید خدا بر سر کارشان حاضر می‌شوند همان کسانی که در طول سال حتی یک کتاب یا یک کلاس آموزشی را تجربه نمی‌کنند همان کسانی که در دفاتر خود می‌نشینند و منتظر می‌مانند که بیمه‌گذاران نزد آنها بروند همان کسانی که نه از بازاریابی نه از فروش و نه از تبلیغات معمولاً به‌طور صحیح اطلاعاتی دارند و استفاده هم نمی‌کنند بله آنها از همین دسته هستند افرادی که وارد این صنعت شده‌اند و شکست می‌خورند و بقیه‌ی عمرشان علیه یک حرفه‌ی بالقوه پول‌ساز شعار می‌دهند درحالی که آن‌ها خودشان باید بابت کوتاهی‌شان در پرسیدن سؤال مناسب در ابتدای کار و فعالیت سرزنش شوند کسانی که فکر می‌کنند باید یک مجوز بیمه‌ای بگیرند یک دفتر و یک کامپیوتر و لوازم داشته باشند و بنشینند تا بیمه‌گذار بیاید و کارهای بیمه‌ای‌اش را انجام بدهند اگر به آنها بگویید که فلانی این قدر از این کار درآمد دارد می‌گویند پارتی دارد، زدوبند می‌کند، با مسئولین شعبه و شرکت با هم هستند، یا در فلان شهر است و هزار دلیل دیگر ردیف می‌کنند ولیکن انصاف داشته باشید هم دیده‌اید و هم شنیده‌اید و هم از نزدیک با آنها آشنا هستید بسیاری از همکارانمان هستند که با همین مجوزی که من و شما داریم در ماه و سال درآمدهای بسیار عالی کسب می‌کنند و در همین بازاری که ما فعالیت می‌کنیم آنها نیز فعالیت می‌کنند و همین شرایطی که ما تجربه می‌کنیم آنها نیز تجربه می‌کنند و مهم‌تر از آن در همان شهری که ما فعالیت می‌کنیم در همان شهر فعالیت می‌کنند ولی پدر بهانه بسوزد ما برای توجیه اعمال و رفتار خودمان هزاران بهانه می‌تراشیم و هیچگاه نمی‌خواهیم قبول کنیم که یک‌بار محض رضای خدا دست از بهانه تراشی برداریم و با مطالعه کتاب‌های مفید و گذراندن دوره‌ها و کلاس‌ها و آموزش‌ها آنچه را که بلد نیستیم و تجربه نکردیم و زمان می‌برد تا از راه سعی و خطا به آن برسیم را یاد بگیریم و به کار بندیم.

این کتاب به تک تک این پرسش‌ها می‌پردازد و پاسخ‌های اثبات شده و عملی را در اختیار شما می‌گذارد. همچنین ابزارهایی به دست شما می‌دهد تا با کمک آن پیشرفت کنید.

این کتاب راهنمای ساده آسان فهمی برای شما و عزیزان‌تان است. هیچ وضعیتی ثابت و همیشگی نیست؛ ولی امروز، بیش از هر زمان دیگری، تیم‌سازی 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 گرفته‌اید حاصل دو دهه فعالیت، تفکر، مطالعه، تجربه و آموزش در صنعت بیمه است. اینکه با این اطلاعات چه کار می‌کنید به خودتان مربوط است ولی اجازه می‌خواهم یک چیز را بیان کنم اگر این اطلاعات در سال‌های اولی که کار بیمه را شروع کرده بودم به دست می‌رسید و به جای سعی و خطا مانند این کتاب را می‌خواندم و مطالعه می‌کردم می‌توانستم موفقیت‌های بسیار زیادی در نصف زمان به دست بیاورم من این نقشه راه را نداشتم ولی شما دارید آن را بخوانید و در عمل پیاده کنید موفقیت‌تان را من بیمه‌فروش تضمین می‌کنم.