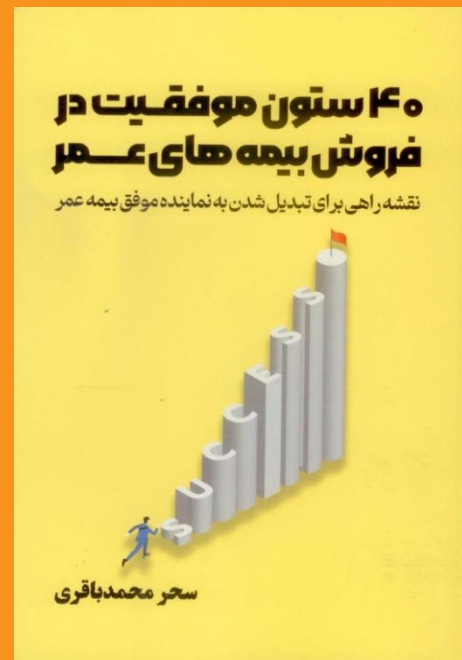


در دنیای پرچالش و رقابتی امروز فروش بیمه عمر به عنوان یکی از مهم‌ترین و حیاتی‌ترین حوزه‌های اقتصادی شناخته می‌شود. در کار فروش داشتن بازار هدف اهمیت دارد چون باعث می‌شود شما متمرکز با قشر خاصی در ارتباط باشید و همین امر موجب افزایش تخصص شما در کار می‌شود. با مشخص کردن بازار هدف نمایندگان بیمه می‌توانند نیازها و خواسته‌های خاص مشتریان خود را شناسایی کنند.

با تمرکز بر بازار هدف نمایندگان بیمه می‌توانند استراتژی‌های بازاریابی خود را بهینه کرده و منابع خود را بصورت مؤثرتری استفاده کنند. شناخت بازار هدف به نمایندگان بیمه کمک می‌کند تا روابط بلند مدتی با مشتریان خود برقرار کرده و این روابط می‌تواند به وفاداری مشتری و فروش‌های مکرر منجر شود.

مدیریت نادرست زمان و عدم توانایی در برنامه‌ریزی مؤثر می‌تواند به افزایش استرس و کاهش کارایی منجر شود. یک فروشنده موفق عاشق تجربه کردن روش‌های جدید است زیرا تجربه کردن و اقدام کردن بهتر از راکد بودن است. نمایندگان بیمه موفق که به رشد خود اهمیت می‌دهند معمولاً درآمد بیشتری کسب کرده و می‌توانند به اهداف مالی خود برسند. استراتژی فروش یعنی یک برنامه برای رسیدن به اهداف فروش و هدایت کردن فعالیت‌های فروش.

یک استراتژی خوب به شما کمک می‌کند تا بهترین راه رسیدن به اهداف کسب و کارتان را پیدا کرده و برای حرکت در این مسیر برنامه‌ریزی کنید. انواع استراتژی‌های فروش عبارتند از: (۱) استراتژی فروش درون‌گرا (۲) استراتژی فروش برون‌گرا (۳) استراتژی فروش راه حل. این کتاب در ۲۰۴ صفحه به رشته تحریر در آمده است.



مؤلف:

سحر محمدباقری

ناشر:

نوآوران دانش رویانا

سال نشر:

۱۴۰۳

شابک:

۹۷۸۶۲۲۸۷۶۰۷۱۱