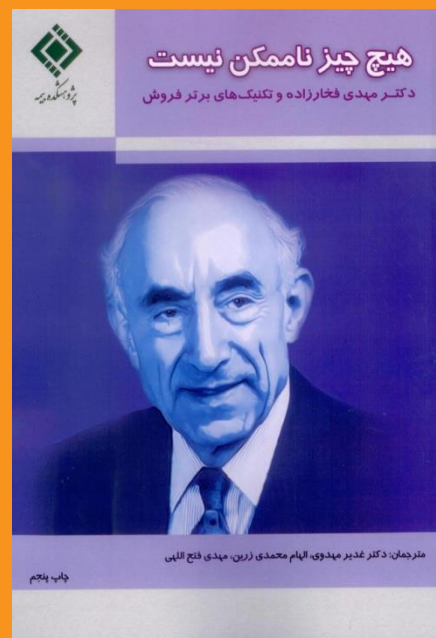


بیمه عمر کالایی منحصر به فرد است و فروش آن نیز تجربه منحصر به فرد نیاز دارد. کسی که استعداد فروش بیمه عمر دارد آینده شغلی بسیار خوبی خواهد داشت ولی هر کسی نمی‌تواند در این حرفه موفق شود. دکتر مهدی فخارزاده، فروشنده بیمه عمر را به مشاور مالی حرفه‌ای ارتقا داد. پنج اصل دکتر مهدی فخارزاده عبارتند از: ۱) صداقت بالاتر از هر چیز دیگری است. ۲) خود را به جای طرف مقابل قرار دهید. ۳) قدرت در دانش است. ۴) کار مایه لذت است. ۵) هرگز مأیوس نشوید، هیچ چیز ناممکن نیست.

انسانهای موفق اغلب نگرش مثبتی دارند. باید تمام افکاری را که درباره شکست دارید از خود دور کنید. اگر شیوه کار شما مؤثر نیست روش دیگری را بیازمایید. وقتی برای خود هدف‌گذاری می‌کنید آگاهی و ادراکتان از امور بیشتر می‌شود. ذهن هوشیار و نیمه‌هوشیاران درصدد تحقق آن هدف برمی‌آید.

انسانهایی که به‌راستی موفق‌اند زندگی را فرایند یادگیری مستمر می‌پندارند و یادگیری مستمر شالوده موفقیت است. صداقتی که ریشه در خودشناسی و خودباوری داشته باشد مهمترین اساس موفقیت است. فروشنده به مشتری وابسته بوده و مشتری نیز به کارفرمای خود وابسته است.

اگر بتوانید نفس انسان دیگری را درک کنید قادر خواهید بود نفس مناسب برای پاسخ‌های خویش را انتخاب کنید. زمان پربازده برای فروش محدود بوده و فروشندگان فوق ستاره دریافته‌اند که باید بهترین وقت خود را برای فروش بگذارند. این کتاب در ۱۳۵ صفحه به رشته تحریر در آمده است.



مترجمان:

دکتر غدیر مهدوی

الهام محمدی زرین

مهدی فتح‌اللهی

ناشر:

پژوهشکده بیمه

سال نشر:

۱۴۰۴

شابک:

۹۷۸۶۲۲۹۵۴۸۱۱۰