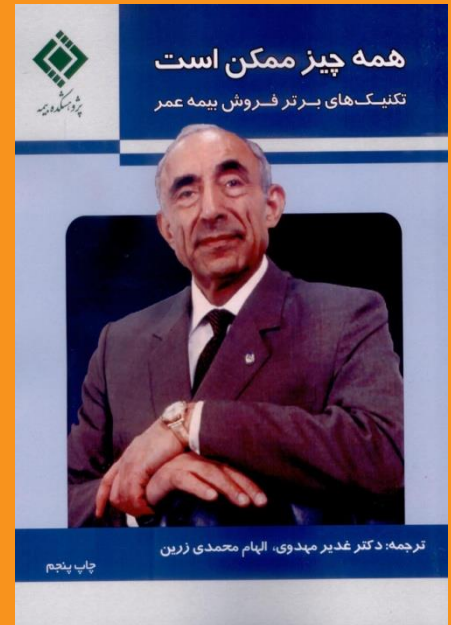


**مترجمان:**

دکتر غدیر مهدوی

الهام محمدی زرین

ناشر:

پژوهشکده بیمه

سال نشر:

۱۴۰۴

شابک:

۹۷۸۶۲۲۹۵۴۸۱۰۳

اگر فردی به موفقیت برسد همه ما تلاش می‌کنیم تا خصوصیات و ویژگی‌های او را که عامل این پیشرفت بوده‌اند، کشف کنیم. پیش از این که بتوانید با موفقیت عملیات فروش را مدیریت کنید باید قادر باشید خود را مدیریت کنید. شما خود معمار موفقیت خود هستید و خود را چنان سازماندهی کنید که بتوانید نتیجه دلخواه را رقم بزنید.

بیمه را همواره باید در محل کار یا خانه مشتری فروخت. مکتوبات و نامه‌ها مانند یک جریان سیال بوده و این جریان را باید به سرعت مدیریت کنید. اگر یک هدف بزرگترین دغدغه و مشغولیت ذهنی شما شود، همه چیز خودبه‌خود و بطور طبیعی در جای خود قرار می‌گیرد.

اگر فروشنده برای انجام کارها ضرب‌الاجل تعیین کند کار بیشتری را از پیش می‌برد. باور کنید که با داشتن هدف‌های والا شما از حد متوسط خواهید گذشت. فروش از دو مقوله علم فروش و روان‌شناسی اجتماعی تشکیل شده است. بیمه به حل مشکلات مالی افراد کمک می‌کند. برخی از آن به عنوان یک روش سازمان یافته و تضمین شده برای پس‌انداز پول خود استفاده می‌کنند.

با بیمه عمر همه به سود و منفعت رسیده و بیمه عمر برای هر بیمه‌گذار آرامش خیال و امنیت خاطر به ارمغان می‌آورد. در هر کسب و کاری که هستید کارتان فراز و نشیب بسیاری دارد و هرگز یک شکست را پایان دنیا ندانید. آرامش نقش حیاتی در میزان بهره‌وری و کارایی شما داشته و کار طولانی و بدون استراحت و تنفس، موجب کاهش انرژی و فشارهای جسمانی و تنش می‌شود. این کتاب در ۱۹۴ صفحه به رشته تحریر در آمده است.