

## مراحل بازاریابی و فروش بیمه عمر در ۲۰ گام اجرایی

در اینجا سعی شده است به چند گام از گامهای فروش بیمه عمر پرداخته شود:

- ۱- یکی از گامهای اولیه و مهم برای بازاریابی بیمه این است که به همه مفاد بیمه عمر اشراف و آگاهی داشته باشید.
- ۲- برای آشنا کردن مشتریان با بیمه عمر و شرایط و مفاد آن از لغات و اصطلاحات ساده و قابل فهم برای آنها استفاده کنید.
- ۳- تلاش کنید تا مشتریان را از مزایای بیمه عمر مطلع کنید و به آنها بقبولانید که داشتن این بیمه مانند سایر بیمه ها مفید و ضروری است.
- ۴- اهمیت بیمه عمر را برای خریداران سعی کنید به صورت عینی و نقش آن در زندگی فرد برای امنیت مالی در طول زندگی اش نشان بدهید.
- ۵- جهت ترغیب و اعتماد دادن به مشتریان ، حتماً خودتان این بیمه را داشته باشید.



- ۶- برای خریداران تشریح کنید که داشتن بیمه عمر تضمین کننده زندگی آنها و خانواده شان است.
- ۷- افراد در مقابل پولی که به بیمه ها می دهند زندگی خود را در برابر حوادث و مخاطره ها ضمانت می کنند ، بنابراین از منظر دینی نیز موجه است.
- ۸- برای بازاریابی بیمه باید به مشتریان اطمینان بدهید که شرکتهای بیمه تحت نظارت بیمه مرکزی هستند و از اعتبار لازم برخوردارند.
- ۹- سعی کنید ظاهری مناسب ، قدرت و توانایی گفتگو و متقاعد کردن مشتریان ، اطلاعات کافی و لازم در خصوص بیمه عمر داشته باشید.
- ۱۰- تلاش کنید با شرایط مشتری کنار بیایید و با وی هم به صورت مستقیم و هم غیر مستقیم سازش داشته باشید.
- ۱۱- همواره سعی کنید برای بازاریابی بیمه ، ظاهری موقر و مرتب داشته باشید تا مشتریان به شما اعتماد کنند و پیشنهادات شما را بپذیرند.
- ۱۲- حتماً ابتدا خودتان و کارکنانتان را هم جهت تبلیغ و هم اطمینان دادن به سایرین بیمه کنید.
- ۱۳- تلاش کنید همیشه با انرژی و خوشرویی از مزایای بیمه عمر برای خریداران توضیح دهید طوری که ضرورت آن را نشان بدهید.
- ۱۴- همیشه با مشتریان و خریداران خود ارتباطتان را حفظ کنید و رضایت آنها را جلب نمایید ، زیرا آنها به عنوان مبلغان شرکت بیمه شما هستند.
- ۱۵- گردهمایی ها ، سخنرانی ها ، **workshop** و ... محل مناسبی برای تبلیغ بیمه عمر هستند ؛ زیرا معمولاً افرادی که در این مکانها حضور دارند از سطح تفکر بالایی برخوردارند.
- ۱۶- با مشتریان خود صادق و رو راست باشید و سودمندی ، امنیت و آینده آنها را در اولویت قرار دهید.
- ۱۷- مادرانی که به تازگی صاحب فرزند شده اند را با بیمه عمر کودکان آشنا کنید.

۱۸- برای خریدارن توضیح بدهید که برای دوران کناره گیری از خدمت در سن پیری ، بیمه عمر گزینه مناسبی است که آینده آنها را ضمانت می کند.

۱۹- مهمترین عنصر موفقیت شما توانایی برقراری ارتباط با افراد مختلف و سازمانهای متعدد است. سعی کنید با شیوه برخورد و بالا بردن روابط اجتماعی خود آشنایان جدیدی در سازمانهای متعدد برای خود پیدا کنید.

۲۰- بعداز اینکه توانستید مشتری را راضی به خرید کردن بیمه عمر کنید ، شرایط بیمه را سعی کنید به شکل دو انتخابی به او ارائه بدهید. به عنوان نمونه می توانید بگویید: کدام یک از اقساط ، ماهیانه یا سه ماهه برای شما مناسب تر است؟