

فهرست

پیشگفتار.....	۱۷
مقدمه.....	۱۹
فصل اول / پیشرفت شما در صنعت بیمه.....	۲۹
پیشرفت شما در صنعت بیمه.....	۳۱
نماینده برتر به چه معنی ست؟.....	۳۱
نماینده برتر بیمه.....	۳۲
بازار برتر.....	۳۳
فلسفه برتر.....	۳۴
سیستم برتر.....	۳۵
غل و زنجیرها را باز کنید.....	۳۸

فصل دوم / رویایتان را مجسم کنید.....	۳۹
چرخه کامل.....	۴۱
دیدگاه: هسته موفقیت.....	۴۲
"به هرچه فکر کنید، همان می شود".....	۴۳
دیدگاهتان را گسترش دهید.....	۴۴
دیدگاه فراگیر.....	۴۶
دیدگاه: همیشه آن طور نیست که به نظر می رسد.....	۴۷

- ۴۸.....دیدگاهتان را به اشتراک بگذارید
- ۴۹.....دیدگاه پایدار.....
- ۵۰.....موفقیت را تجسم کنید.....

فصل سوم / سه ویژگی شخصی در رشد شخصی.....۵۳

- ۵۵.....یک نکته آموزشی بسیار ارزشمند.....
- ۵۷.....سه ویژگی کلیدی در رشد شخصی.....
- ۵۸.....عامل محبوبیت.....
- ۶۰.....اطمینان است که کار می کند.....
- ۶۲.....اعتماد حقیقی.....
- ۶۴.....ویژگی موفقیت.....

فصل چهارم / پیش به سوی شکوفایی.....۶۵

- ۶۷.....عبور از کاغذبازی.....
- ۶۸.....کلید رشد.....
- ۶۹.....برنامه ریزی، استخدام، تکرار.....
- ۶۹.....برنامهریزی.....
- ۷۰.....چطور پس انداز کنید؟.....
- ۷۰.....استخدام.....
- ۷۱.....به خودتان پاداش بدهید.....
- ۷۲.....اصلاح کنید و تکرار کنید.....
- ۷۳.....برای رشد تمام قسمتها، سرمایه گذاری کنید.....
- ۷۳.....حساب قابل برداشت دو ماهه.....
- ۷۴.....خارج از تصور، به سوی موفقیت.....

فصل پنجم / سیستم پیشرفت ۳ گانه: رشد دهنده، چندبرابر کننده و ارزیابی.. ۷۷

- ۷۹ لشگری از نوآوران
- ۸۰ بیشتر کار کنید، کمتر حضور داشته باشید
- ۸۱ رشد دهنده‌ها
- ۸۱ رشد دهنده کیست؟
- ۸۲ چندبرابر کننده
- ۸۴ چگونه رشد دهنده‌ها و چندبرابر کننده‌های خوبی پیدا کنیم؟
- ۸۶ ارزیابی
- ۸۸ یک معادله جدید

فصل ششم / فرایند رفع نقص ۸۹

- ۹۱ بازسازی را فراموش نکنید
- ۹۲ فرایند رفع نقص
- ۹۳ رویکرد در فرایند رفع نقص
- ۹۵ بررسی در فرایند رفع نقص
- ۹۹ پیگیری در فرایند رفع نقص
- ۱۰۰ تخفیف روی تخفیف ندهید
- ۱۰۱ نقص را از بین ببرید

فصل هفتم / شش واحد توسعه و پیشرفت ۱۰۵

- ۱۰۷ رشد طبیعی
- ۱۰۸ راز تخصصی سازی
- ۱۱۰ شش واحد توسعه و پیشرفت
- ۱۱۰ واحد اشخاص
- ۱۱۱ واحد اموال
- ۱۱۲ بیمه عمر و درمان

- ۱۱۳..... واحد پاسخگویی به مشتریان و اعلام خسارت
- ۱۱۴..... خدمات مالی
- ۱۱۵..... بازاریابی
- ۱۱۷..... راه‌اندازی واحدها و پشتیبانی
- ۱۱۸..... واحدها را از افراد پر کنید
- ۱۲۰..... اهمیت افراد مناسب
- ۱۲۱..... ساختار موفقیت

فصل هشتم / بهینه‌سازی سازمان ۱۲۵

- ۱۲۷..... دیگران را منتظر نگذارید
- ۱۲۹..... راز موفقیت شما
- ۱۳۰..... شناخت بازار هدف ویژه
- ۱۳۲..... ابزارهایی برای بهبود کسب و کار
- ۱۳۲..... کتاب بنویسید
- ۱۳۴..... وبلاگ شخصی طراحی کنید
- ۱۳۴..... در کانالهای رادیویی اینترنتی گفتگو کنید
- ۱۳۵..... سخنرانی کنید
- ۱۳۶..... در روزنامه مطلب چاپ کنید
- ۱۳۷..... ابزارهای دیگر
- ۱۳۸..... ارجعیت و تقدم مشتری
- ۱۳۹..... مشتری ارجاعی، بزرگترین ابزار موفقیت

فصل نهم / ارجاع: برترین عامل موفقیت ۱۴۳

- ۱۴۵..... خاطره رستوران داک اند دایو آلی
- ۱۴۷..... بازاریابی حضوری در برابر بازاریابی ارجاعی
- ۱۴۹..... تاثیرپذیری خود را افزایش دهید

۱۵۰.....	پاداش برای ارجاع دهنده.....
۱۵۲.....	لیست الف.....
۱۵۳.....	فراینده پذیرش سازمانی برای مشتری.....
۱۵۵.....	هرچه بکارید، همان را درو خواهید کرد.....

۱۵۷.....	فصل دهم / نظام پاداشی موفق.....
۱۵۹.....	پولت رو روی میز جا نذار.....
۱۶۱.....	برای کارکنانتان ارزش قائل باشید.....
۱۶۲.....	نظام پاداش موفق.....
۱۶۳.....	حقوق پایه.....
۱۶۳.....	کارمزدها.....
۱۶۶.....	تقسیم کارمزد.....
۱۶۶.....	مزایای بیشتر.....
۱۶۸.....	بخشی از رویا.....

۱۶۹.....	فصل یازدهم / چشم انداز برتر اکنون.....
۱۷۱.....	نقاط را به هم وصل کنید.....
۱۷۲.....	مسیر از همین جا شروع می شود.....
۱۷۲.....	نماینده تازه کار از کجا شروع کند؟.....
۱۷۳.....	نماینده مجرب از کجا شروع کند؟.....
۱۷۵.....	نماینده حرف های از کجا شروع کند؟.....
۱۷۶.....	شبکه خود را بسازید.....
۱۷۷.....	حالش را ببرید.....