

فروشندهگان موفق بیمه پیشنهاد می کنند
افتتاح چند شعبه جدید بیمه پارسیان
اکران بیلبورد تبلیغاتی بیمه پارسیان در فرودگاه
ورزشکاران نوجوان گیلان با لباس بیمه پارسیان
یک ماهی بزرگ باشید در یک حوض کوچک

در این شماره می خوانید



برترین نشان همایش ملی بهره وری ایران به بیمه پارسیان رسید



کلان توسعه اقتصادی کشور مطرح کردند نشان ملی
بهره وری که اسسال بنگاه های همگام با بهره وری را
نیز معرفی کرد، پس از ارزیابی مدارک و مستندات
ارائه شده از طرف شرکت های مختلف توسط ارزیابان
انجمن ملی بهره وری ایران به برگزیده ها اعطا می شود.
نشان زرین بالاترین نشان این ارزیابی و همایش ملی
است که در دوره هفتم آن به بیمه پارسیان تعلق
گرفت.

با بهره وری هم هست - دریافت کرد نشان زرین
هفتمین همایش ملی بهره وری به مدیر عامل بیمه
پارسیان جناب آقای هادی اویار حسین اعطا شد.
به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، در این
همایش که با تلاش انجمن بهره وری ایران برگزار شد،
جمعی از مسئولان عالی رتبه و چهره های اقتصادی
کشور حضور داشتند و نقطه نظرات و سخنان خود را
در زمینه اهمیت بهره وری و نقش آن در تحقق اهداف

هفتمین همایش ملی بهره وری روز چهارشنبه دهم
مهر برگزار شد و شرکت بیمه پارسیان نشان زرین
این همایش را - که همزمان تصادی از بنگاه همگام

بیمه پارسیان برای اولین بار در ایران آغاز کرد

فروش اینترنتی بیمه نامه شخص ثالث



فروش اینترنتی بیمه نامه شخص ثالث برای اولین بار
در کشور توسط بیمه پارسیان آغاز شد به گزارش
روابط عمومی بیمه پارسیان، این شرکت و پرتال
جامع خودرو کشور اقدام به طراحی و راه اندازی بستر
صدور بیمه نامه خودرو از طریق فضای مجازی (اینترنت)
کرده اند.

در فاز اول این طرح که از اسفند سال گذشته آغاز شده بود،
مشتریان بیمه پارسیان توانستند الحاقیه مازاد تعهدات بیمه ثالث
خود را بدون مراجعه به شعب و نمایندگی های بیمه پارسیان و تنها
از طریق اینترنت در کوتاه ترین زمان ممکن خریداری کنند. پس
از اتمام موفقیت آمیز این طرح، بیمه پارسیان افتخار دارد اعلام
کند فروش اینترنتی بیمه نامه شخص ثالث نیز هم اکنون

از طریق مراجعه به
پورتال شرکت به نشانی اینترنتی
www.parsianinsurance.ir امکان پذیر است. این اقدام
برای اولین بار در تاریخ صنعت بیمه کشور صورت گرفته و دستاوردی
جدید در حوزه تجارت الکترونیکی در این صنعت محسوب می شود.



متولدین ماه مهر



مهری	نزهت‌ها	مدیریت روابط عمومی
حامی	مقدم	مدیریت بیمه آتش سوزی
سعید	مهری	مدیریت امور بازر
رضا	عزیزی	مدیریت امور بازر
علیرضا	قبادی	مدیریت توسعه کسب
مجتبی	خسروی	مدیریت بیمه مکان
ناصر	واغظی مقدم	مدیریت حسابداری
مجهد	اکبری	مدیریت امور ساختمان
صافق	پاشاییان	خدمات
علی	سازگور	خدمات
اسداله	نجفی پور	خدمات
منصور	جمشیدی	مدیریت امور بازر
نهیسه	خالصه دهقان	مدیریت امور بازر
یلر	قنبری نوحی	مدیریت امور بازر
جواد	میر افشاری	مدیریت امور بازر
محمد	سلطانی	مدیریت امور بازر
رسول	آقای کلشتری	مدیریت امور بازر
سعید	شمس‌الدین	مدیریت امور بازر
جواد	علی پور احمد	مدیریت امور بازر
فرهاد	حنیف زاده	خدمات
محمّد	روزگار	مدیریت امور بازر
ناصر	رحیم زاده	مدیریت امور بازر
ولی	وطن دار علمداری	مدیریت امور بازر
حمیدرضا	زنگنه وند	مدیریت امور بازر
قتیر	ریحی	مدیریت امور بازر
علی اکبر	عظلمنشی	مدیریت امور بازر
علی	شرینی	مدیریت امور بازر
امید	قهریزی همت	مدیریت امور بازر
جانب	ملکی	مدیریت امور بازر
علیرضا	در کلهی	مدیریت امور بازر
محمد	مومن نیا	مدیریت امور بازر
آرش	اکبری	مدیریت امور بازر
فاطمه	نواقلی	مدیریت امور بازر
شهرام	جهانگیری	خدمات

در کنگره سراسری جایزه تعالی انتخاب شد

مدیرعامل بیمه پارسیان در جمع صد مدیر برتر ایران

روابط عمومی بیمه پارسیان، در کنگره سراسری جایزه تعالی یکصد مدیر برتر ایران از هادی اوپار حسین مدیرعامل شرکت بیمه پارسیان با اهدای نشان افتخار و تندیس ویژه تقدیر شد و مالک برزگر صدیق معاون بیمه‌های غیر زندگی این شرکت به نمایندگی از مدیرعامل نشان افتخار این کنگره را دریافت کرد.

این همایش توسط انجمن کیفیت ایران و با حمایت وزارت صنعت، معدن و تجارت، سازمان پژوهش‌های علمی و صنعتی وزارت علوم، تحقیقات و فناوری، انجمن توسعه بهبود کیفیت صنایع ایران و انجمن دارندگان نشان استاندارد ایران و با محوریت کیفیت و مشتری‌مداری در سالن همایش‌های بین‌المللی صدا و سیما برگزار شد.



مدیرعامل بیمه پارسیان در بین یکصد مدیر برتر ایران قرار گرفت. به گزارش

تفاهم نامه همکاری بیمه پارسیان با سازمان نوسازی شهرداری تهران امضا شد



دارد که ترفیب این مهندسان به استفاده صحیح از سرمایه‌های موجود و جلوگیری از فرسوده‌سازی، نخستین گامی است که با انعقاد این تفاهم‌نامه همکاری، عملیاتی خواهد شد. در بخش دیگری از این جلسه، آقای دربار مدیر بیمه‌های مهندسی بیمه پارسیان هم در خصوص انواع خدمات بیمه‌های مهندسی (عیوب اساس و پنهان) و چگونگی شروع بیمه کیفیت ساختمان‌های مسکونی و آمادگی بیمه پارسیان به منظور ارائه خدمات کیفی در این حوزه مطالبی را مطرح کردند. بیمه پارسیان آمادگی است که با انعقاد این تفاهم‌نامه و راه‌اندازی و توسعه طرح و برنامه‌های مشابه، گامی در راستای توسعه و پیشرفت کشور و کلان‌شهر تهران بردارد و بتوانیم سهم خود را در سربلندی ایران اسلامی ایفا کنیم.

تفاهم‌نامه همکاری بین سازمان نوسازی شهر تهران با بیمه پارسیان در راستای سیاست‌ها و اهداف توسعه در بخش مسکن و گسترش نفوذ فرهنگ بیمه در این بخش از طریق صدور بیمه‌نامه عیوب اساسی و پنهان ساختمان‌های مسکونی به‌ویژه در محدوده بافت فرسوده شهر تهران منعقد شد.

به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل بیمه پارسیان، در این جلسه آقای مهندس علیرضا جعفری مدیرعامل سازمان نوسازی شهر تهران طی سخنانی اعلام کرد که ارائه خدمات مهندسی و ارتقای کیفیت ساختمان‌سازی در شهر تهران و به‌ویژه در بافت‌های فرسوده مستلزم تعامل میان متولیان این امور است و یک شهر زمانی به نقطه توسعه‌یافتگی می‌رسد که در تمامی ابعادش به رشد و پیشرفت رسیده باشد. ایشان درباره دلایل و ضرورت‌های طرح این موضوع به این نکته اشاره داشت که کلان‌شهرهای توسعه‌یافته در مسیر پیشرفت هستند و ضروری است در دنیای حرفه‌ای امروز از تمامی ظرفیت‌ها و پتانسیل‌ها در حوزه‌های فناوری، تکنولوژی، بیمه و... در راستای ارتقای کیفیت محیطی و زندگی استفاده کنیم. مهندس جعفری با ارائه آماری توضیح داد که بالغ بر شصت‌هزار مهندس فعال در شهر تهران وجود

تفاهم‌نامه همکاری بین سازمان نوسازی شهر تهران با بیمه پارسیان در راستای سیاست‌ها و اهداف توسعه در بخش مسکن و گسترش نفوذ فرهنگ بیمه در این بخش از طریق صدور بیمه‌نامه عیوب اساسی و پنهان ساختمان‌های مسکونی به‌ویژه در محدوده بافت فرسوده شهر تهران منعقد شد.



دنیای آرامش بیمه پارسیان



پرچم بیمه پارسیان بر فراز قله سبلان

با خبر شدیم که همکار خوبمان سرکار خانم آرزو احمدزاده چهارم، کارمند نمایندگی آقای مهدی احمدزاده چهارم با کند ۵۱۷۵۶۰، در تاریخ ۹۲/۴/۲۷ با پرچم بیمه پارسیان بر فراز قله سبلان ایستاد. سبلان سومین قله مرتفع ایران است که ۴۸۱۱ متر ارتفاع دارد و این همکار ورزشکار بیمه پارسیان همراه با پرچم این موسسه موفق به فتح آن شد.

اکران یلبورد تبلیغاتی بیمه پارسیان در ترمینال حجاج - فرودگاه بین المللی مهر آباد

همزمان با آغاز مراسم حج تمتع که همه ساله تعداد کثیری از هموطنان عزیز بعنوان زائر بیت اله الحرام به کشور عربستان سعودی جهت برگزاری مراسم باشکوه حج عزیمت می نمایند، ترمینال شماره ۵ فرودگاه بین المللی مهرآباد روزانه میزبان حضور هزاران نفر از مردم عزیز کشورمان می باشد که به عنوان زائر حج و مشایعت کنندگان ایشان در این ترمینال تردد می نمایند که با توجه به اهمیت تبلیغات اثربخش و مطلوب، شرکت بیمه پارسیان با اکران طرح تبلیغاتی خود در یکی از بهترین میادین (گمرک و امور انتظامی) نسبت به این مهم اقدام نموده و تبلیغی مذکور بمدت دو ماه در زمان اعزام حجاج و بازگشت زائرین بیت اله الحرام قابل رویت خواهد بود.



فروشندگان موفق بیمه پیشنهاد می کنند



■ **سمینار آموزشی در محیط دانشگاه**
جهت نزدیکترین دانشگاه بروید و از آن ها سراغ لجن ها و گروه های دانشجویی که ملاقات هایی دارند را بگیرید به آن ها پیشنهاد برگزاری یک سمینار آموزشی بدهید که در خصوص راهنمایی دانشجویان در زمینه های سرمایه گذاری و امور مالی است که می تواند مورد توجه و از طرفی تگرتی بسیاری از آن ها باشد. شرکت ما یک برنامه هشت جلساتی برگزار می کند که موجب تحصیل بزرگترین و وفادارترین گروه مشتریان ما شده است.*

جیمز هاوارد

■ مشتری ایده آل شما

ها افراد و گروه هایی شریک شوید و تمام کاری کنید که در حال حاضر مشتریان ایده آل شما را دربرند.*

جودی اسنیدور

توضیح: به عنوان مثال اگر در خصوص بیمه های خودرو فعالیت ویژه ای دارید شریک شدن با افرادی که فروش عمده خودرو انجام میدهند میتواند مفید باشد.

■ بازار بومی مستمر و متنوع

حتما از چندین نوع رساله مختلف برای جذب کردن مخاطبانتان بهره ببرید.*

مایک گانورنا

■ ارجاع، ارجاع، ارجاع!

یک سیستم ارسال نامه مستقیم جهت استمرار تماس با مشتریان و همین طور به روز کردن اطلاعاتشان به صورت سالیانه طراحی کنید. همین طور جهت ارجاع، ارجاع، ارجاع!

پال هیلاند

توضیح منظور از ارجاع معرفی شما به مشتریان جدید توسط مشتریان فعلی است.

■ مشارکت در برنامه ها

فاز شبکه های اجتماعی استفاده کنید تا میزان مشارکت در برنامه ها و رویداد هایی مانند سمینار ها و مشاوره های گروهی را بالا ببرید.*

رابرت باسکال



با حکم مدیر عامل

عزیزی ها به عنوان مدیر روابط عمومی و بین المللی بیمه پارسیان منصوب شد

طی حکمی از سوی آقای هادی لویار حسین مدیر عامل بیمه پارسیان، آقای مهدی عزیزی ها به عنوان مدیر روابط عمومی و بین المللی بیمه پارسیان منصوب شد. در این حکم ضمن اشاره به تجارب و سوابق عزیزی ها ابراز امیدواری شده تا با استعانت از درگاه قادر متعال در راستای اهداف شرکت منشا خدمات موثر و شایسته ای باشند.

لجییز به تکنولوژی های تازه در صنعت بیمه

امکان ارسال متون و اطلاعات از مجتمع به نمایندگان تابعه

به منظور تحقق اهداف روزآمد و تجهیز به تکنولوژی های تازه در صنعت بیمه، سیستم مدیریت پیغام در سامانه پیوا و امکان ارسال متون و اطلاعات از مجتمع به صورت مستقیم و مستقل به نمایندگان تابعه راه اندازی شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، طرح اولیه این سیستم توسط سرکار خانم خاطره محمود حکیمی پرسنل مجتمع بیمه های شرق به شماره پرسنلی ۲۲۸۲ ایجاد و ارائه شده است.





در راستای تحقق شعار مشتری‌مداری صورت گرفت

افتتاح چند شعبه جدید بیمه پارسیان در شهرهای مختلف کشور

روند گسترش شعب و مجتمع‌های بیمه‌ای به عنوان یکی از اصول بیمه پارسیان همواره مورد تاکید بوده است. سرعت افتتاح شعبه‌های جدید بیمه پارسیان در سال ۹۲ افزایش یافته و این شرکت در راستای مشتری‌مداری و خدمت‌رسانی هرچه بیشتر به بیمه‌گذاران خود علاوه بر کلیه مراکز استانی کشور اقدام به افتتاح مجتمع

شعبه پونک تهران



با توجه به موافقت مورخ ۹۲/۴/۲۶ مقام محترم مدیرعامل بیمه پارسیان، نشانی و نام شعبه اشرافی اصفهانی تغییر کرد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، این شعبه که قبلاً در نشانی صادقیه، بزرگراه اشرافی اصفهانی، بالاتر از مرزداران، جنب پل رسالت، پلاک ۱۱۰ قرار داشت، به نشانی جدیدش در میدان پونک، خیابان میرزابابایی، بعد از تقاطع خیابان عدل، نبش خیابان سردار جنگل، پارک سوار پونک نقل مکان کرد و نام شعبه مذکور هم از «اشرافی اصفهانی» به «پونک» تغییر کرد.

شعبه ایلام

شعبه ایلام بیمه پارسیان به مناسبت عید سعید فطر و در تاریخ ۹۲/۵/۲۰ به سرپرستی سیدعلی اکبر موسوی افتتاح شد. در مراسم افتتاح این شعبه که با دعوت از مدیران محترم شرکت‌های بیمه و سایر ادارات استان در محل شعبه برگزار شد، پس از سخنرانی جناب آقای زنگنه‌وند سرپرست محترم منطقه غرب کشور و ارائه گزارشی از عملکرد بیمه پارسیان در سال‌های گذشته و روند رو به رشد آن که همیشه بین پنج شرکت برتر کشور حضور داشته، واحد صدور بیمه در ایلام به نشانی بلوار دانشجو آغاز به کار کرد.



شعبه یاسوج

همزمان با فرا رسیدن عید سعید فطر، شعبه بیمه‌ای شهرستان یاسوج افتتاح شد. این شعبه در نشانی خیابان شهید منتظری، چهار راه هلال احمر، پلاک ۷۵ آماده ارائه انواع بیمه‌نامه‌ها به مشتریان محترم بیمه پارسیان در شهر یاسوج است.



شعبه رفسنجان

همزمان با آغاز هفته دولت و در تاریخ ۹۲/۶/۲۴ شعبه بیمه‌ای شهرستان رفسنجان به دست امام جمعه شهرستان جناب حجت‌الاسلام و المسلمین رضائی افتتاح شد و کار خود را از تاریخ ۹۲/۶/۲۴ آغاز کرد. در این مراسم، با هماهنگی امام جمعه رفسنجان در روز قبل از افتتاح این شعبه در نماز جماعت مسالای رفسنجان این خبر به سمع نماز گزاران عزیز رسانده شده بود. این مراسم با حضور جناب آقای اسدی معاون محترم مدیر عامل و جناب آقای لعل نظام سرپرستی شرق کشور و جناب آقای دهقان رئیس مجتمع کرمان و تنی چند از مقامات مهم شهر رفسنجان و نمایندگان صدا و سیما و اصحاب جراید محلی برگزار شد. در این مراسم چند تن از مدعوین در خصوص شرکت بیمه پارسیان، بزرگی شرکت و تعداد

شعبه کازرون و قائمشهر

دو شعبه جدید بیمه پارسیان در شهرهای کازرون و قائمشهر افتتاح شد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان با توجه به اهمیت سهولت دسترسی عموم مردم به خدمات بیمه‌ای و توسعه شبکه فروش شرکت، این دو شهرستان هم میزان شعب جدید بیمه پارسیان شدند. شعبه بیمه‌ای کازرون واقع در استان فارس، شهرستان کازرون، ابتدای خیابان امام خمینی (ره)، نرسیده به چهار راه راه‌اندازی، ساختمان ۲ و شعبه بیمه‌ای قائمشهر واقع در



شعبه خوی

با افتتاح شعبه جدید بیمه پارسیان در شهرستان خوی برگ زرینی دیگر در راستای مشتری‌مداری و خدمت به هموطنان عزیز رقم خورد. به گزارش روابط عمومی بیمه پارسیان، پس از افتتاح چهار شعبه همزمان در کازرون، سرجان، قائمشهر و رفسنجان، بیمه پارسیان شعبه جدید خود را در تاریخ ۹۲/۷/۱۳ در شهرستان خوی راه‌اندازی کرد.



شعب و نمایندگان و اهمیت بیمه در زندگی و نیز مقایسه سهم نفوذ بیمه در کشور ما و مقایسه آن با استاندارد جهانی سخنرانی کردند و افتتاح بیمه پارسیان در شهر رفسنجان را به فال نیک گرفته و خدمتی بزرگ به همشهریان عزیزمان دانستند.



شهرستان قائمشهر، خیابان بابل طبق فوقانی بانک پارسیان از این پس پذیرای هموطنان عزیز در این شهرها خواهد بود.



گفت و گو با صادق قراهانی، مبتکر روش‌های نوین در برگزاری مناقصات

جایگاه مناقصات را در صنعت بیمه خالی دیدم



در تحلیل و بررسی ارزیابی کیفی و نقش و جایگاهش در برگزاری مناقصات، در وهله اول باید به شناخت قوانین و اصول صحیح برگزاری مناقصات توجه داشت. در این زمینه مصاحبه کوتاهی با آقای صادق قراهانی، مبتکر روش‌های نوین در برگزاری مناقصات داشتیم. ایشان کتاب‌های مرجعی در زمینه مناقصات با رویکرد شناخت و آشنایی با اصول اولیه و قوانین حاکم در حوزه برگزاری مناقصات تالیف کرده و به رفع بخش عمده‌ای از ابهامات و ایرادات مهم می‌پردازد.

■ جناب آقای صادق قراهانی به عنوان اولین سوال کمی درباره خودتان بگویید

من در رشته حسابداری فارغ التحصیل شده‌ام و الان عضو انجمن حسابداران خبره ایران و هم‌چنین عضو کارگروه علمی مناقصات کشور هستم.

■ چه شد که در زمینه مناقصات مشغول به کار شدید و این ورود چه زمانی شکل حرفه‌ای و کاربردی به خود گرفت؟

از سال ۱۳۸۶ فعالیت پژوهشی‌ام را در زمینه مناقصات شروع نمودم. پس از ۳ سال کار پژوهشی و مراجعه به ۱۷ وزارت‌خانه، اولین کتاب در سال ۸۹ به نام «فرایند برگزاری مناقصات، ۱۸ گام عملیاتی» با هدف یکسان سازی فرایند برگزاری مناقصات سازمان‌های دولتی برای

اولین بار در سطح کشور به چاپ رسید که به‌عنوان مرجع مناسب جهت تدریس، در سطح کشور قرار گرفت و با فرم‌های مطابقت داده شده با قانون توانست کتاب کاربردی برای سازمان‌های دولتی در امر برگزاری مناقصات باشد.

■ این کتاب در کجا و توسط چه کسانی تدریس می‌شود؟

این کتاب در وزارت‌خانه‌های مختلف و بخش خصوصی و بیش از ۱۰۰۰ سیمینار تخصصی مثل سمیناری که در دانشگاه شهید بهشتی تهران برگزار شد، توسط خودم تدریس می‌شود.

■ علاوه بر چاپ کتاب «فرایند برگزاری مناقصات، ۱۸ گام عملیاتی» کتاب دیگری در زمینه مناقصات دارید؟

در همان سال دومین کتاب به نام

«مجموعه قوانین کاربردی در امر مناقصه» با هدف در اختیار بودن قوانین و آیین‌نامه مرتبط با مناقصه برای استفاده کنندگان به چاپ رساندم.

■ در باره جایگاه مناقصات و لزوم جذب پتانسیل کارکردی مناقصات در صنعت بیمه کمی برای‌مان بگویید و این‌که چه شد که به چنین ساختاری رسیدید؟

با توجه به این‌که برگزاری سمینارهای قانون برگزاری مناقصه کارگاه‌های آموزشی فرایند برگزاری مناقصه در دانشگاه‌ها و صنایع مختلف در سطح کشور صورت پذیرفته بود، جایگاه مناقصات را در صنعت بیمه خالی دیدم و از آنجایی‌که صنعت بیمه از صنایع مهم است، آموزش مناقصات در صنعت بیمه را ضروری یافتیم. برای اولین بار این سر فصل را در بیمه پارسیان پایه گذاری کردم و در نتیجه سر فصل آموزشی «فنون و تکنیک‌های نحوه شرکت در مناقصه های صنعت بیمه» را با اهداف مشخصی تنظیم کردم.

■ مهم‌ترین سرفصل‌های‌تان با چه رویکردی بود؟

این فنون و تکنیک‌ها را با سه رویکرد مهم و اساسی بر اساس طرح موضوع، آموزش و اهداف دست‌یابی کردم.

سر فصل اول آشنایی نمایندگان با قانون و فرایند برگزاری مناقصات است. سرفصل دوم آموزش جهت بالا بردن فروش گروهی برای مدیران، کارکنان و نمایندگان بیمه پارسیان است و سرفصل سوم حضور فعال شرکت بیمه پارسیان در مناقصات کشور و کسب پرتفوهای قابل توجه است.

■ به نظر شما بازار نوپای مناقصات در صنعت بیمه برای شکوفا شدن نیازمند چه برنامه‌هایی است؟

بیش از ۷۰ درصد اقتصاد کشور دولتی و مهم‌ترین منابع مالی پروژه‌ها و برون‌سپاری خدمات و خرید کالا باید طبق بیش از ۱۴۸ ماده از قوانین و مقررات مختلف باشد، و در این راستا هر یک از بخش‌های خصوصی که با فرایند برگزاری مناقصه و قانون مناقصه و هم‌چنین آیین‌نامه‌های مرتبط با آن آشنا باشند، می‌تواند سهم مناسبی از این بازار رقابتی را در صنعت بیمه کسب نماید.



بیمه پارسیان حامی ورزش شهرستان

ورزشکاران نوجوان گیلان با لباس بیمه پارسیان

ارمغان این تلاش مدیرانه و خیرخواهانه بیمه پارسیان است. در تمام مسابقات این تیمها که مراسم افتتاحیه آن با حضور مقامات و بازاریان و مردم ورزش دوست برگزار شد، کتیبه ورزشکاران با لباسهایی منقوش به آرم بیمه پارسیان حاضر شدند. همچنین در تمامی بیلبوردهای تبلیغاتی که از طرف مدیران وقت ورزشی در سطح شهر به این امر اختصاص داده شد، ورزشکاران با لباس بیمه پارسیان حضور داشته‌اند و در نوشتار روی بیلبورد هم از بیمه پارسیان به عنوان حامی ورزش شهرستان نام برده شده است.

شایان توجهی را به دست آورد. مدیران و صاحبان صنایع روشن بین و آینده‌نگر به لزوم این امر واقفند. اسپانسر یکی از نمایندگان تحت سرپرستی شعبه شهر لژی بیمه پارسیان به نام خاتم مهسا بولیان جهت ارتقای سطح سلامت و فرهنگ ورزش دوستی و همچنین افزایش کیفی سطح تبلیغات بیمه پارسیان در منطقه و با هماهنگی شعبه در طی دو مرحله در برگزاری مسابقات ورزشی حضور فعالی داشته‌اند. علاوه بر تیم فوتبال، حمایت از تیم بوکس نوجوانان گیلان و کسب مقام قهرمانی بوکس در مسابقات کشوری،

وجود نگرش مثبت در جوامع پیشرفته نسبت به ورزش، سبب سرمایه‌گذاری در امر ورزش به منظور بالا بردن سطح سلامت و تندرستی و تأثیر بر افزایش سطح بهرروری در تولید گشته و همین امر سبب شده که رفته‌رفته بیشتر کشورهایی که قبلاً توجه آن‌چنانی به آن نشان نمی‌دادند سهمی رو به افزایش، برای سرمایه‌گذاری در امور ورزشی قائل شوند. ورزش یک سرمایه‌گذاری درازمدت است که اثر آن در رشد و توسعه معلوم و محرز است که با پرداختن به آن می‌توان نتایج اجتماعی- فرهنگی و نتایج اقتصادی

شهریه داخلی شرکت بیمه پارسیان در حوزه جدید / شماره بنگار آبان ۱۳۹۲

سرپرست معاونت فنی مدیرعامل	واژمن بدروسیان
مدیر صدور بیمه های خودرو	فرناز فتوت
مدیر بیمه های آتش سوزی	محمدرضا کمالی نفر
مدیر بیمه های بازرگانی	سارا آلانی
رئیس مجتمع بیمه ای شرق تهران	مهدی پورنادری
سرپرست شعبه خوی	جواد علی پوراسل
معاون مجتمع بیمه ای جنوب	زهرا بتری
معاون شعبه ایلام	فتح الله میرزایی
رئیس اداره امور دعاوی، ریکاپری و اجرائیات	سعید سعیدی





سردیس: مهدی عزیزی‌ها
دیسر: نوری، قشینی، تیری
امور هماهنگی و اجرایی
لهم این زنده - رخصت نوریانیا
طراحی و صفحه آرایی
کلون آگهی و تبلیغات هنرنوین پایتخت

نشانی: تهران - بلوار آفریقا - بالاتر از چهارراه جهان کودک
خیابان شهید صالحی - پلاک ۱۵ - کد پستی ۱۹۶۹۹۵۷۴۱۳
تلفن: ۸۸۶۴۲۷۰۰ دیرنگار: ۸۸۶۴۲۵۵۵
تلفن روابط عمومی: ۸۸۷۹۵۰۰۲
parsianjournal@gmail.com
pr@parsianinsurance.com

کار ببرید تا نشان دهد در این صنعت و در خصوص حل مشکلات مشتریان چه چیزی شما را در مقایسه با دیگران منحصر و خاص می‌کند. این برگه به صورت تلویحی و مختصر توضیح می‌دهد چرا مشتریان بالقوه بهتر است با شما کار کنند.

■ به تمام اطرافیان خود شامل خانواده، دوستان، همسایگان و همکاران اطلاع دهید که به چه کاری مشغول هستید، نه به این صورت که شما بیمه می‌فروشید و یا یک مشاور حرفه‌ای بیمه هستید. بلکه این گونه بیان کنید که چطور به افراد کمک می‌کنید؟ به طور مثال این که چطور به افراد کمک می‌کنید تا یک حقوق بانکستگانی معاف از مالیات داشته باشند یا سایر موارد مشابهی که بدون این که نیاز باشد شیوه زندگی خود را عوض کنند یا هزینه چندانی بپردازند، امکان‌پذیر است. این کار را می‌توانید علاوه بر مکالمه تلفنی و یا حضوری، به وسیله فرستادن نامه‌های کوتاه یا ایمیل به اطرافیان خود انجام دهید.

■ از خانواده و دوستان‌تان درخواست کمک کنید؛ یکی از سریع‌ترین راه‌های آغاز کار در این حرفه، همین‌طور برای گرفتن قرارهای ملاقات و یا تبدیل کردن افراد به کارگزاران آموزشی و کسب تجربه برای خودتان این است که از آن‌ها درخواست کمک کنید. شما نیاز دارید شیوه‌های برخورد با مشتری، حقیقت‌یابی در مورد مشتری و نحوه ارائه خدمات را جلوی افراد واقعی تمرین کنید و بهترین جا برای انجام این کار جلوی آشنایان، خانواده و دوستان است. از آن‌ها بپرسید که آیا این امکان را به شما می‌دهند که با آن‌ها تمرین کنید؟ این یک شیوه کاملاً عاری از تهدید است تا مشتریان بالقوه را راضی کنید به حرفه‌های شما گوش دهند، بدون این که احساس کنند این جلسه فروش به آنان تحمیل شده است. اگر کارتان را خوب انجام دهید، بسیاری از آن‌ها در مورد شرایطشان و این که در امور بیمه چه‌طور می‌توانید کمکشان کنید، از شما درخواست‌هایی خواهند داشت یا حداقل افرادی را به شما معرفی می‌کنند. نکته: هرچه پیش‌تر اصول حقیقت‌یابی در مورد مشتری و نحوه ارائه خدمات خود را تمرین کنید، درصد پیش‌تری از جلسات شما به فروش قطعی ختم می‌شود.

مطلب زیر شامل چند نکته کوتاه و کاربردی جهت استفاده افراد مرتبط با فروش، بخصوص نمایندگان گرامی است. این نکات از آموزش‌های آقای لو نیسون، یکی از مشهورترین و فعال‌ترین مربیان فروش و مدرسین تکنیک‌های فروش بیمه در نیلست که در مجموعه آموزش‌هایش به بررسی بهترین روش‌های بازاریابی و مشتری‌یابی می‌پردازد.

■ یک طرح بازاریابی دقیق داشته باشید. همچنین یک استراتژی تماس با مشتری ایجاد کنید که شامل تمام راه‌های ممکن مانند نامه مستقیم، ایمیل، بازاریابی تلفنی و همین‌طور رویدادهای خاصی مثل سمینارها و سایر جلسات و رخدادهای علمی بشود. این تکنیک‌ها طراحی شده‌اند تا به شما کمک کنند که بتوانید یک ارتباط قوی با مشتریان بالقوه خود بسازید.

■ سعی کنید اولویت اول شما این باشد تا به عنوان محترم‌ترین و قابل اعتمادترین مشاور امور بیمه در محل فعالیت خود شناخته شوید. چهقدر سادتر و در مقایسه با هزینه‌ها تأثیرگذار تر خواهد بود اگر بخواهید به جای یک شهر، در منطقه اطراف خود شناخته شوید و مورد اعتماد باشید؟

■ یک برگ معرفی شخصی تهیه کنید. برای این‌کار از یک عکس حرفه‌ای کاری و همین‌طور هر دو حالت رزومه کاری و اطلاعات شخصی استفاده کنید و اطلاعاتی به

یک روش مشتری‌یابی آقای لو نیسون
یک ماهی بزرگ
باشید در یک
حوض کوچک

