

జీవిత బీమా అమ్మకపు ప్రక్రియ

జీవిత బీమా అమ్మకబడేదే కానీ కొన బడేది కాదు. ఏజెంట్ ప్రోస్పెక్ట్స్ వద్దకు వెళ్లి బీమా కొనాలని ప్రేరేపించాల్సి ఉంటుంది. వారు భవిష్యత్తులో మాత్రమే గ్రహించ గలిగిన వాగ్దానాన్ని అమ్మాలి.

అమ్మకం అనేది ఒక కళ, శాస్త్రం కూడా. కొంత మంది విక్రయదారులు ఇతరులకన్నా ఎక్కువ సమయం తీసుకోవచ్చు కానీ విజయం సాధించడం మాత్రం ఖాయం. నిరంతర ప్రయత్నం (persistence) అనేది ఈ వ్యాపారంలో ఖచ్చితంగా మేలు చేస్తుంది.

ప్రాస్పెక్టింగ్ (బావి పాలసీదారుల జాబితా - Prospects List): మన ఉత్పత్తులను అమ్మడానికి సంప్రదించ వలసిన వ్యక్తుల పేర్లను సేకరించడానిని ప్రాస్పెక్టింగ్ అంటారు. సత్వర బృందం లేదా తక్షణ బృందం, సహజ మార్కెట్, పలుకుబడి కేంద్రాలు (Centre of Influence), References మొదలైనవి ప్రాస్పెక్ట్ ల జాబితా తయారు చేసుకోవడంలో ఉపయోగ పడతాయి.

అభ్యంతరాల నిర్వహణ (Objection Handling): ప్రాస్పెక్ట్ లకు అభ్యంతరాలు చాలా ఎక్కువగా ఉండవచ్చు. ప్రాస్పెక్ట్ చాలా బిజీగా ఉండడం, ఆసక్తి లేకపోవడం, తనకు ఎక్కువ బీమా ఉన్నదని భావించడం, కుటుంబ సభ్యులు ఒప్పుకోవడం, వేరే ఏజెంట్ కు మాట ఇచ్చాననడం, డబ్బు లేదనడం, వడ్డీ తక్కువ అనడం లాంటి అనేక కారణాలు ఉంటాయి. వీటన్నిటికీ జాగ్రత్తగా సమాధానాలు చెప్పి అనుకూలంగా నిర్ణయం తీసుకునేలా సహాయపడాలి. అభ్యంతరాలను అధిగమించడానికి వాడబడే ఒక విధానం: LAPAC (Listen, Acknowledge, Probe, Answer and Confirm).

బీమా అర్హత కలిగిన వ్యక్తులను కలవడమే ప్రాస్పెక్టింగ్. ప్రాస్పెక్ట్ యొక్క అన్ని అవసరాలను గుర్తించి తగిన బీమా పరిష్కారాన్ని చెప్పే ప్రక్రియను "gap-analysis" అంటారు. ప్రాస్పెక్ట్ ను ఇప్పుడే కొనే విధంగా పురిగోల్పడమే "విక్రయ ముగింపు (close of sale)".

అర్హత కలిగిన ప్రాస్పెక్ట్ అనగా: బీమాకోసం చెల్లింపు చేయు వారు, అండర్ రైటింగ్ అవసరాలను పూర్తి చేయువారు, ఒకటి లేదా ఎక్కువ బీమా అవసరాలు ఉన్నవారు, సానుకూలంగా స్పందించే వారు.

01. క్రింది ప్రకటనల్లో దేనిని ఒక "యోగ్యతా పత్రం" అని బాగా చెప్పగలం ?
  - A) ఒక సంతృప్తి చెందిన వినియోగదారు నుంచి వచ్చే ధృవీకరణ
  - B) బెంచ్ మార్కింగ్ పరీక్షలో ఒక ఉత్పత్తి కోసం పరీక్ష ఫలితం
  - C) ఒక ఉత్పత్తి విజయం సాధించాల్సిన పరీక్షల జాబితా
  - D) ఒక ఉత్పత్తిని పరీక్షించడానికి కావాల్సిన డబ్బు A
02. విజయవంతమైన ముగింపుకు కీలకమైనది ఏమిటంటే \_\_\_\_\_ అని చెప్పేందుకు అన్వేషకుడికి/ప్రాస్పెక్ట్ కి సహాయపడడం.
  - A) కాదు
  - B) తెలియదు
  - C) అవును
  - D) ఉండవచ్చు C
03. క్రింది వాటిలో ఏది అమ్మకాల ప్రక్రియలో భాగం కాదు ?
  - A) అవకాశాలను అన్వేషించడం
  - B) అమ్మకాల ఇంటర్వ్యూ
  - C) నష్టం అంచనా
  - D) ముగింపు C
04. బీమా అమ్మకాల్లో అన్వేషించడం (propecting) అనేది \_\_\_\_\_.
  - A) బీమాపై ఆసక్తి కలిగి ఉండవచ్చనే వ్యక్తుల పేర్లను సేకరించడం
  - B) నగరంలోని వ్యక్తులందరి జాబితాను సిద్ధం చేసుకోవడం
  - C) శాఖ కార్యాలయంలోని పాలసీదారును జాబితా పరచడం
  - D) పొరుగు ప్రదేశంలో ఏజెంట్లందరి జాబితాను సిద్ధం చేయడం A
05. బీమాలో "అవసరం - వెలితి (need-gap analysis)" విశ్లేషణ \_\_\_\_\_ ను కలిగి ఉంటుంది ?
  - A) అన్వేషకులు (Prospects) మరియు బీమా రక్షణ కోరుకునే అంశాలను గుర్తించడం
  - B) బీమా ఏజెంట్లుగా పని చేసేందుకు వ్యక్తులను గుర్తించడం
  - C) అన్వేషకుడు (Prospect) ఎంత ఆస్తులను కలిగి ఉన్నారనే విషయాన్ని గుర్తించడం
  - D) అన్వేషకులు (Prospect) పేదరిక స్థాయిని గుర్తించడం A

06. స్వీయ ఆహ్వానం (Cold Calling) అంటే \_\_\_\_\_ ?
- A) చలికాలంలో వినియోగదారులను కలుసుకోవడం  
 B) జలుబుతో బాధపడుతున్నప్పుడు వినియోగదారులను కలుసుకోవడం  
 C) ముందుగా చెప్పకుండా వ్యక్తులను కలుసుకోవడం  
 D) మంటలను చల్లార్చిన తరువాత వినియోగదారుడిని కలుసుకోవడం C
07. \_\_\_\_\_ వృత్తి అనే దానిని డబ్బు సంపాదించాలనే ఉద్దేశంతో ఒక ఉత్పత్తి లేదా సేవను ప్రేరేపించడం ద్వారా వాణిజ్యపరమైన లావాదేవీని ప్రేరేపించేదిగా నిర్వచించవచ్చు.
- A) మార్కెటింగ్  
 B) అమ్మకం  
 C) అడ్వర్టయిజింగ్  
 D) ప్రమోషన్ B
08. క్రింది ప్రకటనల్లో ఏది సరైనదో చెప్పండి ?
- A) జీవిత బీమా అమ్మబడేది కానీ కొనబడేది కాదు  
 B) జీవిత బీమా కొనబడేది కానీ అమ్మబడేది కాదు  
 C) జీవితబీమా అనేది కొనబడేది కాదు అలాగే అమ్మబడేది కాదు, అది ఆవశ్యకమైనది కనుక ప్రతీ ఒక్కరూ దానిని కొనాలి  
 D) పైనవేమీ కాదు A
09. క్రింది ప్రకటనలలో ఏది సరైనదో చెప్పండి ?
- A) అమ్మకం అనేది ఒక కళ మాత్రమే, శాస్త్రం కాదు  
 B) అమ్మకం అనేది ఒక శాస్త్రం మాత్రమే, కళ కాదు  
 C) అమ్మకం అనేది ఒక కళా కాదు, శాస్త్రమూ కాదు  
 D) అమ్మకం అనేది ఒక కళ మాత్రమే కాదు, శాస్త్రం కూడా D
10. బీమా అమ్మకం కోసం అన్వేషిస్తున్న సమయంలో, ఒక కులం లేదా మత సంఘం సభ్యులను సంప్రదించడాన్ని ఏ వర్గం కింద వర్గీకరిస్తారు ?
- A) సత్వర బృందం (Immediate group)  
 B) సహజ మార్కెట్ (Natural market)  
 C) పలుకుబడి కేంద్రాలు (Centers of influence)  
 D) సూచనలు మరియు పరిచయాలు (References and introductions) B
11. "అర్హత కలిగిన" అన్వేషకుడికి సంబంధించి తప్పుడు ప్రకటనను గుర్తించండి ?
- A) ఓ అవకాశమున్న అన్వేషకుడు అంటే అతను బీమాకు డబ్బు చెల్లించ గలరు  
 B) ఓ అవకాశమున్న అన్వేషకుడు అంటే అతనిని సానుకూల ప్రాతిపదికన సంప్రదించ వచ్చు  
 C) ఓ అవకాశమున్న అన్వేషకుడు అంటే బీమాను కొనేందుకు విద్యాపరంగా బాగా అర్హత కలిగి ఉన్నారు  
 D) ఓ అవకాశమున్న అన్వేషకుడు అంటే పూచీ ఒప్పంద అవసరాలను అధిగమించగలరు C