



فرم پروفایل نماینده

شماره سند: FM-AG-38/01

تاریخ: / / 13

پیوست: ندارد

صفحه: 1 از 2

مشخصات فردی:

نام: نام خانوادگی: تاریخ تولد: محل تولد:
 کد ملی: جنسیت: زن مرد تلفن همراه: آدرس ایمیل:
 مدرک تحصیلی: رشته تحصیلی: کد رفتاری:
 توضیحات:

مشخصات نمایندگی:

کد نمایندگی: تاریخ شروع فعالیت: تعداد پرسنل: تلفن محل فعالیت:
 آدرس محل فعالیت:

اطلاعات عملکردی:

رشته	حق بیمه تولیدی		نسبت خسارت	
	کل عملکرد	یکسال منتهی	کل عملکرد	یکسال منتهی
ثالث				
بدنه				
درمان				
آتش سوزی				
مسئولیت				
عمر				
مهندسی				
سایر				
جمع کل				

نتیجه آزمون تعیین سطح:

نمره	سرفصل	نمره	سرفصل	نمره	سرفصل
	قانون بیمه		بیمه آتش سوزی و مقررات مربوطه		بیمه شخص ثالث و مقررات مربوطه
	اصول بیمه و مدیریت ریسک		بیمه های عمر و مقررات مربوطه		بیمه بنده اتومبیل و مقررات مربوطه
	بازاریابی بیمه و فنون مذاکره		بیمه های حوادث و مقررات مربوطه		بیمه مسئولیت و مقررات مربوطه
	اخلاق حرفه ای مشتری مداری		بیمه های درمان و مقررات مربوطه		بیمه مهندسی و مقررات مربوطه
	فرآیند صدور بیمه نامه		بیمه باربری و مقررات مربوطه		آیین نامه ها ی 75،83،96

نتیجه آزمون های ادواری:

ردیف	تاریخ آزمون	نتیجه آزمون	توضیحات
1			
2			
3			
4			



فرم پروفایل نماینده

شماره سند: FM-AG-38/01

تاریخ: / / 13

پیوست: ندارد

صفحه: 2 از 2

آزمون سطح یک :

سرفصل	نمره 1	نمره 2	نمره 3	سرفصل	نمره 1	نمره 2	نمره 3
بیمه نامه عمر و سرمایه گذاری				بازدید اولیه بیمه نامه ها			
بیمه نامه شخص ثالث				اصول و فنون مذاکره			
بیمه نامه بدنه خودرو				تقسیم بندی و انتخاب بازار			
بیمه نامه مسئولیت (گروه 1)				فروش محصولات (سطح 1)			
بیمه نامه مهندسی (گروه 1)				انواع مالیات، اظهارنامه و کارمزد			
بیمه نامه حوادث انفرادی و گروهی				آیین نگارش و مکاتبات اداری			
بیمه نامه آتش سوزی (گروه 1)				اتوماسیون اداری			
کلیات و اصول بیمه				بکارگیری نرم افزار office			
آیین نامه های شورای عالی بیمه				مستندسازی، طبقه بندی و بایگانی مدارک			
بکارگیری سیستم فناوری				جمع کل :			
ردیف	تاریخ آزمون		نتیجه آزمون				
1							
2							

آزمون سطح دوم :

سرفصل	نمره 1	نمره 2	نمره 3	سرفصل	نمره 1	نمره 2	نمره 3
بیمه نامه مسافرتی				فروش مجازی و بکارگیری شبکه های اجتماعی			
بیمه نامه مسئولیت (گروه 2)				فروش محصولات (سطح 2)			
بیمه نامه درمان تکمیلی				قوانین کار، تأمین اجتماعی و قرارداد			
بیمه نامه مهندسی (گروه 2)				اخلاق حرفه ای و سازمانی			
بیمه نامه آتش سوزی (گروه 2)				مدیریت زمان			
ارزیابی و مدیریت ریسک				فنون تصمیم گیری			
رفتارشناسی DISC				تهیه و تنظیم گزارشات آماری			
زبان بدن در فروش				گزارش نویسی			
حفظ و وفادار سازی مشتریان				وصول مطالبات			
بازاریابی شرکتی				جمع کل :			
ردیف	تاریخ آزمون		نتیجه آزمون				
1							
2							

آزمون سطح سوم :

سرفصل	نمره 1	نمره 2	نمره 3	سرفصل	نمره 1	نمره 2	نمره 3
بیمه نامه مسئولیت (گروه 3)				فروش محصولات (سطح 3)			
بیمه نامه مهندسی (گروه 3)				سبک های رهبری و بکارگیری آن			
بیمه نامه باربری				فنون بهبود سیستم ها، روشها و کنترل پروژه			
هوش هیجانی در فروش				بهره وری منابع انسانی			
آشنایی با NLP				مدیریت اعتراضات			
بازاریابی تلفنی و call center				تفکر سیستمی			
برند سازی فردی و سازمانی				آشنایی با پلن بازاریابی			
اصول تیم سازی و شبکه فروش				جمع کل :			
هدف گذاری در فروش				جمع کل :			
ردیف	تاریخ آزمون		نتیجه آزمون				
1							
2							