

مدیرعامل بیمه تعاون مطرح کرد:

مدیریت دانش، راهکاری برای توسعه فروش بیمه

مدیرعامل بیمه تعاون، اتخاذ سیاست جذب نیرو بر اساس مدیریت دانش از سوی منابع انسانی شرکت های بیمه را عاملی برای توسعه فروش سازمانی دانست.

به گزارش سایت خبری پرسون، یونس مظلومی، مدیرعامل بیمه تعاون، در گفتگوی آنلاین با کارشناس مسائل کوچینگ که با موضوع «ارتباط توسعه فردی و مهارت ها با افزایش فروش و رونق کسب و کار» برگزار شد، از صنعت بیمه به عنوان یک دانش چندرشته ای یاد کرد و گفت: مهارت های مدیر بیمه ای، تنها با آگاهی به ماهیت بیمه تکمیل نشده و با توجه به چندرشته ای بودن صنعت بیمه، نیاز است تا مهارت هایی در زمینه مدیریت و حسابداری مالی، منابع انسانی، فروش و حقوق آموخته شود.

مدیرعامل بیمه تعاون همچنین فروش موفق بیمه را با اثر گلوله برفی مقایسه کرد و بیان کرد: در صنعت بیمه برای اینکه گلوله های برفی بزرگ تر شوند و فرایند جذب بهتر صورت پذیرد، نیاز است که افراد برانگیخته شوند؛ برخی افراد هم البته از ابتدا خودبرانگیختگی دارند ولی برای برانگیخته کردن افراد، لازم هست جلسات مداومی با فرد برگزار شود و او را ترغیب کرد.

وی افزود: بر این اساس مدیریت دانش سازمانی از مهم ترین عوامل موفقیت شرکت های بیمه در عصر اطلاعات و شرایط رقابتی کنونی است و سازمانی موفق خواهد بود که در مدیریت منابع انسانی، شاخص های مدیریت دانش همچون شناسایی، گزینش، سازماندهی، توزیع و انتقال اطلاعات را در کنار تخصص گرایی لحاظ کرده و موجبات یک مکتب دانشی را فراهم کند.

مظلومی در ادامه به مقاله ارائه شده خود در خصوص تأثیر مدیریت منابع انسانی شرکت های بیمه در موفقیت فروش اشاره کرد و مطرح کرد: منابع انسانی در سازمان ها، تولید کننده دانش ضمنی هستند و برای استخراج این دانش، سازمان ها به بازنگری در فرهنگ و ساختار سازمانی خود نیازمندند.

در بخش مدیریت منابع انسانی شرکت های بیمه دو چرخه به نام های موفقیت و شکست وجود دارد؛ چرخه شکست زمانی خواهد بود که منابع انسانی، نیرویی جذب کرده باشد که با انگیزش، دانش و تجربه کافی همراه نبوده یا ساختار منابع انسانی نتواند او را در ساختار انگیزشی همچون نظام پاداش، ارتقاء و... به درستی جای دهد؛ در نتیجه شرکت بیمه نیز با چالش های عدیده ای مواجه شده و چرخه شکست صورت می پذیرد.

دبیر کمیسیون بیمه کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین المللی افزود: چرخه موفقیت درست در مقابل چرخه شکست قرار دارد؛ در چرخه موفقیت با توجه به اینکه رضایت شغلی کارمند مطلوب است و انگیزه کافی برای ادامه فعالیت وجود دارد، کیفیت خدمات دهی به مشتری نیز از درجه بالایی برخوردار شده و سازمان نیز به نتایج مطلوبی می رسد.

دانش آموخته دانشگاه بوردو فرانسه در ادامه به راهکار به روزرسانی دانش مدیران پس از اخذ درجه مدیریت در سازمان اشاره کرد و گفت: مطلوب است مدیران برای به روز رسانی دانش و دریافت نظرات کاربردی، از مشاورانی زبده استفاده کرده و مانع از تک بعدی شدن خود شوند.