

胡孝红 著



綫裝書局

销售冠军

——一天成交 150 张保单的秘诀

胡孝红 著

线装书局

图书在版编目 (CIP) 数据

销售冠军：一天成交 150 张保单的秘诀 / 胡孝红著.

—北京：线装书局，2015.9

ISBN 978 - 7 - 5120 - 1947 - 8

I. ①销… II. ①胡… III. ①保险业务 - 销售

IV. ①F840.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 240078 号

销售冠军——一天成交 150 张保单的秘诀

著 者：胡孝红

责任编辑：李 旻

装帧设计：西 子

出版发行：线装书局

地 址：北京市西城区鼓楼西大街 41 号 (100009)

电 话：010 - 64045283 (发行部) 64045583 (总编室)

网 址：www.xzhbc.com

经 销：新华书店

印 制：北京兴湘印务有限公司

开 本：710mm × 1000mm 1/16

印 张：10

字 数：150 千字

版 次：2015 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

印 数：0001 - 3000 册

定 价：50.00 元

序 章 揭开 1 天卖 150 件保单的 传奇女人的面纱

从陌生市场开发到件数王……

从普通业绩到世界寿险冠军……

从中专毕业生到全国巡回演讲主角……

从工厂打工族到万众仰慕……

这些故事全发生在这个女人身上——胡孝红。

如果有人要问世界上最难销售的是什么？很显然答案是——保险。保险销售的难度不是说发展一个客户难到了极点，而是说要在一定时间内达到一定的销售量很难。换句话说，销售一份保险并不难，但是要持续销售百份、五百份、一千份保险，难度确是呈几何级数地增长。

对于一个保险销售者来说，一天卖一份很不错，一天成交两张单是牛人，一天十张单的情况就极少了。一天 30 张保单呢？这样的销售业绩在世界上也是极少的。再往后，再大胆一点设想，一天销售 100 张保单呢？几乎没有出现过这样的情况！

可有一个女神般的保险销售经理，却实现了一天 150 张保单，创造世界奇迹。她可以说是当之无愧的世界第一寿险冠军，也是中国寿险界的骄傲。

她是谁？

她没有显赫的身世，不是富二代，也不是官二代，只是亿万万人当中一个普通农民家庭的女儿。

她没有闪耀的学历，没有托福，没有 MBA，甚至没有上过大学，只是天底下下一个再平凡不过的中专生。

她没有广泛的人脉，很多时候孤立无援；她没有漂亮的脸蛋，在人潮中，你很难发现哪一个是她。

她并不对客户放弃尊严低声下气，但偏偏客户就是信任她愿意接受她推销的产品。

就是她，创造了中国保险业的奇迹，也创造了属于自己的奇迹：1 天卖出 150 件保单。

当我们说到推销时，心里不免带有一丝轻视；当我们再次说到推销时，心里又开始敬佩起来了。之所以会出现这样的情况，倒不是我们心里在作怪，而是推销的的确确是一个不同寻常的职业。或许可以说，推销是一种人人都会的行业，而且是那种一学就会的行业，仿佛它根本不需要你有多么扎实的专业知识，只要你足够勤快，足够机灵。然而，事情果真如此吗？

事情并不会如此简单，当我们阅读当下那些关于推销保险的书籍时，我们看到的却又是另外一番情景：为了卖出一份保险，很多人是呕心沥血，煞费苦心，甚至不惜在客户面前降低

自己的尊严，仿佛给别人做下人般低声下气。

这显然并不是真正的推销。这个世界上并没有一种需要降低你的尊严来获得成功的职业。对，绝没有任何一种职业。

最少，对于在保险业创造了属于这个时代传奇的人物——胡孝红来说，就从来没有过类似的经历。

胡孝红的成功并不是偶然的。

可以说，每个人都能成就一段令自己，甚至令世界惊叹的传奇。

有些人能够成就传奇，而有些人注定平淡无奇，这并不是上天注定，这无关于宿命的言说。胡孝红的传奇告诉你，只要你想成功，只要你有目标，只要你努力，只要你不放弃，你就有成为传奇的可能。不是吗？胡孝红就是最好的例证。现在，我们就来揭开这位1天卖150件保单创造吉尼斯纪录新高度的传奇女人的面纱吧！

目 录

序 章 揭开 1 天卖 150 件保单的传奇女人的面纱	1
-----------------------------------	---

第一章 保险在南，我在北

■ 第一节 我是胡孝红	3
■ 第二节 孔雀南飞	6
■ 第三节 为什么走向保险行业	12
■ 第四节 反对无效，勇往直前	16

第二章 加油！再加油！

■ 第一节 困难如大山压来	21
■ 第二节 再努力一次，再尝试一次	24
■ 第三节 下人生的第一单	27
■ 第四节 大难再次降临	29
■ 第五节 老公来了	32

第三章 我有一个梦想

■ 第一节 128 件保单的缘由	37
■ 第二节 没有人笑话的目标，那就不叫目标	39

■ 第三节	150 单，拿下你没问题	44
■ 第四节	成交 150 件保单的秘诀	48
■ 第五节	我有一个梦想	52

第四章 勤奋成就事业

■ 第一节	选择怎样的路很重要	57
■ 第二节	不怕最初的失败	62
■ 第三节	在失败中总结经验	70
■ 第四节	为自己凝聚精神力量	82

第五章 成为世界销售冠军的秘诀

■ 第一节	要善于察言观色	101
■ 第二节	第一印象很重要	107
■ 第三节	充分了解你的客户	113
■ 第四节	微笑与热情的艺术	117

第六章 从细节着手，成就辉煌事业

■ 第一节	自信与口才的力量	125
■ 第二节	做一个销售自己的人	130
■ 第三节	细节决定成败	136
■ 第四节	不会带团，你就只能干到死	143

附 录	胡孝红经典语录 18 条	147
结 尾	励志：有爱就有希望	149
后记		151

第一章

保险在南，我在北

“我出生在湖北黄冈一个贫困的农民家庭，那个时候觉得能够吃饱穿得暖就是一件莫大幸福的事情了，对于保险，我真的一点也不清楚。当时，中国的保险业也才处于初级发展阶段，2003 年，中国的保险深度即保费收入占 DGP 的比重为 3.33%，相当于世界平均水平的 1/3，我不知道保险也没什么大惊小怪了。”

■ 第一节 我是胡孝红

我叫胡孝红，出生在湖北黄冈，一个地地道道的农民家庭里，有一个小我3岁的弟弟。在我6岁的时候，父亲因为意外而永远地离开了我，也离开了我的母亲和弟弟。

这个意外的讯号就像一道闪电一样击中了那时的我，人生的无常在我的心里烙下了深刻的印记。在父亲离开的日子里，我感觉生命里好像少了什么似的，我曾经偷偷地在村庄里的小路上等待父亲回家，就那么静静地站着，看着远方的路，但父亲永远也没有走上那条回家的小路。小小的我仿佛立马长大了，懂事了许多，勇敢了许多。

其实，最受煎熬的是我的母亲，在父亲离世的日子里，母亲的脸庞明显地憔悴了，生活的重担使她品尝到了人生的无助，每当看到我和弟弟的时候，未来仿佛已经一片黯淡，母亲为此也时常偷偷地叹息，偷偷落泪，为我们的前途着急。

我顺理成章成为了母亲的贴心小棉袄，时常帮母亲分忧解难，只要我能做到的事情，我会毫不犹豫地去做。有时候，我要跑到很远的地方去割猪草、打柴火，周围没有人影，但我一

点也不害怕，我知道害怕是不能战胜任何东西的……虽然童年过得比较艰辛，但我一步一步充实地走过来了。

后来，经过好心人的撮合，我的养父胡开胜走进了我们的生活当中。养父也是一个淳朴的农民，干着当地百姓常做的事情，早出晚归，但这些劳作的成果只能艰难地维持一个家庭的基本生活。

农村里的每个人都认为唯有读书才有出路和前途。所以，几乎每个农村家长不管自己多苦多累，吃得再差，穿得再土，都竭尽全力供养孩子读书。但是有些家庭因为贫困，父母只能将孩子领回家中，然后将他们投入到社会的炼炉中。

每当养父从田间归来，我都会打水、准备毛巾给养父擦洗，吃饭的时候给养父盛饭……这些诚挚的举止打动了我那慈祥的养父。在养父胡开胜看来，胡孝红懂事，孝顺，是一个诚实、努力的孩子。他非常喜欢我这个家中最大的孩子。

我生在一个贫困的家庭，养父也是一个地道的农民，但他有一颗淳朴的心，虽然学费使他绞尽了脑汁，但他仍竭尽全力地供养我上学。

有时候，养父去一些亲戚家借钱，有的亲戚极力反对，很不理解，“借给你做其他的事情，可以；但是借给你让胡孝红读书，没有。你看看，我们周围很多女孩子不是也没有读书，却都过得好好的嘛。女孩长大了还不是嫁人。再说了，她又不是你亲生的，你干嘛要去受那罪拼命供她读书？”

每次开学前的几天，养父都会很晚才回家，其实我知道，

他是出去给我借学费了。虽然生活里面临诸多困难，但养父回到家里时，仍然会露出开心的笑脸。而当我问起学费的事情，养父说，“这个不是小孩子考虑的事情。”

看到养父脸上的汗水，我暗暗在心里说，“我要好好读书，不能对不起爸爸，不要看到爸爸流那么多的汗水，我要让爸爸妈妈过上好日子。”

其实，那时候对于我来说，做一个有出息的人，目的非常简单，就是要让父母过上好日子，让父母不要那么辛苦、那么劳累。

在学校里，我用功读书，珍惜课堂上的每一分钟，认真做好笔记，按时完成老师交代的作业。那时候，我还不清楚未来该选择怎样的路，但我知道，只有好好学习，打好基础，才能在未来的路上游刃有余。

为了给这个贫困的家庭缓解压力，作为家中最大的孩子，我放弃了上大学的念头。1993 年毕业后，正赶上家乡的小镇里招聘小学教师。通过公开竞争，我以优异的成绩考上了教师，获得了自己人生中的第一份工作。在教师生涯中，我并没有丧失学习的动力，我一边教学，一边上黄冈师专函授学校。在粉笔与黑板间、在家与学校间，五年时间，一晃而过。到了 1998 年，我已经在教师岗位上度过了五年的时光，我的弟弟妹妹也长大了，他们都考取了大学，各自在大学里畅想着自己明媚的未来。日子平静得像小溪一样平淡无奇，作为一名小学老师，我每个月拿着几百块工资，艰苦度日。但这并不是我的

理想。以前因为要供弟弟妹妹读书，要承担家庭责任，我只能安心守着学校，守着菲薄但稳定的收入，不敢去想其他的事情。现在弟弟妹妹们长大了，压在我身上的生活担子也渐渐地轻了。我不想再当温水里的青蛙，想到未来的日子可能面临的状况和风险，我便感到不安。

经过反复的思考之后，我毅然离开家乡，辞职来到了东莞这个南方繁华的都市。我觉得只要自己努力，东莞定有我的梦想，有我的一席之地。

■ 第二节 孔雀南飞

孔雀南飞，却没有想象中那么美好。当听到我的决定后，学校领导对我的离职表示了惋惜，劝我不要轻易地做出决定；家里的亲人也想不透这个女娃到底怎么了，放着好好的工作不干，要跑到外面去折腾。我是一个非常执着的人，从不轻易做决定，做好的决定也从来不容易改变。

当我到达东莞的时候，一股热流扑面而来，到处都是人群攒动，我抑制不住内心的激动，在心里激动地说：东莞，我来了。

各地的人群涌入东莞，试图在这里找到自己的梦想。然而，现实并没有那么光明。我与二十余人挤在20平方米的房间内，白天四处找工作，晚上随意打个地铺就能睡着。房间里横着竖着都是人，上厕所都要小心翼翼。

来到东莞之后，我人生地不熟，没有文凭，没有背景，也没有依靠的朋友。那个时候，工厂相对而言还比较少，而来到这里打工的人却多出一大截，找到工作成了一件比较奢侈的事情。

跟大多数人一样，起初几个礼拜，我也没有找到工作，以前积累的资金也渐渐的少了。为了节省费用，我一度跌入睡马路的境地，也睡过屋顶，有时候，睡到半夜三更，当地的巡警会来追赶我们这群无家可归的人。

同我远道而来的乡亲渐渐地失去了当初追逐梦想的热情，一个一个走向了回家的路，先是一些年纪大的，再是一些年轻但没有毅力坚持的。有时候，我也产生了逃回家中的念头，但这些念头也只是一闪而过，我没有被这些困难打败。

在寂静而闷热的夜里，我看着身边熟睡的疲惫人群，我想，“胡孝红，既然决定来东莞，你一定不能放弃，你一定要加油，要摆脱睡马路的境地。”

为了尽快找个落脚的地方，我每天穿梭在各类工厂与企业之间，面对种种拒绝的理由，我没有放弃内心的信念。终于，在一个偏僻的街巷里，我遇到了在东莞的第一份工作。

那是一个私人经营的生产小家电的小作坊，每天的工资只

有7块钱，每天工作的时间15个小时以上。面对这份劳苦而低薪的工作，我没有过多的想法，为了能够在这个南方的城市吃上一碗饭，有一个睡得安稳的地方，我的要求简单得如一杯白开水。在这个作坊里，日子单调而平庸，我没有因为找到一份工作而沾沾自喜，我时刻在找寻出路。趁着休息的时间，我就带上几个馒头，一瓶矿泉水，到各类较为理想的企业咨询，继续寻找一份可靠的工作。

每一天，我都在计划着，未雨绸缪，想着往后的出路。在这个小作坊做了20天之后，我通过努力，应聘到了一户新开业的台资公司。

其实，一开始这家公司并没有聘用我。我没有关系，也没有学历，但我看好这家台资公司的前途，每一天，我都会到公司的人事部去寒暄，有时请人事部的工作人员喝茶，慢慢地，人事部的工作人员禁不住我的热情，便聘用了我。虽然，只是一个打杂工，但我相信自己只要努力，一定会有出人头地的一天。

我非常珍惜这份来之不易的工作，每一件由我负责的事情都要做到精益求精。我摸过的桌子一定干干净净，拖过的地板一定光滑如镜，泡的茶也香味俱全。

在打杂之余，我经常到生产车间学习，白天记录各道工序，晚上查阅资料核对，不久，我的专业水平已在车间员工之上了。有时候，看到车间员工做得不正确，我会善意地指出来。后来，在指正一名同事的时候，恰巧被一名公司领导看见

了，领导非常欣赏我的为人，便让我进入公司的品检部，当一名品检员。

日子如流水，我时刻都在为未来的路做好铺垫。我不怕吃苦也不怕吃亏，一向积极主动，工作笔记越来越多，塞满了办公桌的抽屉。

好运总是瞄准了时刻努力勤奋工作的人。1999 年公司内部要招聘一名品管人员，唯一能获得这个资格的就是考试。30 多名员工在一间巨大的房子里，桌子与桌子之间隔得很远，比高考都显得严格。当成绩公布时，榜上显示第一名：胡孝红。竟然是我。每一个人都大呼意外，为此，公司悄悄地对我进行了调查，当调查人员找我曾经的上司谈话时，这些上司都竖起了大拇指。我也理所当然当上了公司的品管。

2006 年，凭借出色的业绩，我也越来越被上司赏识，被提升为公司高层管理人员，成了老板助理。当通知下达之后，我觉得美好的人生要开始了，然而，事实并没有朝着我想象的那般去发展。

1998 年到 2009 年，我 11 年来一直在这家公司上班，也习惯了这里三点一线的生活。不幸的事，虽然历经大风大浪，2009 年，公司却因为经营不善，面临着搬迁，甚至破产的境地。面对这样的状况，我的脑袋懵了，内心挣扎了许久。公司的搬迁通知，告知大家公司要搬迁到一个遥远的陌生的地方。我犹豫了多天，不知道如何选择，是跟公司一起走，还是留下来重新开始。