

人民大学MBA兆红：河北新华个险营销领跑人 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/158/2021_2022__E4_BA_BA_E6_B0_91_E5_A4_A7_E5_c70_158894.htm

新华保险河北分公司联合营业区众诚部经理丁兆红，经过四年的奋力拼搏，终于实现了做河北新华个险营销领跑人的愿望，近年来，她的个人业绩一直名列河北分公司第一。日前，以优异的成绩获得了新华人寿总公司第六届高峰会参会资格。

靠赤心：赢得客户信任

2002年丁兆红加盟新华保险后，重点在积累高端客户、做大额保单上下功夫。她想方设法巩固现有客户，开拓新客户，加强与客户的沟通，在事业和生活上，都给以无微不至的关怀和帮助，用一颗赤诚的心感动客户，赢得客户的信任。

有一位姓许的女士，是丁兆红的一个老客户，家里很富有，以前只是在家里做太太，后来开了个美容美体中心，起初做生意不懂行。丁兆红经常到店里问这问那，给店里支招，策划一些经营活动，为许女士讲解如何管理员工，给员工讲解如何对待客户，使许女士的经营很快大有起色。许女士经常高兴地说：“丁兆红是一个热情、随和的人，我觉得我们之间很亲近，像是朋友一样，我最信任的人就是她。”后来，许女士不但自己买了丁兆红的保险，而且还介绍弟媳妇跟丁兆红认识，一次就购买了百万大单，年交保费10多万元。

为了加强与客户的沟通，让客户了解更多的寿险知识，树立和提高自己的品牌效应，从2003年5月开始，丁兆红在当地的《商情》报上开辟了“兆红工作室”专栏，汇集了一批知名的保险理财规划专家、会计师、税务师以及相关专家学者，对客户在投保、理财中提出的疑难问题及时解答，拓展了服

务领域，受到了众多客户的称赞。就这样，丁兆红靠一片真情赢得了客户的信任，积累了众多高端客户，截至目前，已达2000多个，很多人跟她成了贴心朋友。如今，她的名字成了客户心目中的响亮品牌。

靠诚心：打造一流团队来源
：www.examda.com 众人拾柴火焰高。在激烈的市场竞争中求发展，仅靠一个人或者几个人的努力是远远不够的，必须有支一流的队伍。2002年初，丁兆红组建行销部后，提倡人文关怀，从小事做起，把温暖送到每个员工的心坎上。每位员工的生日，丁兆红都安排一个生动的庆生会，让员工的心里感到格外温暖和亲切。员工们谁家有了困难，她都竭力相助。一次，一员工的弟弟在办喜事的前一天晚上，原定的一位婚礼主持人突然因故不能前往。这时，这个员工想到了自己的“靠山”丁兆红。平时有了事，都找她解决，尽管已是深夜，仍然打电话向她求援。丁兆红二话没说，起床赶到那位员工家，商量相关事宜，第二天亲自为那位员工的弟弟主持了婚礼，婚礼气氛活跃、热烈。亲切的关怀，化为了巨大的动力。几年来，众诚行销部的全体员工把报答领导的关怀体现在实际工作中，创造了一个又一个佳绩：2002年和2003年被新华人寿总公司命名为“标准行销部”；2005年被新华人寿河北分公司命名为“河北第一营业部”称号，近年来，荣膺各种荣誉30多项。

靠雄心：争做河北新华个险营销领跑人
来源：www.examda.com 不干则罢，干就干出个样子来，体现自己的真正价值，做河北新华“第一人”。这是丁兆红加盟新华后的追求。而要想实现这一目标，重要的是提升自身素质。为此，丁兆红在繁忙的工作中，毅然参加了人民大学MBA研究生进修班。30多岁的人参加研究生进修班是需要

勇气和毅力的，她横下一条心：克服困难，完成学业。在学习中，克服了工作忙、家务事多等重重困难，加班加点，孜孜不倦地学习和汲取先进的经营理念和管理经验，丰富了自己的理论知识，提高了管理水平。事业有成，家庭幸福，两全其美，是丁兆红的一贯追求。近年来，她和家人很好地处理了家庭与事业的关系，全家人和和睦睦，其乐融融，她的家人给予了她大力支持。丁兆红的丈夫是做生意的，平时很忙碌，可他把做生意之外的时间大都给了丁兆红，只要有时间，就开车接送丁兆红上下班，丁兆红的客户有了事，他和丁兆红一起帮忙。公婆知道她平时工作忙，对她很疼爱，家务抢着做，还经常想办法做好吃的犒劳她。有付出就有回报。丁兆红经过数年的奋力拼搏，铸就了事业的辉煌。1997年以来，她成为了河北省首届高峰会会员、河北金星协会会员、全国优秀寿险营销员，并荣膺“河北十佳寿险明星”、“全国高峰会会员”、“优秀营业部经理”称号。2005年8月被授予“河北保险业保险明星”称号，并被当选为新华人寿河北分公司首届高峰会会长。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com