

为梦想冒险：万里从土木工程师到保险经纪人 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/45/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_BA\\_E6\\_A2\\_A6\\_E6\\_83\\_B3\\_E5\\_c35\\_45508.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/45/2021_2022__E4_B8_BA_E6_A2_A6_E6_83_B3_E5_c35_45508.htm) 一年一度的大学生毕业潮又来了。“黑色七月”，曾是高考的形象称谓，而现在，七月对大学毕业生而言也成了“黑色七月”。今年，国家有关方面对大学生就业有了一个新的说法：“普通劳动者”。但待业的选择自己所爱的职业 在做保险经纪人之前，万里是一名土木工程师，2001年毕业于武汉水利水电大学，毕业后他到北京一家建筑国企工作，工作与他的专业对口，从事工程建筑，从基层的技术员做起，一年后万里成为主管。国企提供的稳定轻松的环境却让万里觉得斗志在一点点磨灭，他从国企跳槽到一家房地产公司，做土建工程师，年收入6万左右。但是在2005年4月，万里作出了一个“改变他一生”的选择。“我加盟到了明亚保险经纪公司，这可能是改变我一生的选择。”万里说，“我做了三年的土木工程师，是一个典型的技术工程师。但我发现自己其实更适合做销售类型的工作，更适合与人打交道而不是数字。我想如果要愉快地工作和生活就是要选择自己所爱的职业。”经过慎重的思考，万里选择了做保险经纪人。“这是换行，完全打破了自己原专业跳到了另一行业。这也是另一种生活的选择，也是一种冒险，我既要享受这种冒险，同时也要承担相应的风险。”万里说，每一天都是新的，面对新的挑战 and 刺激，这是他在年轻的时候想要的生活，但是每一步并不是一帆风顺的。“我在自己的笔记本上写下了一句话，这也是狄更斯《双城记》开头的一句话：我们所处的时代就是这样的时代是最好的时

代也是最坏的时代我们很快就要上天堂了我们也要下地狱了。”万里说。“进入这个完全陌生的行业，碰到了很多挫折，我甚至怀疑自己到底适合不适合这个行业。”万里说。第一次通关（把公司领导作为客户做销售演习）的时候，万里紧张得连话都说不连贯，东一句西一句没有条理，万里通了九次关都没过，领导一次次让他重新来过，他一次次对着公司墙壁演习，练习得思想都麻木了。最后一次他进去时连自己的名字都说不清楚了，精神都要崩溃了。“第一次见客户说话浑身发抖，写字笔都拿不住。当时公司刚刚起步，薪酬制度也不是现在的样子，没有快速晋升，开始的两个月，没有客户，没有业绩，总的来说什么都没有。每天我都怀疑自己，每天都问自己一句话：是不是该放弃了？”万里说。为梦想冒险“有痛苦的经历，但是我又是幸运的。”万里说。做保险经纪人的第一个月，他遇到了第一个幸运。已到月底了，第二天便是最后交单截止日，但是万里一份保单也没有签出去，眼看着第一个月就是零业绩了，他的一个好朋友打电话来买5000元的保险“帮他完成任务”。在入公司的第四个月，万里签下了他的第一张大单，是两个人的重大疾病保险，每个人保额30万，附加了医疗费报销和补贴，保费合计大概25000/年。第一次与这个客户见面是个巧合，万里和朋友去游泳，朋友介绍了一位想买保险的客户给他。客户是个很认可保险的人，对保障需求有明确的要求，就是想要重大疾病保障，在见万里之前已经见了好几个代理人了，但始终定不下来。万里通过他们公司研发的一套保险专家咨询系统给他做了一次专业的分析和筛选，最后拿出了一套适合这个客户个人特点的保障方案。但这个在一家跨

国公司担任销售经理的客户对自己和家人的保障计划很认真，也很挑剔，在最后的抉择之前，为了更“保险”还设计了一个不经意的“对决”。万里与客户约好周六签单，周四时客户打来电话说，某某代理人田小姐给他又送了份计划，他听了觉得很不错，让万里和她讨论讨论。然后客户按了免提，把电话交给了那位田小姐，让万里与田小姐直接“对决”，客户在旁边听着。“那时我刚接触保险四个月，而我面对的是一个有两年保险经验的业务员。就这样真刀真枪的面对面较量，想想当时挺残酷的。”万里说。“因为我们是经纪公司，可以代理很多家保险公司的险种，我对这些险种都很了解，再加上我不是拍脑袋随便说，我还有一套高科技的武器呢。而对方代理的只有一家公司的产品，所以她仅仅是推销本公司的产品，而我是根据客户自身条件选择最适合他的险种，想想这些，我还是有自信的。我们就双方的险种讨论了大概10分钟，我感觉到了对方开始紧张了。然后客户解围说，要不这样吧，周六你们晚上六点来我家，面对面聊聊。”周六那天万里准备面对挑战，但让万里意外的是，对手居然没有出现，后来的事情非常顺利，签单，体检，调查，客户非常主动地配合。走出客户家门，一种强烈的成就感和喜悦让万里忍不住大笑起来。“这种久违了的成就感让我至今难忘，这是我在过去四年的职业生涯中所没有遇到过的。”万里说。在加入明亚第六个月的时候，万里成为了明亚名人堂的第一位会员，第8个月的时候，成为了四个首批拿到公司期权的销售人员之一。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](http://www.100test.com)