

最新应聘房地产行政简历 应聘行政专员的简历(精选5篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

保险心得体会新人篇一

尊敬的领导各位优秀的主管们：

大家早上好！

两天的培训让我对主管一职有一个重新的认识。根据以前的思想观念，就主管一职来说，实不相瞒，我以前是不屑的。原因培训老师也说过，做主管从个人来说没有什么利益可言，管理津贴也是基本变向降到没有，还要上受压力下受气。至此主管一职也是能不履行尽量不履行。所以至今我的小团队也没有凝聚力可言，一直都是能做一点业绩是一点，其余尽可能我一人揽。说起来很惭愧，对属员没有真正的关心过，不管是尽量辅导还是技能辅导都是由陈春梅主管包办。从公司管理角度也说，现在的二级主管在小团队也只是起到陪访和部分上传下达的作用，并没有真正意义上的全权管理，当然原因是二级主管在小团队没有足够的威信，二级主管也不会去理会和得罪那些所谓的老人。很少团队像杨彦良团队一样，大部分是自己的增员。

然而通过两天的`课程，给了我很大的启发，我抛弃了旧有的思想，也开始懂得了什么叫担当，什么叫责任，什么叫对公司负责。同时也让我产生了一系列的想法，下面我就说说我自己的初步想法：

1、现如今如果想要每次都完成日益增多的团队任务目标，首要的就是增员。

增员对年轻人来说也许没有那样的意识，是份吃力不讨好的差使，但是我们要对公司对团队负责。我计划在11月底之前自己增员2—3名新人，同时督促属员1+1增员，将团队扩大到7人以上。

2、现在的二次早会都是由大主管统一经营，这样不利于二级主管履行职责，二级主管对属员的领导力和团队亲和力也会随之下降，同时也会忽略了对属员的关心和帮助。

我建议从现在开始，除每周一二次早会由大主管主持，其余工作日二早都由各自二级主管独立主持，大主管可以自由旁听每个小团队的会议内容。

3、二早会议以前都是大主管一个人的舞台，没有一个可行的二早会议流程，参加二早也没有什么激情。

现培训之后我们有了一个可以借鉴的流程，我想我们可以加以借鉴。通过二早运作流程，比如敬业时间，喜悦报道，分享与交流，问题解答和辅导，主管时间，呼唤出发等等达到激励先进，督促后进的目的。为伙伴展业留下一个很好的心情。

4、主管如何才能赢得属员的尊重？只有赢得属员尊重，整个团队才会全力以赴。

所以我们二级主管现在所做的就是要在团队树立威信。我个人建议首先要充分赢得属员的心就是要学会关心，在工作上我们要严格执行主管辅导黄金流程，每天在二早上检查属员当日工作安排情况。可能执行会比较困难，部分老人可能不会理你，但是我们的工作是我们自己要求的，先对新人执行，再慢慢从每日的关心和陪访去感化那些所谓的老人。

5、公司可以制定小型激励方案，以各自小团队竞争的方式达到冲刺任务的目的。

如果只谈荣誉激励伙伴达不到预期效果，有钱人才会要荣誉。这样的激励方案由各二级主管把任务目标和激励方案配套下发会有一些效果和触动。从而二级主管也可以更好的追踪各自属员的工作状态和工作进度。

大主管在团队应该是一名指挥官，是洞查全局的人物。如果成功执行上述建议大主管也就可以比较轻松的管理团队，也不会有人不愿意做大主管了。同时在团队管理方面应该会有一个很大的提升。把“能人变可靠，懒人变主动，庸人变可用”就是我们做主管的奋斗目标。

保险心得体会新人篇二

或许比较客观的说，应该是这样的吧：不是他们不喜欢保险，而是不喜欢用自己的钱买保险吧。

如果你走近保险、了解保险，你也许会认识到，保险其实并不是别人所说的或者所想的那样，不是人们认为的理所当然的那样。保险没有人们想象的那样糟糕，要不然，保险早不久消失掉了，你说呢，聪明的朋友！

简单地说，买保险就是买保障，让你遇“事”有保障、无“事”可养老，买保险并不是传统意义上的投资，同时确实是一种投资，对家庭和爱的投资，对健康的投资，用的只是你平日里积攒下来的小钱，不会影响你日常的生活（事实上，你不必为了买保险而把自己的生活弄得很拮据，如果你资金实在紧张，你可以买少点的吗，你说呢）。

真的保险营销员的付出能够争取人们对保险的客观的而全面的认识，那包括我在内的保险工作者一定会倍感欣慰，我们需要你们的谅解与肯定！

保险心得体会新人篇三

20xx年来了，一些问题会在脑海里出现。如何提升这个行业从业者的社会地位，如何改变寿险营销在老百姓心中的形象，如何让保险走进千家万户，如何让这个行业的经营者的经营者更加轻松惬意地前行，在金融危机的大环境下保险行业如何保持高速稳健的增长，现有的经营模式是不是到了必须转型或者打破的时候了。是的，我们应该梳理一下充满收获的20xx年，然后朝着20xx年出发。

坚持是属于自己的成功信念

20xx年的1月3日，上天用一场大雪对20xx年作了最彻底的告别，也对20xx年做了一个清晰的印记。在这个雪花飞舞的时刻，我们是否想过□xx0年只做这一件事情，那就是教育，那就是保险培训，能做出什么样来？是不是要用时间的积累和沉淀来印证很多成功的企业家和大师所说的话和坚持的真谛。

记得在20xx年12月31日的中国经济年度人物评选的舞台上，几乎所有的企业家都在强调着一件事情，尽管他们所做的事情五花八门，但道理都只有一个，要成功需要做好一件事情，那就是坚持。而这简单而朴素的两个字，却是我们中国保险业和营销精英成功的真谛。

几天前，听到的人民大学许玉林教授在演讲时提到的一个结论性的概念，他说全球著名的咨询企业麦肯锡耗时十几年的时间对上千位企业家做了一个调查，最后得出了一个结论，要成功就需要做到这两件事情：第一，随便找个事干；第二，坚持干30年。你就会成为自己这个领域里绝对的权威。当然光有干30年的想法是不够的，光知道干30年就可以成功的结论也是不够的，你需要具备坚持干30年的能力，在寿险营销这个领域，你更需要坚持的毅力。在这里，不是你一个人在从事，更不是没有人和你竞争，最关键的在这30年的过程里，

你能保证自己不被保险业竞争的洪流淘汰出局，这是个大问题。

走进20xx年，我们要说的还是那个说了无数次的非常朴素的两个字：坚持。在新年来临的时刻，在20xx年漫天飞舞的大雪中，希望大家在心底对自己许下这样的诺言：坚持做营销，坚持做保险□xx0年不动摇。

把每个动作做到极致

没有谁强大到不能被挑战，也没有谁弱小到不能去竞争。这是xx年前就有人说过的话，而正是这句话让很多人在自己的事业里苦苦坚持了xx年，赢得在营销事业上的柳暗花明。我们不禁为这样一句话而记在了心里整整xx年而惊讶，当然还有感动。

面对20xx年和未来，做保险的，我们需要继续坚持每天出勤，每天写工作日志，每天坚持准时出现在客户的面前，每天固定时间给客户发短信息，每天坚持做属员辅导，每天坚持做6个拜访。在每天的6个拜访中，其中有一个应该是增员拜访，每天坚持参加早会，每天坚持在二次早会上检查下属昨日的拜访情况，每天坚持看新闻联播，每周坚持开一次夕会，每周坚持开周经营总结会，每周做一次团队检视，每周做团队成长分析和经营检讨，每月坚持开经策会，每月开一次月度检讨会，每月开一次爱心激励会，每月一次增员的创业说明会，每月至少两次产品说明会，每月一次顶尖高手促进会等。

这些我们早已经熟悉且成为寿险营销业客观规律的东西，在20xx年的岁月里我们需要一如既往地坚持，并且把每个动作都做到极致。新年用一场大雪来证明，我们用这些文字来记下：坚持做保险□xx0年不动摇。

保险心得体会新人篇四

上学期选课时选修保险学属于机缘巧合吧，当时保险给我的第一感觉就是不至于骗人，但也不是太靠谱。当然这对于“保险”来说很不公平，毕竟保险本身来说是利国利民的，只是有些保险推销员在前几年为了个人利益不择手段的推销，造成了公众对于保险的一种误解。不过随着最近这几年的经济发展，人们的风险防范意识和自我保障的要求越来越高，保险正逐步渗透到我们的生产和生活之中，发达的城市也经常出现天价保单，这足以说明当下我们对保险业的认可与赞同。我记得课程刚开始时老师并没有直接讲保险，而是从风险和风险管理开始讲起，让我们大家对日常的一些风险有了直观的认识，让我们明白风险是无处不在，无时不有的。然后让我们每个人设计出自己家庭的风险管理方案，从而来加深我们对风险管理的认知，我也通过这个过程意识到保险在风险管理里的重要地位，对保险的认识也就趋于正面化了，但仍然不太全面。后来随着老师课程的深入和对借阅书籍的阅读，我也就对保险的含义，特征，职能和分类有了更多的直观了解，从而消除了我对保险的一些误解。其中让我记忆深刻的还有“双十原则”，即拿年收入的10%来购买保险，保障是年收入的10倍，我感觉这个就十分合理，既能获得保障，又不至于影响日常生活。当然经济条件好的，可以拿年收入的10-20%来获得更多的保障；差一点的适当降低一点，量力而行。之后老师还让我们写出人生必备的七张保单，写完之后我就感觉保险对我们生活的重要性不言而喻。接下来老师的课就讲述了保险合同，介绍了保险合同的含义，特征，种类及构成等等，使我感觉到保险合同的签订也是需要详细斟酌的，不是我拿钱买保险，看合同就签字，而是要仔细的阅读合同，明白合同每一项的含义后再签字确认。此外老师还讲述了保险的基本原则，保险的基本原则就是保险合同当事人双方在订立，变更和履行合同的过程中必须遵守的准则。保险的基本原则有最大诚信原则，保险利益原则，损失补偿原则，近因原则和可保利益原则等。而且在整个的授课期间老师也通过自己购买保险的经历来说明保险对我们生活的积极

保障作用，更加具有真实性和说服力。总之，通过这短短几周的课程学习我收获了很多，不仅消除了我对保险的理解和抵触心理，还使我对保险有了正确和相对全面的认识。我认为保险并不是保证不发生风险，而是在风险到来后，使我们得到及时的帮助和支持。因此保险是我们生活中必不可少的，我们都应该在力所能及的范围内来购买合适的保险，这样对我们个人和家庭乃至社会都是极有好处的。

保险学的课程心得体会这学期,我们上了保险学课程,通过学习使我收获颇丰。

1、___老师为学生提供了一个全新的学习方法，在与现实的对接中深化理解，了解所需所求，吸引学生，激发了学习热情。___老师的教学能将理论和实践结合起来，注重案例教学，贴近我们的日常生活。特别是针对一些重点难点讲的非常细致。

2、通过学习使我们对保险公司的现状有了初步的认识，对保险学这门课有了一个比较具体、形象化的认识，调动了学习的积极性。

3、在保险学案例分析中，___教师通常不给出标准答案，先启发我们思考再总结归纳结论。保险案例涉及的知识面广，综合性强，学生发挥创造性的空间大，不拘泥于某一思维倾向，从而拓宽我们的思路，积极思维，想方设法地研究分析、解决问题。学生能够畅所欲言、各抒己见、交流辩论。在交流、合作的过程中学生学会了相互沟通、尊重他人、关心他人，同时也增强了他们说服别人以及聆听他人、综合他人智慧的能力。

4、保险学学习使我们在在校期间就能通过案例学习熟悉保险公司经营管理实务;切实理解保险概念、理论和原理。能够紧密结合当前国内外经济金融环境和保险改革发展实际，吸收保险研究的新成果，反映保险市场的新动向，使我们不仅掌握

保险专业的基本原理，而且还能紧跟保险业发展的脚步，站在时代的前沿，拓宽专业知识视野。

通过本课程的学习，使同学们对保险学科的基础理论、保险学的基础知识、保险基本业务以及保险市场基本运行方式有较全面的认识和了解；学习本课程后，同学们对保险业在市场经济、金融经济中的特殊作用有宏观上的认识，对各种具体的保险业务的具体业务程序、市场操作等也要有较为系统的了解和把握。

3、通过本课程的学习能够使学生掌握就业所需的与保险代理人、保险经纪人、保险公估人等从业资格证书考试相关的保险基础理论知识与实践技能。

保险学的课程心得体会20__年，我参加了由教育部全国高校教师网络培训中心组织的《保险学》精品课程培训。培训由北京工商大学保险系的王绪谨教授、徐徐副教授、栾红副教授和宁威副教授主讲，四位教授丰富的实践经历让我非常羡慕和感慨，流畅的思路和严密的理念，使我受益匪浅。同时，还与其他高校的教师进行了交流。通过本次培训，我意识到了自己的不足和努力的方向，现将自己的学习心得汇报如下：

一、科学研究是大学教学的灵魂

在培训中，王绪谨教授在阐述精品课程建设的要素——科学研究中重点指出：科研是大学教学的灵魂。在备课之前，先要进行科研。对学生讲课，若要讲清楚，先要写明白。把书本由厚变薄，才会有新的体会。

我以前总是认为，搞课题研究、写论文，太虚，和课堂教学没有什么紧密性。实则不然，科学研究是对新知识的探求，是对所教课程的新认识，它会强迫自己不用老教案，不断追求独创、不断吸纳新的思维技巧，创造出新的教学方法和课程思想。

我在要求自己一年至少发表两篇文章后，深深感悟到王教授“科研是大学教学的灵魂”这句话的涵义。它对提高课程深度和广度方面很有帮助。例如，论文需要将实践经验收集和总结，使得理论与实践获得有机结合。

二、读书是长眼睛的翅膀

王绪谨教授在谈及教育理念时，提到学生总是说，理论是空的，读书是没有用的。社会中出现一种怪现象：“学生不读书，老师不看书，实际部门不信书。”如何看待此种现象？理论究竟是否有用？古语云：“秀才不出门，便知天下事”。理论是前人实践经验与后人实践相结合的事物。

读书会让我们的翅膀长上眼睛，视野变得更宽。我们系有个“学生综合素质训练”倡导，要求学生“天天读、天天写、天天讲”，该活动开展了近三年，我和我的班级，共同成长，每天必须有二十分钟到三十分钟的读书时间，让自己的心绪平静；要求自己每天记录，还强迫必须记录一页纸，让自己的思绪平整；将自己的感悟说出来，大家一起讨论，让自己的思想成熟。我感觉拉近了师生关系、增长了知识、提高了素质。每日不读书，反而成为一种负罪，惴惴不安。

三、灌输理念是学与教的不断协调

王绪谨教授说，告诉学生，课堂的知识是课外学习的两倍。要反复灌输此种思想和理念。我在课堂上总说，课上一分钟，课下十分钟。课上老师总是将提炼后的理论知识、实践经历的精华部分道出来，学生如若不认真听讲，课下自己总结，恐怕需要十倍努力，浪费时间和精力。要有科学的学习方法。

保险学的课程心得体会诚信是社会主义市场经济的根本保证，是保险业树立良好行业形象的前提条件。“重建诚信、诚信立业”是中国保险业面对“入世”做出的理性选择，也是保险公司职业信念和社会责任感的重要体现。保监会吴定富主

席提出：“诚信是保险业的生命线”，“诚信是保险企业赖以生存发展的基石，也是保险从业人员能够安身立命的前提”。因此，“诚信显著改善”被列为了_年全国保险工作的八大目标之一。

经过公司的诚信教育活动的开展，我做为保险行业的一名员工，对诚信教育基本教材《保险法律法规诚信要求摘要》)及有关法律法规进行了深入的学习了解，深刻领会了公司对诚信教育工作的意义及具体要求，并通过自学及讨论等方式，对照检查自己的理解，树立诚信经营理念，总结教育学习心得如下：

一、内部管理诚信，营造良好氛围

在部门内部，要注重把诚信原则引进管理实践中，营造以诚相待、诚实守信、开诚布公的人文环境，特别是在销售团队中营造“家”的和谐气氛。

(一)要营造公开公平公正的人事环境，这是诚信原则的延伸，也是诚信原则的具体体现。

(二)要营造以诚相待的人际环境。对待员工工作要推心置腹、开诚布公，做到在思想上关心、工作上支持，在围绕公司整体利益的中心前提下，引导员工热爱公司、忠于职守，力争团队在思想和行动上与公司的高度统一。

(三)要营造以诚信为基础的制度环境。把诚信原则贯彻到各项制度的建设当中，通过卓有成效的工作，形成人人尊重制度，人人遵守制度，人人维护制度的良好氛围，使制度在诚信的沃土上成为公司共同的准则。

二、员工教育诚信，筑牢思想根基

把诚信思想深入贯彻到员工教育当中，为员工在思想上深深

地打上诚信的烙印，让诚信变成公司上下同心的自觉行动，从根本上做到保险行业的诚信经营。

(一) 建立并推广一套以诚信为核心的价值理念。“诚信”作为一种基本道德规范，不仅是企业生存的动力源泉，也是企业宝贵的无形资产。

(二) 建立一套普及诚信理念的教育机制。通过培养员工正确的人生价值取向和高尚的职业道德操守，强化诚信为本的价值理念，把员工的个人成长与公司的兴衰荣辱有机结合起来，形成司兴我荣、司衰我耻的诚信经营、稳健发展的积极氛围。

(三) 建立一套诚信为优的激励措施。对秉持诚信者给予精神和物质的奖励，对破坏诚信及误导、欺诈行为给予严厉处罚，在评选展业明星、服务明星、先进个人、先进集体时，把是否诚信作为对一线展业人员重要的考核条件，采取定性、定量两种办法加大考核力度，培养诚实守信的良好展业风尚。

三、客户服务诚信，树立企业形象

“真诚面对客户，真诚服务客户”是保险公司长久发展的内在要求，也是以人为本思想的重要体现。因此必须把诚信原则贯彻到客户服务的全过程，通过周到细致的服务体现诚实守信的服务理念。

(一) 售前要真诚理性地向客户介绍保险产品，不但要介绍产品的优点，也不能回避产品的弱点；不但要阐明客户的权利，也要说清客户的义务，要把一个真实、完整的产品“和盘”托给客户，让客户买得清楚、买得明白。

(二) 真诚地搞好售后服务(包括保全及理赔)。售后服务是保险服务最重要的阶段，是集中展现公司实力、品牌和形象的最佳时机。

(三)真诚地为客户解决实际困难。在实际工作中，应做到有案必接，有险必出，有难必帮，有问必答，真心实意地帮助客户排忧解难，体现公司真诚服务的人本理念。

(四)真诚地改进服务质量。要诚心的从客户的立场出发，在尽可能的条件下简化服务流程及手续，提高服务质量及效率，增强员工服务意识及热情，努力为客户提供理性、周到、便捷和人性化的服务，赢得广大客户的信赖。

总之，诚信建设任重而道远，作为一个抱负远大的国际化企业，我们的经营理念是“诚信服务、规范经营、健康发展”，我们的目标是立志成为具有持续盈利能力，为构建和谐社会有积极贡献的现代企业。我们要有海纳百川的胸怀和风范，要有是一诺千金的操守和一言九鼎的气节，“诚信”是构成我们企业理想和企业文化的重要元素，也是我们广大员工要认真秉持的行为准则。故而我们将继续认真地学习并落实保监会及公司关于诚信建设的工作安排，从自身做起规范行为，为保险行业的诚信树立做出自己的一点绵薄之力。

保险心得体会新人篇五

经过近一个星期在xx公司的实训，在渠道经理的关照和指导下，及自身的努力，让我在各方面都取得了长足的进步。在公司我学到的不仅是理论知识，更多的是自我综合素质方面的认识。最主要的是不仅让我学会了做事，还教会了我如何做人。对培养我的工作意识和提高我的综合素质有着特殊的意义。在此我由衷的感谢中国保险公司贵阳分公司都市路支公司，给了我这么好的一次机会。针对这次在贵公司实习我主要从这几个方面来说说我的感受及所取得的进步。

进入公司前我就听闻：“保险不是人做的”，“一人做保险，全家不要脸”等话。给了我一点压力，进入公司的那一天，公司对我们这些新人进行了一次晨会表演，首先从认识自我到认识一个公司再到认识整个行业，这是我对保险行业一次

深刻的认知，我觉得“信心”这是公司给我的最大感觉。无论做任何一个行业，担任任何一角色。

首先树立自我对公司，对产品、对行业的自信心这是很重要的。一个人最大的敌人就是自我，如果自己对公司、对产品没信心，底气不足，自己都说服不了自己，我们又如何去说服客户呢？其次再到对产品、业务流程、销售技能等基础知识的培训。这次培训虽说很短暂，但它刺激着我的神经，冲击着我的心灵，让我知道保险是可从事终身的事业。

单单光看还是不够的，某些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。特训完后我跟师父到网点前线现场实践，一边是团队长继续培训及同伴们的相互模拟演练、相互探讨，一边是自己对资料的反复琢磨。一周下来，觉得自我已经能比较熟练地掌握基本的工作方法和一些简单的销售技巧。我们的渠道经理给我分配了一个农行网点，通过实践一周，我的沟通上了一个台阶，我解决实际问题的能力得到了很好的锻炼。在实践中我还需要处理团队合作中的人际关系和沟通问题，要搞好人际关系并不仅仅限于本部门、本公司，还要跟别的机构例如银行等机构的职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会得心应手，相信这也是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题。

每天去网点工作，遇到任何问题解决不了的，渠道经理都要求我们把问题记下来，小组解决不了，会议上各小组再一起解决。我们集思广益，发挥群体作用，如果自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而展开小组讨论，就可弥补这个不足，大家从多角度地看问题，结论也就更加全面、合理、准确。通过讨论，能使我们立对纠错，提高个体认识，在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、表决这一系列的活动使小组里的每一个成员都受到了锻炼，同时，这也是一个取长补短的过程，弥补自身认识上的不足，从而不断提高自身认识水平。业绩分享的时，再把成功者的经验记下来，互相

交流学习。

公司的这种要求让我体会到了员工团队的专业、高效、凝聚力。轮流的会议主持提高了我的胆识及演讲水平，正因如此我发觉我成长的很快。虽说我取得了不少进步但我还存在着以下几点不足：

一是工作中有时自信心不足，有放弃的念头。时而出现低级错误。

二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。

三是对一些业务知识特别是银行、金融、证券知识不够熟悉。

四是社会阅历相对来说较少，跟客户聊不起来。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。熟练的掌握各种业务技能才能更好的投入工作，我将通过多看、多学、多问、多练来不断的提高自己的各项业务技能。通过实践不断的总结经验，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。最后由衷的感谢我的母校对我的培养，感谢xx公司，给了我这么好的一次机会。

保险心得体会新人篇六

经营了，我们的事业才能前进。

从业务开展来说，对于合规宣传我们的产品，这个就是非常重要的一环。举个简单的例子，我原来的公司[]picc在08年销售常无忧产品时，使用了一些不符合规范的销售工具造成保监局对公司进行罚款，并且1年左右不得销售投资类的保险产

品，只能销售纯保障产品。不但公司遭受损失，公司的100多名员工也失去了主要的业务收益。很多人员都只能拿基本工资过日子。所以，规范的应用销售工具和其他辅助工具，还有其他促销手段，必须符合保监会规定和同业守则。不然，个人与公司都要为此付出代价。

私自透露客户信息的问题。这个都是合规方面的重点。

人员自己没有诚信了，客户怎么可能把钱给保险公司管理呢？

步难行。

保险心得体会新人篇七

位极其成功的商业大亨，他为准学徒们规定了一系列的命题，将他们分为两组进行竞赛，并在竞争过程中逐一淘汰失败者，从而选出最后的接班人。

每一轮竞赛后，失败一方的领队便要选出两个应该承担过失者与自己一同进入大班室，由大亨为首的智囊团决定谁是这一轮的淘汰者。比赛进行到第五轮时，题目是“买进卖出”：比赛双方各自利用手中的种子基金选购商品，然后售出，这一天的收支差距便是唯一的胜负准则。美丽的克丽丝汀是这一轮失败方的领队，她在比赛过程中犯了一系列的错误，从而出现了80美元不翼而飞却不能说明丢在何时何处的尴尬境况。

在过失检讨会上，几乎所有队员都将矛头指向了克丽丝汀，认为她是最该被淘汰的人。但是按照游戏规则，她仍然必须选出两个与自己一起承担过失者，并和她们同时面临智囊团的最后问询。她选择了丢失80美元的财务主管和另一个不停在抱怨的多嘴女人。她们一起坐在了大班桌前，换言之，她们同时面临了被开除的威胁。这是最后的审讯。财务主管拒不承认自己该为丢钱负责，她说这全是领队的错，因为她当时并没有提出要查账；多嘴女人更是不遗余力地攻击自己的队

长，说她做错了每一个决定，全然无视自己的意见；而克丽丝汀呢，她一直在沉默，用沉默承担了队友们激烈而尖锐的指责。大亨很遗憾地对智囊团的同仁说：“多么可惜，此前的比赛中，克丽丝汀一直是个当之无愧的明星，非常出色。她是个很好的战士，但不是好的领导人。她很有潜质，很好的潜质。”比赛过程中，我也一直认为这轮的淘汰者应该是克丽丝汀，因为她在领导决策上的确犯了很多错误。但到她们进入大班室的一刻，我却改变了看法，认为她应该留下：因为她如此沉默而坦然地承认了自己的错误，毫不推诿，绝无争辩。而我认为，这是一个领导者应有的风度与德行。

然而结果是多么令我意外。大亨做出了最后的结案陈词：“克丽丝汀，我很惊讶于整个过程中，你没有对自己做出任何辩解。我看到她们俩一直在为自己的生活战斗，不懈地战斗。我却看不到你的斗志。你一下子失去了斗志，你不反击，根本没有为自己辩护过一句。你放弃了为自己争辩的权利，你放弃了坚持己见，因此，我们也只有放弃你。你被解雇了。”

保险心得体会新人篇八

我来中国xx有一段时间了，有了一点微不足道的小成绩，本来不值得赞扬，但领导希望我和大家分享一下自己的经验，经验谈不上，我就聊聊我对保险的一点体会吧！这仅仅是我个人体会，仅供大家参考，不对的地方，希望大家谅解！

首先，我觉得如果真想把保险做好、长久地做下去，让自己挣到钱、使自己和自己的家人的生活质量得到改善，就得有打持久战的决心和毅力！如果没有这种决心和毅力，遇到人家的拒绝就想打退堂鼓，那就干脆放弃保险，换个更适合自己的工作！我觉得做保险被拒绝是常态，是非常正常的，不要因此产生挫败感和自卑感。我们可以做个换位思考，我们有时候去逛街、买衣服，我们常常是转上好多家才决定在其中某一家购买，那剩余的不都是被我们拒绝的对象吗？我们

几乎每天都在拒绝别人，别人照样过得好好的，别人拒绝我们又有什么大不了的？不要害怕拒绝，每天都要保持相当数量的客户拜访量！

其次，我觉得做保险是一种筛选工作，或者说我们做的是一种“沙里淘金”的工作，我们要大量地、快速地筛选我们的拜访对象，大量地排除那些沙子，尽可能快的找到我们的金粒！一个人要有财力，还要有参保的愿望，才有可能成为我们真正的客户。试想，如果一个家庭一年的毛收入只有2.5万元，而且还有孩子，你怎么能指望他每年拿出近1万元来买保险呢？除非他是疯了！所以，我们在拜访客户时，对于财力不足、收入仅够维持日常生计的客户，就不要多花费时间和精力了！这就要求我们非常善于观察和分析，争取用最短的时间内判断出对方是否有财力买保险；或者说，对方有财力买什么样的保险，这类保险对他有没有意义。如果有，就继续跟进，如果没有就赶紧放弃，换个目标，这就是筛选工作。我觉得我们做保险，要用20%的时间和精力，排除其中80%的无价值客户；要用80%的时间和精力，跟进其中20%有价值的客户。总而言之，要有所侧重，对无财力、无愿望的无价值客户，要迅速判断，迅速脱离，不要浪费时间和精力！

最后是我的一点忠告，如果大家有时间参加公司的早会，还是尽量参加的好，因为可以学习各个险种的知识，可以非常清晰、有条理地向客户介绍，以增强客户对我们的信任，促进最终的成交。如果我们对各个险种一知半解，经不住客户的询问，势必降低以后成交的可能性！

这些就是我的一点体会，仅供大家参考，希望大家在实战中逐渐摸索出适合自己的、行之有效的方法！让我们互相帮助、相互扶持、一起发大财！

谢谢各位！

保险心得体会新人篇九

20xx年11月18日至11月23日我有幸到xx省团校参加了xx省“千校万师”未成年人思想道德建设骨干教师为期五天的学习培训，在这期间听了很多专家及团校教师的精彩讲解，特别是谌贻琴部长的讲话，使我充分认识到了“加强未成年人思想道德建设的紧迫感、使命感。这可是我第一次外出学习，感觉中，我的心从未有过的充实。这一次培训虽只是短短5天时间，但实在是受益匪浅，现就这一次短暂的学习培训和自己的工作实际谈谈自己的心得体会吧！体会到要提高未成年人的思想道德素质要从“爱”开始。爱是教育的灵魂，爱是塑造美好心灵的力量。老师应该怎样爱自己的学生呢？我认为不论在生活上，还是在学习上，都要给予学生必要的关心和帮助。还要抽时间和他们谈心、交流，共同活动，缩短师生距离。只有注入了爱的教育才能引起学生的共鸣，才能达到最佳的教育效果。我们只有平等对待每一位学生，尊重学生的人格，做一个有爱心的人，用自身的榜样作用和人格魅力，让学生佩服，从而仿效。“桃李不言，下自成蹊”，只有爱心的教师，才能培养出有爱心的学生。

体会到要尊重未成年人的主人翁地位，就要相信他们的接受能力，同时又要正视他们的接受能力。有的父母总是认为孩子还小，这个不能做那个不许做，在爱的名义下过度保护孩子。这样做，一方面使孩子受到过分限制，使他们的能力得不到适当的发展。另一方面，孩子也会在过度的限制中，厌恶说教。教育孩子的前提是了解孩子，了解孩子的前提是尊重孩子，如果不能对孩子有足够的了解，品德培养很容易走弯路，走错路。儿童的个性不同、年龄不同、生活环境不同、智能组合等都可能会有所不同，因此，对孩子进行道德教育时，要采取易于未成年人接受的、喜闻乐见的方法。还要让他们多参与。道德教育不是你说我听，而是要让未成年人在参与的过程中进行自我教育。所谓自我教育，就是孩子们懂得自己要求自己，自己监督自己，对自己的行为进行控制。只有孩子们真正参与进去了，他们才能有感受，才能在感受

中升华道德情感，形成道德认识。

5月25日，我和本校的4位同事有幸参加了为期两天的《全国中小学德育管理创新与新时期智慧型班主任专业成长高级研修班》的培训。我自20xx年9月参加工作已有六个年头了，但是担任班主任才从去年开始。当我得知有这样一个培训机会时，非常的激动。

这次培训一共听取了3位教育专家的讲座，让我受益匪浅。专家们所阐述的教育观点，风格平实，语言或幽默风趣、或朴素真挚，列举了大量生动感人的实例。

25日上午郑学志郑老师向我们作了《自主教育管理的机制建设》的报告。郑老师结合自己班级的详实鲜活的案例，用朴实生动的语言诠释自己提炼的教育理念，谈了班级自主管理的具体做法：让每一位学生都参与小组建设，都为集体付出；用行政功能将班级重新建制；根据学科特长设置岗位，根据学生能力特长设置岗位等。这套自主教育管理理论，解放了学生，解放了老师，解放了学习生产力。