

# 2023年保险团康活动心得体会(汇总6篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。那么你知道心得体会如何写吗？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

## 保险团康活动心得体会篇一

工作了一段时间让我感觉非常的充实，作为一名培训员工我感觉在工作当中得到了很多的成就，这段时间以来也让我明白了很多的道理，保持一个好的工作动力这是非常的有必要的，在这段时间以来的培训工作当中经历了非常多的有意思的事情，销售培训工作让我一直都非常清楚自己的方向，销售培训工作让我能够在这个过程中得到很大的满足感，我也有了一些心得。

在培训过程当中我也一直在进步，一直在学习，培训员是需要不断去积累的，这一点毋庸置疑，过去一段时间的以来的工作当中一直都有保持着这么一个心态，在心态上面从来都不会有丝毫的松懈，做一名培训员工我严格的要求自己，把公司对我要求一一的落实下去，把自己所知道在培训当中发挥到极致，这段时间也让我在这个过程中一直保持着状态，做销售培训工作不仅仅是给别人培训，更多的时候是给自己一个发展空间，把细节的上面的事情做到位，这些还是非常有必要的，我也一直都希望在工作当中能够得到认可，自己在培训当中也是得到了很多的进步，因为做销售工作本身就没有一直能够用下去的技巧，所以我也是需要不断的进步，所需要掌握的东西知识也就更加多。

保险销售有很多非常的难得的经验，其实不管是怎么培训都没有经验重要，我能够深刻的体会这个道理，我也在不断的提高自己的业务能力，我所需要了解跟学习的应该更加多才

是，这一点是非常有必要的，毋庸置疑，工作当中我也是一直在提高自己的水平，我相信我是能够让自己得到更多的发挥空间，这段时间以来我确实是在业务水平上面有非常大的提升，让我记忆深刻的是在工作当中自己得到认可的那种感觉，培训工作让我能够找到自己的工作方向，很多时候就是在这样的氛围上面得到提高。

虽然说这几个月来还是会遇到一些培训上面的问题，但是现在我却能够用一个好的心态回顾，有些事情还是要在心里告诉自己能够做好，培训过程很让我感觉到充实，培训能够让我不断去提高自己，看到自己当下的情况然后努力的提高自己，知道自己缺点才能够正视自己，这是一定的，很期待接下来的培训工作，我必定更加认真。

## 保险团康活动心得体会篇二

20xx年责任区由主任建议，主任助理负责实施我们开始了每月一项业务的学习工作，主要是利用周六日业余时间进行学习。

6个月的时间，我们已将责任区所有相关业务进行了系统的讲解学习，中间还穿插了考试、现场回答等一系列的学习互动环节，通过这半年来的学习总结体会如下：

### 一、学习业务提高工作能力及效率

我们责任区下设了三个部门，虽然每个部门的业务是独立

的，但细想想我们的工作又是连续性的，部门之前要有着密切的配合，比如我们人力资源外包社保服务部，主要负责代理、派遣单位员工的保险，但员工离职后如果找不到工作单位的都要把保险转移到灵活就业自己交纳，这样就转到我责任区的企保部所负责的范围内了，对此我们部门就要了解企保部的业务知识，提前为员工的保险准备好材料以便员工转

移时能及时办理，不至托办。对于退休部作为整个中心所有存档人员退休的管理部门，又于我们及企保部有着更加紧密的关系，因为所有从这里参保的人都要经过退休部来办理退休，这要求我们更要提前了解退休的基础业务及相关手续，这样员工保险加入我单位户参保时我们就能提前发现问题、提前解决，不至于等到最后退休时再处理已为时已晚影响单位声誉。每个工作人员都是通知学习，了解更多的业务知道，不断提高了业务能力，增加工作效率。

## 二、提升服务增加客户满意度

我中心主任在历次员工大会提出，要以顾客至上，顾客是我中心的衣食父母服务理念，对此我责任区也多次强调服务的重要性，而且此次学习业务的最终目的也是要通过学习，增加业务知识，提高服务效率，增加客户满意度。只有我们工作人员的业务知识面广了，才能更有效、更快捷的给客户提供服务，达到客户的要求，提升人才中心的服务形象。

## 三、相互了解提高团队凝聚力

由于我责任区工作人员分布在大厦和西院两个工作地点，平时上班也都忙于自己的工作，相互之间也只知名字不认其人，通过学习大家坐在一起相互了解，相互之间增进了认识，加之学习中有很多互动的环节，畅所欲言，这样大家在一起不仅增进了感情，更为以后的合作提供了良好的平台。

## 四、提高自身素质不断完成自我提升

每个人的知识及能力是一个不断学习、不断积累的过程，只有长期的坚持才能得以提高。自从学校后，受社会环境的感染，我很少能静心自学些知识，通过半年的学习，也认识到了学习的必要性，也真切感受到了学习带来的成果，相信在今后的学习与工作中，我将不断学习，不断充实自己，为此持之以恒，在不久的将来，定会提高我自身的修养及能力。

## 保险团康活动心得体会篇三

从大学毕业之后我经历了一段时期的迷茫，当然包括现在我依然有些许的迷茫。不明白我的未来在何处，我该朝着那里前进，很多人告诉我说向前走，那哪里又是前呢。我只能在这片名为命运的河流中随波逐流，走到哪里算哪里，知道真正的醒悟过来，找到自己人生的目标。当时大学刚刚毕业的我感觉自己似乎在大学里什么都没有学到，不知道自己能够去找什么样的工作，能够做什么样的工作。而现在我想我在迷茫中渐渐的找到了一条路，虽然不算宽敞，但是我想在未来的`生活中我会越走越畅通，越走道路越宽。

在来到这里实习之后我发现自己大学学习到的东西好像没有什么作用，而唯一的作用或许就是在面对一些我了解过的知识我能够如数家珍的说出了，但又似乎没什么用，我也只是能说而已。这段实习期也让我深深的明白了工作和在学校学习，真的完全是两个不同的状态。在学校的时候你可以在任何时间做任何想要做的事情，非常的自由，哪怕是在上课的时候你想要接个电话，和老师说一下，老师也是会理解同意你的。而你也可以在任何时间，展开你想要的学习。但是在工作中就不一样了，你在工作时间能够做到就只有工作，当然接听电话也可以但不能打扰到别人的工作。而不是像学校，你自己学累了去外面的操场逛一逛晒晒太阳，休息一下自己的身体。而在工作的过程中，你做了任何和工作不相关的那都是不应该的，你在工作时间就是应该好好工作。当然也能够理解，毕竟工作是需要认真对待的，而且不能出现错误，所以需要人们专心致志的去完成。而我在这段时间里也学习到了很多的东西，也开始向着一名在外工作的人士转变，而不是像以前一样一看就是一个幼稚的学生。当然这种内在的转变我也说不上来是什么时候开始，但都只是潜移默化的慢慢在我身上发生着改变，如果是很久没见的或许都有一些不认识我了。而我也在这段实习生活中收获颇丰，我也找到了自己应该前进的方向。或许现在我距离自己的目标还很遥远，但是我相信只要我不断的努力，我肯定是可以距离

我的目标更近的。

## 保险团康活动心得体会篇四

我非常荣幸参加了公司组织的xxxx年后备管理干部培训班，首先要感谢公司给了我这次培训的机会，作为人保公司的一员，我十分珍惜这次培训的机会，因为它不仅是我职业生涯的加油站，更是人生道路上实现服务公司、自我价值的重要一课。

公司对这次培训非常重视，体现了“重视人才、培养人才”的战略方针，我们都很珍惜这次机会，大家都为培训做了充足的准备。每个学员都积极参与和投入到培训中，时而聚精会神、时而点头微笑、时而眉头紧缩、时而振笔疾书、时而陷入沉思……在市公司人事处和综合部的周到安排下，培训组织工作严谨有序，两天同吃同住的生活给了大伙儿碰撞和讨论的氛围和机会，给了我们每位兄弟姐妹增进情义的空间，真正实现了此次培训“增进团结、增长才干”的目的。

参加此次培训的同志都是人保xx分公司的精英、人才，都是在各自岗位上的佼佼者，回顾这两天的课程，培训的目标和思路非常明确：一是如何带领好一支团队？二是如何提高自身领导的艺术、才能、管理的方法？三是作为职业人如何性格修炼、角色转换。这也是我们在日常的管理工作中和未来的岗位上最需要学习最需要掌握最需要提高的知识，是我们日后在工作道路上的助跑器、启发器或者说是催化剂，而在跑到终点前，更重要的是我们脚下的每一步，更需要的是我们每一天的努力、学习和积累。

在过去一年的'工作中，金融风暴施虐，经济环境不景气、保险市场政策管制越来越严格、承保条件逐步收紧这都给业务发展带来了很大的阻力，也给公司员工带来了很大的压力，在这样的环境和压力下，我们基层管理者如何带领班组营造激情而稳定团队，实现利润指标、降低费用水平，如何为公

司保持发展势头而贡献力量？课程里，老师通过启发了我们对几个问题的深思，从而让我对上述的现状有了不同的认识和理解：

第一、在管理岗位上，“责任”第一位的、其次才是“权力”，在越高的岗位上，压力越大，我们应该学会换位思考，就会更好地理解上司和公司的政策；中层干部对公司而言是承上启下的中流砥柱，我们需要对下级负责更需要对上级领导负责，这样才能提高经营绩效和降低经营风险。

第二、做正确的事情，然后正确地做事情。工作中我们做我们必须做的，而不是有选择性地挑喜欢做的，一个成熟心态职业经理人，必须具有较高的情商，具有较高的处理工作中的矛盾和冲突的能力，这样班组的管理才不会偏离方向，才能与公司的策略保持一致。

第三、前途是光明的，满怀信心、坚持不懈就必定会迎来美好的明天。从xx进出口的数据显示，我们的经济正逐步走出低迷走向复苏，我相信20xx年将是丰收的一年，也是整个保险行业竞争激烈的一年，信心、决心将是我们到达成功彼岸的双桨。

在日常的工作中，我不断总结班组经验和教训、不断学习提高，这两天的培训我一直在思考和领悟一个问题：公司对于中层干部的核心能力的定义是什么？我们又如何才能做一名称职的职业经理人？我相信两点是我们作为职业经理人需要不断提高的必备素质：

1、学习能力。学习能力形成了团队和个人的核心竞争力，在工作和学习中我们需要保持空杯心态、谦虚不自满，这样才能容纳更多的知识和思想，开阔更高更远的视野和心胸，我的团队和班组也将会越来越强大。

2、要有责任心、服务心、感恩之心。我们是一家服务型的企

业，对客户、对员工、对上司，对身边的人和事都需要责任心、服务心、感恩之心，甚至对于我们的竞争对手，我们都需要怀有感恩之心，行业竞争和竞争对手是企业动力之一，我可以取精华去糟粕，不断提升我们的团队和自我，感恩对手为我们追求卓越提供了压力也营造了动力。

3、追求卓越不断修炼。有人说江山易改本性难移，然而对于管理者而言，高情商是必备的素质，需要我们不断提高自己的心胸，包容豁达，因此性格修炼是成为一名称职的职业人所不能缺少的特质。

虽然是短短的两天课程，但是老师所教导的知识让我受益匪浅，心里豁然开朗，终身受用。特别是关于修“德”的一个小故事：一个牧师爸爸把世界地图给撕碎了，让他的小孩重新拼好，爸爸一开始以为小朋友需要很长的时间才能拼好，但是他的小孩却用了很短的时间就完成了，当爸爸问原因的时候，小朋友说，地图后面是一个人，只要把人拼对，世界就对了。这个故事给我很大的启发，德高才能望众，我们在追寻自己的梦想和目标的同时，一定要谨记修炼自己的品德，我始终相信德有多高能走多远，我个人认为修“德”比一切的梦想和目标来的更重要，正如那个小故事背后的寓意，人正了，世界就对了。

## 保险团康活动心得体会篇五

一、业务拓展业务三部共有代理人32人，一年来在公司领导的关心支持下和大家的共同努力下，我部在个人代理业务上取得不错的成绩，截止到11月30日第一营业部业务三部创造了车险保费x万，非车险保费x万的佳绩，提前x个月完成中支下达的保费任务。

一年来，根据上级公司下达给我们的全年销售任务，我部制定了全年销售计划，按月度、季度、半年度、年度来分时分段完成任务，由于我部的有效人力较少，又加上人保、平安

电销对车险业务的冲击，在业务拓展上曾经出现一定的困难，面对激烈的市场竞争，我们没有放弃努力，通过与上级部门沟通、统一认识，努力增员，并且让业务人员充分了解公司的经营目标以及公司的经营状况。我们把稳固车险，拓展新车市场作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。与此同时，我们和汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。

大家团结一心，终于使个人代理业务取得突破性发展。

回顾一年的工作，我部各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，但工作中仍然存在着一些问题，如有效人力不足，销售产能低下。对此，我们也认真分析了原因，只有不断提高业务人员队伍的整体素质水平，才能拓展到更多更优质的业务。在今后的工作中，我们会抓住各种学习和培训的机会，促进个人代理团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

二、财务收付工作除了业务拓展外，我还兼做第一营业部的财务收付工作，我积极配合上级部门工作，在日常工作中能够认真严格的按照上级公司《财务管理规定》，积极有效的开展工作，严格把关，认真审核，做好每天的日结工作和每个月的手续费对帐与支付工作，并及时送交相关主管部门。

三、加强专业知识的学习从事财险工作，只有不断的加强对专业知识的学习，才能打造出具有持续竞争力的队伍。我通过日常工作积累，发现自己的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险意义和功能的领悟，平时我还会向出单人员和理赔人员学习请教，掌握了保险投保、承保和理赔的一般流程，以及一般单证的领用与使用。

一年来，我凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的



工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同事的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现了自己在很多方面还有待提高。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

## 保险团康活动心得体会篇六

我来中国人寿有一段时间了，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！

还有就是，我个人主张做保险，最好不要在亲朋好友中寻找目标，顶多告诉他们一声：我现在做保险呢！想入保险就找我！除此以外，不要再多说一句话！因为如果你向人家推销保险，人家是买还是不买？买吧，也许人家根本不想买；不买吧，你已经开口了，没准儿伤你的面子。如果买了，你很难判断是人家真正想买，还是给你面子，这就对你今后和人家相处造成心理障碍，亲朋好友是要一辈子交往的，是因为血缘关系和感情相投才成为亲朋好友的，如果加入了金钱因素，很有可能使本来单纯简单的关系变得疙疙瘩瘩，那样就太得不偿失了！

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！