

# 最新热力公司参观实训报告(通用10篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 热力公司参观实训报告篇一

二是提高了实际工作潜力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验

三是为毕业论文积累了素材和资料。

在那里记录下来，以期看到自己的进步，实践虽然短暂，但收获良多，所谓“总结”，也只是从繁杂思绪中选取了感触较深的方面来谈谈自己的一些不是很成熟的看法，草草为文，有什么不对的地方，望领导、老师们批评指正。

站在面前的就是那个向往已久的社会，使得刚在福州下了火车的我一路疲惫很快就被即将实践的兴奋冲的无影无踪，因为最后能够在这个巨大的舞台上展现自我。为了更平稳的走上社会的大舞台，为适应今后的社会工作而奠定基础，同时完成大学教育的最后一个重要环节，也是出于对毕业后就业去向的思考，我合理利用自己的暑假时间，去了家乡的一家广告公司实践。因为平时就对广告比较感兴趣，并思考到毕业以后有可能从事这个行业，所以得知能够在广告公司实践后，我十分珍惜这个机会，并打算在有限的的时间里加深对各种平面设计的了解及自己对广告的理性认识。这次实践的收获对我来说有不少，自己感觉在知识、技能、与人沟通和交流等方面都有了长足进步，总体来说，这次是对我综合素质的培养，锻炼及提高。

汉唐是我初涉社会的开端，将从那里迈向完美的未来，我一向坚信自己的潜力，即使人生的道路很曲折，但我的目标是很明确的，那就是前进，永不言弃，永不退缩！实践中，我对广告日常管理工作的有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的企业精神有了初步了解：以质量第一，信誉是生命的宗旨，并严守对每一个客户做出的承诺。作为一个中型广告公司，汉唐秉承“以人为本，以诚为基，服务精益，客户至上”为理念，在客户的企业形象包装、平面设计、广告、大型活动推广、直至市场营销，都倾注着汉唐职责的极至。我十分庆幸能够在这样一个公司实践的机会，使我能真正的开阔了眼界。在实践的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以没有领会其精髓。但透过实践，加深了我对广告的理解，丰富了我的广告知识，使我对广告有了深层次的感性和理性认识。

万事开头难。第一天来公司，我不明白该做些什么，什么也插不上手，只是那里看看那里逛逛，最终还是公司里的同事给我指了路，提示我学习学习用photoshop软件模仿教程做些简单图片。最后找到事情做了，我就认真做起图片处理。说实话，以前在学校也做过图片处理，但是通常状况下一遇到困难或不懂就放下了，而此刻当我有疑问的时候，身边都有同事能够指教，这使我受益非浅。

以前我总是盼望早点到社会参加工作，因为我总觉得工作是一件极其容易的事，但是当我离开学校，真的进入社会实践后，才体验到工作并不是我想象中那样，它不是一件容易的事。每一天早上都要按时起床，上班，到下午六点才能回家。在工作中也不能有丝毫的马虎，每一天都要打起精神工作。刚开始上班的时候，我的情绪激动、兴奋、期盼、喜悦。我相信，只有我认真学习，好好把握，做好每一件事，实践肯定会有成绩。但之后很多东西看着简单，其实要做好它很不容易。

当然工作之余，实践生活更是丰富多彩。比如帮同事过生日，和同事吃午饭，总是聊得很开心，或者在体育公园漫步，总是那么的惬意，当然最最令我难忘的是那次大家在目屿岛的野营，并且在那次野营中我有时间冷静下来，对在公司实践心得进行整理，独自思考自己的将来，明白了自己的道路，自己的追求，不再盲目。

获得工作上的进步只是其中的一部分，更重要的是，能在尚未走出校园时就有独立的工作和生活体验也无疑是难得而珍贵的社会体验。感谢汉唐广告公司为我带给这样一个学习和交流机会。我不得不承认我的实践更接近于一次独立的学习，而不是一份真正的工作。1个月，虽然短，但是我想，对于我而言，是一个很重要的转折。

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体状况和工作制度，为以后的工作做准备，做起事来才能得心应手；其次，要学会与人相处、与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系，并在快乐的气氛下顺利的完成工作。与同事相处必须要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅；再次，要学会严肃认真地工作。以前在学校，下课后只明白和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。工作后可不能这样。因为，公司是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像那里的同事一样严肃、认真、努力地工作；最后，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步得更快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样才少走很多弯路。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实践过程中，我深深感觉到自己所掌握的知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对工作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我十分难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，才发现自己明白的是多么的少，

这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我个人想法，但是我们理解的教育和实践的确有很长一段距离。实践期间我也很努力的将在学校学的理论知识转向实践方面，尽力做到与实践相结合。

实践之后我最大的感想就是学校里面学的东西基本上没什么实用性的。在实践的地方，什么都是从新开始。才实践一个多月，也很难说具体学到什么，但是有一点是肯定的，在公司里接触到的都是很实用的东西，不像课本知识那么理论而抽象。而且，工作中很需要独立与人打交道的潜力。虽说一开始有人带，但困难天天会有，而且很多，因为是很实际的问题，很多时候也不得不茫然地应对。此刻，我觉得我已经能够独立处理一些问题，明白怎样解决某些困难，这就是一种遇到困难后怎样想办法解决的潜力，我觉得，这种潜力是很重要的。

## 热力公司参观实训报告篇二

保险公司是指依保险法和公司法设立的公司法人。保险公司收取保费，将保费所得资本投资于债券、股票、贷款等资产，运用这些资产所得收入支付保单所确定的保险赔偿。下面给大家分享一些关于保险公司毕业实习报告，供大家参考。

时间一晃而过，到\_\_\_\_保险股份有限公司\_\_分公司工作已经一个月了，在这段时间里领导同事都给予了我足够的宽容、支持和帮忙，让我充分感受到了\_\_\_\_“诚信天下，稳健经营，追求卓越”的品质，也体会到了作为团险保存一员的专业和辛勤。在对公司人员肃然起敬的同时，也为我有机会成为\_\_\_\_的一份子而惊喜万分。

经过近一个多月在\_\_保险公司团险保存部的实习，在领导和同事们的关照和指导下，及自身的不懈努力，让我在各方面都取得了长足的提高在公司我学到的不仅仅是理论知识，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。在此我由衷的感激\_\_\_\_保险公司，给了我这么好的一次机会。

记得初到\_\_\_\_时，在和领导的第一次谈话时就注意到，\_\_\_\_是一家十分重视员工感受的公司，公司的规章制度都十分的人性化，尽量为大家营造出简便的工作氛围。可是，这并没有影响到公司运作的专业和严谨性。我想，作为一个分公司一员，对问题的处理的确只是基本技能，更重要的是对流程的把握，这也应当是自我工作学习的重心。

在\_\_\_\_分公司团险保存部实习，我先后理解了保险业基本理论和多种保险基本条款及规定的培训，参加了听讲新人培训会与每周例行的大小晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。经过，为这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识：

(1) 保险搜集整理以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的确定，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

(2) 经过对已知资料的分析或与同事们的交流，提高了自我的思考认知本事，经过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑。

(3) 对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善，经过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位能够虚心请教的长辈朋友，感激他们对我的指导、教育和思想启迪。

(4) 电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的本

事和经验，强化了我对知料搜集整理和提高本事的学习欲望。

(5)勤奋、踏实、认真、负职责做事风格的重要性，仅有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

以上是我的个人实习报告，当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅仅让我扩展了知识视野，增长了社会见识，并且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。最终由衷的感激\_\_\_保险公司\_\_分公司，给了我这么好的一次机会，感激在我实习期间所有帮忙过我、教导过我的人！

这次在学校的安排下，我到\_\_保险公司进行毕业实习，在实习中了解保险行业及营销运作状况，在这个基础上，让我将课堂上学到的理论知识与工作实践相结合，培养我的实际操作本事和分析思考本事，以及遇到情景的心理，教会我如何解决问题，养成良好的工作素质。

## 一、实习时间

## 二、实习单位简介

\_\_保险公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构合理，贴合现代企业制度。\_\_保险公司拥有多家专业子公司。\_\_保险公司秉承“打造品质和实力的保险公司”的公司愿景，以“共同成长”为使命，把“诚信、关爱”、“创造价值”作为核心价值观，坚持“工作活力与管理理性”、“创新与执行”、“团队合作与发挥个人作用”等三个方面高度统一，发扬“战胜自我”的企业精神，以崇高的道德水准、高效健全的管理和高素质、高境界、高度职业化的员工队伍，为客

户供给优质稳定的服务，成为高成长性的公司，成为客户首选的公司，成为优秀人才向往的公司。

### 三、实习环境

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十几个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按5%进行提成奖励。

当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份话术，主要写了如何与客户沟通交流的对话。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份话术上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

### 四、实习过程

每一天我们的工作都是，按照技术部给的电话单，挨个拜访，打电话，平均每一天差不多有100多个电话，电话的主要资料是介绍我们的保险产品，期望客户能参加进来，然后就登记资料，再出合同。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，技术部虽然每个星期都给我们发了三百个电话，可是只是个电话号码而已，其他资料什么都没有。在这三百个当中，有的电话是打不通的，或者是空号，或者没有人接听，这种情景占了30%。其次，就是对方接电话，可能她们经常接这样的电话吧，有的听完公司介绍后，一听是推销保险的就直接挂掉电话。这种情景占了60%。剩下的10%呢就是听完产品介绍的，有的有兴趣会继续听下去，没有兴趣的就直接挂机了，这时候我们就要想办法跟顾客聊下去，如给他们下风险意识，重复我们产品的优势，或者不聊保险，聊其他生活资料等等，目的就是不要让他们挂机。

刚开始打电话的那两天因为是新人，对话术和说话技巧不熟悉，挂机率超级高，比如一周的三百个数据，两天就打光了，一天100多个电话，通时才一个小时多一点点，不能按期完成要打的电话目标话，数据打完了就重复拨打，有些电话被我重复打了四遍，搞得我都不好意思再打电话过去了。还有就是，有时连续打了好十几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心境会是十分糟糕的，情绪也很低落，这样的情景，所有同事都碰到过。

首先呢，他们要求我们这些新人去听优秀销售人员的录音，然后还原，再模仿他们的话术去跟顾客交流。这样两个星期后，挂机率没有那么高了，基本都能和顾客聊上了，每一天的通时也在2个小时以上了。第二周星期五，我一生可能都不会忘记这个时间，幸运之神降临在我身上，我最终出单咯，并且是个8000的大单，那时候兴奋的输入顾客资料时手都是颤抖的。合同是我和小组一个老人陪我亲自送上门的，顾客也顺利签字刷卡了，有了这张单，这个月考核目标也顺利完成了。

我的组长经常对我说：“每一天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子。

我们除了要有良好的口才与沟通本事外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且给你签字刷卡，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很



耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只可是，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

应对拒绝率高达95%的电话销售保险行业，第一个月是十分难熬的，有时候电话打得真的超级郁闷，被连续拒绝几十次之后再加上被顾客骂过之后，心境已经滑落到了最低点，再也不想继续打下去了，有几次甚至连放弃的念头都有。做电话销售最主要的就是心态问题，所以我把电脑的屏幕弄成了个跳动的大笑脸，每次郁闷时就看看那个笑脸，心境也会受其感染起来。另外一点呢，就是要忽视顾客的拒绝，把它当放屁，可是此刻我还不能到达这个境界，被有些顾客拒绝后还是会忍不住骂回几句，当然不是在电话上，而是挂机后。

## 五、实习期工作总结和收获

电话销售对于如何抓住顾客和找到有利顾客都取决于一分钟的开头语。并且针对不一样的顾客又要用不一样的开头语每次与客户之间的沟通都是不一样的，不能只按文稿上头的文字去沟通，这就要针对不一样的人采用不一样的方法，一套方针是不能很好地营销。

还有针对女性与男性也要有不一样的方法，一般女性比较贪小便宜，男性比较爽快，所以针对女性一开口就要说：“我们公司有个优惠活动，能为您介绍一下吗？”这样她们就会耐心地听下去，男性一般不采用这种方法。所以就要求我们在每一次的对话中积累经验，总结话术这样才能做的更好。另外最重要的一个因素就是普通话和礼貌，没有礼貌别人也不会尊敬你。普通话不标准别人也听不懂。异常是对于一个话务销售员来说标准的普通话和甜美的声音是很重要的！在真正走进电话营销职场期间，我深有体会。

当学到“顾客就是上帝，顾客是我们的衣食父母，顾客永远是对的！”等顾客理念，让我们体会到要主动关怀顾客，了解顾客，沟通顾客，主动为顾客着想；当学到以“诚信为本，有诺必践，恪尽职守，率先垂范！”的工作信条时，体会到我们电话营销中心应当坚持的工作准则和行为风范。

当然我所接触的最多的就是电话、电脑。电话是现代商人越来越常用的一种交流工具，所以，做电话营销人员了解一下打电话的一般要求是很有用的。打电话的基本原则是简明扼要，切忌罗嗦，既突出不了问题，又占用别人时间，从而引起别人反感作为一名话务销售，所以沟通是很重要的一种交流方式。在一片永远做不完的业务的前景下，如何进行沟通，如何做好沟通从心开始，都要留给我们自我去深思，在实践上慢慢体验得出经验并运用于实践，提高自我的工作效率！

另外在实习其实也是在不断的学习。不但要学习产品知识，并且要学会如何做人做事，怎样待人接物。在公司实习这段时间我学会了很多学校中学不到的知识，不断的充实了自我。自我已经不是一个学生了，每一天8点起床，然后象个真正的上班族一样上班。回想起自我的这2个半月的工作经历，虽然有眼泪也有辛酸，但最多的还是历练与收获。实习过程中遵守公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习。

两个半月的实习使我懂得了很多以前不明白的东西。也收获了很多朋友，同时也学到了很多的东西，电话营销本事和业务知识有了很大的提高，但同时也看到了我一些不足：有时还不能时刻坚持自我的微笑、说话的频率有时过快、说话的声音有时过高、给顾客研究的时间有时太短等等，我将不断地改正自我的缺点，修正自我的不足，补缺补漏。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实

践中的一次尝试。因为任何知识源于实践，归于实践。所以要付诸实践来检验所学。在以后的工作中我必须践守诺言；“诚信为本，有诺必践，恪尽职守，率先垂范！”的工作格言，我将引以为范！这次的实践我相信是我以后人生的一大起点，我会沿着学校这条港湾向社会这片大海航行，风雨无阻。

## 一、实习目的

接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感；学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作本事和专业技能。

## 二、实习资料

- 1、了解保险企业及其他企事业单位的性质，企业的经营管理目标及构成的体制，企业文化与发展史。
- 2、了解保险企业内部的组织体系，管理体系，总公司、分公司、支公司、营销部之间管理与责权利的划分。
- 3、了解财产保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证。
- 4、了解太保保险公司在个险、团险、企业年金险营销中的主要环节、主要险种、相关单证。
- 5、学会机动车和非机动车的承保，其中包括安居综合保险、机损利损险、企业财产保险
- 6、培养从事经纪中介工作的业务本事。了解并熟悉保险代理人的日常业务和 workflows，学会进行工作。
- 7、预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，

并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、本事准备。

### 三、实习总结

20\_\_年\_\_月\_\_号是我踏入\_\_财产保险公司的第一天。我怀着一份激动和好奇的心境来到中国\_\_财产保险股份有限公司，开始了大学以来的第二次实习实践活动。但这次与上次不一样的是，这是我的毕业实习。此刻回想起来，虽然仅有短短的两个多月多的实践期，但在这两个月的实习中我学到了很多在课堂上学不到的知识，让我受益匪浅；并且接触了很多优秀、进取工作、热爱生活的人，在那里我度过了一段欢乐而又难忘的时光。咋眼看上去，保险和我的专业仅有一点关系，但在里面学到很多东西对我终身受用。在学校我虽然学习的是金融专业，可是我觉得无论我们干哪一行都要把它做的。实习结束之际，我想从专业知识和人生价值两方应对这两个月的实习做一个工作小结。

我实习的部门是业管部，很荣幸，我被安排到的师傅是\_\_经理。在\_\_经理的指导下，我遵守纪律，虚心学习，进取工作：

1、参加部门的早会(星期一至星期五，早上8：30开始)，吸收新知。早会一般是总结工作，分享经验，开展专题讲课，发布通知等。我认真做笔记，从中吸收到了新的知识，间接获得了工作经验。

2、虚心请教\_\_经理。开始自我没有任务做，经常很无聊的坐在那看一些资料和条款，背一些最基础的费率，看了几天的条款有点看烦了，对于一些词语跟本就不理解并且对其中的一些险种也是搞不清楚的，没有人对于我这种现象给我过多的解释，所以我就开始厌恶这样工作式的生活了，开始想念在学校的那些同学和朋友。\_\_经理可能看出我有些心浮气躁了，就主动问我遇到了哪些问题，并细心给我讲解，让我对贵公司有了更深层的认识。

3、了解\_\_的财险产品，熟悉区域服务专员的日常业务、工作流程和工作方法等。区域服务专员的日常业务是接触客户，为客户供给服务。其工作流程有五个步骤：寻找客户、约访、销售面谈、成交和售后服务。这五个步骤构成一个销售循环。其中售后服务包括收费、保全、理赔、递送生日卡或客户服务报等。如果区域服务专员供给了令客户满意的售后服务，就会产生转介绍，这样又会获取新的销售机会，新的销售循环又开始了。工作方法有很多，如怎样与客户打交道，这包括怎样去拜访客户，怎样跟客户讲保险，怎样为客户做保险计划，等等。

4、作为\_\_经理的助理，协助她做一些内勤工作。如设计、制作部门会议室的大型板报，设计、张贴部门用于激励员工的三条横幅等。同时，学习\_\_经理如何管理团队。

5、在\_\_经理的安排下，作为公司客户服务质量回访中心的工作人员，对客户进行了电话调查。首先随机抽取两个展业课的部分收展员的《区域活动日志》（里面有收展员每一天拜访了的客户名单和联系方式），然后根据日志里面的客户名单，打电话给客户，与客户进行沟通。主要调查客户认不认识公司的某某收展员，收展员对客户做了哪些服务，客户对收展员的服务满不满意，客户觉得收展员的服务有哪些地方需要改善等。

我们\_\_产险不但承保各种车辆，还有家庭安居理财，各种进出口货运险什么的。而我不仅仅要学会车险，同时还要把这不一样种类的各种险别学会，这一个个都看着简单可操作起来就没有那么简单了，并且也不能粗心大意，马虎了事，心浮气躁。我们保险出单员主要是将保户或保险代理人供给的保险单信息录入到保险公司专门的业务程序中去，虽然没有太大的难度，但要仔细认真，然后将保险单提交核保员，当核保员将保单核对并提交回出单员时，出单员按规定打印保险单证等。业务流程中出单员应注意核对保户或保险代理人所供给的信息是否准确，并认真录入业务程序，需掌握一般

的保险业务知识。我一开始就出的错误异常的多，出错之后就不能再改变了，并且就直接关系着钱的多少，做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸，我们的工作是整个工作的把关口，如果第一个环节就出错了就后面的结果就会乱做一团。

我觉得实习能够让我们更实际的机了解和熟悉工作实际的机会，仅有在实际工作中，我们才能够明白工作到底是怎样一回事、自我更适合做什么、哪些知识是有用的、对自我的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于我们更全面地认识自我和了解职业，并据此科学地设计自我的职业生涯。我首先要充分认识自我，进而不断地去改造自我；善于发挥自我的长处，敢于理解批评，弥补不足-----这就是我对自我实习的态度。

很感激学校和中国\_\_财产保险股份有限公司\_\_中心支公司给我供给了这样一个机会。

(一)经过进一步的对保险公司及行业的了解，也发现一些保险公司经营管理中存在的问题。

1、在经营理念上，发展和管理、速度和效益的矛盾突出。经营过程中，为了保证完成保费计划指标，基层公司领导把主要精力集中在完成保费计划上，理赔管理、服务举措、内部建设等方面工作存在诸多薄弱环节，业务发展屈服于管理的问题比较突出。应对竞争日益激烈而尚欠规范的市场环境，基层公司在处理速度和效益的关系上存在观念上的偏差，重速度、轻效益，风险管理意识和风险控制水平不高，部分业务质量较差，为完成保费任务不计成本地承保一些赔付率高、连年亏损的业务，经营效益水平低，制约了保险公司的快速健康和壮大。

2、在服务水平上，技术含量较低，仍然存在过分依靠关系和人情的现象。基层公司在展业过程中，主要依靠业务人员的

关系网拉业务，或者是经过很多招聘营销员的人海战术开拓市场，保险从业人员素质参差不齐，误导消费，坑害被保险人利益等行为时有发生，部分业务人员忽视消费者心理状态而采取死缠滥打的推销方式。基层保险公司的人海战术和关系业务的过度膨胀，使国民对保险的作用产生误解，有的甚至产生反感情绪和厌恶心理，不利于培育国民的保险意识，损害了保险业的社会声誉和保险从业人员的社会地位。另外，基层公司在理赔服务过程中，有的为了稳固与大客户的关系不讲原则地进行人情赔付或通融赔付，有的为了个人或小团体的利益进行人情赔付和搞假赔款，而对一些非关系客户另眼相待，服务态度和质量差，违背保险经营的损失补偿原则和诚信原则。

3、在保险队伍建设上，干部职工主人翁意识减弱，企业文化氛围不浓，团队协作精神不强。基层公司领导班子为了各自一时的政绩和小团体的利益，短期行为突出，当公司整体利益和局部利益发生冲突时，过多地研究自身的利益和职位，缺乏大局观念和长远发展的意识。在对员工管理方面，忽视了对管理水平和经营效益的考核。对公司文化建设重视不够，忽视对员工的经营理念、专业技能和职业道德素质教育。在绩效挂钩的考核机制下，基层公司业务人员和营销人员过分地注重自身的经济收入，没有把从事保险工作当作终身的事业，缺乏主人翁意识，缺乏爱司爱岗和团队协作精神。

## (二)提高保险公司经营管理水平的措施

1、强化管理意识，提高管理质量和水平。基层保险公司要提高对加强管理工作重要性的认识，增强内控管理自觉性，树立起管理是企业发展生命的观念。加强内控管理制度建设，建立起高效率的管理机制，加强电子化建设，为管理工作的开展供给强有力的技术保障和支持。具体讲，业务上要重点加强市场营销管理、核保管理和单证控制管理；理赔上要重点加强查勘定损管理和报价核赔管理；财务上要重点加强收付费系统管理；人员上要重点加强职业行为管理和考核机制管理。

上级公司要加强对基层保险公司管理工作的监控和指导，确保统一法人制度的顺利执行和政令的畅通，同时建立配套的职责追究制度和奖惩措施，加强对基层公司经营管理行为的约束。

保险监管部门要加强对基层公司市场行为的监督和管理，加大对违法、违规行为的查处力度，培育有利于基层保险公司发展的规范有序的市场环境。

2、加强保险队伍建设。人是生产力中最进取的因素，解决好人的问题是解决一切问题的根本。配备一支业务本事强、管理水平高、具有创新本事的领导班子，是基层保险公司发展的组织保证和重要基础。基层保险公司领导班子要不断学习新知识、新事物，不断提高领导本事和经营管理水平，才能适应现代保险公司发展的需要。要加强对基层保险公司员工的教育和培训，提高员工的综合素质，不断培养贴合现代保险公司发展要求的员工队伍。加强基层保险公司企业文化建设，增强公司的凝聚力和向心力，倡导团队协作，倡导激励，宣扬先进，并经过分配结构和分配机制的改善，稳定员工队伍，充分调动每位员工的进取性和创造性，为公司发展供给强大的人力资源保证。

#### 四、实习心得

这是我第二次到保险公司参加实习，更多的还是向前辈学习和自我努力。我国的保险事业已经发生了翻天覆地的变化，人们的保险意识得到了很大的提高，保险队伍的素质也得到了加强。经过这几天的学习和和大家的教导，我对保险的了解更多了，异常是对于理赔方面的医疗费用审核报告计算做起来也比较得心应手了。我相信保险这个行业是十分有生机的，因为就整个世界来说风险是无处不在的，只在有风险的地方就需要保险。并且保险行业也需要更多的专业人士，而我将来就是这其中的一个，我感到十分的荣幸。相信自我，我会做的更好！



## 一、实习的背景

现代保险市场，竞争愈来愈烈。保险企业在发展壮大的过程中，在经营决策、企业管理、人才培养、产品营销、售后服务等各方面，无时无刻不面临着激烈的竞争和严峻的挑战。在这种危机和挑战中，也蕴藏着发展壮大的机遇。异常是保险企业人才的竞争尤为激烈。

## 二、实习的目的与要求

接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感；学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作本事和专业技能。

经过此次毕业实习，让我们学生强化了对信息管理与信息系统专业的认识，了解了本专业在当前社会上企业的真正需求，同时也能够确定自我今后发展的方向。

## 三、实习的组织情景

本次实习采用分散独立实习方式，每个实习生都配备独立的指导教师，采取自我需找实习单位。实习时间安排为2月13日至3月2日为期三周，期间需要和导师及时联系，向导师汇报实习的资料等。

## 四、实习资料

此次实习为期15天，主要进行的工作是在保险部门的业管部。涉及单证的领用、使用、回销、归档、装订和查勘理赔。我于2月13日来到\_\_有限公司，这与我们所熟悉的大学的环境很不一样，我对那里的一切都充满了好奇感和新鲜感同时但伴有也许的紧张。

第一天，经理带我们参观了一下公司，并向我们介绍了公司

的概况、公司的纪律以及对我们今后需注意的事项和一些特殊要求。我利用一周半的时间系统的学习关于单证的领用、使用、回销、归档和装订。单证是顾客保险的最重要的一步，是保险公司和客户的合同书。单证的领用、回销和装订都是挺简单，手工操作，只要贴合公司的要求就行，可是单证的使用和归档是在系统中操作的，比较麻烦的是得一遍又一遍的对客户供给的资料，在此过程必须仔细认真地把客户的资料录入到系统中，同时单证使用后，应按照单证回销要求，分别将财务联、业务联分开整理，并及时做好登记。单证的归档是在回销之前进行的，方便对单证的统计管理。看似很简单的操作，才发现自我在实际操作中做起来却不是那么容易，需要细心跟耐心，并且每一天晚上得回家温习。单证重复量如此大的工作如果没有必须的耐心和细心是很难胜任的，每一个步骤都需要有严格的要求的。

在之后的一周半的时间，我又学习了下查勘理赔。查勘和理赔时保险的售后服务过程，是客户对保险公司忠诚度的关键，所以此步也至关重要。在查勘的过程中，需要的不光光是会查勘，还需要经过查勘判定在交通事故中是谁的过失和需要赔付金额的估算。查勘是一个艰苦的工作，他需要24小时随时待命，并且在接到报案电话后2小时内赶到现场。在跟着理赔人员做助理时，我发现理赔人员，需要的不仅仅是专业知识，还需要灵活的头脑和好的口才，理赔人员需要做到的是：一公司最少的赔付率获得客户最大的满意度，做到这一步是很难的。在这个环节，我最大的感悟就是，我要练好我的口才，努力往见人说人话，见鬼说鬼话发展。

## 五、实习结果与收获

为期三周的保险实习，除了收获到一段欢乐充实，令人难忘的时光，还赢得开启通往社会之路大门的五把金钥匙：

第一把金钥匙：真诚

“精诚所至，金石为开”，当人处于一个陌生的环境时，用什么去打开别人的心灵，得到别人的认可？真诚！记得踏入保险的第一天，故做镇定的我心里底气不足，因为陌生的面孔和新鲜的环境即将闯入我的世界，而我也要撞入他们熟悉的环境中。但这种心理在十分钟后就消失了，宽敞明亮、温度适宜的办公室，态度和蔼、诚恳可亲的同事，亲切的问候，亲和的微笑和串串欢迎的语句，顿时令我感动不已，我觉得办公室里荡着一缕甜蜜——真诚！从那一刻起，我方才领略到保险公司为何把诚信放在首位。真诚是生存的前提，守信是发展的根源！公司如此，做人亦是，由此，颌首微笑，问候请教就成了我这个月的实习行为规范，我想真诚应是自我价值实现的第一步！

## 第二把金钥匙：沟通

在保险公司，部门与部门之间，个人和个人之间应当是分工合作关系，在我的实习部门，我觉得每个成员的独立工作本事很强，但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通，否则就无法实现既定目标，无法让工作完成得更出色。新人上道，自然容易多犯错。我认真做好每件事尽管还是会出小差错，还是会心慌，但我会及时与部门里的同事沟通，及时获得他们的帮忙！

## 第三把金钥匙：活力与耐心

活力与耐心就似火与水的较量，往往火的活力总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是活力与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心境是激动兴奋的，这应当是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。尽管我仍未够资格做一个社会人但我是用一种完全社会人的心态来理解这两个月的考验。活力澎湃有点夸张但我是充满活力地过完这两月，可是，除了对工作的活力外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有活力没有耐心做出来的工作是浮躁的，仅有耐心缺乏活力做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实习生而言，许多人说

实习类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打字、传送文件来公司之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。

#### 第四把金钥匙：创新

技术大家能够学，但创新却只属于你自我！这是自我价值实现的最佳方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离开创新，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。所以，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。

保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。所以进入保险公司就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自我知识的欠缺，不仅仅表现为专业知识，综合知识更是有待提高。学有专精，重在一个项目的钻研与精通，但在这之外，更不妨有多项才能，所以“一技之长”变为“数技之长”，具备了一些技能创新必会层出不穷，工作必能左右逢源！

#### 第五把钥匙：主动出击

实习的目的也就是学习，学习社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，仅有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的进取性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。仅有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用！

在实习期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日

子里，我定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

## 六、感想与体会

这次实习，与我而言是受益匪浅的，它不仅仅使我认识到自我的缺陷所在及以后的奋斗目标，更可贵的是以上的五把金钥匙对我今后人生的影响是举足轻重的。唯一遗憾的是，此次实习的时间较短，没能体验到在一线战场上营销保险的酸甜苦辣，但“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在未来的日子里，我定会经过更多的渠道来锻炼自我。

这次也实践教会了我许多，不仅仅让我扩展了知识\搜集整理的视野，增长了社会见识，无规矩不成方圆，一个木桶的容量决定于最短的那块木板，仅有提高个人的管理意识，进而提高整个团队的管理意识，按照规则做事，才能发挥团队的最大能量。

## 七、对策与提议措施

在实习的同时进一步的对保险公司及行业的了解，也发现一些保险公司经营管理中存在的问题。应对竞争日益激烈而尚欠规范的市场环境，基层公司在处理速度和效益的关系上存在观念上的偏差，重速度、轻效益，风险管理意识和风险控制水平不高，部分业务质量较差，为完成保费任务不计成本地承保一些赔付率高、连年亏损的业务，经营效益水平低，制约了保险公司的快速健康发展和壮大。保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

我觉得提高提高保险公司经营管理水平的措施：上级公司要加强对基层保险公司管理工作的监控和指导，确保统一法人制度的顺利执行和政令的畅通，同时建立配套的职责追究制度和奖惩措施，加强对基层公司经营管理行为的约束。保险

监管部门要加强对基层公司市场行为的监督和管理，加大对违法、违规行为的查处力度，培育有利于基层保险公司发展的规范有序的市场环境。

## 热力公司参观实训报告篇三

既然被安排到了信用交易部门，所做的工作自然与融资融券分不开，首先简要介绍一下融资融券业务：

概念："融资融券"又称"证券信用交易"，是指投资者向具有深圳证券交易所会员资格的证券公司提供担保物，借入资金买入本所上市证券或借入本所上市证券并卖出的行为。包括券商对投资者的融资、融券和金融机构对券商的融资、融券。修订前的证券法禁止融资融券的证券信用交易。

融资是借钱买证券，证券公司借款给客户购买证券，客户到期偿还本息，客户向证券公司融资买进证券称为"买空"；融券是借证券来卖，然后以证券归还，证券公司出借证券给客户出售，客户到期返还相同种类和数量的证券并支付利息，客户向证券公司融券卖出称为"卖空"。目前国际上流行的融资融券模式基本有四种：证券融资公司模式、投资者直接授信模式、证券公司授信的模式以及登记结算公司授信的模式。

业务流程：对于证券公司来说，融资融券业务有着一套及其严格的业务流程，尤其是现阶段还未实行的时候□xx作为试点必须严格按照规定执行。因此，为了能够充分了解此项业务的作用，主管安排我在为期两个月的时间内在各个流程都进行了实践，以便能够从整体上把握融资融券业务，了解其一旦推出市场将对整个金融界所造成的影响。

首先，并非所有证券公司客户都拥有开通融资融券业务的权利，在提交申请后，证券公司必须办理客户征信，了解客户的身份、财产与收入状况、证券投资经验和风险偏好，并以

书面和电子方式予以记载、保存。

对其以往的投资情况以及信用额度进行评估和打分，对未按照要求提供有关情况、在本公司从事证券交易不足半年、交易结算资金未纳入第三方存管、证券投资经验不足、缺乏风险承担能力或者有重大违约记录的客户，以及本公司的股东、关联人，证券公司不得向其融资、融券。因此，整个业务流程的第一步便是利用excel软件计算出特定的指标，按实际情况筛选出合格的申请者并允许其开通业务，同时将资料转交给下个流程的操作者。

其次，当接到通过审核客户的资料后，便可以为其进行开户。因此，第二个流程是应当按照有关规定与客户签订融资融券合同及风险揭示书，并且以自己的名义，在证券登记结算机构分别开立融券专用证券账户、客户信用交易担保证券账户、信用交易证券交收账户和信用交易资金交收账户。

在向客户融资融券前，还必须与客户签订融资融券合同，明确约定融、融券的额度、期限、利率、利息的计算方式以及相关各种保证金的比例和折算率等一系列条款，并将合同连同风险揭示书一起交由客户签，至此可说完成了融资融券业务第二流程，意味着客户已经成功开通了此项业务，可以进行融资融券交易。

随着开户的完成，第三流程也随之启动，证券公司应当委托证券登记结算机构根据清算、交收结果等，对客户信用证券账户内的数据进行变更。然而，为了避免信用风险所导致的损失发生，xx有一套完备的账户监管制度。同时根据证监会最近刚出台的第三方存管制度规定，必须与客户及商业银行签订客户信用资金存管协议，此举更是加强了对于证券交易的监管，保障了客户以及证券公司的利益。而xx将依据制定的各类保证金的限额比例强制规范融资融券客户，一旦发现存在账户金额不符合保证金比例规定，意味着该账户处于信用风险中，公司将通知客户进行必要的补仓，如出于此状态超

过一定时间，将按规定强制平仓此账户以保障公司利益。

最后，也可说是最为关键的流程，在客户的融资融券业务到期后，将通过各种方式还款或还券，实行平仓。因此，我们此时必须计算出客户在期限内的交易盈亏情况，并且计算出证券公司应收利息和融资融券业务委托费，并且将每天到期客户的详细情况汇总成表，每日完成结算后上报最后统计结果。

此流程看似简捷，然其工作量十分浩大，并且要求做到效率与准确度的统一，可算在整个业务中最为艰辛的流程，因此，我们部门的大部分精英分子被安排在这一流程，可见其重要性。而当我已经充分明晰了融资融券业务，并且在其他流程能够熟练操作提岗位作后才被安排至这一岗位，目的当然是为了让我能够不拖累整个工作进度，保持一贯的高效，并且使我能够更快的适应这一快节奏的工作环境。因此，在这里必须特别感谢我的部门主管对我的良苦用心。

## 热力公司参观实训报告篇四

和日电讯科技有限公司于1993年成立，主要从事程控交换机、综合布线、系统集成、监控数字系统、公共广播系统、代理销售、批发、安装调试、维护及工程设计的公司。经过十几年的艰苦创业，和日电讯公司先后取得了日本nec日本松下、德国西门子等电讯产品的代理权，并以完善的设计方案、精湛的施工技术，成功的为全国上千家企事业单位提供了先进的通讯设施，取得了骄人的业绩，得到社会各界的一致好评，迅速成为中国地区最优秀的电讯服务公司之一。

我所在部门为代理销售部南宁分部，也是广西电信增值业务总代理。主要代理业务是电话ip业务和小灵通业务。我的工作就是对电信电话ip业务和小灵通业务的宣传和销售。具体工作业务流程为：寻找潜在客户，维护好老客户，同时开发新市场，通过多次宣传和介绍，说服客户接受并使用我们的



通讯产品或开通我们的ip电话业务。

刚进公司的前两天是实习阶段，公司安排了一位师傅带我工作实习两天。因为我们业务员的工作比较简单，所以，两天时间的学习我就基本了解了我们公司、公司产品、工作流程和作业方法。作为公司的业务员，当然，我的工作就是到处跑业务了。第一个星期还是跟着师傅跑，感觉很轻松，后来自己跑了，感觉压力来了。我们的工作从销售性质上，可以说是直销，可以在几分钟之内完成一笔交易。不过我还清楚地记得我的第一笔交易花了我一个多钟头的时间。师傅和我说，做直销业务，刚开始不要急于成交，关键是带着自信去多见客户，提高作业能力，拒绝是很正常的，多见一个客户就多一个成交机会。

南宁琅东是个好地方，也是我们的一个主要的业务区域。那里的单位、公司写字楼都很多，需求者当然也就多了，同时这也是我喜欢跑的地方，每次来都有不少的收获。我们的业务在南宁已经做了两年多了，总体业绩还是良好的。目前，公司还是在不断地开发新市场，寻找新客户。两个月后，我和几个同事就被派到了贵港市出差作业，这是我工作以来第一次出差，当时是既兴奋又有点底气不足的感觉。毕竟是第一次到一个陌生地方跑业务，可能有点不习惯吧，不过想着还有4个老同事一起，也就觉得没什么可顾虑的了。贵港这个地方的人好说话，不排外，怪不得听同事说这是个好市场，当时就感觉到很幸运，发誓一定要好好工作，多赚点钱。我们到贵港就制定了作业方案，先从这里有影响力的政府单位开始“下手”，再向各个公司、写字楼发起“进攻”，最后是各大市场和学校医院。一条条的渠道宣传下来，效果果然明显。果然，出差的第一天就跑出了业绩，而且接下来几天都能跑出好业绩。这里也有我们的老客户，不过我们是以开发新客户为主。10天后，出差贵港结束返回南宁。

为了开发新市场，公司最近都派人往外跑。这我也喜欢，总感觉出差除了作业还可以锻炼自己在新市场工作的能力。3

月30日，我又被派到了柳州出差，柳州可不像贵港那样好做，在这里完成一笔交易花的时间远比在贵港多地多。不过柳州可是个大市场，我们6个人在这里做了3个星期，虽然业绩一般，但市场潜力很大。在柳州出差的日子里，我第一次带上了徒弟，老总说我工作不错，就给个新人我带了，感觉很有成就感。毕竟得到了领导的肯定。

## 热力公司参观实训报告篇五

20xx年x月x日到x月x日

中远xxx

通过理论联系实际，巩固所学的知识，提高处理实际问题的能力，为顺利毕业进行做好充分的准备，并为自己能顺利与社会环境接轨做准备。

能对电脑交易和具体的电脑安装步骤进行了解，并查阅资料巩固自我缺漏的电脑经验。

能将具体的计算机知识应用到实际中，在电脑交易的同时，将自己的所学所想所感付诸实践。

能够熟练掌握一定的计算机技巧，比如安装系统，安装插线，识别型号，处理图形和flash等。

能够与别人进行一定程度的计算机交流，并且提供各种买卖信息以及电脑性能好坏的识别。

能够推销贩卖计算机，并且积累丰厚的社会交流经验和提升自我的语言表达能力。

职高生活让我对计算机理论知识有了一定的了解。但实践出真知，唯有把理论与实践相结合，才能更好地为社会服务。

经过实践和实习，我对未来充满了美好的憧憬，在未来的日子，我将努力做到以下几点：

### 一、继续学习，不断提升理论涵养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名青年学子更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。走上工作岗位后，我会积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

### 二、努力实践，自觉进行角色转化。

只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰显人的意志。必须在实际的工作和生活中潜心体会，并自觉的进行这种角色的转换。

实习，是开端也是结束。展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，做好个人工作计划，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

最后感谢单位领导和部门领导以及同事对我的支持和帮助，我会继续努力的。

## 热力公司参观实训报告篇六

在人们越来越注重自身素养的今天，报告的使用频率呈上升趋势，要注意报告在写作时具有一定的格式。我敢肯定，大部分人都对写报告很是头疼的，下面是小编帮大家整理的保

险公司毕业实习报告范文，欢迎大家分享。

接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感；学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。

- 1、了解保险企业及其他企事业单位的性质，企业的经营管理目标及形成的体制，企业文化与发展史。
- 2、了解保险企业内部的组织体系，管理体系，总公司、分公司、支公司、营销部之间管理与责权利的划分。
- 3、了解财产保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证。
- 4、了解太保保险公司在个险、团险、企业年金险营销中的主要环节、主要险种、相关单证。
- 5、学会机动车和非机动车的承保，其中包括安居综合保险、机损利损险、企业财产保险
- 6、培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险代理人的日常业务和 workflows，学会进行工作。
- 7、预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

20xx年xx月xx号是我踏入xx财产保险公司的第一天。我怀着一份激动和好奇的心情来到中国xx财产保险股份有限公司，开始了大学以来的第二次实习实践活动。但这次与上次不同的是，这是我的毕业实习。现在回想起来，虽然只有短短的两个多月多的实践期，但在这两个月的实习中我学到了很多在课堂上学不到的知识，让我受益匪浅；并且接触了很多优秀、

积极工作、热爱生活的人，在这里我度过了一段快乐而又难忘的时光。乍眼看上去，保险和我的专业只有一点关系，但在里面学到很多东西对我终身受用。在学校我虽然学习的是金融专业，但是我觉得无论我们干哪一行都要把它做的。实习结束之际，我想从专业知识和人生价值两方面对这两个月的实习做一个工作小结。

我实习的部门是业管部，很荣幸，我被安排到的师傅是xx经理。在xx经理的指导下，我遵守纪律，虚心学习，积极工作：

1、参加部门的早会（星期一至星期五，早上8：30开始），吸收新知。早会一般是总结工作，分享经验，开展专题讲课，发布通知等。我认真做笔记，从中吸收到了新的知识，间接获得了工作经验。

2、虚心请教xx经理。开始自己没有任务做，经常很无聊的坐在那看一些资料和条款，背一些最基础的费率，看了几天的条款有点看烦了，对于一些词语跟本就不理解并且对其中的一些险种也是搞不清楚的，没有人对于我这种现象给我过多的解释，所以我就开始讨厌这样工作式的生活了，开始想念在学校的那些同学和朋友□xx经理可能看出我有些心浮气躁了，就主动问我遇到了哪些问题，并细心给我讲解，让我对贵公司有了更深层的认识。

3、了解xx的财险产品，熟悉区域服务专员的日常业务、工作流程和工作方法等。区域服务专员的日常业务是接触客户，为客户提供服务。其工作流程有五个步骤：寻找客户、约访、销售面谈、成交和售后服务。这五个步骤构成一个销售循环。其中售后服务包括收费、保全、理赔、递送生日卡或客户服务报等。如果区域服务专员提供了令客户满意的售后服务，就会产生转介绍，这样又会获取新的销售机会，新的销售循环又开始了。工作方法有很多，如怎样与客户打交道，这包括怎样去拜访客户，怎样跟客户讲保险，怎样为客户做保险

计划，等等。

4、作为xx经理的助理，协助她做一些内勤工作。如设计、制作部门会议室的大型板报，设计、张贴部门用于激励员工的三条横幅等。同时，学习xx经理如何管理团队。

5、在xx经理的安排下，作为公司客户服务质量回访中心的工作人员，对客户进行了电话调查。首先随机抽取两个展业课的部分收展员的《区域活动日志》（里面有收展员每天拜访了的客户名单和联系方式），然后根据日志里面的客户名单，打电话给客户，与客户进行沟通。主要调查客户认不认识公司的某某收展员，收展员对客户做了哪些服务，客户对收展员的服务满不满意，客户觉得收展员的服务有哪些地方需要改进等。

我们xx产险不但承保各种车辆，还有家庭安居理财，各种进出口货运险什么的。而我不仅要学会车险，同时还要把这不同种类的各种险别学会，这一个个都看着简单可操作起来就没有那么简单了，而且也不能粗心大意，马虎了事，心浮气躁。我们保险出单员主要是将保户或保险代理人提供的保险单信息录入到保险公司专门的业务程序中去，虽然没有太大的难度，但要仔细认真，然后将保险单提交核保员，当核保员将保单核对并提交回出单员时，出单员按规定打印保险单证等。业务流程中出单员应注意核对保户或保险代理人所提供的信息是否准确，并认真录入业务程序，需掌握一般的保险业务知识。我一开始就出的错误特别的多，出错之后就不能再改变了，而且就直接关系着钱的多少，做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸，我们的工作是整个工作的把关口，如果第一个环节就出错了就后面的结果就会乱做一团。

我觉得实习可以让我们更实际的机了解和熟悉工作实际的机会，只有在实际工作中，我们才可以知道工作到底是怎么回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己的知

识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于我们更全面地认识自己和了解职业，并据此科学地设计自己的职业生涯。我首先要充分认识自己，进而不断地去改造自己；善于发挥自己的长处，敢于接受批评，弥补不足——这就是我对自己实习的态度。

很感谢学校和中国xx财产保险股份有限公司xx中心支公司给我提供了这样一个机会。

（一）通过进一步的对保险公司及行业的了解，也发现一些保险公司经营管理中存在的问题。

1、在经营理念上，发展和管理、速度和效益的矛盾突出。经营过程中，为了保证完成保费计划指标，基层公司领导把主要精力集中在完成保费计划上，理赔管理、服务举措、内部建设等方面工作存在诸多薄弱环节，业务发展屈服于管理的问题比较突出。面对竞争日益激烈而尚欠规范的市场环境，基层公司在处理速度和效益的关系上存在观念上的偏差，重速度、轻效益，风险管理意识和风险控制水平不高，部分业务质量较差，为完成保费任务不计成本地承保一些赔付率高、连年亏损的业务，经营效益水平低，制约了保险公司的快速健康和壮大。

2、在服务水平上，技术含量较低，仍然存在过分依赖关系和人情的现象。基层公司在展业过程中，主要依靠业务人员的关系网拉业务，或者是通过大量招聘营销员的人海战术开拓市场，保险从业人员素质参差不齐，误导消费，坑害被保险人利益等行为时有发生，部分业务人员忽视消费者心理状态而采取死缠滥打的推销方式。基层保险公司的人海战术和关系业务的过度膨胀，使国民对保险的作用产生误解，有的甚至产生反感情绪和厌恶心理，不利于培育国民的保险意识，损害了保险业的社会声誉和保险从业人员的社会地位。另外，基层公司在理赔服务过程中，有的为了稳固与大客户的关系不讲原则地进行人情赔付或通融赔付，有的为了个人或小集

体的利益进行人情赔付和搞假赔款，而对一些非关系客户另眼相待，服务态度和质量差，违背保险经营的损失补偿原则和诚信原则。

3、在保险队伍建设上，干部职工主人翁意识减弱，企业文化氛围不浓，团队协作精神不强。基层公司领导班子为了各自一时的政绩和小集体的利益，短期行为突出，当公司整体利益和局部利益发生冲突时，过多地考虑自身的利益和职位，缺乏大局观念和长远发展的意识。在对员工管理方面，忽视了对管理水平和经营效益的考核。对公司文化建设重视不够，忽视对员工的经营理念、专业技能和职业道德素质教育。在绩效挂钩的考核机制下，基层公司业务人员和营销人员过分地注重自身的经济收入，没有把从事保险工作当作终身的事业，缺乏主人翁意识，缺乏爱司爱岗和团队协作精神。

## （二）提高保险公司经营管理水平的措施

1、强化管理意识，提高管理质量和水平。基层保险公司要提高对加强管理工作重要性的认识，增强内控管理自觉性，树立起管理是企业发展生命的观念。加强内控管理制度建设，建立起高效率的管理机制，加强电子化建设，为管理工作的开展提供强有力的技术保障和支持。具体讲，业务上要重点加强市场营销管理、核保管理和单证控制管理；理赔上要重点加强查勘定损管理和报价核赔管理；财务上要重点加强收费系统管理；人员上要重点加强职业行为管理和考核机制管理。上级公司要加强对基层保险公司管理工作的监控和指导，确保统一法人制度的顺利执行和政令的畅通，同时建立配套的责任追究制度和奖惩措施，加强对基层公司经营管理行为的约束。保险监管部门要加强对基层公司市场行为的监督和管理，加大对违法、违规行为的查处力度，培育有利于基层保险公司发展的规范有序的市场环境。

2、加强保险队伍建设。人是生产力中最积极的因素，解决好人的问题是解决一切问题的根本。配备一支业务能力强、管



理水平高、具有创新能力的领导班子，是基层保险公司发展的组织保证和重要基础。基层保险公司领导班子要不断学习新知识、新事物，不断提高领导能力和经营管理水平，才能适应现代保险公司发展的需要。要加强对基层保险公司员工的教育和培训，提高员工的综合素质，不断培养符合现代保险公司发展要求的员工队伍。加强基层保险公司企业文化建设，增强公司的凝聚力和向心力，倡导团队协作，倡导激励，宣扬先进，并通过分配结构和分配机制的改进，稳定员工队伍，充分调动每位员工的积极性和创造性，为公司发展提供强大的人力资源保证。

这是我第二次到保险公司参加实习，更多的还是向前辈学习和自我努力。我国的保险事业已经发生了翻天覆地的变化，人们的保险意识得到了很大的提高，保险队伍的素质也得到了加强。通过这几天的学习和和大家的教导，我对保险的了解更多了，特别是对于理赔方面的医疗费用审核报告计算做起来也比较得心应手了。我相信保险这个行业是非常有生机的，因为就整个世界来说风险是无处不在的，只有在有风险的地方就需要保险。而且保险行业也需要更多的专业人士，而我将来就是这其中的一个，我感到非常的荣幸。相信自己，我会做的更好！

## 热力公司参观实训报告篇七

20xx年7月21日，我进入到常州市远景广告有限公司进行了为期两周的实习活动，进行学习。在常州，远景广告有限公司属于典型本土小公司：小规模、业务少。其公司主要有大型户外广告牌、喷绘广告设计和墙体广告、品牌策划推广、形象设计宣传画册等几部分业务组成。

从我进入公司至离开，公司员工稳定在15人左右，同时服务的广告客户不超过10个，其中稳定的长期客户也只有五六家，还包括一些未知客户群。固然如此，据我所知公司效益良好，

处于稳步上升时期. 公司内部设路大约也和其他同级公司相似: 老板即公司总经理, 负责整个公司的统筹与管理; 下设业务部、制作部、设计部、以及安装部等。因为公司规模不大, 内部员工可以灵活的交叉运作, 我也得以参与了数个客户的文案、创意、客服等方面的开发和交流, 获得很多难得的学习和锻炼的机会。

我在公司大部分工作都是打杂和帮忙。公司规定每天早上八点上班, 我首先把公司的卫生打扫了一下, 然后就是看看哪里需要我帮忙的地方。我们公司是常州市环保标志牌指定制作单位, 所以每天我们都要制作很多环保标志牌, 环保牌都有固定的标准, 我的工作就是把机器刻好的字揭下来, 再贴到环保牌上去, 由于那些字很小, 所以非常难揭, 经常要动用镊子, 很考验人的耐心。

这次暑假实习, 我把精力主要集中于与广告有关的工具软件上, 因为在学校, 老师不止一次对我们强调实践的重要性、强调技能的重要性。在当今社会, 学历并不能作为评价一个人的唯一标准, 公司更加注重的是技能与能力。所以, 我对photoshop、3dmaxx、adobe等系列软件有了一个初探, 熟悉这些与广告制作有关的软件, 亲自动手参与到公司的广告制作上, 给了我很大的锻炼。同时, 不光是学习制作, 我帮助公司和工人一起给客户交送广告作品的任务, 主要是一些平面广告作品, 例如海报、横幅、大型背景、灯箱等等, 帮助工人们组装制作大型的灯箱和广告牌。学到了学校不能给予的知识的同时, 又增添了我的社会实践经验, 这些都给予了我很大的帮助, 为我今后步入社会增加了许多经验。

先从软件的学习上说起吧, 我学习的重点软件是photoshop。因为广告公司里, 许多广告平面设计和制作都是用photoshop来完成的, 因此我首先熟悉了一下基本的操作, 公司还派了小张来指导我, 小张一开始并没有带着我工作, 只是叫我先在photoshop上制作一件作品让他看一下, 仗着自己多少了解

一点专业知识，我按着小张的要求，兴致勃勃的操作起来，忙了大半天，却发现连第一个要求都没达标，以前学的一些东西好像在这里不怎么好使。最后我只好请教小张，他对我说：“很多大专甚至中专的学生都对photoshop很精通，比你们这些大学生强多了”，我很是惭愧，原来小张就是中专毕业，现在在读常州一所学校的函授文凭，这让我对大学教育有了新的看法，也让我更加意识到现今社会竞争的激烈。后来，小张抽空就会教我一点photoshop的技巧，不仅帮我复习了以往的知识，也让我学会了很多操作手法。

接下来的几天，我在小张身旁跟着他学习制作广告作品，每天早上，小张就拿着工作单查看今天的工作任务，在制作的过程中还时不时的与客户保持电话联系，小张和我说，制作一件广告平面作品，自己的创意和兴趣固然很重要，但是一定要在客户的指定范围内，切不可随心所欲的按自己的喜好来制作，一切要以客户的利益为准，“客户要我们怎么做，我们就怎么做”。不过在制作过程中还要随机应变，根据具体情况与客户协商作品的风格、样式、表现手法等，这是一整套看似简单，但操作起来复杂的工作流程。听了小张的这番讲解，我初步了解了广告作品从设计到完成的一系列过程，也加深了对广告行业的认识，虽然只是一个小小的广告公司，却给我好好上了一课。

跟着小张学了几天，终于能让我自己独立练习了，先是模仿小张以前的历史作品，然后是制作些简单的作品，例如铜牌、横幅、标志牌，不过别看这些东西简单，其实制作都是有严格规定的，长、宽、高、规格、比例、字体等，一样都不得有偏差，这项任务既考验耐心又锻炼技术。实习的时间过得真的很快，转眼一个多星期过去了，我终于有机会真正为客户制作广告作品的机会，那几天小张工作较忙，就让我帮忙为一家烟酒专卖店制作一个店面牌。我首先到网上下载了几张相关的照片，从中选择了一张感觉还不错的，就仿照那张制作了一个，完工后就送到了小张那，他看了看，对我说还有几处需要改动的地方。首先就是版面设路不太好，店标不

够突出。然后就是我设计店面牌制作起来比较麻烦，因为我选择的颜色要使用的材料成本太高，如果用其他材料代替的话，工人制作起来有比较费事耽误工时。经过小张的指点，我大改了一番后，终于完成了，客户对我的设计也比较满意。这件事也让我知道，光是学好广告的专业知识是远远不够的，广告是涉及社会各个方面的社会科学，包括了很多专业以外的知识，例如经济、营销等，在学好专业知识的基础上，还要扩展自己的社会经验和各方面的知识，了解这方面的知识对今后的工作是很有帮助的。

这次实习丰富了我广告方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我今后的学习有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一滴的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的老师和同学们，留恋的是远景公司的同事和朋友们。

回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。通过这次实习，我对广告这个行业有了进一步了解和认识。这次实习主要是为了我们今后在学习生活中起指向性的作用，增强了我们学习的动力，为我们在以后专业学习中指明方向。实习单位的同事们也给了我很多机会参与他们的设计任务。使我懂得了很多以前难以解决的问题，将来从事广告方面工作所要面对的问题，如：前期的策划和后期的制作、如何与客户进行沟通等等。这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这几天的实习是不行的，广告行业在中国还不算特别成熟，好的广告很少，好多创意更是少之又少，所以广告行业的发展空间还是很大的。我认识到，我们不仅要学好广告学理论和相关技术，还需更完善

自己的实际操作能力，以及更加灵活的思维和良好的沟通能力。

## 热力公司参观实训报告篇八

我怀着对企业实习生活的憧憬，我们一组10人进入了\*\*\*物流公司，通过对《现代物流基础》，《物流法律与法规》，《物流仓储》，《物流货贷》，《会计》，《管理学》，《物流信息技术工程》等课程的学习，我对现代物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础，但我始终坚信实践出真理，实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。

我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才？我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢？抱着这种想法，我走进了\*\*\*物流公司。在那里，我学习了更为有用的，直接的，物流知识，而每天点货和装卸活动，又增强了我的实战能力，使我们迈出了成功的一步。

我结合两年系统的物流理论的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力并且了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，能对今后的学习中提到促进作用，并结合所学的理论提出改进意见。

了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

我初进\*\*\*物流公司的时候，被分配在快运部，第一个星期我

们有5个人在客服部实习，其他的5个在库房实习。客户不的主要工作就是接客户的电话，公司有完善的客户服务系统使客户可以随时打电话来询问自己货物所处的状态以及所处的位置，如果货物丢失，也可以查询是在哪一个环节被弄丢的，那么就可以很准确的查出肇事者，并且让其承担相应的责任，这个系统大大规范了人们的行为。客服部的工作人员所需要做的工作并不是接电话那么简单，他们还对客户进行相应的制单，把每一项都记入电脑里，每天打入客户部的电话不计其数，所以客户部的人员每天都要进行工作量很大的录单工作，这就要求每个工作人员都有非常快的打字速度。在客户部实习的一个星期，我们学简单会了理单，并把分好的单证在电脑里进行核实确认。

第二个星期，我们两组的岗位进行倒换，我们进入库房实习，早上我们一般就是贴标签，下午的时候跟司机出去送货。司机们送货一般都没有固定的位置和客户，只有少数的顾客是固定的，这就要求每一个司机对昆明的地理位置很熟悉，要把客户委托的货物从客户指定的提货地点按照最合理有效的方式运达客户指定的收货地点，同时还要提货，整个过程都是司机独立完成的，很累。在库房进行货物装卸流程的实习，库房装卸货物，先调车靠台，由库房负责人去仓储前台领取清单（该车所装货物的信息），首先先观察货物的装车情况，看是否整齐，再核对清单，看有是否可以直接倒车或送货的货物，了解清楚后，如是自提且货量大的，并且货物可以直接全部找出的，及时通知客户办票提货，进行直接倒车，避免二次装卸；如是送货的，货物又能全部找出的，就及时和送货部进行协调，由送货部负责进行客户通知，进行倒车送货。其他特殊情况（客户不能及时来提，电话打不通等）货物和零担货物，进行卸车拉入仓库码放整齐，装卸时禁止野蛮装卸，对易碎等物品做到小心轻放。

1、码放货物，不能倒置的货物要按要求摆放，避免货物受损，摆放货户要合理（如：避免农药和食品摆放相邻等情况）。

2、车次卸完后，拿清单进行点货，在点货中发现少货，多货，或货损等情况，应注明在清单上，交于理赔部。

3、由总公司为中心，各片区，各分公司，各站点为单位，加大巩固公司客服部整体水平力量，首先领导以身作责，发现问题及时批评教育，定期培训员工整体客服水平。并加大客服投入。

4、公司应加大网络宣传，所有员工应加强网络系统的培养和提升。因为现在是网络信息化时代，尤其作为物流公司，一个厂家，一个企业对一个物流公司的认可和评价往往是看其网络宣传规模和网络影响，随着电子商务的发展，通过网络订单购物越来越广泛，一个好的物流公司更应该发展其网络信息化，通过网络宣传公司。这就要求公司员工学习相应的网络知识。

5、司机对货物严禁野蛮装卸导致货损、货差率过高

6、公司人事部和客服部应每月对全体员工进行对公司意见和改善吸收和采纳，做到件件有回应，采纳可通过qq留言，信箱，和直接书面发表，让公司从基层到高层人人有话说，“三人行，必有我师”每个人的岗位都能接触到不同的事情，往往最基层的建议能更直接的影响到公司的发展，对发表意见较好，可以采纳的意见给予充分肯定和奖励，对于不能接受和采纳的给予合理解释和回应。这样做可以提高员工对工作的热情和提高，也可以从中挖掘人才，促进公司和谐发展。

以上改进建议仅代表本人在实习阶段的想法，从中感觉到实践与学习必不可分，在公司的两个月实习期间，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。想想时间过的真快，转眼间在公司的实习工作已过去，很高兴学校有实习这么一项作业，我深

知：学校让我们实习的目的是为了培养我们运用专业所学的基础理论，独立分析和解决实际问题的能力，提高专业意识，增强专业技能。在这实习，我都是抱着学习的态度。在仓库这段期间，我也努力的去了解仓库的管理方制。

## 热力公司参观实训报告篇九

b 高压电气设备的绝缘部分禁止用手触摸.

c 高压设备发生接地时, 室内不得接近故障点4m以内, 室外不得接近故障点8m

以内, 进入上述范围人员应穿绝缘靴接触设备的外壳和构架时, 应戴绝缘手套.

### 3 保证安全的技术措施

a 检修设备停电时应该把各方面的电源完全断开(任何运用中的星型接线设备的中性点, 应视为带电设备). 禁止在只经断路器断开电源的设备上工作. 应拉开隔离开关, 手车开关应拉至实验或检修位置, 应使各方面有一个明显的断开点, 与停电设备有关的变压器和电压互感器, 应将设备各侧断开, 防止向停电检修设备反送电.

b 检修设备和可能来电侧的断路器, 隔离开关应断开控制电源和合闸电源, 隔离开关操作把手应锁住确保不会误送电.

c 当验明设备确已无电压后, 应立即将检修设备接地并三相短路, 电缆及电容器接地前应逐相充分放电, 星形接线电容器的中性点接地串联电容器及与整组电容器脱离的电容器应逐个放电, 装在绝缘支架上的电容器外壳也应放电.



# 热力公司参观实训报告篇十

中国人寿保险公司实习报告 \_年11月- \_年年1月，我在中国人寿保险公司青岛分公司进行了为期两个月的实习。中国人寿保险股份有限公司是中国大陆最大的专业化商业人寿保险公司，是中国内地第一家在美、港两地同时上市的金融企业，\_年被《欧洲货币》评为“亚洲最好的保险公司”，\_年度世界500强企业评选中，中国人寿保险股份有限公司再次入选世界500强，排名也大幅度上升。中国人寿连续8年在保费收入、资产总额、客户规模和市场占有率上排名业界第一。中国人寿拥有长期忠实客户1.6亿人，短期保单客户1.5亿人，为6亿多人提供了人身保险。我实习的部门是该公司的培训部，培训部的职责是对本公司的保险推销人员(即外勤人员或业务员)进行系统的、专业的培训，帮助他们掌握推销的方法，提高他们的推销技巧，从而提升公司的业绩。

## (一) 推销工作的重要性及其特点

人身保险是以人的生命或身体为保险对象的，保险人对被保险人的生命或身体因遭受事故、意外伤害、疾病、衰老等原因导致的死亡、残疾、丧失工作能力或者年老退休责任给付保险金的一种保险方式。因此，以经营人身保险为主的保险公司所提供的产品就具有无形性、同质性、广泛多样性和分散性等特性。而且人身保险所涉及的往往是人的老、死、疾、残等。在中国这样一个儒教的过度里人们大多忌讳谈论这些话题。所以即使人们有巨大的保险需求，也很少有人主动的去购买保险产品。这就需要我们的人身保险推销员来为客户介绍保险产品，引导客户发现需求，激发客户实现需求，推销公司的保险产品，提高公司的业绩，提升公司的形象。保险推销工作是保险公司的赖以生存的前提。

人身保险的推销工作具有一些特点。

第一，推销工作具有服务性。这种服务性表现为：首先是在

顾客购买之前，推销人员应根据客户的需要，帮助其设计保险方案，选择适当的险种；其次在顾客购买之后，根据客户保险需求的变化和新险种的出现，帮助顾客调整保险方案，确保其财务稳定；再次当保险事故发生或期限届满时，主动帮助客户索赔或提供这方面的咨询服务。

第二，保险工作需要丰富的知识。人身保险本身是一种合同，也是一种家庭经济计划。它不但牵涉到法律、税金、医学、金融投资、社会学方面的知识，还要考虑到客户家庭情况、收入状况及未来的经济计划和投资方向及客户的心理状态和消费习惯。

第三，推销工作意义重大。人身保险是帮助他人追求幸福人生的保证。推销员在推销工作中处处为客户着想，提供给客户优质的保单，使客户在遭遇不幸时及时得到经济帮助，渡过难关，自然会受到人们的尊敬。

第四，推销工作灵活自由。人身保险推销工作可以由保险员根据自己的情况选择工作时间、对象及地点，按照个人的计划自由调整安排。

第五，推销工作还有独特的工作程序和工作要领。所以，任何一家人寿保险公司都相当重视保险推销人员的培训与开发。

## (二) 中国人寿保险公司的培训体系

公司有专业的梯级培训体系，包括员工基础学院、成功创业学院、高级干部学院、终身进修学院逐级递进，系统培训，有专兼职讲师讲授。对于外勤员工具体地讲，由公司培训部统一来组织的培训有：新人培训、衔接培训、转正培训、业务经理晋升培训、代理人资格考试培训□ptt(兼职讲师)培训等。而外勤人员回到各自的区上还进行单独的培训。可以说培训是从外勤人员入公司的第一天就开始陪伴着他(她)的成长。公司的培训内容相当全面，从中国人寿的历史、礼仪到主顾

开拓、条款讲解、增员、转介绍到推销哲学等等。中国人寿保险公司烟台分公司从开业到现在取得了骄人的业绩，这于他们拥有一支优秀的培训队伍是分不开的。公司培训部的老师为外勤人员构建了一个良好的培训框架。

### (三) 中国人寿保险公司烟台分公司的培训框架

#### 1、培训需求分析

由于保险是服务性行业技术没有专利性，因此为了防止偷师的现象一般是有内部人员进行需求分析的。他们通常采用面谈或问卷的方式了解公司外勤人员需要哪些培训，再与公司的目标相结合，制定培训的内容等。

#### 2、培训设计

每一个培训班以前，培训部的老师都会先写本次培训所希望的结果，描述需要学员掌握的技能、知识或所需改变的态度及学员纪律表。提前一个星期通知各地区的人员管理员，让他们通知各位参训学员准时到场。培训老师还要安排培训课程、联系讲师；与宾馆协商场地；准备培训所需的各种物品等。

#### 3、培训实施

每一个培训班开班的第一个半天都是班务活动。主要由老师介绍学习的目的、学习中应注意的问题，激发学员学习的兴趣。然后把班级分成几个小组，给每个小组提供一张宣纸和几支彩笔，由他们给自己的小组起名、组歌、口号，选出组长等，再进行一些小活动，既相互竞争又相互协作。课程一般采用多媒体课堂讲授式，中间穿插一些小游戏来调节气氛。

#### 4、培训评估

培训部的老师每天要对培训情况进行总结，即每天把培训情

况反馈到各个区上，让区上的人员管理员了解学员的学习情况；培训部的老师备了讲师情况反馈表。由学员为每一位讲师打分，之后再反馈给讲师，帮助讲师逐渐完善讲授的内容和讲课的技巧。另外，培训结束一周以后，各个区上的人员管理员再把学员的情况反馈到培训部，培训部再对下一次的培训做出调整。

#### (四) 我的建议

但我在中国人寿保险公司青岛分公司实习的一个月里，我也发现在培训方面还有一些问题值得再探讨。

第一，培训任务过重。在我实习的一个月里，公司进行的培训分别有：\_年11月新人培训班和衔接班、\_年11月转正班、\_年11月代理人资格考试培训班、\_年11月香港中路分部的新人班、\_年12月公司代理人资格考试培训班、业务经理晋升培训班、ppt(兼职讲师)培训班、“打造非凡”营业部成都区培训班等6, 7个培训班。

第二，培训管理力度不足。我认为中国人寿保险公司的培训管理还有待提高。众所周知，保险公司中存在一种偷师的行为，即别的保险公司的人员到你的公司的培训班来上课，把你公司的精华给学走了。中国人寿的培训班没有听课证，如果有人想混水摸鱼也不是难事，尤其是新人班。我认为这个问题可以有两个解决的办法：一是培训部准备听课证在上面要有照片、姓名、编号等，但这个需要一定的成本；二是在开课的时候由各区的人员管理员或介绍人带新人前往。由于每个班的人员不是很多(40~50个人)，带班的老师可以很快的认识到每个人这样就可以一定程度上防止偷师的现象。

#### (五) 我的实习心得

为期两个月的保险实习,除了收获到一段快乐充实,令人难忘的时光,还学到书本以外的知识,赢得开启通往社会之路大

## 门的五把金钥匙：

### 第一把金钥匙：真诚

在保险公司，部门与部门之间，个人和个人之间应该是分工合作关系，在我的实习部门，我觉得每个成员的独立工作能力很强，但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通，否则就无法实现既定目标，无法让工作完成得更出色。新人上道，自然容易多犯错。我认真做好每件事尽管还是会出小差错，还是会心慌，但我会及时与部门里的同事沟通，及时获得他们的帮助！

### 第三把金钥匙：激情与耐心

激情与耐心就似火与水的较量，往往火的激情总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是激情与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心情是激动兴奋的，这应该是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。学者常说大学是半个社会，那这里就是完整的社会，尽管我仍未够资格做一个社会人但我是用一种完全社会人的心态来接受这一个月月的考验。激情澎湃有点夸张但我是充满激情地过完这个月，可是，除了对工作的激情外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实习生而言，许多人说实习类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打字、传送文件……来公司之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。

### 第四把金钥匙：创新

技术大家可以学，但创新却只属于你自己！这是自我价值实现的最佳方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离

开创新，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。因此，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。所以进入人寿就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自己知识的欠缺，不仅表现为专业知识，综合知识更是有待提高。学有专精，重在一个项目的钻研与精通，但在这之外，更不妨有多项才能，所以“一技之长”变为“数技之长”，具备了一些技能创新必会层出不穷，工作必能左右逢源！

### 第五把钥匙：主动出击

实习的目的也就是学习，学习书本之外的知识，学习社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用！在实习期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

这次实习把我们从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我们意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然公司没有老套的束缚，它有不可违反的规定，我们就应该严于律己，这样不仅可以遵守公司的规矩，对我们自己更有好处。与公司员工的相处中，我们也学到了待人、处事的态度、方式，有很多值得我们学习的地方。这次是我们用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我们都有很大的收获。

这次实习，与我而言是受益匪浅的，它不仅使我认识到自己

的缺陷所在及以后的奋斗目标，更可贵的是以上的五把金钥匙对我今后人生的影响是举足轻重的。唯一遗憾的是，此次实习的时间较短，没能体验到在一线战场上营销保险的酸甜苦辣，但“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在未来的日子里，我定会通过更多的渠道来锻炼自己。多读书，多学习，多求经验才是前途的保障！在此，特别感谢中国人寿烟台分公司一个月来的栽培！