

最新保险新人培训心得(模板8篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

保险新人培训心得篇一

要有长远的眼光这包括对公司企业和自己本身。正如岗前培训中提到：要对所在公司历史的了解，能正确把握未来。要用发展的观点去看问题。而对自己来说，更重要的是是否有继续学习和发展的机会。如古人说：学无止境。活到老，学到老，年轻的时候更不应故步自封。

要有学习能力我们应该在工作中利用一切机会学习、吸收新的思想和方法。从错误中吸取教训、从错误中学习，不再犯相同的错误。如培训中心_x老师说到，一个不爱学习的人在如此激烈的竞争中必将遭到淘汰的。大学所学的知识能在工作中用到的紧占10%~15%，85%以上的知识需要在工作中学习。一个人不善于学习，接受不了新知识、新方法、新技能，也就没有什么潜力可挖，更无发展可言。自学能力的培养是相当的重要，大学就是培养我们自学能力的地方。在工作中也要这种自我学习的能力：学习管理，也要学习电信业务、法律、理财、哲学等，努力提高理论素养、树立世界眼光、培养战略思想。通过学习，不断提高解决实际问题的能力。

要有较强的应变能力和突破精神任何事物都不可能一成不变，我们不应满足于现有的成绩和工作方式，而应尝试新的方法。在不断改革和竞争激烈的今天，只有未雨绸缪，才有能力迎接新的挑战，为此，我们需要的是创新和突破精神。正如我们电信也存在竞争，我们为用户提供更优质的'服务，开

通1000服务热线、180投诉等等，提出“用户至上，用心服务”的企业理念和“内强素质外树形象创造国际一流企业”的企业文化目标，并一如既往地实现“每天前进一步，永远真诚服务”。

要有团队合作精神这次岗前培训中在番禺开展的拓展训练给我的启发是非常大的。拟渡硫酸河、飞夺卢定桥，走踏脚板等都锻炼我们的团队合作和沟通的能力。难度和足以体现团队力量的就是了。如果要我自己一个人不借外物翻过一缝4.5米高的墙，那简直的不可能的事情。但我们团队168人仅仅用了38分零2秒就爬过了4.5米高的墙。事实我们做到了！由此，我总结得出如下结论：个人的力量是有限的，只有发挥整个团队的作用，才能克服更大的困难，获得更大的成功。

要有沟通技巧沟通的概念很广，也包含礼仪。人与人之间、团队之间要沟通、上级和下级之间也要沟通。管理的精要在于沟通，不沟通而生隔阂、或者逃避现实都不是解决问题的根本办法。沟通要讲究方法和技巧，善于沟通才容易被大家所接受和认可。

保险新人培训心得体会(范本)

保险新人培训心得篇二

中国人寿秉承“造福人民大众，振兴民族寿险”的使命，正快步走在打造国际顶级金融保险集团的大道上，作为其中的一份子，每个新进员工都应充分发挥自己的能力，承担起更多的责任，严要求，高标准，迅速实现从一个大学生到员工的角色转变，为公司的发展贡献力量。下面将从个人能力、团队协作和公司目标的实现三个方面来探讨如何才能迅速实现这一质的飞跃。

我们的宗旨是为客户奉献价值，“成己为人，成人达己”，要想“为人”必先“成己”。虽然每一个进入中国人寿的员

工绝大部分都是知名大学的毕业生，具备良好的理论基础和学习能力，但这并不代表什么，我们进入的是一个朝阳的行业，新兴的公司，一切都是崭新的、未曾接触的，如果不扎扎实实一步一个脚印的工作，还躺在过去的成绩上睡大觉就要犯错误、走弯路、碰墙壁。书本上的知识在工作中能应用的不足20%，大学教育所赋予的仅仅是一种思维方式，而不是实际工作的能力。我们要忘记成绩、重头再来，以“空杯”的心态面对环境的转变。我们已经不再是天之骄子、温室里面的花朵，而是要面对激烈竞争、在残酷考验中不适应者就要遭淘汰的职业者。因此，要想服务好客户，为客户创造价值，必须首先不断学习，不断进步，提升自身的竞争能力。

1、调整心态，增强竞争意识，实现思想上的快速转变。我们所处的环境已由校园变成了公司，由老师变成了领导，由同学变成了同事，由自由、个性转变成了坚定不移的执行力和团队的分工与协作，由以学习书本知识为中心转变为以客户为中心，由同学之间学习成绩的竞争转变为同业各公司之间争夺客户资源、提升服务质量的竞争。因此，我们的环境变得更加复杂，竞争更加激烈，我们要及时调整心态，做好准备，以更加谦卑的心态处理各种关系，以更加扎实的工作处理各类问题，以更加坚强和自信的心态加入到激烈的竞争中去。

2、不断学习，加快知识更新，迅速成为行业内的专家。保险行业是一个知识密集型的行业，需要精算、投资、财务、营销、信息等各类专业技术人才。而企业年金更是一个崭新的市场，国内这方面的人才和可借鉴的经验并不多。要为客户服务，提升自身的竞争能力，必须首先成为该领域的专家，尤其是如今知识更新的速度加快，更要求我们保持“空杯”的心态，时刻学习新的知识，研究新的问题，迎接新的挑战。

3、迅速提升实际工作的能力。实际工作与校园的学习有着很大的不同，工作中更加强调写作和表达能力、沟通能力、贯彻公司和部门战略部署的能力、领会领导意图的能力、有效

的执行能力以及又快又好的完成任务的能力。因此，这对我们的能力提出了很高的要求，也让我们体会到了前所未有的压力。我们只有在以后的工作中常和前辈多交流、学习，不断的总结经验教训，每日三省吾身，在工作中迅速提升自身的能力。

实际工作中，没有一件事情能够靠单个人的力量来完成，就好像拓展训练中逃生的游戏一样，任何一个人都不可能单独跨过4米高墙，必须依靠团队的力量，群策群力才能成功。尤其是对我们养老保险公司来说，从企业年金标书的制作、投标、客户服务等一系列的工作都必须通过团队的形式来进行，这更加强团队合作的重要性。在工作中，要避免蛮干、单干和埋头苦干，通过团队协作，实现1+1>2的目标。

1、树立团队目标，确立团队核心。一个团队是因为共同的目标组建在一起，团队的目标就是我们工作的中心、奋斗的宗旨、前进的方向，任何人都不要偏离这个目标。同时，要确立团队的领导者，对领导者的命令必须坚决服从和有效执行，这样就能提高团队工作的效率。

2、分工明确、责任到人。团队中的每个成员必须有明确的分工，牢记自己的职责，坚守自己的岗位，发挥自己的特长，各司其职。

3、加强沟通、适时调整。每个成员之间必须保持交流和沟通，定期汇报自己的工作进展、需要帮助应及时提出。

这样才能避免走弯路，保持正确的前进方向，齐心协力，又快又好地完成团队目标。

中国人寿1996年从中国人民保险公司分离，白手起家，开始了国寿人艰苦卓绝的创业，用短短的6年多时间，实现了从一穷二白到财富500强企业的伟大飞跃，又用短短的4年时间使公司在排行榜上的名次一升再升，到20xx年中国人寿总资产

已经超过10000亿元人民币，已位列财富500强的192位。现在的中国人寿已同时在纽约、香港和上海三地上市，已经基本形成了管治先进、制度健全、内控严密、技术领先、队伍一流、服务优良、品牌杰出、发展和谐、实力雄厚的优秀企业，正在朝着打造国际顶级金融保险集团的目标快速前进，这样的成绩在世界上是罕见的，同时也创造了公司发展史上的伟大奇迹。

作为新生的国寿养老公司，应该继承和发挥国寿人这种艰苦卓绝的创业精神，投入新的战斗，进行第二次创业。值得我们庆幸的是现在的国寿养老公司起点更高、平台更广，丰富资源更丰富，依托着国寿集团，以及在集团内各个成员公司的大力支持下，创业环境已经大大好转。正是如此，我们更应该倍加珍惜，把握时机，积极开拓，争取一炮打响。

通过此次培训，我看到了中国人寿未来发展的良好前景，更加坚

定了自己的信心。我庆幸自己当初的选择，并下定决心今后要老老实实做人、扎扎实实做事、勤勤恳恳工作、无怨无悔的奉献，把握时代赋予我们的机会和公司良好的发展契机，充分发挥自己的智慧和能力，在中国人寿打造国际顶级金融保险集团的征途中实现自我的价值。

保险新人培训心得篇三

保险新人培训心得体会

很早之前就听朋友反复提到中国太平洋保险。那时心里隐隐有些担忧，不知有没有这样的能力作好一名业务代理人。于是找了无数的理由搪塞。是不是上天注定要我奋勇向前呢？在朋友热情的不厌其烦的努力下，我懵懵懂懂地来到了中国太平洋保险成都公司举办的20xx年第09期新人培训班。

公司为我们准备了丰富的内容，从理论到实践都有涉及。二天的时间里，我们了解了太平洋的历史、企业文化、保险的基础内容□ppt内容、相互演练了销售技能，同时还专项学习了分红保险、意外保险等内容，更重要的是，每天都有研讨和发表，极大的促进学员对知识的掌握程度，而每天的. 考试更让我们把所学内容融会贯通。

我觉得人在努力得不够、用心得不够的时候，总喜欢创造一些不是理由的理由来开脱自身，以便下台。总认为自己没有时间，没有能力。总认为成功依赖于某种天才，某种魔力，但是，我们可以看到成功的因素其实掌握在我们自己手中。一个人能飞多高，并非由人的其他因素决定，而是受他自己的信念所制约。成功与失败的差别是：成功者总是以最积极的思考、最乐观的精神支配和控制自己的人生，而失败者刚好相反。因此只要一句赞美、一个微笑或拥有一颗真挚分享的心，就可以给他人带去和分享美妙的成功感受。怀着感恩的心回报客户。也许这只是小小的善，小小的德，但都是成功的颗粒。

每一个成功的人，都有不平凡的传奇故事，这些不平凡的传奇，是靠着不断的努力奋斗出来的。给自己一个希望和订立一个目标，因为它们是在催促人们向前的最大动力。只要有希望和目標，生命便不会枯竭，生命就有了活力。在这些天里我学到了许多，当我们初当业务员的时候，面对的第一个问题就是推销受阻出现了挫折感怎么办？要学会百折不挠的精神，要有良好的心态，要不断学习技巧，发现并创造机会，与人沟通，建立诚信。退一步说，即便客户拒绝，我们从交往中不是多了一个朋友吗。有朋友的路，会越走越通的。在保险上得不到他们的帮助，说不定在别的方面让你受益匪浅呢。当然这要求我们一定要开诚布公，以信取人。因为信任是一种有生命的感觉，是连接人与人之间的纽带。

生活、事业都需要激情，它就像一把利剑，穿透寒冰封锁的静寂，让我们能露出生命的光。然而，让我们鼓起勇气，用

真诚的承诺，真情的回报，去追求收获的明天吧。让我们的客户真真正正地感受到“平时注入一滴水，难时拥有太平洋”

保险新人培训心得篇四

这次公司也是组织我们进行了一次培训，让我们更加的了解了一些产品知识，销售的技巧，以及工作的一些方法，我也是在这次的培训里面收获了一些，有一些感悟和心得。

对于产品的知识，虽然之前的销售过程之中我们也是很熟悉了，但是这次产品的经理也是再次的跟我们讲解，除了以前的险种，还有新的险种，通过培训，让我对于这些险种有了更深一个了解，也是让我明白以前熟悉的也是比较的浅显，但是这次产品险种培训让我也是明白，越是了解了我们的产品。那么我们在推荐给客户的过程之中也是能更好的显示我们的专业性，而且我对产品的了解有了加深之后也是察觉到以前我在销售之中，一些订单没有成功的原因也是由于对于客户的分析，对于产品的了解还是不够的，如果再让我去销售一次，那么成功率也是会高很多了。

销售的技巧也是之前其实我也是有了解，但是由于工作之中的忙碌也是很多的情况忽略了，而且一些技巧也是没有运用得当，而这次经理利用一些我们工作之中遇到的情况来做讲解，也是让我更加的体会到，不同的客户也是会要用不同的方法来去面对，而且也是让我知道，以前一些自己觉得不错的技巧，其实也是还有完善，还有提升的空间的，只要自己把这些方法多去思考，多去尝试，销售的过程是在变化的，同时不同的方式也是要灵活的来运用，通过培训让我也是知道，其实我的销售工作提升的空间还有很大，我也是要继续的努力，去做好，这样业绩也是会更加的好。

培训是一种学习，也是一种反思，通过同事的一个分享，经理的一个讲解，让我知道，其实我们也是不能只顾着做好工

作，去提升业绩的，而是也要多想想怎么优化我们的工作方法，如何能更有效率的做好事情，这些虽然看起来耽搁时间，但是做好了，工作的经验增长了，自己其实工作起来也是更加的有效率，业绩也是会有提升的，不能说只忙着工作，而不是优化方法，那样也是不好的，并且我也是知道，只有多思考，那么才能让自己能更好的运用销售的方法来提升业绩。而不是仅仅努力的做事情，那样可能也是会比较的低效，甚至还会耽搁了时间了，培训让我知道，学习是要持续，也是不断的去改进的，这样我们的工作也是能有更好的成果。

保险新人培训心得篇五

怀着空杯的心态□20xx年x月x日，我有幸参加了xx保险股份有限公司为期两天的新人班岗前培训，回首培训过程中经历的点点滴滴，感慨颇多。下面我浅谈一下我的个人心得体会：

第一天上午的培训，是银保的xx总和合规的xx总授课。授课中□xx总以他一贯的魅力四射的风格紧紧吸引了大家。从他的讲述中，我对公司历史有了深入的了解□xx目前正处于高速发展阶段，是保险行业中第三兵团的佼佼者……他还谈到了他自己，在短短十余年时间里，怎样从一名不起眼的保险销售人员做到今天，成为生命人寿银保系统的领军人。他以自己的成长经历，激励在座的每一位学员。他的真诚、坦率、智慧、执着折服了现场的每一个人。

热情四溢、精彩纷呈的课堂还在脑海里缭绕。转眼下午的培训又到了□xx总对目前保险行业的现状和发展趋势进行了深入的分析 and 讲解。从他的讲解中，我们认识到了现在保险行业的发展位置、未来的趋势以及保险销售的基本理念。

正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。成功就是从点滴到点滴的过程。所以，良好点滴的养成对成功是至关重要

的。这一点也是我在培训的第二天□xx总在讲述xx的企业文化中让我体会到的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。总比别人多付出一点，总比别人多努力一些，总比别人多学习一分，离成功总会近些再近些。

“做保险就是做事业，我为成功而来，我为理想而来”。从培训班一开始我就把它当作我的座右铭，时刻牢记在心，把端正态度作为成功与收获的起步。米卢曾说过：“态度决定一切！”只有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。

学习心得课程的第一天我认真思考这样的一个问题：在培训班过程中如何学习，想学到什么，学习后对自己有哪些期望？现在我找到了想要的答案。我觉得，首先要明确目标，树立信心，理论联系实际，严格遵守纪律。从一点一滴的小事情做起，踏踏实实朝大目标走去。一个公司请出多位日理万机的高管为新人授课，这样的机会，人生能有几回？有什么理由不去珍惜和努力呢？积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。

保险新人培训心得篇六

想到自己第一次踏出学校并走上国寿这块神奇的土地情景。记得那时自己是第二次来到厦门就直奔到中国人寿集美支公司面试时，当时的老总韩步全就开门进山的告诉我，所谓的组训就是组织训练。我似懂非懂的点点头表示认同。总的感觉我所要或者将要从事的职业挺神圣，还不错，并且和自己所学的专业也对口，一天工作7个小时，周末不用上班就觉的天底下哪有这般好事，刚踏出学校就交了好运了。

真正踏入组训这个神圣的职业可以说是经历了一波三折。我经历了无知、懵懂、恐惧、徘徊、模仿、愤怒、期待，到期盼想拥有自己独立的空间，独立的思想，独立的想法，独立

运作运作团队，一次完整的组训培训，但这一切似乎都遥遥无期，曾经一度我思考我想逃离这块土地。但这一切都在x月x日彻底地改变了，我从原属于集美支公司其中的一个职场的海沧支公司调回了集美支公司。开始了一步地实践着一直在我脑海里遨游的想法和一直渴望一次系统的组训培训的机会，这一切顷刻在集美支公司实现了。20x月x日从重庆回来后，我时刻怀着一颗感恩的心在做事和做人，特别我要感谢的是集美支公司的二位老总__、__，两位领导为我争取到这次难得培训机会。可以说这个培训机会在我的心里期盼很久了、很久了。因为我的学历只有大专和同龄人相比可以说没有一丝优势，本不敢有太大的奢望。可以说学历一直是我心理的一块痛。但这一切随着培训机会的到来变得不是那么重要啊！当接到副总经理柳顺峰的通知时我居然激动的说不出话来，我将这个消息告诉身边的同事时他们居然很不解的看着我。有什么好高兴的？蹦出一句话来“如果可以不去我才不想去呢？才不去受那份苦呢？”我非常的不解，真印证了那句话“有人毕生所追求的、却是他人于生俱来的。”道出了命运的不公。

通过这次组训岗前班培训的洗礼犹如在我身上装上了一副经过全新打造的盔甲和一把无往不胜的力刃。在此期间学到了一流组训所应具备的风范、学习能力、演讲能力、组织能力、沟通能力、管理能力、企划能力、分析能力、问题诊断能力，这些能力为我开展工作打开了方便之门，犹如增添了羽翼让我可以实现飞翔的梦想，使我的人生增色不少。

在重庆海兰云天有感悟、也有感动。身边发生的每一件是看是那么不合理又是那么的自然，从不情愿、不乐意、不配合、不解困惑、抵触情绪、到无条件服从，配合班导师的每一个细微的动作我们大家经历了一番新的洗礼。我们确实地实践那句耳熟能详的话语“合理的训练，不合理的磨练”今天我们可以无愧的说：“我们一切都做到了，我们是总公司年第二期组训岗前班的成员。”

保险新人培训心得篇七

这次岗前培训，我认为举办得相当成功。对我自己来说，从实习到工作两个多月，许多问题在工作中已经体现，通过培训学习，能更深刻地去领会，并且在实际中能够正确把握好自己。

形势不断向前发展，改革也在逐层深化，担任信息传递的电信代表着人类社会的文明和进步。从事电信方面工作的每一位员工，都应了解电信的过去和未来，透过历史去预测和掌握未来。中国电信经过邮电分营、主辅分离后，而今又迎来主辅合并的体制改革。成功的改革必然能给企业带来突破性的进展。我们要结合实际，用理论来指导我们的行为和实践，那就很有必要了解我们的历史。所以，我们每一位新员工都应该认真学习。

而公文写作的学习弥补了我们理科生在大学几年里都没有接触过文学教育的不足，也给我们传授了公文的有关定义和用途、如何阅读和处理公文等。如文件的格式、传真的格式等等。

人际沟通、商务礼仪、职业发展生涯等的课程都讲得极其生动和有意义。从学校学习到社会工作，诚然是人生的一大转折，需要一段适应的过程，许多问题是我们未曾遇到或想到，是一种文学，要我们学、用好。并能在实际中发挥他的价值所在。

通过这次培训，我受益非浅。我也对自己的人生坐标也重新作了定位，无论做什么都应脚踏实地，一步一个脚印。不要被文凭所迷惑，学历已不再是人才的象征。在竞争如此激烈的今天，办法是加入竞争的行列，适应环境、适应社会，才能在竞争中战胜对手，立于不败之地。为此，我觉得，作为电信员工必须具备如下素质和技能，要有一技之长也就是我们平时所说的value[]但这个value并不就是学历，而是实际的

办事能力。

要有强烈的责任心不管那个岗位、那个部门，其员工不是以时间去衡量工作，而是以其责任心和其他完成量来衡量，完成本职工作是员工的责任，我们不能以任何理由来推搪。打个比方，我们今天要把某份文件送到某处，我们不能说车坏了或保安不让进去而向领导汇报说自己完成不了。如果一个员工上班准时到，下班准点走，这也是缺乏责任心的一种体现。正如老师所说“态度决定一切”，我觉得这句话挺有道理，无论那个行业的员工，都要有明确端正的工作，具备良好的职业道德和责任心，才能在工作中做出好成绩。

保险新人培训心得篇八

在保险公司双向选择中进入待岗的行列，在培训部参加了为期两个月的培训，学习了很多，收获了很多，提高了很多。时间虽短但是转变却大。下面我从但各方面谈谈这段时间的心得体会：

一、选择比机遇重要

在招聘专场报告会上，经理与我们分享了她人生的三次成功选择。2个月时间之内独立完成了x个培训项目。在人生刚起步的时候积累更多的能量，这样人生的道路才会走的更远、更辉煌。太平人寿虽然在保险行业与三大巨头相比还存在一段差距，但是其发展速度是这三大巨头的好几倍。在这样一个创业成长型的公司当中，你想不成长都困难。

二、态度比能力重要

在培训的第一天，培训老师就告诫我们要端正态度、认真工作。保险行业是一个全新的行业，特别是寿险在中国发展的历史其实并不长。保险业也是一个综合性的行业，保险公司的各个部门岗位都需要我们自己摸索，从头开始。所以不管

是学什么专业，到保险公司都是新人，对大多数岗位都是很陌生的。这就要求我们要以空杯归零的心态，从头开始学，从为人处事、工作态度开始。我们的班主任以及任课老师他们都是我们学习的楷模，他们在授课中的工作态度都是我们以后工作过程中效法的标杆。投入多少，收获。)多少，参与多深，领悟多深——我们阳光二期培训班的班训。这个也是我们每一个阳光二期员工以后的工作格言。当一份工作加上我们的心，那么这份工作就变成了事业。

三、信心比黄金重要

“相信自己，我是最棒的，最最棒的”——这是我们阳光二期员工集体手势。这个手势动作虽然简单，但是寓意深远。每个人在做这个手势过程当中如果把自己的心融进去，用心去做这个手势就可以感受到这个手势的神奇力量。保险业是一个全新的事业，一个还没有被中国人完全接受的行业，也是一个容易被拒绝的行业。在这接下来一个月的市场实践过程中，我们可能会被人拒绝，我们也可能遭人冷眼。唯一能支撑我们继续坚持下去的只能是我们的信心——对行业的信心、对公司的信心、对自己的信心。通过这几天的尝试展业，我也体会到了公司的用心良苦。市场实践一方面可以让我们加深对业务的了解、对市场的了解、对保险业务员的了解；另一方面可以通过实践，磨练意见，增强抗压能力，让我们学会如何在逆境当中保持信心、保持自己高昂的斗志。真诚希望我们的伙伴们都可以正确的对待这个让人恐惧的市场实践，端正自己心态，在自己勤奋下实现目标，达到公司要求，最终留在太平人寿铸就自己的辉煌人生！

心得体会就是一种读书、实践后所写的感受文字。读书心得同学习礼记相近；实践体会同经验总结相类。学习的方法每个人都有，并且每个人都需要认真地去考虑和研究它。心得体会这种学习方法对于一个人来说也许是优秀的，但没有被推广普及的必要。因为学习的方法因人而异，方法的奏效是它与这个人相适应的结果。方法，也是个性化的。借鉴他人

的学习方法并不是不可以，但找寻适用于自己的学习方法才是最重要的。

人生的一个转折点都是一个新的起跑线，无论处在哪一个起跑线上，我们都要相信自己，努力奔跑，勇往直前。我走出校园，踏入社会，走进了国寿这个大家庭，是我人生的一个新的起跑线，在这个起跑线上我将怎样去做呢，我犹豫、徘徊、不断的思考着。

__度新员工岗前培训班是针对我们刚毕业的大学生在踏入工作岗位前的一次重要的岗前培训，正是这次培训唤醒了沉睡中的我，面对自己的人生如何选择，如何定位，如何更快的融入国寿这个大家庭等等，我开始感觉到有了方向，心里也有了想法，对人生充满了自信和喜悦。总之，岗前培训给了我一次人生定位的机会，赋予了我很深的意义，对于我的未来、我开始相信自己。

如果说岗前培训是对我思想理念的提升的话，那么实习的过程则是对我实践经验的积累。进入个险部实习对于我来说，是一个由陌生变成熟悉，由悲观变成乐观，由怀疑自己变成相信自己的过程，在这个过程中，公司的企业文化、使命都时刻在影响着我。人生不如意之事常有九，同样，我轮岗实习的过程中也不例外，有时会碰到不如意的事，也有困难打击的时候，而每当在这个时候，我都会想起“相信自己”这首歌，这样我都会让每一次挫折成为我成长的机会。实习的这段时间里，我听到每个人谈论的几乎都是些积极的事，我看到了几乎每个人都把自己的事情当作事业在经营，同时我也悟到了些做人做事的道理！

最后，我想说，有成就时不要骄傲，遇到困难挫折时，要对自己说，相信自己，当这一切过去，我们将是第一！