

最新中国人寿分享心得体会总结 中国人寿新人培训心得体会(优秀5篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来看看吧。

中国人寿分享心得体会总结篇一

在开始这篇中国人寿新人培训心得体会之前，我想先介绍一下自己。我是__x__一名刚刚加入中国人寿的新人。这次培训让我受益匪浅，让我更加深入地了解了保险行业，也让我对中国传统文化有了更深的理解。

这次培训是在____年__月开始的。培训地点是他们公司位于__的总部，为期两周。培训内容主要围绕保险知识、销售技巧以及个人成长等方面。培训期间，他们公司安排了专业的讲师和工作人员，为我们提供了一系列的培训和指导。

在培训过程中，我深刻地感受到了中国人寿的文化和价值观。他们注重诚信、专业、创新和团队合作，这些价值观也在日常工作中得到了充分的体现。我也更加了解了中国保险市场的现状和趋势，以及如何更好地适应市场变化。

在这次培训中，我最大的收获是学会了如何更好地与顾客沟通。通过学习销售技巧和实战演练，我逐渐找到了与顾客建立信任和了解他们需求的方法。同时，我也更加了解了中国保险市场的特点和客户需求，这让我在未来的工作中更加自信和有信心。

在这次培训中，我也遇到了一些挑战和困难。例如，在销售

技巧的学习过程中，我遇到了理解困难的问题。但是，通过与其他同事的交流和请教，我逐渐克服了这些困难，并且学会了如何更好地运用这些技巧。

最后，我想总结一下这次培训给我带来的启示和收获。首先，我更加深入地了解了保险行业和中国人寿的文化和价值观。其次，我学会了如何更好地与顾客沟通和建立信任，并且更加了解了中国保险市场的特点和客户需求。最后，我也更加自信和有信心，相信在未来的工作中，我会更加出色地完成工作任务。

中国人寿分享心得体会总结篇二

第一段：培训的背景与目的（作为导入）

中国人寿是我国领先的保险公司之一，为了提高销售人员的专业技能和产品知识，公司精心组织了一次产品培训活动。在此次培训中，我参与了一系列有关中国人寿产品的学习和实践，获得了很多宝贵的经验和知识。下面我将从培训的内容、方法、效果等方面，分享一下我在培训中的心得体会。

第二段：培训内容及学习方法（展示学习过程）

培训内容包括去除与险种有关的肢体动作、掌握产品知识、学会客户需求分析、培养销售技巧等。首先，我们对各种险种的定义、特点以及产品构成进行了详细的学习，并学习了如何运用这些知识来满足客户的需求。其次，我们通过模拟销售情景的训练，锻炼了自己的洞察力和应变能力。比如，在与客户接触时，我们能够通过分析其家庭状况和经济状况，提供最合适的保险方案。最后，我们还进行了案例分析，学习了一些销售成功的经验，如如何与客户建立信任和沟通，如何提高个人销售技巧等。

第三段：培训效果（评价学习成果）

通过这次培训，我不仅对中国人寿的产品和险种有了更深入的了解，还学到了很多实用的销售技巧和方法。首先，学习产品知识使我能够更好地理解各种保险的特点和优势，提供更有效的销售建议。其次，通过模拟销售情景的训练，我能够更好地了解客户的需求，提供更个性化的保险方案。最后，通过参与案例分析，我学会了如何与客户建立信任，并在销售过程中更好地沟通和引导客户。

第四段：培训启示与感悟（总结培训经历）

通过这次培训，我深刻认识到保险销售是一个需要综合素质的职业。除了产品知识和销售技巧，还需要具备良好的沟通能力和心理素质。只有通过与客户充分沟通，了解客户的真实需求，才能提供到位的保险方案。同时，作为销售人员，我们还要学会自我激励和不断提高自身的专业水平。只有不断学习和提高，才能为客户提供更好的服务。

第五段：对未来的展望和期待（给出展望和鼓励）

通过这次产品培训，我对自己的职业发展有了更明确的目标和规划。我将努力提高个人综合素质，不断学习和掌握新知识，以适应行业的发展和客户需求的变化。我相信，只要不断学习、勇于创新，我一定能够取得更好的业绩，并为客户提供更全面、更好的保险服务。

总结：通过这次中国人寿产品培训，我不仅学到了专业的产品知识和销售技巧，更重要的是培养了对客户需求的敏感性和沟通能力。在以后的工作中，我将不断提升自身素质，为客户提供更好的服务，实现自己的职业目标。

中国人寿分享心得体会总结篇三

在开始这篇中国人寿新人培训心得体会之前，我想先介绍一下自己。我是张三，一名刚刚加入中国人寿的新人。作为一

名保险行业的新人，我对这个行业充满了好奇和期待。

这次培训是在我们公司举办的，地点在我们总部的会议室。培训的时间为期两周，内容涵盖了保险基础知识、销售技巧、客户服务等方面的知识。培训的目的是让我们这些新人更好地了解保险行业，掌握销售技巧，提高客户服务水平，为我们的客户提供更好的服务。

在这次培训中，我深刻地认识到了保险行业的重要性。保险作为一种金融产品，可以为我们的客户提供财产保护、健康保障等服务。在当今社会，保险已经成为人们生活中不可或缺的一部分。同时，我也了解到了保险销售中需要注意的一些问题，比如如何与客户建立信任、如何向客户介绍产品等。此外，我还学到了如何更好地为客户提供服务，比如如何处理客户投诉、如何提高客户满意度等。

在这次培训中，我收获了很多。首先，我学会了如何与客户建立信任。在与客户交流时，我始终保持着真诚和耐心，尽可能地了解客户的需求，为他们提供最适合他们的保险产品。其次，我学会了如何向客户介绍产品。在介绍产品时，我不仅会介绍产品的优点，还会向客户介绍产品的缺点，让他们更好地了解产品的特点。最后，我还学会了如何更好地为客户提供服务。在处理客户投诉时，我始终保持着耐心和诚意，尽可能地解决问题，让客户感到满意。

总之，这次培训对我来说是一次宝贵的经历。通过这次培训，我不仅学到了很多有用的知识和技巧，还深刻地认识到了保险行业的重要性。在未来的工作中，我将继续努力，不断提高自己的专业水平，为客户提供更好的服务。最后，我想对中国人寿表示由衷的感谢，感谢他们给我这个宝贵的机会，让我更好地了解这个行业。

中国人寿分享心得体会总结篇四

第一段：引言（120字）

最近，我参加了中国人寿公司的产品培训课程，这是一次令我受益匪浅的学习经历。通过这次培训，我深刻体会到了中国人寿公司产品的独特之处，了解了如何为客户提供个性化的保险方案，并在销售过程中建立信任和亲密感。在这篇文章中，我将分享我在中国人寿产品培训中所学到的知识和体会。

第二段：了解产品（240字）

在培训的第一部分，我们学习了中国人寿公司的不同产品种类及其特点。我意识到，中国人寿公司的产品种类繁多，包括寿险、意外险、健康险等。每个产品都有独特的优势和适用范围，需要根据客户的需求和情况进行选择。例如，寿险适用于需要财务保障的家庭，意外险适用于需要防范意外风险的个人。通过深入了解不同产品，我们可以更好地帮助客户选择适合他们的保险方案。

第三段：个性化保险方案（240字）

在培训的第二部分，我们学习了如何为客户提供个性化的保险方案。首先，我们需要倾听客户的需求和关注点，了解他们的家庭和财务状况。然后，我们可以根据客户的需求和情况，提供个性化的保险建议。例如，如果客户有年幼的孩子和贷款压力，可以为他们推荐一份包含重大疾病保障和教育金计划的综合保险方案。通过为客户提供个性化的保险方案，我们能够更好地满足他们的需求，并建立起长期的合作关系。

第四段：建立信任和亲密感（240字）

在销售过程中，建立信任和亲密感是非常重要的。我们在培

训中学习了一些有效的销售技巧，例如积极倾听、提问以及与客户建立深入的交流。通过倾听客户的需求和关注点，我们能够更好地理解他们的需求，并提供专业的保险建议。同时，通过积极的沟通和交流，我们能够建立起和客户之间的信任和亲密感。只有建立起良好的合作关系，我们才能够为客户提供更好的服务，并取得更好的销售业绩。

第五段：总结与展望（360字）

通过参加中国人寿产品培训课程，我不仅学到了关于产品种类和个性化保险方案的知识，还学到了如何建立信任和亲密感的销售技巧。我相信这些知识和技巧将对我的职业发展起到积极的推动作用。作为一个中国人寿的销售代表，我将努力运用这些知识和技巧，为客户提供更好的保险方案和服务。同时，我也希望通过不断学习和提升自己，能够在中国人寿公司取得更大的成功。我深信，中国人寿公司将成为我实现职业理想的理想平台。

总结：在中国人寿产品培训中，通过学习不同产品种类、个性化保险方案和建立信任和亲密感的销售技巧，我们能够更好地为客户提供保险方案和服务。通过不断学习和提升自己，我们能够在中国人寿公司获得更大的成功，并实现自己的职业目标。相信通过这次培训，我将为客户提供更好的保险方案和服务，同时在中国人寿公司取得更大的发展。

中国人寿分享心得体会总结篇五

20xx年7月5日，我有幸进入了中国人寿湖北一地级市公司，本人学历是硕士，学校虽然是一本，但是毕竟不是985.211之类的，所以当时对于进去中国人寿这样一个号称中国保险业的航空母舰倍感荣幸，但是在20xx年6月，我已离职，中间太多的感想与各位在座的分享，在这里仅作经验的分享，不做其他(因为毕竟对老东家的吐槽这点还不太好的)：

首先，无须置疑我在国寿的编制问题，因为我跟大家一样都是通过10月网申、11月笔试、12月面试一步一步走过来的，所以如果那些还在质疑我的用工身份的人大可不必看我的帖子。

其次，在进入国寿以前，我跟大家一样诚惶诚恐，无外乎以下几件事：

一、通过校园招聘进去的是正式工么？中国人寿的正式工也分几种，其中有中国人寿集团编制（我理解为总部正式编制）、中国人寿股份公司编制、然后就是分公司类似的编制，因为渠道了解比较有限，这些也仅仅是和经理他们聊天的时候了解到的。

二、号称世界500强的央企，薪资待遇与岗位学历、工作经验是否匹配。

三、工作相关的社保和公积金是否齐全。

我在中国人寿是从组训开始做起，到离职的时候，已经做到过险部经理，应该算作中层干部了。所以就用工作一年所了解到的来与大家分享。

后来跟那个同学聊天，原来是在分公司财务部实习的那段时间，基本上没有任何的保障，公司不提供吃住、而且基本薪资只是这个城市的服务员水平，所以就走了。因为我是那个城市的人，所以我还是选择签约了，不过当时签约的时候感觉是比较疑惑，尽管人力资源部经理说本次校园招聘分公司只签了我一个人，但是在签约的时候，我看到了一堆劳动合同书，跟我所签的合同是一样的，当时心里就有些疑惑，后来才知道，其实这些应该就是所谓的“关系户”，借助这次招聘也签进来了。当时感觉就很没有意思的。

所谓的工资，拿到手的时候才知道是真正的很少，以前在看

帖子的时候，看到前辈写的相关的待遇我还不太相信，等到手了之后才知道真心很少，在这里不得不吐槽下分公司相关的管理制度，因为之前有过两年的工作经验，我个人认为公司的财务和人力这两个部门必定应该有一定专业度的人来担当，但是我所在城市的分公司在这方面很让人失望，后来通过其他渠道了解，原来分公司的人力部门的员工大多是关系户，想来也是的，保险公司其他部门基本都要和销售打交道，所以难免加班比较多，唯独人力部门是非常轻松的，因此，想当然的就会有很多关系户挤进来。

在这里只拿事实说话，我第一个月的工资被人力同事给算掉了，本来我的工资是远远不够缴纳个人所得税的标准的，但是后来两个月连发之后，硬是被扣掉了十几块。再说我个人到分公司签署的劳动协议是实习6个月，按道理应该在20xx年1月就转正了，但是人力的同事在核算工资的时候，一直到20xx年3月还在按照实习工资结算，当时我有点恼火，跑到人力资源部跟他们进行理论，掰着指头都可以算出来的数字竟然一错再错，而且注意这期间分公司一直都未给我办理社保和公积金。跟人力资源部的同事反映时，得到的答案竟然是忘记了，我个人感觉相当的无语，直到我离开公司的那天，工资都没有核算准确，我也不再去计较了。

20xx年7月29日，我去办理中国人寿公积金提取(因为我离职后，就不在那个城市工作了)，结果神奇的一幕又出现，我工作一年的时间，公积金只缴纳了三个月!!!!打电话给分公司同事，结果是互相推诿。

至于说到工作，其实在中国人寿工作的一段时间，抛开以上不专业的人士造成的不开心，没有双休的工作节奏(有时一个月能休4天已经是非常不错了)，经常时不时的自办任务以外，还是比较开心的，在中国人寿工作的时间里，也锻炼了我自己，成长了自己，回想第一次上台主持早会，第一次下乡做产说会，第一次做户外拓展、第一次带班培训、第一次陪业务员去见客户，感触也是颇多的。也颇有工作的成就感。

中国人寿有着悠久的发展历史，也曾经辉煌鼎盛一时，在中国保险业的今日，仍是占据了中国保险市场的三分之一，但是时至今日，管理的落后，尤其是基层公司的管理早已跟不上时代的潮流，在这里并不是说我们大学毕业到基层公司就屈才了，其实基层是最能锻炼人的，但是前提是要有一个良性的管理环境，真的需要善待初入职场的我们。

中国人寿真的很缺乏人才，而我们通过校园招聘进来的新鲜血液则是更能解决这样的人才局面，可是公司一而再而三的用欺骗的方式去掩饰这些，实在让人难以接受，比如刚开始说的省公司每月的补贴，到分公司后问人力同事直接说没有；比如说要努力解决的住宿、食堂问题，从最初入司的三个月解决，到后来的半年，一直到我离职都没有解决的意向；比如说自办任务，每次自办任务的下达都是公司到了危急的时刻，需要考验员工的工作能力的时刻，可是这样的危急未免也过于频繁（从我工作一年的时间□20xx年8月的3万的鸿盈和5万的鑫泰□20xx年9月的1万的康宁□20xx年11月1万的新康宁□20xx年3月5万的鸿盈□20xx年3月3000的吉祥卡□20xx年5月的新瑞鑫），我想说是，我们都是刚从大学走出来的，本身人脉和钱脉都相当有限的，要完成这么多的任务，唯有找自己的亲人，这样难免工作对于我们来说的意义就更不大了，尽管公司说的是不强制要求完成，但是各公司要相应的考核完成率，另外这些任务的完成与个人的本就少得可怜的工资挂钩。

相信这些，但凡是通过校园招聘进来的到基层的同事都是深有同感的（抛开那些本身是国寿内部子弟员工不说），以上是我个人的真实感想，绝无虚构，如有疑问，可以随时咨询。