

最新保险公司培训总结 保险公司培训工作总结(实用5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

保险公司培训总结篇一

近期，省行在全省范围内组织开展了合规经营大讨论活动，通过本次合规经营大讨论活动，旨在不断增强__银行从业人员的合规理念，强化合规意识，提高我行合规经营的自觉性。做为一名银行从业人员，我深知合规经营对业务发展的重要性。尤其是我行涉及的业务囊括了储蓄、对公、信贷、理财、保险、基金、中间业务等，每一项业务的发展都有严格的制度和操作流程，能否严格执行制度和操作流程直接影响各项业务的持续健康发展。通过本次合规经营大讨论，使我们每一个人都确立了合规经营的理念，并且需要运用到我们的实际工作中，进一步规范了个人业务的经营行为，强化责任落实，有效防范各种风险，确保我行个人业务的各项操作规章制度的有效落实，确保了金融资金安全。以下是我的一些培训总结：

一、开展合规经营大讨论，让合规经营理念深入人心。

识结构，努力提高综合素质，更好地适应全行业务提速发展的需要。按照我行的要求，认真履行岗位职责，要注重加强对政治理论、经济金融、法律法规等方方面面知识的学习，不断提高自身的综合素质，增强明辩事非和拒腐防变的能力，做到在大是大非面前立场坚定、头脑清醒。同时，要进一步端正经营指导思想，增强依法合规审慎经营意识，把我行各

项经营活动引向正确轨道，推进各项业务健康有效发展。另一方面，要提高全体员工对合规文化建设大讨论活动的认识，全行干部职工是我行企业合规文化建设的主体，又是企业合规文化的实践者和创造者，没有所有从业人员的积极参与，就不可能建设好优良的合规文化企业，更谈不上让员工遵纪守法。从现实看，许多员工对企业合规文化教育建设的内涵缺乏科学的熟悉和理解，把企业合规文化建设与企业的一般文化娱乐活动混淆起来，以为提几句口号，组织一些文体活动，唱唱跳跳就是企业合规文化建设。在全员中开展合规文化建设大讨论，就是要通过学习、讨论，使大家认识到合规文化建设的极端重要性并积极参与其中。其次下大气力做好全员的培训、考核，业务培训力求达到综合性、系统性、专业性、实用性、提升性，要使所有业务人员人人熟知制度规定，个个争当合格柜员、营销能手；通过系列活动，使全体员工正确把握企业合规文化建设的真正科学内涵，自觉地融入到企业的合规文化建设中去，增强内控治理意识，狠抓基础治理，促进依法合规经营。

二、建立合规经营企业文化，促进业务发展的健康可持续。

从我行来看，应建立合规经营的企业文化，包括企业精神、价值观念、企业目标、企业制度、企业环境、企业形象、企业礼仪、企业标识等内容，形成有自己特色的文化经营理念。如何做到这一点，我认为首先还是要通过形式多样的学习、教育、交流，通过学习、交流、研讨使全体员工熟悉__银行应如何发展，员工在自己的岗位上应如何做好自己的工作，与别的员工相比差别有多大，应如何改进；要通过谈认识，谈个人的人生观、世界观、价值观，以此建立我行的合规文化，进而提高__银行的凝聚力、战斗力。其次要把大讨论活动与内控管理和案防工作结合起来，要统筹兼顾，合理安排，突出重点，有的放矢地开展专项治理，要通过开展教育活动，鼓励员工检举违纪违法的人和事，提供案件线索，推动案件防控工作深入开展，提高企业合规文化。最后要结合工作实际，认真开展规范化服务，按照总行各项规章规定中的条款，

对一些细节问题、难点问题要进行专项学习。对当前的业务经营和柜台服务形势，认真总结和细分客户群体和业务需要，整合有限资源，对存在较大矛盾和服务困难的服务焦点要集思广益，打开思路，不断创新服务方式，以最大的限度满足客户需要，提升企业合规文化精华。

三、开展合规经营大讨论，为提高经济效益保驾护航。

加强合规经营大讨论的主要目的，是通过提高企业的凝聚力、向心力，降低金融风险，实现企业效益的最大化。合规就像红绿灯，你遵守它，它就会保护你。很多人都认为一提到合规，就觉得受到了束缚、业务不好做了、发展也受到了影响，在接受合规管理时总会自觉或不自觉地产生产这样或那样一些抵触情绪。但是我们要明确这点“合规文化是立行之本，经营之本”，合规与业务发展不是矛盾的、更不是对立的。合规像红绿灯一样维护着业务发展的秩序，担负着为经营管理保驾护航的职责和使命。工作中，应该做到“三要”。一要树立正确指导思想。要在追求盈利的同时重视资金的安全性和流动性，防止出现为了片面追求高速业务增长而忽视风险防范和内控机制建设的倾向。二要建立健全各项规章制度。要始终把制度建设放在突出位置，注重用制度来约束人，用制度规范日常行为。为此，要结合工作实际，制订并完善一系列规章制度，坚持用制度来规范业务经营过程，确保有章可循，切实堵住各种漏洞，防止违规行为的发生，确保每一个环节都不出现问题。要认真借鉴国际先进经验，积极运用现代科技手段，建立健全覆盖所有业务风险的监控、评估和预警系统，认真执行重大违约情况登记和风险提示制度。要建立健全内控制度，保证经营的安全性、流动性、效益性，建立自我调整，自我约束、自我控制的制衡机制，要在追求自我经济利益的过程中建立健全不断自我完善的内部控制制度，加强操作风险防范。三要坚持思想教育。要紧紧抓住思想教育这一重要环节，经常开展有关规章制度的学习，有针对性地进行党风廉政教育，不断增强依法合规经营意识，利用金融系统身边发生的案例进行现身说法，使全体职工始

始终保持清醒头脑，自觉抵制各种腐朽思想的侵蚀。

在我们的身边有很多真人真事，各种案例都反映了合规建设的重要性，十次小的违规操作可能造成一次较大的飞行故障，百次较大的故障可能酿造成一次大的飞行事故，十次大的飞行事故就可能造成一次空难。这就要求我们从根源上控制风险，杜绝违规操作，不给“事故”留下任何可乘之机。只有这样，才能保障我们的事业在合规大道上又好又快的发展。我们要经常参加一些“学内控制度，创合规文化”的活动，真正的使合规文化融入我们员工的日常操作行为，融入具体的业务办理过程，为全行业务实现又好又快发展奠定坚实的合规基础。通过此次合规经营大讨论活动，我们更应给清醒的认识认识到合规经营的重要性和必要性，严格执行业务规章制度和操作流程，在业务发展的过程中以制度为准绳，按章操作，及时、正确的督促各二级支行，按规定和制度履职，确保我行各项业务合规、稳定、可持续发展。

保险公司培训总结篇二

一、我由20xx年6月加盟中国人寿，担任朝阳分部组训一职，在xx年六月参加省公司组织的初级组训培训，顺利的拿到组训合格证书。通过一系列的学习和在工作方面的实际，了解了组训是在职场内协助业务主管从事职场训练、业务辅导、业务推动、活动管理等职能的专业管理人员。

主要事项：全年以创优秀服务部为目标，积极开展各项工作。

寿险经营就是会务的经营。每月根据经营重点制做月行事历进行会务管理。严格各项会务的顺利召开：

(1)、首先在干部早会上每天对主管对各自团队业绩情况，业务伙伴的访量、追踪和记录。促使各主客养成对属员活动量追踪和辅导的习惯。在每月当中都会选出当月的出单王做

心得分享，在团队树立标杆，既起到了表扬先进又起到了引导教育的作用。

(2)、在一次早会中重点进行专题教育，氛围营造及方案宣导。比如：区域拓展的开展中，前夕宣导、市场开发流程、拓展话术、拜访技巧等，使伙伴们团队协作意识增强，团队凝聚力大大提升，也解决了一些业务员客户资源问题，使伙伴们看到了希望，对未来充满了信心，队伍也得到了肯定。

(3)、二次早会中重点追踪团队成员动态和日活动安排。及时了解伙伴们的展业心态，遇到问题及时共同找到解决的方法，让伙伴们感觉团队就是家，就是军队，就是战场。

在20xx年的工作中，通过区域拓展及产品说明会的运作，为全年的目标起到了积极的作用。

教育训练。

通过以会带训，提高业务员的专业知识及展业技巧，创一个专业化团队。

1、全年根据业务形势的需要制定相应的教育训练方法和课题，在晨会中充分利用公司资源按行事历安排逐一讲授专题帮助伙伴们规划职涯，增强从业信心，提高展业技巧。

严格按照公司的销售重点，对新险种的学习，话术的演练，及技能培训都做到人人都能通关到位。如新险种康a康b险，总先让所以伙伴进行专业的学习，通过学习，要业务在每次的早会上进行反复的演练，我部的一位伙伴在做心得分享就这样么说：“我这所以能成功的签这个份单，是按照公司教给我们的话术与客户接洽的，虽然通关通了四五次，但是我觉得还是值得的”。

2、通关爱心会，掌控好爱心班的学习时间，做到既对爱心班

成员充实了教育，又留有时间让其跑市场，多次组织爱心班成员实战演练，话术过关等训练活动，强化爱心班成员销售技能，帮助业务员破零举绩。

3、在每月不定期的讲述一些激励类小故事，激发展业激情。

表报管理。

表报管理追踪到位

1、全年结合公司开展的各项劳动竞赛方案进行一系列的表报追踪。认真的传达公司的精神和各项劳动竞赛方案，月初及时订立目标，制表上报，制做每月伙伴绩效与达成竞赛方案人员追踪版块。做方案宣导海报和业绩追踪海报，积极营造职场展业氛围，制做标语口号，并及时更新。

2、在每天的晨会中通告前一天的各团队业绩进度、排名、个人奖项达成情况、与兄弟部业绩对比情况。使业务员能够清楚及时的知道自身的业绩和所在团队的业绩状况。关注全市业绩动态，增强团队荣誉感。

团队目标的达成：

全年完成期交保费103万，主要利用公司的一系统措施，抓产品说明会的运作，抓好区域拓展，还有就是针对大单的突破，在20xx年，我部开发一位高端客户，年交保费31万元，实现开发大单零的突破。为全年的目标奠定坚实的基础。

保险公司培训总结篇三

在学习中成长，在成长中实践。人生就是这样，每一次的学习就是一次实践的机会。参加过很多次培训，深知每一次的实践就是一次挑战，我们能害怕吗？答案是肯定的：不能。不管是在什么情况下，都是不能、不会，也不可以害怕挑战，

我们之所以培训的目的就是增强我们挑战的信心。我不知道别人通过培训学到了多少，感受到了多少，了解到了多少，只知道通过培训自己感悟颇深。

在正式培训前我们参加了公司19周年庆典，当天现场的盛况至今仍记忆犹新。可以这样说去年的18周年庆给我最大的感受是震撼，今年品牌的19岁生日更多的是感动，特别是开场时的那段视频展播，从每位兄弟姐妹们的简短言语中，都无不展示出我们新瀚城人传播爱、分享爱的初衷。从各嘉宾的分享中更加坚信我们新瀚城就是轻奢饰品第一品牌，很感谢公司给我机会参加这次盛会，见证了新瀚城又一次的蜕变。通过这场盛会我们看到了公司的强大，我们有如钻石般闪亮耀眼的货品，有最棒的领导人，我们现在要做的就是不断的提高自己，使自己成长，跟上公司前进的步伐。

19周年品牌庆典在激动兴奋中落下了帷幕，相信在每个人心中，乃至生命中都是极为重要的一个篇章。接下来就是紧张的理论课，第一堂课是王总的，王总此次的培训，有一点对我启示很大，就是以前我知道一个道理就以为我有认知这个道理的能力，并没有做到改变，从而得知，这就是我一直以来工作中遇到困难的症结所在。我要勇敢地去尝试、做改变，拥抱改变的机会，另外也知道了我们要提升店铺的业绩就从人数、次数、金额上着手，要倒过来做计划，不要局限自己的思想观念。

卢总此次的销售动线讲解很是详细，销售动线就是要把被动的销售变主动，把繁琐的动作变简单，这应是我们终端销售人员必须掌握的，现场演练环节更是清晰的认识到自己在销售中的短板，改变刻不容缓。

清菁老师的姹紫嫣红?因爱闪耀主题讲解很生动，因为这一系列的产品和星座紧密的联系在一起，甚至每一件产品都有了的名字，这样感觉我们的产品瞬间就有了生命力，我们在销售中很容易将顾客带到一个意境中。

陈老师课程让我认识到相信的力量，在工作生活中我们要真实的表达自己的想法，相信一切都源于爱。珊姐的课程听了好几遍了，真的每听一次就感动一次，珊姐就是我的人生导师，谢谢珊姐！

虽然这次培训紧张短暂，但收获颇多，感谢公司又一次给我这样一个学习成长的机会！

保险公司培训总结篇四

人力资源是企业竞争中具有创造力的资源,在现代企业的激烈竞争中,人才的竞争对企业的成败具有决定性的作用。本文是本站小编为大家整理的保险公司培训总结范文，仅供参考。

怀着空杯的心态□20xx年x月x日，我有幸参加了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。

下面我从以下四点浅谈一下我的个人心得体会□

一、 课程紧张而有序，氛围严肃而活泼

第一天上午的培训，是银保的总

和合规的总授课。授课中，总以他一贯的激情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：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。

激情四溢、精彩纷呈的课堂还在脑海里缭绕。转眼下午的培

训又到了，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，总在讲述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。

二、态度决定一切，理念产生力量。

“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。

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。

三、对目标执着，才能成功在握

人要想实现自我的价值，就要有目标，并且要为之坚持不懈。罗桂友总说，“每个人要在自己的心里洒上健康的种子，不能让消极的心态生根发芽，遇上挫折、阻力也要坚持不懈，

让目标积极、健康的茁壮成长。”老总们用亲身经历的事实告诉我们他们是如何自强不息的走在自己的创业路上，靠得就是这种历经千辛万苦、走遍千山万水、想遍千方百计、说尽千言万语的精神。努力找出什么是自己想要的，才能知道哪里是自己的天堂。时刻把人生的目标谨记于心，每天都要朝着目标前进。确定目标，马上行动。不要总是把今天的事情推到明天。“明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。世人若被明日累，春去秋来老将至。”时间是平等的。没有等级之分，但它在每个人手里的价值则是有所不同的，确定明确的目标，要有效的管理时间，让心态始终处于积极的状态。

四、做最好的自己，缔造成功的未来

培训也已近尾声，但培训给我带来的体会却是无穷无尽的，以前我一直认为做保险是最让人看不起职业，但是培训让我彻底摒弃了对保险的偏见。只要给予客户专业的理财服务，提供他们真正需要的产品，那我们就一定能够得到人们的尊重。虽然培训仅仅两天，但却让我迸发出了一种对事业的激情。我不希望自己只是一个过一天算一天的人，虽然我成不了李嘉诚，但我愿意做一个有个性、有想法、有追求的年轻人！我希望在这个平台上实现我的梦想。感谢给了我机会，我将用行动证明给“”看，“”没有选错人，同样我也没有选错。

参训学员大多都是六月底以前带单上岗新人，培训立足在六月开单的基础上，全员晋升，补齐差距，在培训期间我们要求主管、增员人每天进行陪访，训练营协助追踪，营内营外天天随时沟通，相互配合，共同拉动新人开单，确保新学员有收入，保证留存。

关于举绩，我们采取以下措施：

学中干，干中学，各参赛小组期交举绩率达到70%，且晋升率

达到60%，小组可获得团康经费300元。所以人人举绩势在必行，积极踊跃出勤拜访凝聚团队力量，树立团队荣誉感，再次拉动举绩。

例如：7月25个新人开单，业绩324551元，增员19人，还有5人正在参加代资考培训，117位学员有45人未达到晋升标准，下阶段是重点辅导对象。

强势追踪：遵照师徒协议，强势追踪主管增员人，帮助达成新人开单，拿保底工资，对于出勤、业务部理想的新人，由个险经理找主管面谈，找原因，分析情况。并对不同新人进行差异化辅导，达成师徒目标就及时表扬及肯定。每周的师徒见面会上，做激励、做点评，对于暂时落后者进行鼓励。在新人、主管、增员人、部门、小组之间形成纵横式的比、学、赶、帮、超的氛围。

培训班的工作需要在做的过程中不断改进，细节决定成败，下阶段**区扬帆起航继续努力。

首先，我要感谢领导给予我这次非常难得的培训机会，让我能够暂时跳出具体的事务圈子，静下心来，学习新的知识，反思自己的不足。我也非常珍惜此次机会，以“空杯”的心态潜心学习，认真思考，不辜负领导对我的期望，圆满完成了学习任务，并获“优秀营员”称号。作为多年后第一次重启组训培训班，我感受到了公司对此培训的极大重视。先进的教育理念、优秀的讲师团队、独特的教学方法和军事化的管理体制都是学校教育不可比拟的，也大大提高了教学效果。

培训的课程都紧紧围绕组训应具备的素质和技能，包括职业道德、团队管理、业务操作等。通过学习，我在脑海中更加清晰地建立了一名优秀的组训应有的形象，并指引我朝这个方向努力。

二十天的培训让我与其他营员间建立了深厚的同学情和战友情。同学情是因为大家在共同学习的二十天里，互相交流，取长补短。训练营集结了全省各地的优秀组训，在与他们交流的过程中，我发现自身还存在许多不足。例如，在基本技能方面，由于本身工作主要负责收展客户资料整理，对如何管理团队和营销业务的理解还处在空中，无法落到实处。我想今后我会主动接近团队，并多向其他组训老师学习。在心态方面，工作情绪还处在浮躁阶段，稍有挫折就容易打击自信心，对压力的调节能力还不够，今后我会多与同事交流，以正能量引导自己，更加积极的面对工作。“以人为鉴，可以明得失”，训练营中一位资深组训对我的评价是“对工作有思考，但缺乏经验”，我认为这个评价很中肯，心浮气躁没有用，只有静下心来，脚踏实地，在年轻的时候多接受磨练，才能更有助于自身成长。

与营员之间还建立了深厚的战友情是因为我们同处于个险条线的组训，对未来发展都有共同目标，在相同的道路上行走会使人更加亲近。在今后的工作中，我也会与这些优秀的组训保持联系，一直激励自己进步。

本次培训很多讲师是来自业绩非常好的公司的分管经理，在谈到他们的公司时，我发现我所在的公司确实与优秀的公司存在很大差距。在营销人员方面，主管的自主经营意识差，缺乏团队掌控能力，营销人员老龄化，技能素质差，这些都是营销团队中存在的问题，但我认为根本问题还是在于日常管理不得力。首先，本公司很多组训老师出现了工作倦怠心理，上进心不足，导致日常工作履责不足。在追踪管理上，只在做项目时或考核期末重点追踪，平常追踪懈怠，没有将每日查看分析团队每个人kpi数据纳入日常工作。另外，专业性差也是本公司存在的一个问题，我亲身经历了规模如此大的组训培训，才知道培训对提高专业性的重要性，而本公司很多组训缺乏该方面的培训，这直接导致组训无法给营销人员提供专业化的辅导。辅导其实不仅仅是针对新员，对老员也应当时刻关注他们的不足并及时补上。我认为基层的管理

关键在于基层管理人员，只有通过组训长期的引导和影响，才能根本提高营销团队的质量。

将来的管理应当走制度化路线，而不是当前“保姆式”管理，这个转变的过程可能是漫长而又困难的，但从长远来看，却是十分必要。只有制度化的管理才能提高公司的效率，打造出一支高素质的营销团队。作为一名组训，要做的就是认真做好每一件事，从团队的长远利益出发，引导主管自主经营。

这次培训使我认识到作为一名组训的责任重大，感谢领导给予的重视和培养，通过学习我也更加坚定了自己的发展方向。在以后工作中，我会不断加强学习，弥补不足，做到学以致用。

保险公司培训总结篇五

总结职场培训后的心得，有利于保险公司员工个人的自我发展，下面由小编为大家精心收集的精选保险公司培训总结范文，希望可以帮到大家！

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！

很多人都说过保险是个骗人的行业，那更别说是加入保险了，更说入职是在给你灌输观念，其实不是，但你在接触一个新的行业的时候，企业必须要给你灌输一些信息，才能使你对心的工作、环境有一个新的认识。短暂的两天学习结束了，然而留给我们的启发及思考却刚刚开始。借此机会来谈谈我

的培训心得。

回顾这两天的学习过程，真是我人生中的一大转折。记得培训的第二天，是3月16日早上，大家准时相聚在公司的培训室，以此9:30分整拉开了培训的序幕。虽然培训人员不到5人，但培训室里仍充满朝气与活力，从大家的自我介绍中，我们相互了解了对方，并从中看出了大家的激情、团结以及为保险行业发展做贡献的决心，从培训老师的讲话中，我更加深刻的认识了公司发展历程以及光辉业绩，更深刻了解了嘉禾人寿美好的前景，从老师的希望和要求中，我们理解了、明白了自己身上的责任及发展的方向，这也必将激励我们在以后的工作中更加努力，为公司作出更大的贡献。

从老师对公司未来发展规划的讲解中，我明白了公司的发展过程及未来方向，这些都能使我们更快地融入到公司的工作环境氛围；从郑志强经理的讲解中，我学习到了员工职业发展路径及学习到一些简单的销售管理知识；从聂磊经理的讲解中我们更加明确了保险与其他职业人士的不同，明确了如何从“保险”中尽快走上工作岗位，适应工作岗位，最重要的是他提出树立目标的重要性，有了目标才有了努力的方向，工作的激情，这些都将牢记于心；更从财务部的全静老师的讲解中，我明白了公司的福利待遇、以及职称评定等与利益息息相关的事情。通过老师们的讲解使我体会出了如何在拜访客户前应做好的接触、说明、促成及售后服务的息息相关流程工作，这些讲解都很重要且必要。更值得一提的还是郑志强经理与大家分享、新人互动及课程中“强调要成功必做的三件事的建议”，让我们明白了要想成为一名合格优秀的业务员必须“边学、边做、边总结”树立目标，坚持不懈为之道理。总之，此次培训必要且意义重大。

我决心把这份事业化为今后工作的动力及定位。坚持以“收购别人的风险”结合“永不言败、永不言累、永不言难、永不满足”为思想理念，在自己的岗位上兢兢业业，勤勉奋发，把工作做好做到位，为公司的建设和发展贡献自己的力量。

今天是公司区域收展部职前培训的第二天：和第一天一样，在“把爱心送给每一人，把真情送给每一人。。。 ”的司歌中开始一天的授课内容(呵呵~，说清楚点我还是学员，是接受听课的)

班主任很年轻，同岁的年纪却有着比我成熟的阅历和装扮，好是让我羡慕!大方，严肃又不失风趣的主持让整个班级的气氛很是活跃。据说她进入人寿有四年，一直坚持着。这让我对她不由敬佩起来，毕竟我很了解自己，自己是个做什么都很难坚持的人，所以到今天还在“忧郁”着。希望在人寿的培训中能让自己改变。

扯远了，还是继续我听课心得：没记错的话是陈老师辛苦了一天的授课，为我们八期的学员详细讲解了寿险的意义与功能，用财务知识帮我们了解到了人的一生的生涯规划以及我们一生中最大的愿望和现实社会所处的关系。

“健康、金钱、家庭关系、婚姻、事业有成 ”这五项想必是每个人进入成年后都在一直思索着的问题。

“意外、健康、养老” 三大人生风险想必是每个人进入成年后都不可避免要自己承担的。

“追求快乐，逃避痛苦”想必是每个人进入成年后都有的一直的追逐。

感觉陈老师的一句话说的很实在“人寿保险可能不会帮你真的解决什么，但至少可以帮你保持现有的生活不变。”切身的体会。。在莫名的情况下。。我真的可以感觉到这句话的含义。怎么说，我也是人寿的一名客户。

记得比较深的几句话摘录下来“保险，把未来不确定的风险转化为现在的保费支出，用较少的钱来规划未来。保险，用一定的经济支付来换取风险的转移和获得经济补偿。最重要

的一点认识保险是人类经济生命的延伸。”

接着在谈到“收展之路”的发展，使我们了解到了收展制的由来，发展与现状，以及的收展队伍的目标，让我们有理由相信跟着团队领导走，我们的队伍会越来越大。

很有幸能听到前几期的三位学姐师兄的成功分享，在他们慷慨激昂的分享中让我们体会到了他们的辛苦，他们的努力，他们的持之以恒的做事做人的决心，以及他们带队的成长经历。让我明白一个优秀的团队的形成必定有着一个优秀的主管，一个引以为傲的骄人业绩，一个出色的学习带领者，一群对着制度有着严格遵守的执行者们，和一群快乐着的生活上的挚友！

很感谢老师们留下的一句赠言“坚持行动超越！”

怀着空杯的心态和期待的心情，我有幸参加了中国人寿保险股份有限公司福建省分公司第4期组训培训班。通过20余天的积极参与和全心投入，我在对寿险的知识、态度、技巧和习惯等各个方面都取得了长足的进步和可喜的成绩，这一切的取得，与领导的帮助和指导是分不开的，如果没有领导的关心，我就没有机会参加这样高水平、高规格、超强度、超极限的提升班。在此向领导的关怀表示衷心的感谢！

培训班的课程紧张而有序，培训班的氛围严肃而又活泼。回首难忘的日日夜夜，收获良多，感慨万千，现向领导汇报如下：

第4期组训班有两条醒目的精神标语：一条是——寿险是人才的事业，人才是教育的事业，教育是培训的事业；另一条是——我为寿险而来，我为成功而来，我为理想而来。从培训班一开始我就把它们当作我的座右铭，时刻牢记在心，把首先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1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。培训班为期三周的课程也有效地证明了这一点。第一节课班主任就要求我们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？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。不仅要以饱满的热情，专注的精神来听好每一堂课，同时也要学习讲师的授课技巧，互动的丰采，也要与各个地区的伙伴多沟通，多交流，从他们身上吸取更多的营养和灵感，每位伙伴都是老师，每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着非常优秀的品格值得我去欣赏和学习。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。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。这是培训班给我的感受之一。

有意练功，无意成功。所谓成功，就是功到自然成。成功就是从从不习惯到习惯的过程。所以，良好习惯的养成对成功是至关重要的。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。专家统计，一个良好习惯的养成，至少要经过37次的反复练习才能形成，而即形成的好习惯，可以陪伴其一生，一流组训的风范，要从培养良好习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机不能携带，就餐不得喧哗，保持四周整洁卫生，着装整齐讲究，严格遵守作息时间，严格履行请假手续等，这些都充分体现了老师们的良苦用心。一支招之即来，来之能战，战之能胜的部队必然是一支习惯良好，纪律严明，作风过硬的部队。培训班全封闭的学习和训练是紧张而又愉快的，大家都以追求竞争、追求卓越、追求挑战的全新精神来投入，整合旧知识，学习新技能是目标，同时，我认为，良好习惯的培养也是不可缺少的内容之一。良好习惯的养成是个漫长而又艰辛的过程，培训班是个很好的提升机会和修正的基地，因为在这里有来自八闽大地的伙伴们的友情提示和无私帮助，也有各位讲师的严格监督和热

忧关心。浓厚的学习氛围和环境，无疑会使学习进步得快些再快些。在长达三周的课程里，我的纪律是满分，这与我努力培养良好习惯是分不开的。组训作为职场的一名管理者与辅导者，自身必须具备光辉与正面的形象，以身作则，用实际行动来感召和影响伙伴，做语言和行动的双巨人，这样才能取得很好的效果。一流组训的风范的养成，要从大处着眼，小处着手。大目标的设定是不可缺少的，因为这是奋斗的方向和期待达成的境界，但日常生活中细节小事就可以体现组训的修练功底，正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。

国寿股份制改革，带给公司全新的机遇，同时也让我们面临更高的挑战。如何加强营销管理，如何迅速有效地拓展市场，如何健全和完善教育训练体系，如何提高营销员队伍的整体素质，如何突破思维有所创新等等一系列的问题已成为摆在我们面前刻不容缓亟待解决的课题。事实和实践证明，只有通过专业培训和规范教育，提升各级主管和一线销售人员的综合素质，从而提高公司营销业务的核心竞争力，才能从根本上保证业务的持续健康稳定发展。从公司的生存和发展的战略高度上讲，充实营销知识教育，提升国寿专业技能是第4期组训班的核心要求，也是我参加本次培训班对自己的根本要求。

培训班的课程由浅入深，深入浅出，可以体会到是经过老师认真考虑，周到安排和精心设计的。第一周的课程是导入性和结构性的，主要包括组训人员的工作职责和基本工作模式，寿险营销团队的经营运作，寿险公司的组织形式与结构，国寿的双成企业文化，一流组训的风范等。第二周课程转入实践性和具体操作性，包含如何填写工作日志，如何进行活动管理，如何经营日志的批阅与指导，职场辅导要领，团队亚文化建设等。第三周课程有：如何安排行事历，如何进行业务推动，如何培养企划力，如何撰写企划案，如何进行沟通和激励，营业单位kpi指标分析，职场训练要素□xx版基本法，爱心激励会和经营总结会等。每一节课对我来说都是受益非

浅的。其中：李俊勇讲师的kpi指标分析课具有鲜明的针对性和非常强的实用性。通过对营业单位各项经营成果的分析和解剖，形成系统化的指标和规范化的报表，使生硬和冰冷的数字产生强烈的视觉冲击效果，用数字说话，用指标来纠正目标，用分析来查明问题，用最佳方案来解决问题。这些对原本粗放型经营的单位来讲，具有相当现实的指导意义。业务报表体系的建立，不仅要直观易懂，导向突出，同时尽量做到格式统一，防止工作量过大而影响业务报表的质量，更重要的是要将可用资源优化配置，争取价值最大化。准确、科学、完整也是对业务报表的基本要求之一。系统设立业务报表并进行指标分析的终归目的是发现问题和解决问题。作为一名职场的组训，仅有发现问题的能力是不够的。只有通过敏锐的观察和精准的判断，将发现的问题锁定下来，并运用科学的方式来分析问题产生的原因，根据原因设计解决方案，只有这样的方案才能有的放矢。有关职场训练的7节课，重点是要提升组训人员的辅导和培训业务员的能力。通过辅导和培训，将组训所学的知识有效地转移到业务伙伴的身上，并通过业务伙伴的展业，将知识转化为生产力，从而达到业绩辉煌组织满堂的良好效果。怎样才能有效地训练呢？首先要营造温馨的氛围，鼓励全员参与，激发业务伙伴提升素质，卓越成长的欲望；其次，要以培养能力为出发点，一切课程的设置，专题的选材都必需顺从业务伙伴的需求出发，以创造绩效为归宿。做到需什么练什么，缺什么学什么。同时，要使伙伴们明白，训练是双向的交流，是互动的过程，不是传统的、简单的教与学的老模式。专业知识是组训施展水平的基础与出发点，只有把基础夯实，才能构筑起飞的平台。

市场如战常要想赢得战争，光有勇气和胆识是不够的。保险营销正处于扬帆启航，期待变革的大好时期，同时，营销市场也将狼烟四起，烽火连天。组训作为一名保险教练，除了要让动运员掌握丰富的知识，端正的态度，良好的习惯以外，实用的技巧是必不可少的。而技巧的提升不可能在一朝一夕完成，必须通过大量的实践和演练，最后让市场来检验可行度。