

最新教师实训报告心得体会(通用5篇)

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解 and 领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家有所帮助。

教师实训报告心得体会篇一

时光飞逝，短短三个月，九十个日日夜夜的快乐时光，今天已圆满结束了，除为人师，我倍感骄傲与自豪。既深入教学，又辛勤育人，一路走来，我有颇多留恋，诸多感慨。经过实训，我已有着深刻的感受和体会，也积累了一定的经验教训。在获得了有关小学教育、教学工作的实际锻炼的基础上，我更加坚定了忠诚于人民教育事业的思想。

在时期期间，使我明白了不少道理。我实训于我的母校，在那里，我见到了我久别的恩师，他们一辈子都活动于那三尺讲台。走在校园内，身边响起了熟悉的“校园之声广播”，小学生活在我的记忆中渐渐浮起，我愈来愈喜欢教师这个职业。

实训老师，是个很特别的存在。还记得第一次被学生叫“老师好”的时候的那种错愕，渐渐适应，然后自如反应，点头示意。开始的一个礼拜，日渐习惯起学校的生活，仿佛重回小学校园一般。在实训期间我用一种全新的角度来看待学生，以老师的身份来要求自己，这种感觉真的很奇妙。

听课，是我实训中的必经阶段，听课不仅能够学习带教老师的教学方法，也能熟悉自己将要教学的班级情况。小学阶段

的英语课程与大学里大不相同，他们要的不是文章的思想内涵，而是一种能听、说、读的技能。听课一周后，带教老师让我登台试讲。登台讲课是我期待已久的，虽说之前已经做好充分准备，可是在走上讲台，面对80多位学生时，我有些紧张了。我用日常口语做一番简单的自我介绍之后，紧张慢慢退去，和学生们问候之后，进入了教学时间，由于班容量极大，我用极大的声音把所要讲的内容尽可能的传达给每一位学生。时间一分一秒的过去了，我渐渐地和学生溶在一起，紧张的感觉也没有了，在讲重点时，我会多次重复，并且让学生复述。第一次登台讲课，就这样那个不知不觉中迎来了下课铃声。接下来的日子，我经常听其他英语老师的课，涉取他们一些经验，择其善者而从之，应用在自己的教学课堂上。

常言道，要给学生一滴水自己先要有一桶水。只有不断地学习，汲取更多的知识，做到“腹中有货”，才能胸有成竹地去面对学生，满足学生们无穷的求知欲。当好一名老师，一定要有扎实的基础知识，要有牢固的基本功，对每一个基本的知识点，都最好要做到既知其然，也知其所以然。只有这样才能给予学生真正需要的东西。

在大学期间，学校开设简笔画，少儿英语儿歌这些课程，这些知识在我实训期间都应用在我的教学课堂上，这些基本功不仅使课堂更加活跃，而且激发了学生各方面的培养，让他们在快乐的课堂气氛中学习知识。

教学方面，在带教老师的指导下，充分运用教学法上所学过的理论知识来指导实践。备课时，多方面收集材料，仔细地钻研教材，然后对教材进行分析整合，使知识的输入更具整体性、系统性，适合重点中学程度较高的学生。同时，我还运用所学的计算机基础知识，制作知识性与趣味性兼具的多媒体课件，这样大大提高了学生的学习兴趣。授课时，根据授课内容的特点，结合本班学生的实际情况，灵活选用任务型教学模式、交际法、情境法、自然法等多种教学方法。另

外，针对我班学生课堂上不甚活跃的特点，授课时，我尽量创设各种情境，提供机会让他们参与，从而调动他们的积极性，使他们也融入其他学生，融入课堂。并且，遵循语言学习循序渐进的特点，任务的设计由易到难。由与同桌讨论，到小组讨论，到单独发言；由在座位上发言、对话，到上讲台发言、对话，甚至表演，使同学们一步步地得到训练，让他们快乐的学习英语，也能从容的面对考试。

与学生相处方面，我充分利用大学期间所学的心理學、教育學方面的知識，处理好各种各样的学生问题。和他们做朋友，做特殊的师生关系。

另外，我认为手势语在我们日常生活中起着重要的作用，把它运用到课堂来更能提高我们的教学效率，能恰到好处地表达出相应的意思，更能给整个课堂增添色彩。在大学期间，我从班中有代课经验的学同学中，学习了一些课堂手势语，我也从网上学习了一些课堂手势语，这些都帮助我很好的调节课堂气氛。例如在课堂中经常使用的语言“are you ready? yes□let’s go.”我们就可以充分利用手势语来表达。当课堂很吵时，就可以把食指放在嘴边对学生说“be quiet!”即使听不懂，看到手势后，他们自然而然地也会安静下来。在上课过程中教师的任何表情无不在向学生传递着知识的信息，当学生回答错误时，我们可以做出带有含义“no”的表情，让他知道自己答得不正确，同时做出鼓励性和肯定性的表情，从而使他更加自信，并进行思考找出正确答案。可见，神态语在我们课堂内野是必不可少的，它可以代替有声语言做出答复，从而大大提高了我们的教学效率。

在讲授单词时，我经常采用“你大声，我小声”的方法，不仅训练了学生的反应能力，还使学生很好的记忆单词，在讲授课程中，我会多方面的传达给他们不同的知识文化，让他们在学习英语中，多了解其他方面的知识，例如，在讲“what’s your favourite food?”我会向学生介绍咱们中国的

传统美食，和其他国家的代表性实物，开拓学生的视野。

以上是我实训期间的小小心得与感触。实训给我的大学生涯留下了难忘的一页，其中的点点滴滴，其中的酸甜苦辣，令我回味，催我成熟。在这短短教育、教学实践中，我深切地认识到人民教师的崇高职责，更深刻地体会到当一名好教师的不易。我一定好好把握，不断地学习，争取克服自身的缺点，不断完善自身，为真正走上工作岗位作好准备。感谢实训学校给我学习和展示自己的一个平台，感谢师范给予我们我们的师德教育，我会更加坚定自己的理想，献身于小学教育事业。

教师实训报告心得体会篇二

回顾实训生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实训中，我采用了看、问等方式，对伟柏花园管理处的物业管理工作的开展有了进一步的了解，分析了管理处开展物业管理有关工作的特点、方式、运作规律，并写下了自己的实训心得。

今年一月十八日下午开始，我在美佳物业伟柏花园进行了物业管理实训工作。在实训期间，我依次对设施管理、事务管理、保安管理进行了实训。在实训中，我在管理处指导老师的热心指导下，积极参与物业管理相关工作，注意把书本上学到的物业管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的物业管理理论，探求物业管理工作的本质与规律。简短的实训生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实训，使我对物业管理工有了深层次的感性与理性的认识。

一、加强人力资源管理，创“学习型、创新型”企业。

严把员工招聘关。美佳物业在招聘管理人员须毕业于物业管理专业；招聘维修人员须具备相关技术条件的多面手，并持有《上岗证》；招聘安保人员须属退伍军人，对其身高、体能、

知识、品格、心理素质等都进行严格考核挑选。

从实际出发，管理处严格参照ISO9000质量体系运作，制定了严格的规章制度和岗位规程、工作标准、考核标准。管理处根据员工的工作职责，制定全方位的上级、平级、下级的360度考核办法；制定量化考核标准，实行定性和定量考核相结合，增强了考核的可操作性，减少考核时人为因素的影响；建立完善考核机制，实行末位淘汰制，避免了考核走过场的现象，通过考核机制的建立，增强了员工的危机感、紧迫感，促使员工不断提高自身素质。

做好员工的入职、在职培训工作。美佳物业对新招聘的员工进行上岗前的相关培训工作，使员工对小区的基本情况、应开展的工作心中有数，减少盲目性；随着市场竞争激烈，知识、技能的不断更新，对在职员工提供各类专业性的培训机会。美佳物业提倡“工作就是学习，工作就是创新”，每位员工都争做“学习型、创新型”员工，员工中形成了一种积极向上的比帮赶超的竞争氛围。从而，使员工个人素质得以提高，管理处的管理服务水平和管理效益得以提高，树立了良好的企业形象。

二、培育自身核心专长，创特色服务，提升核心竞争力。

在实训中，我看到一套由沿海集团、易建科技、美佳物业合作自行设计开发的“一站式物业管理资讯系统”物业管理服务软件。该软件包括：“一站式客户服务、一站式资讯管理、一站式数码社区”三大体系，是一个利用网络、电子商务、科技手段来提高物业管理水平和服务质量，有效地开发、整合、利用客户资源的资讯系统。管理处全面提倡“一站式服务”、“最佳保安”的特色管理服务。从而，实现了高效的管理运作，解决了业主的奔波之苦，创造了一种无微不至、无所不在的服务，提升了服务效率，提高了业主满意度，提升了物业管理服务的水平和服务质量，最终提升了公司在激烈的市场竞争中的核心竞争力。

三、重视物业管理的重要基础工作——设备管理。

对于设备管理，我在实训中看到，管理处着重建立和完善设备管理制度；对各类设备都建立设备卡片；做好设备的日常检查巡视，定期进行检查、保养、维修、清洁，并认真作好记录，发现问题及时解决。如对水池、水箱半年清洗消毒一次，进行水质化验，以保证水质符合国家标准；发电机每月试运行一次；消防泵每月点动一次，以确保发生火灾险情时，消防泵能正常使用。等等。

四、推行“顾客互动年”，促进公司与业主之间的良性互动。

美佳物业在与业主关系管理方面，在实训中我了解到，在20__年美佳重点开展了“顾客互动年”活动。成立了美佳俱乐部，设立新生活服务中心，开通客户服务热线，及根据小区居住的业主不同的年龄、不同的爱好与兴趣、不同的层次等，有针对性地开展日常的社区活动与主题活动。如：三月份，开展了学雷锋义务服务活动；“六一”儿童节，与幼儿园联谊开展游戏活动；十月份，组织小区业主观看露天电影；十二月份，圣诞节由圣诞老人派发圣诞礼物……通过开展各类丰富多彩的互动活动，加强了公司与业主、业主与业主之间的沟通交流，创建了互动的顾客关系，营造了浓厚的社区氛围和良好的居住环境。

五、管理处一道亮丽的风景线——安保队伍。

管理处的治安管理设大堂岗、巡逻岗、监控岗、指挥岗，岗与岗之间密切联系，对小区实行24小时的安全保卫。建立并完善各项治安管理制度；对新招聘的安保员进行上岗前岗位的基本培训。

教师实训报告心得体会篇三

一年短暂而又充实的实习生活结束了，在指导老师和律师所

的精心指导下，经过自己脚踏实地、勤奋努力的工作，学到很多，懂得了很多，真切感受到了律师职业中的个中滋味。

一、对律师职业的认识更加深刻。

十年前立志成为一个律师，而今马上就要变成现实，但是当自己真正走进律师行业的时候，才知道并非如自己最初想象的那样美好。经过一年的实习，让我真正认识了律师职业的现状，使我从内心深处明白，作为一名律师一定要遵守法律，信仰法律，遵守职业道德，在律师工作的任何一个环节中始终都要坚持诚信原则，认真遵守律师执业行为规范，作为一个法律人，应当做社会守法诚信的表率。

二、具备良好的专业知识技能、严谨敬业的执业精神是做好律师的基础。

书本的知识是死的，现实中的法律才是活的，才最真实。要想成为一名合格的律师，并不是有证就行，不但需要专业的知识和技能，还需要广博的其他知识和良好的综合素养。经过一年的实习，我明白了以前的学习只是打了个基础，要想成为一个合格的律师，必须具备终身学习的能力，律师行业是一个终生学习的职业。一年来，在指导老师和事务所的指导帮助下，我逐步熟悉了办案流程，学会了如何与当事人很好地沟通、交谈、签约，明白了不同类型案件的司法程序，熟悉了各种业务一般的办案思路和方法。经过实践锻炼，现在已经基本具备了独立办案的能力。一年来，我被指导老师和所里的律师们这种认真勤奋，严谨敬业的精神所打动，感受到要成为一个合格的律师，这种精神必不可少。

三、走先博后专的发展道路才适合自己。

一年来，自己更多的学习了民诉和非诉业务，这让我扩大了视野，增长了见识，对律师业务有了更全面的认识。在今后的执业过程中要加强刑诉方面的业务锻炼，做到各种业务全

面发展，为将来走专业道路做好准备。

一年的实习收获很多，缺乏的更多，从一名准律师到一名小律师再到一名成功的律师，直至成为一名法治中国的建设者，是一个漫长而艰辛的过程，需要付出一生的努力，只有不断完善自己才能坚持到最后。

教师实训报告心得体会篇四

20__年2月，我有幸来到公司工作。在这样一个优越舒适而又能充分发挥个人智慧能力的环境中，不觉已经工作了将近四个月的时间。在这几个月的工作中我深切感受到的是领导无微不至的关怀、公司两级管理人员认真务实的工作作风、同事们团结奋发的干劲，体会到的是：人作为拓荒者的艰难和坚定，这对刚刚走上工作岗位的我来说，是受益匪浅的，同时也为我迈向正确的人生道路打下了良好的基础。在领导的关心支持下，在同事的热心帮助下，通过自身的不断努力，我很快适应了环境，适应了新的工作岗位，回首翘望，有优点可待继承发扬，还有不足需学习改进。现在我将这三个月来的工作情况作一简单总结。

在思想上，政治立场坚定，热爱祖国，拥护党的各项方针政策。与时俱进，开拓创新，认真学习“三个代表”的思想及“八荣八耻”的内容，领悟“十七大”精神，还通过报纸，电脑关注国内外形势及有关政治动向。使自己的政治、思想水平有了很大的提高。而我深刻地认识到，新环境、新领导、新同事、新岗位，对我来说是一个良好的发展机遇，也是一个很好的锻炼和提升自己各方面能力的机会。在工作初期，我认真了解了公司的发展概况，学习了公司的规章制度，熟悉了办公室日常管理事务的一些基础知识，同时，也从多方面努力摸索工作的方式、方法，积极锻炼自己的工作能力，力求尽快完成自身角色的转变，以崭新的姿态迎接新工作的挑战。

在工作上，我严格遵守厂纪厂规，认真履行文员的职责。尊敬领导，团结同事。不迟到，不早退，不矿工。踏实工作，努力做到操作规范化，技能熟练化、基础设施清洁维护经常化。将理论与实践相结合，并做到理论学习有计划、有重点，实践操作有措施，有记录。工作期间始终以“热心、细心”为准则，联系现场实际勤观察，勤思考，勤学习。工作实践让我的业务不断增长，工作能力和思想认识都有了很大提高。我主要从事的是办公室的日常工作。办公室对我来说是一个全新的工作领域。作为办公室的一员，我清醒地认识到，办公室是总经理室直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，是推动各项工作朝着既定目标前进的中心。办公室的工作千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、会议安排、迎来送往等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。在主管领导的帮助和支持下，我基本上做到了事事有着落、件件有落实。

四个月来，在主管领导的指导下，我基本上保证了办公室日常工作的有序运转，上级文件的处理、传阅，工资结算，以及其他由办公室主办的一些事情都做到了及时、准确、无误。同时，也积极主动地完成了上级领导交办的其他事情。

四个月的时间转瞬即逝，我虽然做了一些工作，但仍然存在不少问题，主要表现在：1、初到公司，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足，感觉上是每天疲于应付工作。尽管如此，但是我在很多方面得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，所以我在较短的时间内适应了新的工作。2、缺乏创新精神。不能积极主动地发挥自身聪明才智，而是被动消极地适应工作需要。领导交办的事情基本上都能完成，但自己不会主动牵着工作走，很被动。缺乏认真钻研、开拓进取的精神，忙碌于日常小事，工作没有上升到一定高度。3、工作不很扎实，不能与时俱进。作为一名刚刚踏入社会的大学生，身上缺乏青年人应有的朝气，学习新知识、掌握新东

西不够。自身也存在眼高手低、懒于动手的毛病，不能专注于工作学习，很多知识虽然了解但却不精。

在今后的工作中，我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。首先，加强学习，主动学习。身处当今知识经济时代，必须时刻学习方能不落伍，所以我将把加强学习，提高政治思想素质和业务工作水平，树立良好的职业道德，作为一项日常工作来抓，以严肃的态度，饱满的热情，严格的纪律，全身心地投入学习，为我的工作积累必要的基础知识和基本技能。其次，提高服务意识，改进工作作风。作为办公室的一名工作人员，我将本着为人民服务的原则，热情、主动地做好自己的本职工作，为前来办事的人员提供满意的服务。再次，提高工作能力，勇于创新。虽然办公室的工作琐碎、繁杂，但是我将从小方面努力进一步提高自身的工作能力，以积极的心态面对每天的工作任务。同时，我也将注重锻炼自己的应变能力、协调能力、组织能力以及创造能力，不断在工作中学习、进取、完善自己，以便更好地完成自己的本职工作。

教师实训报告心得体会篇五

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。

二、实训内容

- 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。

三、实训总结

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情来到中国__财产保险股份有限公司，开始了大学以来的第二次实训实训活动。但这次与上次不同的是，这是我的毕业实训。现在回想起来，虽然只有短短的两个多月多的实训期，但在这两个月的实训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。实训结束之际，我想从专业知识和人生价值两方面对这两个月的实训做一个工作小结。

我实训的部门是业管部，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，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__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。__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__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__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。

我觉得实训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一回事、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——这就是我对自己实训的态度。

很感谢学校和中国__财产保险股份有限公司__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发展和壮大。

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。基层保险公司要加强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。

四、实训心得

这是我第二次到保险公司参加实训，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！