

最新保险公司分享的开场白和结束语 保险公司晋升分享感言(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

保险公司分享的开场白和结束语篇一

保险公司晋升分享感言，升职是一件开心的事情，下面是小编带来的保险公司晋升分享感言，欢迎阅读！

晋升了，发自内心的喜悦和兴奋，但对未来又有一点忐忑。

心里有太多的话想说，不过首先还是要感谢我生命中的贵人，如果没有他们，我不会有现在的我，也不会有我现在的一切。

首先我要感谢我自己，因为主动跑到太平人寿足以证明我的勇气和明智的选择，其次要感谢我的第一推荐人刘昊经理，虽然因为某种原因她离开了我们的团队，但是让我近距离的了解保险、了解太平人寿和保险行业，是她带给我的，我寿险生涯的第一步是她给我的，然后就是要感谢我现在的主管李挺高级经理和傅莉红总监，因为他们，我的寿险之路更健康、更执着，让我对寿险职涯和人生的目标更加的明确，我坚信我会在两位优秀主管带领和指导下越做越好，最后要感谢我的团队成员，我的兄弟姐妹，没有他们的支持和努力也不会有我现在的业绩，同时还要感谢太平人寿和公司领导给我们的平台和扶持，才让我们的寿险生涯越走越有信心，越走越光明。

晋升真的很不容易，经历了长达将近3年的时间，作为卓越的寿险人才他们早就是高级经理了，而我才迈出了第一步。

回想我的寿险之路，我为自己制造了太多的艰辛。

2006年从北京理工大学毕业，满怀着憧憬和希望于当年10月加入太平人寿，由于没有缘故市场，通过电话努力终于用了2个月的时间达成了转正标准，后有顺利晋升为业务主任，自此以后我就以为保险也不过如此，以为我自己是颗“葱”，也由此导致了我将近一年半的低迷期，没有了业绩就没有了收入，那吃饭住宿就没有了保障，于是只能厚着脸皮去蹭同学的、找同学借钱——尊严、荣誉、地位什么都没有了，让我非常的绝望，但是成功的心并没有死，并没有放弃保险生涯之路，我任然坚持着，我相信我会好起来的。

知道2009年上班年，我突然发现，和一起来保险公司的同事都晋升了，比我晚来的也晋升了。

为什么?这是为什么?我一直在思考这个问题，突然我想明白了，我没有明确的目标，没有明确的生涯规划，更不知道我想要什么。

于是我决定回到原点，思考太平人寿、保险行业究竟能给我带来什么——在top2000里博士告诉了我答案:在寿险行业，我们可以建立一个年利润百万甚至千万以上永续经营的寿险企业。

但是必须要为此付出基本的代价!

代价是什么呢?你要为你的目标和想法建立一套完美的系统和制度来为你工作。

因为我们身边那些卓越的企业和政府为我提供了证明。

于是，建立一套完美的系统和制度、拥有自己团队的经营哲学和企业文化价值就是我要思考的问题了。

通过半年的学习以及以前的沉淀，我终于有了自己的思路，于是我建立一套全面而又专业的培训系统(包括成功信念培训系统、个性化销售流程培训系统、自我管理培训系统、档案管理培训系统、学习能力培训系统、团队管理培训系统、平衡人生系统、家庭财务风险规划培训系统等)、制度流程、企业文化、团队和个人目标价值追求的确定等，而晋升业一就是我寿险生涯的第一步。

用《秘密》这部电影告诉我们的道理来结束我的内容，同时也和大家共勉:以积极的思维和心态去专注你想要的目标并立即行动，在行动的过程中用一个感恩的心去对待身边所面临的人和事，那最后你一定能得到你想要的!

伴随着这美妙的音乐，我知道，我一直等待了很长时间，也在梦想着这一天的到来，曾经设想了很多种庆祝的场景，当这一天终于要来临的时候，心情反倒平静了很多。

三个月前，做了一个狠狠的决定，必须全力以赴当主管，如今已美梦成真!!

(一)从加入保险业，我就告诉自己，一定要在这个行业好好做，一定要做到最好，你没有理由做不好的，因为这是一个高度公平与充满爱心的行业。

在这里我真得很感谢带领我进入这个行业的xxx[]没有她在前期的努力栽培和用心教导，我也不会有战胜困难的本领，芬姐经常是我取得一点小成绩的时候就给我泼冷水的人，我觉得对我很受用。

而且她无时无刻都再关心着我，谢谢芬姐!!!

(二)感谢平安，是平安给了我们一个施展才华的大舞台。

再此我也非常感谢我们的杨总监，看到他我就看到自己的未来，他是我们学习的榜样！同时再次感谢我们展鸿部亲爱的伙伴对我的支持与信任，没有你们就没有今天舞台上的我！谢谢大家！

(三)最后，我要最最感谢我团队里的伙伴，我爱你们，他们是xxxx等等他们都是我最最亲密的战友，应文是我合作最久的伙伴，有他在，我始终感受到一种动力与压力，因为他是那么的优秀，言谈举止也让我学习了很多，督促我要不断的努力，还有我们的新生力量曾志文与肖茜，他们都太优秀了，以至于我在想，现在他们那么努力的过程，尽管没有马上出单，但是，越是沉淀的越久的，爆发力也会越来越大，因为“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤”，现在遭遇的困难是老天爷在考验我们的时候。

所以我相信他们都会在未来的时间里应该会有很好的业绩。

(四)这个行业没有捷径，只有勤奋+用心，勤奋是首位的，当别人都在休息的时候，你还在工作，你已经比别人为成功多做了一些了，如果大家都很勤奋了，你比别人用心多一点，那就会迎来更多的`机会，因为，这个年头，是差异化竞争的年代，用心多一点，给自己多一些竞争的筹码，我们的客户都会喜欢和用心的朋友交往。

所以，我秉承着这样的理念，在精心经营着自己的保险事业。

(五)从10月1号，我再也不是一个人孤军作战了，作为一个主管，对于我来说更多的时候是一种使命，更是一种责任，从此以后，我再也不是一个轻松的业务员了，想事情做事情会比以前多很多很多。

我知道，将来的路肯定会难走，肯定会遇到挫折，但我更相

信自己的自我调节能力和协调能力，我一定会坚持自己的理念：开心工作，快乐生活，成就自我，超越梦想！带领自己的团队，好好的工作，创造属于我们自己的奇迹！做好人，用好人，铸造成功！希望大家能够监督我，鼓励我，支持我，谢谢！

那么最后还是，感谢在背后默默支持我的家人朋友，给予我激励和领导的领导同事，给了我信心和支持的团队伙伴，真的感谢你们，一路上有你们，真好！

记录是最好的一种督促自己成长的方式，记录也是最好的见证自己成长的方式。

莎总说：没有记录就没有发生。

从今天起，坚持写工作日志，试问你自己就不写工作日志，你怎么能要求外勤伙伴写呢？你有什么资格？一天不重要，十天不重要，一个月，一个季度，一年呢？学会养成自己的工作包括生活的习惯。

每天坚持将自己的工作，分为新人档案，绩优档案，主管档案进行记录。

我今天要做什么？我今天做了些什么？他们今天要做什么？他们今天做了些什么？有没有达到预期值？有哪些东西需要马上更正或者是补充的 建立自己的工作模式，工作线条，刻不容缓！

记录，是一笔财富。

计划性的记录与总结性的记录更是一笔财富。

除了上述的这些，当然还有很多很多的感悟，以及感悟后后期要做，比如客户经营，客户经营不仅仅是计划100的经营，

作为一名组训，更多更重要的是将客户经营的概念植入到我们自己，植入到业务员的骨髓深处，为什么产说会没有人，其实就是客户经营出了问题。

除了每天检查工作日志外，还要检查客户档案并辅导建立和完善客户档案，还包括客户的紧急联络卡，方便拓展客户。

当然也还有学到实战性的课程 寿险与家庭财务规划。

我们的客户到底在烦恼什么：是买车或者是还房贷重要还是买保险重要？以客户的心理分析问题，因为客户往往只关注自己面对的问题；家庭的风险并不仅仅是生老病死问题，是的，您买房需要钱，您孩子的教育需要钱，您的养老需要钱，其实您的一生哪都需要钱，那你就必须需要有一个专业的金融工具提供帮助。

老祖宗说：要留足过冬的粮食，可是储存的地方不好，会留存到冬天吗？第一次深刻懂得：保险的目的不是改变生活，而是防止现有的生活被改变。

很多人都追求有钱有权，李双江有钱吗？有，有权吗？有，可是他快乐吗？不快乐！重点看钱怎么用。

确实，听郑老师的家庭财务规划，让你觉得你就是在与客户心与心之间的对话。

如果我们的绩优能做到这一点，如果我自己能让我们的外勤伙伴做到这一点，保险市场将是何其之大，何其之广！

要说感悟和启发，还有很多很多，那就把这还有很多很多的感悟和启发学以致用，落实到工作行动当中吧。

一路走来风雨人生，曾经的困苦和挫折化为前行的力量，感受了生命蜕变的痛楚和成长的喜悦，让我不断的成长进步充

实.

为期四天的培训，总公司给本次培训倾注了大量心血，配备了强大的讲师阵容，生活上的无微不至，学习上的倾囊相授。足见对我们的重视和关爱！通过对行业前景展望的学习，知道了蓬勃发展的黄金十年；感受了生命力量中的生命速度生命现象生命奇迹；明白了家庭财务规划一定要站在利他行善的立场上，才能更好地为客户保驾护航；懂得了专业化销售流程辅导，对新人专业系统实战的意义所在，更好地唤醒客户的潜在需求；理解了只有用心经营好客户管理，分清abcd类客户有的放矢，培育好影响力中心，才能唯有源头活水来；领悟了一切成交来自于服务的内涵。

在这个没有硝烟的寿险战场上，群雄逐鹿诸侯争霸。

通过对绩优建设的学习，才知善抓新人者长、善抓主管者久、善抓绩优者强的含义所在。

让理念、架构、节奏、模式植入脑海并身躬力行；用好公司的荣誉体系和节点方案，实现季度、月平台的维持和增长。

应该说团结就是力量，共识才能共为，营业区的保费和稳步发展一定来自高效会议经营。

因为只有统一思想才有战斗力。

在这个无利不起早的浮躁时代，用好基本法帮外勤精打细算，激发内心欲望启动意愿而更好更快地 升官发财 ，实现可持续发展。

牢记 一个人不愿意承受工作压力，就永远地承受生活压力的警钟；用空杯心态同时放大空杯容纳万物，且行且思且感且悟！

应该说本次培训非常实战实用实际，我们来这里不但是学习，更重要的是做到学有所知学有所行学有所悟，求新求变求发展。

把知识转化为生产力，让外勤队伍获得能量更好地展业增员，才是自己存在的价值。

这就要求我不能只做语言上的巨人，行动上的矮人。

只有勇敢地承担责任，才能承担更大的责任地。

内勤松一尺外勤就会松一丈，就更需要我们意志坚定充满激情以终为始，做个有心人。

同业务员抱成一团打成一片然后举一反三，做好四训一会，季经营月经营周经营日经营的细化和量化，协助营服经理做好份内份外的工作。

万丈红尘三杯酒，千秋大业一壶茶，大道无疆大方无域，在人生的舞台上，人生因梦想而伟大，因务实而成真。

如何叫长河为酥酪变大地为黄金?珍惜身边的人眼前的人，只要你敢想敢做，敢超越敢创新，则一切皆有可能!

但一切从一名组训做起，一名站着能讲、坐着能写、躺着能想的合格、优秀的组训。

保险公司分享的开场白和结束语篇二

“只要梦想在心中，全力以赴向前冲”，这就是公司举行增员培训班的口号，同时也是核心思想。参加这次公司对于业务员的培训班，我感到很荣幸，这说明公司对我们员工培训的重视，反映了公司“重视人才，培养人才”的战略方针；

对于服务行业的我，也非常珍惜这次机会。

通过这两天的培训，完全打破了我没培训之前认为这是个很枯燥乏味的过程的那种想法，原来培训班的气氛可以搞得如此活跃；如此生动；如此温馨，这是我出来没有经历过的一种学习氛围。同时原本对保险行业不甚了解的我有了长足的进步，保险作为一个大众化消费的行业，我个人认为最主要的是，它是一个具有挑战性、完善自我的行业，而且与生活紧密相连。在这两天的培训中我还学到了在平时的工作过程中，我们要做到边学边思，边学边记，不懂就问，付诸行动，总结完善。同时了解到在做保险的续收工作中，我们必须了解一年的价值；一个月的价值；一个星期的价值；一分钟的价值；百分之一秒的价值。因为现在的社会是多变的，也许顾客在前一刻还是身价百万，下一刻就破产了。因此，在工作的过程中不能放松，对于每一笔保单的交付都要跟踪到底。同时对于自己每一次过失，要不断反省，要从别人身上学习到自己身上的不足之处。对自己要严格的要求，对下属要严格管理，对顾客的服务质量要不断提升，为公司的品牌创建尽一份力。

公司的这一次培训，从培训的效果就可以看出公司对培训是非常注重的，公司及培训人员都做了很多准备，让员工在培训过程中充分感受到了公司对员工负责的态度和良苦用心，同时在培训的最后让不同的中支机构签下“军令状”，使整个会场的气氛达到了巅峰。这使得个中支之间充满了竞争力，赋予了他们全力以赴向前冲的无畏决心。

培训学习虽然已经结束了，但我知道有更重的学习和工作任务在后面。思想在我们的头脑中，工作在我们的手中，坐而言，不如起而行！路虽远，行则将至；事虽难，做则必成。让我们借“增员大风暴培训班”的东风，重新树立终身学习的观念：为做一名合格的保险工作者努力学习，为培养出更多创新人才努力工作。学习能让人进步，工作能让人自信，相信我们在不断地学习和工作经验当中让我们把合众人寿变得

更加美好。

保险公司分享的开场白和结束语篇三

尊敬的领导，各位可敬的同事们：

伴随着这美妙的音乐，我知道，我一直等待了很长时间，也在梦想着这一天的到来，曾经设想了很多种庆祝的场景，当这一天终于要来临的时候，心情反倒平静了很多。

三个月前，做了一个狠狠的决定，必须全力以赴当主管，如今已美梦成真！

(一)从加入保险业，我就告诉自己，一定要在这个行业好好做，一定要做到最好，你没有理由做不好的，因为这是一个高度公平与充满爱心的行业。在这里我真得很感谢带领我进入这个行业的_____，没有她在前期的努力栽培和用心教导，我也不会有战胜困难的本领，芬姐经常是我取得一点小成绩的时候就给我泼冷水的人，我觉得对我很受用。而且她无时无刻都再关心着我，谢谢芬姐！

(二)感谢平安，是平安给了我们一个施展才华的大舞台。再此我也非常感谢我们的杨总监，看到他我就看到自己的未来，他是我们学习的榜样！同时再次感谢我们展鸿部亲爱的伙伴对我的支持与信任，没有你们就没有今天舞台上的我！谢谢大家！

(三)最后，我要最最感谢我团队里的伙伴，我爱你们，他们是_____等等他们都是我最最亲密的战友，应文是我合作最久的伙伴，有他在，我始终感受到一种动力与压力，因为他是那么的优秀，言谈举止也让我学习了很多，督促我要不断的努力，还有我们的新生力量曾志文与肖茜，他们都太优秀了，以至于我在想，现在他们那么努力的过程，尽管没有马上出单，但是，越是沉淀的越久的，爆发力也会越来越大，

因为“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤”，现在遭遇的困难是老天爷在考验我们的时候。所以我相信他们都会在未来的时间里应该会有很好的业绩。

(四)这个行业没有捷径，只有勤奋+用心，勤奋是首位的，当别人都在休息的时候，你还在工作，你已经比别人为成功多做了一些了，如果大家都很勤奋了，你比别人用心多一点，那就会迎来更多的机会，因为，这个年头，是差异化竞争的年代，用心多一点，给自己多一些竞争的筹码，我们的客户都会喜欢和用心的朋友交往。所以，我秉承着这样的理念，在精心经营着自己的保险事业。

(五)从10月1号，我再也不是一个人孤军作战了，作为一个主管，对于我来说更多的时候是一种使命，更是一种责任，从此以后，我再也不是一个轻松的业务员了，想事情做事情会比以前多很多很多。我知道，将来的路肯定会难走，肯定会遇到挫折，但我更相信自己的自我调节能力和协调能力，我一定会坚持自己的理念：开心工作，快乐生活，成就自我，超越梦想！带领自己的团队，好好的工作，创造属于我们自己的奇迹！做好人，用好人，铸造成功！希望大家能够监督我，鼓励我，支持我，谢谢！

那么最后还是，感谢在背后默默支持我的家人朋友，给予我激励和领导的领导同事，给了我信心和支持的团队伙伴，真的感谢你们，一路上有你们，真好！

保险公司分享的开场白和结束语篇四

2、长抓不懈，迈向新境

3、保险有爱，普渡众生

4、白手起家，无本翻身

- 5、从业有缘，惜福感恩
- 6、无悔投入，奉献一生
- 7、全员销售意外险，市场开发意识前
- 8、荣辱与共多举绩，信心百倍比高低
- 9、全力销售新商品，把握上市好契机
- 10、目标锁定荣誉餐，积极拜访不怕难
- 11、一步先，步步先;开门红，月月红
- 12、恭喜发财多拜访，全员破零开好张
- 13、人人心中有目标，失败成功我都要
- 14、心中有梦不认命，全员实动一条心
- 15、服务回访辞旧岁，全力举绩贺新春
- 16、新单续保并肩上，业绩倍增创辉煌
- 17、心中有梦要讨动，全力以赴向前冲
- 18、风起云涌灵蛇至，势不可挡开门红
- 19、红五月里拜访忙，业绩过半心不慌
- 20、激发潜能多签单，吃定经理荣誉餐
- 21、意气风发一时起，持续奋斗双梦成
- 22、众人拾柴火焰高，团队奋斗有依靠

- 23、人力翻番不是梦，业绩倍增就是行
- 24、敢在风暴当头立，勇做浪尖弄潮儿
- 25、人生无处不增员，言传身教每一天
- 26、快速举绩拔头筹目标锁定争第一
- 27、全员销售意外险市场开发意识前
- 28、未雨绸缪有远见客户受益保障全
- 29、挑战纪录高目标心中有梦就最超
- 30、潜能激发不动摇勇往直前攀新高

保险公司分享的开场白和结束语篇五

- 1、生命要么是一次勇敢的冒险，要么什么也不是。只要我们正视各种变化，以无畏的精神面对命运的挑战，我们就是不可战胜的。
- 3、成功不是战胜别人，而是超越自我。
- 4、谁升起，谁就是太阳！
- 5、山阻石拦，大江毕竟东流去，雪辱霜袭，梅花依旧向阳开。
- 6、真正的光明决非是永没有黑暗的时间，只是永不被黑暗所掩蔽罢了。
- 7、抱着怀疑的态度去努力，那么结果也是令人怀疑的。所以你要全身心地投入到你的努力中，用出色的行动来培养你的人格，为你认为值得的目标付出代价。你面对的每一次挑战，都会成为你力量的源泉。坚定不移，总有一天你会成就一番

事业，因为你发觉了你的潜能。

9、在这个世界里，我们站在哪儿并不重要，重要的是我们正朝哪个方向前进。

10、如果我们不站起来的话，我们永远不知道自己有多高，如果我们努力去做每一件事，我们就能到达颠峰。

11、勇敢的人最清楚他们面临的是什么，无论是荣耀还是危机，都要义无反顾的去迎接。

12、人总是要有一些追求的，因为我们必须成长，必须不断设定目标，远大的坚定的目标，必须亲自种下我们的未来，积极地去规划。

13、生活对于每个人都不容易，但这又有什么关系呢？我们必须要有毅力，更重要的是要有自信。我们必须相信自己是为某些事情而生的，而且这些事情—无论多大的代价，一定能够完成。

14、对于成功而言，没有什么品质比坚毅更加重要。坚持就会有意想不到的回报。

15、山上青松山下花，花笑青松不如它；有朝一日寒霜降，只见青松不见花。

16、不在于你目前是怎样的人，而在于你将成为怎样的人。

17、过日子，靠时钟；经营人生，靠梦想。

18、如果你没有自己的主见，别人就会为你做主；如果你对自己的未来没有计划，你就会成为别人计划中的棋子。

19、相信的程度+改变的速度=成功

- 20、成功三条件：找到教练听话照做比别人更努力。
- 21、今天的成就是昨天的努力今天的努力会变成明天更好的成就。
- 22、我们在这个世界上所得的东西都是自己给出去的东西，我们所失去的都是不愿付出的东西。
- 25、我们是人生的主角，无论遇到多大的困难，只要我们用心去做，就可以改变，并获得最终的胜利。
- 26、生命不是用来寻找答案，也不是用来解决问题的，它是用来愉快地过生活。
- 27、没有快乐的工作，只有快乐地去做。
- 28、如果你不知道自己的远景你就永远到不了那里。
- 29、我们是人生的主角，无论遇到多大的困难，只要我们用心去做，就可以改变，并获得最终的胜利。
- 30、把每一件简单的事做好就是不简单；把每一件平凡的事做好就是不平凡
- 31、管理是严肃的爱。
- 32、伟大的成就，往往是全力以赴的结果。
- 33、坚持是激励自己最大的良药。
- 34、重复的练习，使你成功上路。
- 35、成功有方法，失败无理由。

- 36、没有做不到，就怕想不到。
- 37、方向对，就不怕路远。
- 38、智者不会陪你钓鱼，但他会教你方法。
- 39、心中有什么样的想法，就会有什么样的行动。
- 40、治疗失败最好的方法就是——再试一下。
- 41、有意义的. 人生，不在于你拥有什么，而是你做了什么。
- 42、别人在意的是你的行动，而不是你的想法。
- 43、经验是知识加上行动的成果。
- 44、顺境是训练；逆境是磨练。
- 45、要为成功找方法，莫为失败找理由。
- 46、爱心在于传递，机会在于把握。
- 47、收入是最大的奖励，教育是最大的保障。
- 48、骄傲之后是毁灭，狂妄之后是堕落，懂得低头才不会碰头。
- 49、树的方向由风决定，人的方向，由自己决定。
- 50、乐观的人从失败中发现希望，悲观的人在成功里寻找挫折。
- 51、没有目标的前进，就如大海行舟而无罗盘，只能靠侥幸到岸。

- 52、增员靠风气；环境靠人气；业绩靠士气；成功靠志气。
- 53、业务员是一群不顾一切追求成功的人。
- 54、成功的行销人员，时时警惕自己不可自我满足。
- 55、信念是迈向成功的力理。
- 56、弱者向后看，强者往前看。
- 57、公司的支援，平时的训练是两帖猛药。
- 58、如果你觉得弹性疲乏，休息一下，调整下一步伐再出发吧！
- 59、任何一种改变都是一项挑战，同时也是一个契机。
- 60、困境创造奇迹，奇迹不会发生在不敢面对困境的人身上。
- 61、没有永远的机会，但有持续不断出现的机会。
- 62、永远的繁华在于不断的创新，创新即新契机。
- 63、成功的人永远有梦，每一个梦就是一个理想。