

人寿培训的心得感悟 人寿培训学习后学员感想心得体会(模板8篇)

通过教学反思，教师可以提高自己对学生的教育需求的洞察力，更好地满足学生的学习需要。以下是小编为大家整理的军训心得范文，希望大家可以从中汲取写作的灵感和思路。

人寿培训的心得感悟篇一

7月1日，胡锦涛《在庆祝中国共产党成立__周年大会上的讲话》中指出：“全党必须清醒地看到，在世情、国情、党情发生深刻变化的新形势下，提高党的领导水平和执政水平、提高拒腐防变和抵御风险能力，加强党的执政能力建设和先进性建设，面临许多前所未有的新情况新问题新挑战，执政考验、改革开放考验、市场经济考验、外部环境考验是长期的、复杂的、严峻的。”据此，在新的历史时期和新的历史条件下，如何进一步加强法院党的建设，保证法院在党的领导下保持党组织和党员的先进性，既是人民法院践行“三个代表”重要思想的客观要求，也是人民法院按照“三个至上”标准以党建抓队伍促审判的科学发展的客观需要。对此，我们就基层法院在新形势下深化党建工作作出以下几点构想，与同仁们共勉。

(一)强化党的组织建设。党的组织建设是党的建设的重要内容，是保证党的路线方针政策得以贯彻落实、法律得以正确实施、法院各项工作得以顺利完成的组织保障。一要提高党组织的引导能力。要充分发挥党组织的决策作用，不断提高领导班子正确决策、民主决策和依法依规决策的能力，把党员和全体干警引导到与党同心同德谋事业上来。为此，党的组织必须紧紧围绕中央和各级党委、上级法院的工作部署，适时作出切合本单位实际的总体目标和阶段性目标，解决好明确怎样做、怎样做得更好的问题。按照党务工作与审判执行等业务工作的规律，完善决策目标、执行责任、监督考核

三个体系建设，实行严格的责任制、考核制和追究制，从而保证党组织的引导作用达到预期效果。二要发挥党组织的保障作用。应根据本单位的党员分布情况，建立健全好组织机构，配齐配强支部班子，要把责任心强、勇担当的优秀党员选配到支部班子，以加强班子的先进性代表建设。要增强班子的党性观念，更加自觉地服从党对法院工作的领导和监督。要树立党的领导的理念，工作中主动争取党的领导，做到制订本单位重要工作部署或重大事项及时向党委请示汇报，听取修正意见和指导意见，确保党对法院工作的领导原则落到实处。三要注意吸收党的新鲜血液。要认真抓好入党积极分子和对新党员的发展工作的教育培养，把符合条件的入党积极分子及时吸收进来，以发展壮大党员队伍，增强党组织的生命力，培养党组织的优秀后备力量。四要坚持思想政治与业务工作一起抓一起上。要坚持一手抓队伍、一手抓业务的“两手都要抓、两手都要硬”的方针，把队伍的思想政治工作与业务工作同规划、同布置、同考核、同奖惩。要把对干警的严格教育与关心体贴有机结合起来，使之感悟到党组织的严格，又感受到党组织的温暖。

(二)强化党的思想建设。党的思想建设是党的组织建设的基础和中心环节，是党的思想路线和政治路线得以贯彻的重要保证。一要加强学习以提高党员的思想理论水平。要顺时应势，全面加强党员干部的党的理论知识教育、社会主义法治理念教育、“三个至上”工作指导思想教育、科学发展观教育、“三项重点工作”教育、“创优争先”等各项教育，组织进行“大学习、大讨论”活动，真正提高“人民法官为人民”主题实践活动的运用效果，积淀党员干部的理论修养，拓宽理论视野，丰富精神世界。二要加强宣传教育以提高党员学先进赶先进的积极性。要结合身边的先进人物和先进事迹，以先进典型引路，发现先进，培养先进，鼓励先进，让先进保持先进再创先进，从而带动全体干警学好先进，营造一种生动活泼、团结奋进的整体良好氛围，最大限度地激励全体干警献身司法事业。

(三)强化党的制度建设。建立健全党建工作的长效机制，切实抓好党员的经常性教育管理工作，是确保党建工作可持续发展的关键。一要落实好党建工作责任制。要形成党组书记、机关党总支书记、各党支部书记抓党建的工作格局，实行层层签订党建活动工作的责任书，建立书记带头抓党建的责任制，明确书记是“第一责任人”和其他委员是“直接责任人”的工作职责，扭转法院工作重业务轻党建的偏向，保障法院党建工作有人管、有人抓、有责任。二要规范好党组织行为。应视情落实、制订和完善《党组学习制度》、《党组议事制度》、《党员教育、管理及考评制度》、《党风廉政建设责任制度》、《党组织工作、活动、生活制度》、《党支部、党小组基本工作职责》等党建工作制度，以增强组织生活的程序性，防止组织生活的随意性。三要坚持好“三会一课”制度。要通过“三会一课”有效制度，注意组织党员学习党的理论知识、科学文化知识和党的路线方针政策，借以不断提高党员的政治觉悟、政策水平和使命感与责任感，从而明确工作方向，增强司法能力，完成司法任务。同时，通过“三会一课”制度，促使党员对党在工作中的某些重大问题能在党的会议上进行民主讨论，正确交流看法，提出合理意见与建议，民主集中的原则才能有效发挥，促进党的生活生动活泼，党员的心情活跃舒畅。

(四)强化党的廉政建设。党风廉政建设是保持法院党员队伍先进性和清正廉洁的生命线，因此，抓好党风廉政建设关乎法院党建工作好与坏的大问题，必须持之以恒、常抓不懈。一要抓紧反腐倡廉教育，建立“不愿为”的自律机制。要以党员领导干部为重点，把教育贯穿于领导干部的培养、选拔、管理、使用等各个环节。要坚持对党员的教育与管理、自律与他律相结合，教育党员牢记“两个务必”教导，保持清正廉洁，树立为民之德观念。同时，要坚持以反面教材为辅的廉政教育形式，增强拒腐防变能力，做到警钟长鸣。二要抓紧反腐倡廉制度建设，建立“不能为”的防范机制。要落实权力制约与监督制度，完善公正司法与廉洁司法的诉讼流程和审判管理制度，贯彻公开审判、回避、合议、人民陪审、

案件审限、案件执行纪律等制度，把清正廉洁司法贯穿于诉讼活动的全过程。要加强案件质量评查，将评查结果与考核结果相结合，防止司法权的滥用。三要抓紧权利运行的制约与监督，建立“不敢为”的制约机制。要结合上级组织每年一次对法院领导班子成员年度考核，认真检查领导干部个人重大工作报告、个人财产报告、述职述廉报告以及民主测评、诫勉谈话、回复组织函询等情况，接受监督检查。要强化法院纪检监察工作，坚持有报必查、有查必果、有果必究原则。四要抓紧作风建设，建立“不作为”的鞭策机制。对那些工作平庸、生活庸俗的庸才，要进行强制培训，克服不负责任的弊病。对那些不积极向上的懒惰作风、散慢习气，要严格整改手段，鞭策前进，使之转变成大有作为。五要抓紧改善提高干警工作生活条件，建立“不必为”的保障机制。要从实际出发，改进工作方法，认真改善法官和其他工作人员的工作生活环境，努力提高物质文化生活水平，强化全体人员的职务保障、经济保障和人身保障体制，想方设法解除后顾之忧，做到既严格管理又关怀入微，从而保证全体干警不必为日常生活而分散精力影响工作。

(五)强化老干部支部建设。离退休老干部是国家人才宝库中的宝贵资源，也是法院内部的宝贵财富。老干部参加革命时间早，受党的教育多，积累党的知识丰富，他们先后从工作岗位上退下后，仍在不断地为加强法院队伍建设呕心沥血，发挥着积极的余热作用。一是选派老干部进校讲座。老干部支部每年都要选派身体尚好、有较高的理论知识的老党员进校向中小学校师生作党史报告和法律辅导，增强中小学校师生的党史知识和法律知识。二是认真做好“关工”工作。老干部支部组成的“关心下一代”工作小组经常开展“关工”教育工作，在中小学生在寒暑假期间，“关工”小组都要组织老干部对本单位干警的在校子女进行革命优良传统教育、团结互助教育、集体主义荣誉感等教育，并逐步形成一种制度，对于推动在校学生遵纪守法、奋发向上起到了有力的助推作用。三是征询老干部意见建议。法院除每年年底邀请老干部向党组、党支部提意见建议外，平时在开展其他教育活动中也

注意邀请老干部帮助找差距，把老干部的合理建议逐项对照整改好。

人寿培训的心得感悟篇二

加入中国人寿是绝大多数年轻人毕业后的梦想，她名声卓越、实力强大，并且在一个极具发展潜力的行业中处于领先地位，有着强烈的吸引力和号召力，而我成为了众多幸运者中的一员，在中国人寿养老保险公司市场拓展部开始了我的职业生涯。为期半个月的新员入司培训在集团公司教育培训部科学统筹、合理部署下取得了圆满成功，从拓展训练到理论学习，从课程设计到课余活动，从学员学习到学员生活无不体现了教育培训部工作的周密、细致和以人为本的原则，正是这次培训让我充分了解了一个真实的中国人寿，一个真实的中国保险业，也了解了一个真实的自我。

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。

一、不断挑战自我，战胜自我，以“空杯”的心态面对将来的一切

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。

二、培养集体意思、加强团队合作

通过团队的形式来进行，这更加强调团队合作的重要性。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+12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。

三、进行第二次创业，为国寿养老公司一炮打响贡献力量

中国人寿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xx年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。

人寿培训的心得感悟篇三

应集团公司的安排[]20xx年12月9日至15日我很荣幸的来到美丽厦门国家会计学院，参加了国资委举办的山西省省属企业高级财务管理研修班。通过5天的学习，让我丰富了知识，开阔了视野，了解了一些当前经济热点问题，转变了思想理念，感受颇多。

通过对可持续发展的财务问题学习使我们了解到了会计改革对国家经济、政治方面起到的助推作用。了解我国会计政策在世界经济大环境当中的重要作用，让我们学会站在社会经济发展的全局上，历史的、全面的、客观的、发展的来观察和认识形势，学会在一个更高的层次上来观察分析问题，我们进一步理解财务管理的内涵和财务管理者在新的形势下，要用可持续发展的目光来决策，实现企业利益的化。

当前形势离不开数字化和大数据的应用，作为一个新时代的财务人员，理应了解和掌握大数据商务智能化的发展方向，掌握运用好数据及互联网运用，以适应新的时代发展的需求。

总之，通过这次进修学习。感谢集团给我们搭建了一个好的平台。营造了一个良好的学习环境，给我们带来了新的思维，新的理念和新的工作思路。我们会把这次学习到的知识运用到工作当中，与时俱进，为企业的发展献计献策。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

人寿培训的心得感悟篇四

历时5天的岗前培训转瞬就结束了，结训典礼上，伴随着音乐和掌声的响起，我才从这个美丽的平台醒了过来。该回归组训队伍了，这几天学到了不少学校学不到的宝贵知识，联系实际工作，总结了几点心得体会：

一、学会微笑，学会爱。

“这几天的培训中，我过得很开心，因为我觉得大家都好像很喜欢我，为什么呢，因为我也很喜欢大家。”

平凡朴实的话语，却赢得了全场的喝彩，这是其中一位伙伴的结训感言。当你心中充满爱，放眼望去则皆是爱，当你心中充满喜欢，迎接你的也将是喜欢满满。每天早上，培训老师问的第一句话，就是“今天你微笑了吗？”一个灿烂的微笑，一个活力四射的晨操，一个对生活的许诺，一个能督促自己上进的目标，都是每个伙伴整装待发、挑战生活的动力。

作为一个组训，每天大清晨便要面对许多营销伙伴，他们有的精神抖擞，有的却萎靡不振，如何调动大家的工作积极性，要自己以身作则。学会面带微笑，学会珍爱生活赐予的一切，并把这个信念告诉你的伙伴，挫折积累经验，坎坷铺垫未来，失败只是暂时的不成功，上帝总在关闭了某扇窗时为我们打开了另一道门，只是需要我们坚持不懈的去努力，不抛弃，不放弃。

tips□我们的晨会，多数是请一些有突出业绩的伙伴上去介绍

成功的经验，让大家分享其胜利果实。但其实，失败的经验在某些时候会更宝贵，尤其是那些起死回生的案例，更能引起大家的思考与共鸣。组训在帮助伙伴解决问题时，也可以挑选典型的事例，和伙伴们一起探讨。（范文开心人为您提供的范文）

二、团队的力量无穷大

岗前培训时，我们一共有10个队，“彩虹”、“腾龙”、“翔运”、“时先”、“众鑫”、“群英”、“超越”、“阳光”、“凤凰”、“冲锋”，每一个队名都暗含着一种理想和愿望，为了让自己的团队有个好分数，为了在正式工作之前拿个满堂红，伙伴们不管男女老少，都俨然变成一个小学生般，积极发言、认真学习、对待考勤也不敢带一丝马虎。

结训典礼公布我们“彩虹队”为优秀团队时，全组队员都不禁欢呼雀跃起来。“we are the champion!”为了争得这个“最高荣誉”，我们一班红色娘子军凝聚了最强大的战斗力，收获荣誉之余，还收获了扎实的保险基础知识，增强了队员们的展业自信心。

在职场中，曾有一些学员提出，比较满意岗前培训时的学习氛围，那时大家齐心协力，很好地发扬了团队精神，而这种行为也在无形中促进了大家的共同进步，相比较之下，职场的氛围则没那么融洽和睦。作为组训，不仅要教会大家如何展业、如何工作，更应注重发挥团队的作用，相信会有意想不到的效果。

tips可以请培训部的老师帮忙，每一期的岗前培训班建立一个简易同学录，上面记有姓名、组别、联系方式、培训表现、职场等，再由组训人员定期跟进，了解这些新人的工作情况，可以采取卡片寄情、小聚会等方式分享经验，相信同期同学的经验介绍，更能鼓舞人心。伙伴遇到挫折时，提醒他们在

岗前培训中，曾经喊出的那个嘹亮口号，成功讲师说过的那么熟悉故事，还有许多简单却永恒的道理。

三、业务员专业，我们要比他们更专业。

在岗前培训中，最受欢迎的讲师便是那些在寿险界颇具成就的成功人士，她们的经验分享往往最能激励伙伴，因为她们头顶着成功的光环，是当之无愧的楷模。分享最真实的成功案例，用专业的术语为我们解答疑问，所有疑难在这些老师眼中，似乎都能迎刃而解，这也是我们敬仰原因之一。

以前一直认为，业务员的普遍素质似乎不太高，包括他们的学历，职业，但自从认识了这几位优秀的业务高手，那种肤浅的想法彻底颠覆了。专业的保险业务员，需要全面的了解产品，要学会理财和财务分析，要遵守职业道德，尊重客户需求，永远站在客户的角度考虑问题，要为客户量身定做、合理搭配产品。

作为组训，更是要掌握这些专业的保险知识和营销技巧。于是，展业经历对我们而言，也是必不可少的，如何能给大家带来一个受益匪浅的晨会，如何能令大家对你的指导建议心悦诚服，真实经历和真实案例是最好的教材，纸上谈兵有时甚至会连自己都觉得心虚。例如总结话术时，要试着和真正的客户进行交流，得到真实反映，单单凭空捏造话术，运用起来效果不一定显著。

tips能否让组训适时出去展业，及时了解市场动态、客户需求、获取实践经验再与伙伴分享。但现实中，组训往往比较忙，能否采用另外一些方式，比如说，让刚刚展业成功的伙伴演练一下话术，记录下来并予以分享。可以把常用话术和客户经常提出的异议处理方式罗列出来，编辑成册，供大家参考。

以上便是我这几天岗前培训取得的一些心得体会，由于在保

险公司实习的时间有限，也许写得过于肤浅，还请各位前辈多多批评指教。

人寿培训的心得感悟篇五

中国人寿保险公司是国有特大型金融保险企业，总部设在北京，世界500强企业。下面是本站带来的人寿培训学习后学员感想人寿培训学习后学员感想，希望对大家有帮助。

今天是进入中国人寿培训的第三天，今天一天的培训课程是我这几天所有培训课程中感受最多的一天。今天上午陈经理给我们带来的保险的过去与未来让我们知道了保险的起源和保险的种类，并且通过对目前中国寿险市场的现状来给我们分析了保险行业的前景。

接下来是徐秋班主任给我们带来的保险的意义与作用的课程，通过这个课程，让我们了解了保险的风险转移意义与延续爱和责任的作用。下午的课程中，首先，由江老师给我们带来的是让世界充满爱的课程，在这个课程中，江老师给我们播放了一段边红旗的寿险路的视频，从这个视频中，我认识到了3点：人生命的脆弱；人都是有爱心的，虽然有的时候我们不能在金钱上帮到别人，但是我们可以用行动去帮助那些需要帮助的人；保险业务员对社会的责任重大，特别是对于一些家境不是很好的家庭，在他们遇到重大疾病时，他们会由于不能承担巨额的医药费，最终长期处于病痛状态或死亡，所以为了避免此类事件的发生，我们保险业务员的责任重大。

最后，由刘翠经理给我们带来的她的快乐成功分享，通过刘经理的成功分享，我知道了一个人要成功，必须要有坚定的信念和信心，并且如果我们遇到了我们人生中的贵人，那么我们也会更容易成功。我也认识到了吃苦的精神，坚定的信念和信心，不服输的精神在我们走向成功路上的巨大作用。最后，我们在与自己的主管导师聚在一起交流后，我们结束

了今天的培训，在交流的过程中，我发现自己因为害怕在谈自己心得体会的时候因为紧张而不能继续发表下去而不敢主动站出来和大家分享自己的心得体会，不过晚上回来在刘翠经理的指引下，我相信我会在以后的分享这个过程改掉这个缺点。

2月10日，我有幸参加了公司高层领导座谈会。这次面对面的交流，公司的领导听我们汇报了工作中存在的问题，耐心倾听了我们一线员工内心的困惑，进而对我们的工作从态度到方法给予详细的指导。座谈会虽短，但领导高屋建瓴的话语却让我心里豁然开朗，受益匪浅。在此向领导的关怀表示衷心的感谢！现将学习心得汇报如下。

一、自信是成功的前提。作为一个保险从业人员，要面对风云变幻的市场，任何时候我们都要对自己充满信心。尤其是在处于逆境之时。要知道，很多杰出人才就是在逆境中脱颖而出的。何况，逆境只是失败者为自己的失败找的借口。自信者的词典里永远不会有“失败”这样的字眼。态度决定高度，不为失败找理由，只为成功找方法。自信的人终究会获得最后的成功。

二、自信来源于能力的不断提升。盲目自信只会让我们付出更大的代价。真正自信的人都是不断学习努力充电的人。我在一线摸爬滚打很长时间，在开拓市场时，越往前走，越觉费力，所学亟需补充。但因为自己理念不能及时更新，因此是实践多，总结少，学习少。导致现在能力原地打转。我已经认识到这个问题的严重性，因此废寝忘食加强学习。今天听了领导的批评鼓励，更觉时不我待。今后自己一定要理论联系实际，视问题为课题，我将从如何加强营销管理，如何迅速有效地拓展市场，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方面进行系统学习。这样我的信心就不是无源之水，无本之木，我的成功就不是镜花水月。

三、作为一线管理人员，必须带领好团队。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。我要从大处着眼，小处着手去管理我的团队。首先要让每一个伙伴树立大局意识、目标意识。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。其次在日常管理中要细心，力求细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。既要对成员严格要求，使他们从各个方面提升自己的素质，又要在组内营造温馨的氛围，激发业务伙伴卓越成长的欲望；同时在培训时要以培养能力为出发点，顺从业务伙伴的需求，以创造绩效为归宿。做到需什么练什么，缺什么学什么，提升伙伴的战斗力的。

保险营销市场狼烟四起，烽火连天。是挑战，更是机会。我将在公司的关怀下，努力学习，不断提升自我。我将用我的责任心、服务心、自信心，为泰康人寿明天的辉煌贡献一份光和热。

很早之前就听朋友反复提到中国人寿保险。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人寿福建宁德分公司举办的20xx年第12期新人培训班。

“优秀的新人伙伴们晚上好”，一声特别的问候把我带进了迎新会上。多么新奇的企业文化，连鼓掌都有特别的要求。在众志成城的呐喊声中揭开连续三天的新人培训课。

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。只要有希望和目标，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。每个人都会感动于自然的声音，譬如夏夜蛙虫鸣唱，春晨鸟雀的啾唧，甚至刮风天里滔天骇浪的交响。然而，它之所以成为美乐不都是人们用心去体会才能成就的吗？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！

共2页，当前第1页12

人寿培训的心得感悟篇六

培训是企业提升综合实力，获取竞争优势的关键性因素，也是人力资源管理活动的重要职能。下面是带来的人寿培训学习后学员感想，希望对大家有帮助。

篇一：人寿培训学习后学员感想

光阴似箭,时间飞快地旋转。九天的时间对我们来说简直太短暂了,当我们还在兴头上时,培训已经走向了尾声,当伙伴们依依不舍地道别时,我们说下次提升班时还可以再见。毕竟每个人都肩负着重任来到了这里,其实学习并不是我们的最终目的,最终目的是提升技能服务营销团队。我们带着无比激动的心情,回到自己的团队,回到伙伴们的身边。心里一直在想这么长时间家里不知怎么样了,并且急于把学到的东西一下子展现出来,用到我们的团队中。让我们的团队与我们一起快速的成长起来!

这次培训与第一轮培训间隔不过三个月时间,可伙伴却变了很多,大家不再浮躁,个个都显得成稳了许多!记得第一轮在分班演练时,伙伴们还为自我介绍发愁、担心、紧张不已,可不过短短的两个多月时间,伙伴们连产说会的课件都能讲得很好。

不会找不到思路,专题可以信手拈来,显得是那樣的轻而易举!其实说真的,在这里学习我的压力很大,不是因为我会什么都不会,而不因为优秀的伙伴太多太多。他们每个人都有闪光的地方,每个人都是我的老师,我很庆幸可以跟这些优秀的人儿一起学习、一起进这跟可步!非常感谢公司给我这个机会!只可惜没有足够的时间,真恨时间过得太快!短短的几天时间我的感慨颇多,以下是我在本次培训班中的一些感受:

一、从卢兴祥老师的《人寿保险运作的基本机理——储蓄成份》中让我更深层次对保险的有了了解;到《kpi的分析》、《基本法与团队激励》、《“三个经营手册”之532经营策略》、《职场布置与海报制作》让我知道怎样更好的服务营销团队、更好的帮助伙伴们发现问题;再到《产说会的经营和创新》、《课程设计思路及编排重点》、《辅导者应有的认识》、《沟通与激励》、《新人辅导要领》、《辅导新人需求为导向》让我更清楚地知道怎样作为伙伴的老师,怎样找到伙伴问题的所在、怎样更好地去解决问题!最后《思维模式的建立》、《如何编排行事历》、《企划案的撰写》、《如

何培训企划力》、《营销心理学》、《团康活动设计要领》让我进一步明白与理解作为组训我们应怎样作为主管的参谋，怎么更好地想在经理的前面站在经理的后面。

这里所有的课程都非常地贴合实际，这些都是从实践中得来的最宝贵的经验。拿回团队便可以用的，我们能站在成功者、巨人的肩上这是多么荣幸的事啊！其他行业也是没有这样的机会的，在此非常感谢我的主管和公司给我这个机会！

二、这次课程中还安排了许多实践的课程：从一开始的辩论赛中便知道我们当中真是藏龙卧虎，无论从反应能力还是思维能力都能很明显地感觉到伙伴们的实力所在。我想没有谁天生就具备这样的能力，而是在后天中学习得到的，我也在学习快速的成长，他们都是我成功的榜样！到企划案的发布以及各种专题的发布我发现各个不同伙伴身上的优点所在，古人说：三人行必有我师，这次有这么多的优秀的人儿，只要能吸取他们中一部分人的优点，那都是不可估量的才富！我在努力的学习、努力的转化(将别人的东西结合自身实际的情况加以消化与吸收)、努力的取长补短(我们来到这里学习是因为我们还缺少很多东西，这里很多伙伴会犯同样的错误，我们之间都是一面镜子。在看到问题暴漏时，我正在寻找解决的方法)！在这些自主性的环节里面更能体现自我学习的能力。社会是一个大学堂，有很多人刚走向社会时并没有很大的区别，可后来的差异却会越来越大。原因很简单在这个没有外力约束的情况下，你学习的意愿+你学习的能力就决定着你的将来！

三、其中最难忘的是：一下午的团康课让教室里几乎所有的学员流泪了，在泪水和汗水的交汇处让我们更加深刻地体验生活艰难(一个不起眼的小错误积累起来都会酿成大祸)与团队的重要性。团队的每一份子都是不可缺少的，我们要有不抛弃、不放弃的精神(回到现实的团队中，我们应该认真的想法来挽救快要掉队的伙伴而不是不闻不问)！作为组训、身为团队的管理者兼是团队的一份子我们又为团队做多少，这个

问题我想了很长时间，有些惭愧！

四、培训班的讲师都是来自全省各个不同的地市，大家的讲课风格也各不相同。可相同的是他们都站在了这个讲台上，能够很好的把知识传递给下面的学员。从他们身上我感受到了想作为一名优秀的讲师必须有自己的风格，如果一味地去模仿别人那永远也不能成为一名优秀的讲师。我想同样一节不同的老师会讲出不一样的内容；同样的内容不同的老师会讲出不一样的风采；同样的东西我会讲出一个什么样的效果呢（我正在实践中摸索自己的风格，克服遇到的一切困难）？本次培训班的讲师有好几位都是才入司的组训老师，他们能站地这这讲台上这更能说明公司的舞台是对所有有能力的人敞开的。我们也将有希望走上这样的舞台，只要相信、听话、照做（当然我们还要想在主管的前面），那样我们也会成功！

这次学习基本上都是以班级、小组为单位进行的。这更加让我体会到：个人的力量是渺小的，团队的力量却是无穷的；一个人的知识是有限的，集体的知识就是一片海洋；个人的思想也许会片面，大家的思想才会整合成结晶成为智慧！来到这里有一百多人，看上去不可能每个人都有机会展现自己；可事实上谁上讲台都是由自己决定的，只要你够主动、积极、大胆就可以！其中在保险人生专题发布时我就自告奋勇的走上了讲台，我上去不是因为我特别优秀、一点都不紧张。恰恰我特别紧张，我是想通过这次机会来锻炼一下自己，也趁这个机会让别人对我的专题评价一下，让大家来指出我更多的缺点，也好日后有了修改自己的方向。对我来说机会是有限的，如果不抓住它将会与我擦肩而过！在此请允许我再次感谢公司给了我这样的学习机会，在我成长的道路上又添上了一块垫脚石！

篇二：人寿培训学习后学员感想

加入中国人寿是绝大多数年轻人毕业后的梦想，她名声卓越、实力强大，并且在一个极具发展潜力的行业中处于领先地位，

有着强烈的吸引力和号召力,而我成为了众多幸运者中的一员,在中国人寿养老保险公司市场拓展部开始了我的职业生涯,为期半个月的新员入司培训在集团公司教育培训部科学统筹、合理部署下取得了圆满成功,从拓展训练到理论学习,从课程设计到课余活动,从学员学习到学员生活无不体现了教育培训部工作的周密、细致和以人为本的原则,正是这次培训让我充分了解了一个真实的中国人寿,一个真实的中国保险业,也了解了一个真实的自我。

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。

一、不断挑战自我,战胜自我,以“空杯”的心态面对将来的一切。

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。

二、培养集体意思、加强团队合作。

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，这更加强调团队合作的重要性。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+12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。

三、进行第二次创业，为国寿养老公司一炮打响贡献力量。

中国人寿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__年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。

篇三：人寿培训学习后学员感想

今天是3月12日，今天对我来说是一个具有重大意义的一天，因为今天我感悟了很多，成长了很多，也收获了很多。今天是进入中国人寿培训的第一天，早上出门前，对着镜子里的自己微笑了10秒钟，告诉自己我是最棒的，我是世界一流的，我的微笑是最真诚的，念完这些后，我自信的迈出了自己的脚步，开始自己人生的第一篇章。到达中国人寿公司后，我们开始了正式的培训课程。

首先，给我印象最深刻的是许副总的一句话，他说‘我们要接受批量的挫折和打击’才能锻炼自己，的确，作为还没有太多生活阅历的应届大学生来说，我们需要学习，需要经历的事情太多，而在这些过程中，我们必然要面临挫折和打击，如果我们经受不住这些挫折和打击，那么我们必然会失败，但是如果我们战胜了遇到的这些挫折和打击，那么我们收获的不仅仅是经验，更重要的是我们会从战胜的这些挫折和打击中找到自信，找到激发自己继续拼搏的激情与斗志。

其后，朱总监告诉我们要注意自己的角色，要分清人生中的贵人和罪人，要与积极的人在一起，远离消极人士，要坚持。从朱总监的话语中，我受益匪浅，作为一名刚踏入社会的应届大学生，我们要注意自己的角色转换，不能再像大学一样过着自我的生活了；我们也要用自己的明智的判断力去分清我们人生中的贵人和罪人，因为贵人可以帮助我们成功，而罪人只会帮助我们走向失败；多与积极的人士在一起，这样会有助于使我们被感染成为积极的人，远离消极人士，可以保证我们不会被消极的思想所腐蚀；只有坚持做我们认为正确的事，我们才会成功，如果我们半途而废，那我们是永远也不会成功的，所以我认为坚持是成功的充分条件。

领导讲完话后，我们被带到附近的一个公园进行室外课程培训，我们先进行的是执行力课程的训练，在执行力课程的训练中，我们学会了鼓掌的文化，在不同的场合我们都有不同的鼓掌方式来面对，足以看出鼓掌文化的博大精深；我们还学会了只有全力以赴的去做事情，我们才可能把事情做成功，如果只是尽力而为，我们只能把事情做好，而不能把事情做成功，所以‘全力以赴’是我们以后的学习生活中的良师益友。接下来我们训练的是一些军训的课程，经过这个课程，我们磨练了自己的意志，并且通过齐步走这项训练培养了大家的团队合作精神。

最后，早朱总监的赞赏之词中我们结束了上午的户外训练课程。下午的课程主要是培养我们的团队合作精神。在团队合作精神培训之前，我们先用自己的语言谈了一下我们队团队合作的认识，再谈完我们的想法后，老师把团队的准确解释给我们说了：团队就是有着许多共同目标、共同文化、共同责任、相互协助的个体的集合。

从这个解释中我们知道了什么是团队，除此之外，团队里的各成员之间还必须要相互的信任、宽容和鼓励，要达到共识、共行、共成，一个单独的人是不可能完美的，但是一个团队却可以铸就成为一个完美的团队，只要这个团队里面

的所有成员都能做到上面说的这些，并且，一个人仅靠自己的力量去取得成功是很困难的，而一个团队要取得成功就是相对简单的，所以团队是我们走向成功的基石。随后，我们进行了班长的竞选，其实我此前一直想竞选这个职务，但是由于以前很胆怯和害羞，致使竞选班长的想法一直都没有实施，但是，现在步入社会了，我觉得我应该长大成熟了，所以我鼓足勇气去参加了班长的竞选，在站上讲台前，我很害怕我站上讲台后会由于紧张而不知所措，当时我的顺序是最后一个。刚站上讲台时，其实我还有点紧张，但是当我专心听完其他9位竞选者发表完竞选词后，我的紧张情绪一下就没有了，这也许是因为当时很投入的原因吧。

最终我虽然竞选失败了，但是看到竞选成功的两位班长都很优秀，我心服口服，我也希望在这两位班长的带领下，我们这个培训班的成员可以快速有效的成长。虽然在竞选班长的时候我失败了，但是在随后我成为了小组的组长，我希望我们组的成员能互帮互助，携手并进，最终成为一个完美的团队。在小组分完后，我们各小组都设计了各自小组的海报，在这个环节，充分体现了团队合作的重要性，通过我们小组各个成员的努力，最终我们设计出了完美的小组海报。在这里，我骄傲的说一下我们小组海报的一些内容。首先，我们小组的名字叫：路之队；我们的口号是：为梦想而来，我们全力以赴；我们的学习公约：互帮互助，携手并进，奋勇向前，勇创一流。我希望我们小组以后能按照这些口号和公约把我们团队打造成为一个完美的团队。

在后来我们进行了一个萝卜蹲游戏，在这个游戏环节也充分见证了我们的团队合作精神，虽然在这个环节我们没有取得最终的胜利，但是我们在此过程中收获到了团队的重要性，有利于我们团队更快成为一个完美的团队。随后，我们又做了一个出红牌黑牌的游戏，在这个游戏环节，培养了我们的战略意识，不过在此环节中，也显现出了我们这些即将踏入社会的应届大学毕业生在战略部署经验上的一些不足。这个环节结束后，我们又进行了眼睛对视的游戏，在这个环节中

主要是培养和了解我们自己的定力。通过这个环节，我也从中发现了我的定力有待提高，我会在以后的工作和学习中不断培养好自己的定力。最后，我们培训班的所有成员见了自己的主管或经理导师，在与自己的导师交流完后，我们全场的人员在年轻的战场这首慷慨激扬的歌声中相互击手，立下誓约后，结束了我们今天的培训课程。

总结一下今天的培训给我带来的收获：我学会了执行力文化，鼓掌文化，意识到了团队合作的重要性，了解了一点战略意识。在这短短一天的时间里，中国人寿就给我的人生带来了巨大的改变，使我更加坚信我将来会在中国人寿成就自己的梦想和事业！

人寿培训的心得感悟篇七

我是小茶姑娘，我来参加中医培训，还要从小茶姑娘说起，小茶姑娘是做什么的呢？小茶姑娘是一个全国连锁的民宿！我们的创始人，包括我们联合创始人，他们都很关注传统文学和传统茶道，包括养生之道的传播和学习，所以我是通过小茶姑娘关注到这一块，才有机会来学习中医，完全是小白。

我听法鸿师兄说的一个个案例，还有这些特效药以后我就特别激动，我在一边听一边学的过程中就在想着以后我怎么去帮我的家人、帮助我那些村上的人和帮那些到店里来的客人，因为我跟他们是接触最多的，满脑子就都是这些。

我会坚定不移地去学下去，因为我觉得这个不仅仅是利我利我家人的。我自己最大特点就是我是一个充满爱的爱的力量和能量的人，我就希望把我自己可以感受到的、学到的东西可以分享给我身边的人。非常谢谢，其实法鸿师兄能坚持这么多年，也是因为心中有一股爱的力量，我们不仅要把中医传下去，更是要把这种爱的力量往下传播开来，我觉得这才是最重要的。

人寿培训的心得感悟篇八

大家好，首先在这里感谢法鸿师兄，讲了两天课，我之前没有听过中医的。因为自己家里有一些经历，之前几年前家里人得了个很奇怪的一个病，他名字叫格林巴利综合征。那时候病房差不多就是一床难求，在一个病房里面有应该有六个人，然后我家人在那边治疗了一周多，没有太大的进展，又坚持了一下。后来换了一个医院，可能运气比较好吧，还是之前差不多的治疗办法，加了一些其他的就治好了。

在听这个课之前就没有太多想法，因为刚刚在走道里面讨论，就谈到有什么手麻脚麻的情况，其实家里人差不多有一个月之前就有这个情况。如果那时候早一点了解的话，可能还会有这个病，但是可能不会那么严重。所以我觉得自己家里人还是需要学习一下，能解决家里的一些简单的问题，能稍微的预防一下，因为现在每个人都很忙，你也不可能花太多的时间去各种医院看病，像我这种还有比较懒，也不愿意去医院看病，什么预约什么b超啊什么都不要去，有时你还约不到，就更不想去了。

学习来下，我觉得特别感谢法鸿师兄，研究了好多年的中医今天直接干货直接传授给我们了，家里简单的一些问题可以解决了，所以我还是非常感谢！第二次第三次，如果时间上允许的话，还是会来参加！