

# 2023年保险公司新员工培训心得体会感悟 保险公司新员工培训心得体会(精选6篇)

军训心得可以帮助我们更好地理解 and 掌握军事知识和技能，提升自己的军事素质和综合能力。最后，希望大家通过写读书心得，能够更加深入地思考和领悟书籍中的精神和智慧。

## 保险公司新员工培训心得体会感悟篇一

怀着空杯的心态，2020年x月x日，我有幸参加了xx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。

第一天上午的培训，是银保的xx总和合规的xx总授课。授课中□xx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□xx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□xx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□xx总在讲述xx的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。

“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。

保险公司培训心得体会3篇心得体会，学习心得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。

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，要有有效的管理时间，让心态始终处于积极的状态。

培训也已近尾声，但xx的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，但是培训让我彻底摈弃了对保险的偏见。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xx这个平台上实现我的梦想。

## 保险公司新员工培训心得体会感悟篇二

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。

[]

## 保险公司新员工培训心得体会感悟篇三

想到自己第一次踏出学校并走上国寿这块神奇的土地情景。

记得那时自己是第二次来到厦门就直奔到中国人寿集美支公司面试时，当时的老总韩步全就开门进山的告诉我，所谓的组训就是组织训练。我似懂非懂的点点头表示认同。总的感觉我所要或者将要从事的职业挺神圣，还不错，并且和自己所学的专业也对口，一天工作7个小时，周末不用上班就觉的天底下哪有这般好事，刚踏出学校就交了好运了。

真正踏入组训这个神圣的职业可以说是经历了一波三折。我经历了无知、懵懂、恐惧、徘徊、模仿、愤怒、期待，到期盼想拥有自己独立的空间，独立的思想，独立的做法，独立运作运作团队，一次完整的组训培训，但这一切似乎都遥遥无期，曾经一度我思考我想逃离这块土地。但这一切都在2020年x月x日彻底地改变了，我从原属于集美支公司其中的一个职场的海沧支公司调回了集美支公司。开始了一步地实践着一直在我脑海里遨游的想法和一直渴望一次系统的组训培训的机会，这一切顷刻在集美支公司实现了。2020年x月x日从重庆回来后，我时刻怀着一颗感恩的心在做事和做人，特别我要感谢的是集美支公司的二位老总xx□xx□两位领导为我争取到这次难得培训机会。可以说这个培训机会在我的心里期盼很久了、很久了。因为我的学历只有大专和同龄人相比可以说没有一丝优势，本不敢有太大的奢望。可以说学历一直是我心理的一块痛。但这一切随着培训机会的到来变得不是那么重要啊！当接到副总经理柳顺峰的通知时我居然激动的说不出话来，我将这个消息告诉身边的同事时他们居然很不解的看着我。有什么好高兴的？蹦出一句话来“如果可以不去我才不想去呢？才不去受那份苦呢？”我非常的不解，真应证了那句话“有人毕生所追求的、却是他人于生俱来的。”道出了命运的不公。

通过这次组训岗前班培训的洗礼犹如在我身上装上了一副经过全新打造的盔甲和一把无往不胜的力刃。在此期间学到了一流组训所应具备的风范、学习能力、演讲能力、组织能力、沟通能力、管理能力、企划能力、分析能力、问题诊断能力，

这些能力为我开展工作打开了方便之门，犹如增添了羽翼让我可以实现飞翔的梦想，使我的人生增色不少。

在重庆海兰云天有感悟、也有感动。身边发生的每一件是看是那么不合理又是那么的自然，从不情愿、不乐意、不配合、不解困惑、抵触情绪、到无条件服从，配合班导师的每一个细微的动作我们大家经历了一番新的洗礼。我们确实地实践那句耳熟能详的话语“合理的训练，不合理的磨练”今天我们可以无愧的说：“我们一切都做到了，我们是总公司2020年第二期组训岗前班的成员。”

在29天的日子里也分不清楚是感悟多还是感动多，感悟总是夹杂的感动，感动夹杂感悟。

感悟知识的奇妙、感悟语言的魅力、感悟人性的美好、感悟岁月的离别的无情。

感动团队协作的快乐、感动沟通的畅快、感动游玩的乐趣。

无论是感悟还是感动都将为我未来的学习和工作插上飞翔的翅膀，他将为我未来的学习和工作提供了方向和提升的明确目标。

通过本次的学习有几点主要的体会如下：

### （1）产品说明会的创新

在学习的过程中明显的感觉到我们的公司的产说会的流程过于单调和简单缺乏创新。

营销员每每感觉我们公司“挂羊头买狗肉”的嫌疑导致营销员在邀约客户的过程中心理有障碍，不敢放开去做。

客户来公司听产说会每每感觉叫他们听产说会无非是让他们

买保险，长期下来兴趣黯然。

重庆在这产说会这方面明显比我们公司有创意体现在以下几点：

1、赋予一系列单证更多的附加的含义内容。

比如：赋予投保单为心愿卡。

2、增加一丝产说会的娱乐性质。比如：观赏性、趣味性。

3、产说会的流程更加充实提供客户互相认识的平台。

比如：介绍嘉宾基本资料姓名、职位、从事的行业、公司名称。

4、产说会的流程更加简凑切实为客户着想，提供他们所需要的养分。

例如：针对客户的不同层次在产说会流程中增加一个环节，比方针对企业的领导层这类高端客户可以增加讲授跟企业与企业与人生紧密关联的专题，让客户真切感到中国人寿不仅仅是要卖保险，它不仅可以给客户带来保障并且可以给客户带去一系列附加的资讯和知识。

5、拓展与社会团体的接触面，善用社会资源为中国人寿搭建人脉资源。

## （2）企划案的创新

1、设立企划岗，树立大市场营销观念。

2、提高企划力，时时关注市场动态和资讯以及企划行业的发展方向及时创新企划方法和内容。



- 3、由注重物质奖励慢慢过度到物质与精神并重方面的奖励。
- 4、注重企业文化以及团队精神的等无形资产的企划。

### （3）注意常态会议的经营

- 1、每月例行产说会和创说会。
- 2、组训例会要变成解决问题和沟通信息的桥梁以及优势互补的会议。而不是敷衍了事，浪费时间和精力、无聊的会议。以及注重对年轻组训在核保和理赔方面的培训让他们真正成为一支铁的正规军。

### （4）培训管理部门

- 1、设立培训管理岗，加快资讯的收集及资讯应用能力和课程的开发应用及推广。
- 2、加大各支公司组训负责人的培养力度。提高组训负责人的管理能力、市场开拓能力、以及市场企划力为公司储备一线的经营管理人才。

通过本次培训收获良多，非常感谢分支两级公司的关心和厚爱，是你们的英明决策为我们年轻组训插上飞翔的翅膀和腾飞梦想。

## 保险公司新员工培训心得体会感悟篇四

xx年7月毕业以后，我进入了供电公司，在参加了为期两个月的培训后，经过考试，我选择了电力修试所。这是一个人才济济的集体，是一个学习电力生产知识的好场所，更是一个锻炼人的部门。我有幸加入这个大集体，更让我有进步的动力。xx年3月，那时我还正在继保班轮岗，这时我接到要来国家电网技术学院培训的通知，当时我很激动，因为我是xx省

为数不多的去参加培训中的一员，而当我知道我去那培训的是高压电气试验时，心里又有了那么点紧张，因为我还没轮岗过试验班，以前也从来没有接触过高压试验这一块，怕到那以后跟不上大家的步伐。3月底我从来到了，有幸成为国家电网技术学院的一名学员。转眼间，四个月已经过去了。通过四个月的脱产学习，个人政治思想素养、理论知识水平、实际操作能力得到很大提高，为今后立足本职工作，更好地服务于建设“一强三优”现代公司的工作大局打下了良好的基础。具体有以下几个方面的体会。

培训期间国家电网公司总经理亲临国家电网技术学院检查、指导工作，走入新进员工的中间，同大家亲切握手，热切关心新进员工的培训工作和生活。

在本次培训班开班之际，国家电网公司人资部方国元副主任亲自参加开学典礼，并做重要讲话，讲话中对全体学员提出了殷切的期望和严格的要求，希望员工们刻苦努力学习，学得一身好本领，将来更好的服务于社会和公司。

3月31日，培训班正式上课，首先给我们授课的是国家电网公司企业文化处副处长张忠伟，他给我们主讲的是国家电网公司的企业文化。通过引古喻今和一些事例来说明企业文化的重要性，从而引出了企业文化的概念和国家电网公司的企业文化，深刻详细的介绍了国家电网公司的核心价值观、企业宗旨、企业精神、企业理念和奋斗方向等内容，并在最后介绍了助你成功的十个习惯和少走弯路的十条忠告。通过这一天的学习，我们得知了先进的企业文化它就如同一根纽带，纽带的一头系着企业，另一头系着员工，两者的相互协调统一形成了一个巨大的力量，能够带领企业在激烈的市场竞争中立于不败之地。

4月1号，给我们授课的是电力集团公司的xx老师，他给我们主讲的是员工职业生涯的规划。刚从大学毕业走入社会的我，对自己的未来一片迷茫。通过这一节课，我重新审视着自己

的人生目标和如何完成这个目标，对自己进行了一个简单的职业生涯规划。

2号和3号这两天的时间里，我们进行了团队建设沟通的理论培训和拓展训练。从这两天的培训里，我明白了什么是团队和团队精神，团队是一群具有相互弥补才能的人，致力于共同的宗旨，努力途径的选择与绩效目标的完成，并且愿意共同承担责任的群体。团队成员之间必须相互信任、相互理解，这就需要良好的沟通。良好的沟通对于一个团队就如血液对于生命，良好的沟通可以增进相互的信任，鼓励创新，消除怀疑和不安全感，提高团队的绩效。

在接下来的二十天里，培训的是作为一名国家电网公司的员工必须掌握的知识。在整个培训中，我们不仅对国家电网的各种规章制度以及企业文化有了系统的认识和体会，我想更重要的是，在四个月的培训中我们获得了彼此之间的友谊，以及在此之间迅速凝聚的团队精神，这在我们以后的工作中将会受益匪浅。四个月的培训眨眼就过去了，经过这次培训之后，又使我重新对自己的职业规划进行了认真的总结。懂得了一个人的成功与否不在于挣了多少钱，而在于在自己的岗位上能为公司，为社会做出多大贡献，这才是我在自己岗位上所能体现出的价值。由此，我给自己定了一个目标，就是在一到两年内，不断地充实自己的理论知识，提高自己的技术水平，能在自己的部门内成为骨干员工。在此基础上，通过自己的不断努力，再继续向技术专家的方向迈进。而实现这一切，自己本身的能力是一方面，另一方面则是对工作的态度，认真是一切工作的基本原则，只有认真地对待每一项工作，努力把每一个细节都做好，才能不断在自己的岗位上前进，不断接近自己的目标。

合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。回首四个月的培训历程，我感觉非常地充实，这次培训令我终身难忘。我要从小事做起，从工作中的点点滴滴开始，向着自己的目标而前进！

# 保险公司新员工培训心得体会感悟篇五

一晃眼，为期三天的岗前培训便结束了。作为一名平安新人，我怀着新奇的心态参加了平安三月一期的新员工培训。参训后感慨良多，收获也颇丰，让我坚定了从事保险行业的决心。下面我就浅谈此次培训的收获：

## 一、态度决定一切，细节决定成败

第一堂课上，培训老师告诉我们一句话，那就是“不论你们从哪里来到平安，不管你们以前从事什么职业甚至担任任何职务，来到平安，你们就是新人，请怀着一颗空杯的心态进入学习！”我从事银行工作已经有六个年头，也销售了六年的分红保险，我以为我对保险的了解还不错，实际上大错特错。都说隔行如隔山，通过岗前学习，我发现我越学越觉得自己无知，很快，我摆正了心态进入学习。其次，培训老师们还给我们介绍了“四个习惯”，日积月累，可以让我们有更多的客户资源，为更好的业务发展打下坚实的基础。尤其是培训老师讲的一个西服穿着的注意事项：有两个或三个扣子的西服，拜访客户时一定不能扣最下面的扣子，因为那是参加葬礼才扣的。的确，如果拜访客户时忘记这个细节，我想客户发现后肯定不会对销售员有好印象，再想签单就更难了。

## 二、企业培训专业，管理机制完善

我以前也去到其他保险公司听过课，但是平安的培训课程让我更能成长。它有一个完善的培训平台，有专门的培训队伍，有优越的硬件条件，有一整套的培训方案。从俯瞰保险市场到平安的发展历程，再到平安新人543，最后到专业化销售流程及产品介绍。让我对平安有了一个细致的了解。在管理上，从“钻石”到“优才”，再到晋升都是那么明确，完善的管理让我有了一个明确的方向。我觉的来到平安真是我的幸运。

## 三、产品种类丰富，保障范围全面

平安目前在寿险方面的产品数量已达六十多种，能满足客户重疾、医疗、意外、养老等全方位的保障需求。购买平安的寿险产品真正做到了让每个家庭都有应急钱，每个人都有看病钱，每个孩子都有读书钱，每个人老后都有养老钱。平安做到了保险行业的大爱。通过此次岗前培训，我才知道每个人都需要保险保障，保险市场前景广阔。正因为这份工作很有意义，既能帮助别人，又能成就自我，让我坚定了平安发展的决心。在此之前，如果有人问我：“想要成功吗？”我会回答：“会！”但是，如果现在有人问我“想要成功吗？”我会说：“不想！”因为：我一定要成功！

## 保险公司新员工培训心得体会感悟篇六

怀着空杯的心态，2020年x月x日，我有幸参加了xx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。下面我浅谈一下我的个人心得体会：

第一天上午的培训，是银保的xx总和合规的xx总授课。授课中□xx总以他一贯的魅力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□xx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。

热情四溢、精彩纷呈的课堂还在脑海里缭绕。转眼下午的培训又到了□xx总对目前保险行业的现状和发展趋势进行了深入的分析讲解。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□xx总在讲述xx的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。

“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。

学习心得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。

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。

培训也已近尾声，但xx的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，但是培训让我彻底摈弃了对保险的偏见。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热情。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xx这个平台上实现我的梦想。