

保险公司组训培训心得(大全10篇)

军训心得是在军事训练期间积累的宝贵财富，也是对军人品质培养的一项重要评价标准。接下来，将为大家呈现一些成功的教学反思实例，希望对大家能有所启发。

保险公司组训培训心得篇一

更体现了我的人生价值.这都证明了我当初的选择是正确的。这个行业是一个机会无穷的行业，中国人寿是培育成功者的企业，是一个能给人带来财富，增长能力的大课堂!所以我真诚地感谢保险行业，感谢中国人寿。

每当我的保户出险遇难的时候，我虽然不能为他们分担灾难和痛苦。但是，当他们拿到理赔金的那一刻，我看到他们发自内心对我的感激，更是对中国人寿的感恩。我感觉到我的确是在做菩萨般的工作，这更使我坚定了在保险业继续工作的信心。

我相信只要有一颗执着上进的心，有永不服输的精神，再加上我的智慧和汗水，命运之神就不会亏待我，成功就一定属于我。

我坚信只要心中有目标，就不怕路途有多坎坷;只要有梦想，下定决心，业绩一定会越来越高，收入也会越来越多!心若在，梦就在，让我们坚定信心，奋勇向前，让父母有享不尽的天伦之乐，儿女有更多机会接受再教育，让全家过上更加幸福美满的生活。

保险公司组训培训心得篇二

从3月23日到现在，不知不觉在太平人寿学习了17天。17天当中，学习了很多，收获了很多，提高了很多。从入司当天的

一个对保险一无所知的应届毕业生到现在已经开始展业的业务实习生，时间虽短但是转变却大。下面我从但各方面谈谈这段时间的心得体会：

一、 选择比机遇重要

在太平人寿的招聘专场报告会上，杨雪莲经理与我们分享了她人生的三次成功选择。来太平之前，我在福建天宇职业培训学校做校长助理——一份在很多同学看来还可以的一份工作。但是经过反复的思索，最后还是选择来太平人寿。在天宇工作期间，我很受重用，半个月时间之内独立完成了两个培训项目。校长当听说我要走的时候反复挽留我，但是我最终还是选择离开。因为我觉得目前我最需要的是一个可以学习环境而不是一个可以发挥的舞台。刚走出校门的我们对社会还知之甚少，需要学习的还有好多，所以要在人生刚起步的时候积累更多的能量，这样人生的道路才会走的更远、更辉煌。太平人寿虽然在保险行业与三大巨头相比还存在一段差距，但是其发展速度是这三大巨头的好几倍。在这样一个创业成长型的公司当中，你想不成长都困难。

二、 态度比能力重要

在培训的第一天，培训老师就告诫我们要端正态度、认真工作。保险行业是一个全新的行业，特别是寿险在中国发展的历史其实并不长。保险业也是一个综合性的行业，保险公司的各个部门岗位都需要我们自己摸索，从头开始。所以不管是学什么专业，到保险公司都是新人，对大多数岗位都是很陌生的。这就要求我们要以空杯归零的心态，从头开始学，从为人处事、工作态度开始。我们的班主任以及任课老师他们都是我们学习的楷模，他们在授课中的工作态度都是我们以后工作过程中效法的标杆。投入多少，收获多少，参与多深，领悟多深——我们阳光二期培训班的班训。这个也是我们每一个阳光二期员工以后的工作格言。当一份工作加上我们的心，那么这份工作就变成了事业。

三、信心比黄金重要

“相信自己，我是最棒的，最最棒的”——这是我们阳光二期员工集体手势。这个手势动作虽然简单，但是寓意深远。每个人在做这个手势过程当中如果把自己的心融进去，用心去做这个手势就可以感受到这个手势的神奇力量。保险业是一个全新的事业，一个还没有被中国人完全接受的行业，也是一个容易被拒绝的行业。在这接下来一个月的市场实践过程中，我们可能会被人拒绝，我们也可能遭人冷眼。唯一能支撑我们继续坚持下去的只能是我们的信心——对行业的信心、对公司的信心、对自己的信心。通过这几天的尝试展业，我也体会到了公司的用心良苦。市场实践一方面可以让我们加深对业务的了解、对市场的了解、对保险业务员的了解；另一方面可以通过实践，磨练意见，增强抗压能力，让我们学会如何在逆境当中保持信心、保持自己高昂的斗志。真诚希望我们的伙伴们都可以正确的对待这个让人恐惧的市场实践，端正自己心态，在自己勤奋下实现目标，达到公司要求，最终留在太平人寿铸就自己的辉煌人生！

自从开始在新华人寿保险公司实习以来，到现在已经学习了20天了。虽然自己仍然一个单子也没有做成，还交了400元的各项费用和押金，但是学到了很多。在学校里一直认为工作了什么事情就都简单了，不用那么用功学习了，可是在新华的这段时间我发现，越是工作越需要学习。在新华不仅仅新的员工需要学习(比如：保险法的相关知识，考取代理人资格证书以及相关的业务技能培训)，而且各个级别的都需要不断的培训学习。而且这里的工作氛围很好，每天都有晨会，大家高高兴兴的一起学习，分享经验，是快乐的工作。在这里，能学到很多的知识。不仅仅是保险的，而且有关理财的知识、人际交往的知识等。退一步说，即使我以后不适合合作保险，也锻炼了自己，增强了自身的一些素质。

另外，我们新华保险公司有很多的激励机制不断的鼓励我们去奋斗，挑战自我。我感觉不仅仅是作保险需要这样，人的

生活也是这样的。以前从没有穿过西服、打过领带，来到公司这些都是需要的(当然，现在去应聘都得这样)。学习了一些基本的礼仪。还有针对同行业的竞争，我们是绝不能说一些诋毁的话语。虽然这些都是一些基本的职业道德，但是我却经常听同学说其他保险公司诋毁我们。这一点我感到很欣慰。一个公司不是把精力放在自夸和贬低对手上，而是切切实实的去为了客户的利益去努力的服务。

总之，我是被新华十年的发展速度折服了!他那过硬的产品、深厚的文化氛围等深深地吸引住我了。我会不断的学习，早日成为新华的正式员工!

经过近一个星期在中国保险公司贵阳分公司都市路支公司的实习，在渠道经理的关照和指导下，及自身的努力，让我在各方面都取得了长足的进步。在公司我学到的不仅是理论知识，更多的是自我综合素质方面的认识。最主要的是不仅让我学会了做事，还教会了我如何做人。对培养我的工作意识和提高我的综合素质有着特殊的意义。在此我由衷的感谢中国保险公司贵阳分公司都市路支公司，给了我这么好的一次机会。

针对这次在贵公司实习我主要从这几个方面来说说我的感受及所取得的进步。

一、系统培训使我对保险工作有了更好的认识 and 了解，对树立信心起到很大的作用。

进入公司前我就听闻：“保险不是人做的”，“一人做保险，全家不要脸”等话。给了我一点压力，进入公司的那一天，公司对我们这些新人进行了一次晨会表演，首先从认识自我到认识一个公司再到认识整个行业，这是我对保险行业一次深刻的认知，我觉得“信心”这是公司给我的最大感觉。无论做任何一个行业，担任任何一角色。首先树立自我对公司，对产品、对行业的自信心这是很重要的。一个人最大的敌人

就是自我，如果自己对公司、对产品没信心，底气不足，自己都说服不了自己，我们又如何去说服客户呢？其次再到对产品、业务流程、销售技能等基础知识的培训。这次培训虽说很短暂，但它刺激着我的神经，冲击着我的心灵，让我知道保险是可从事终身的事业。

二、银行网点实践让我的业务技能及沟通技巧不断增长，公共关系和工作能力不断提高。

单单光看还是不够的，某些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。特训完后我跟师父到网点前线现场实践，一边是团队长继续培训及同伴们的相互模拟演练、相互探讨，一边是自己对资料的反复琢磨。一周下来，觉得自我已经能比较熟练地掌握基本的工作方法和一些简单的销售技巧。我们的渠道经理给我分配了一个农行网点，通过实践一周，我的沟通上了一个台阶，我解决实际问题的能力得到了很好的锻炼。在实践中我还需要处理团队合作中的人际关系和沟通问题，要搞好人际关系并不仅仅限于本部门、本公司，还要跟别的机构例如银行等机构的职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会顺心应手，相信这也是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题。

三、不断的自我总结提高了我的自我学习能力，会议主持提高了我的胆识及演讲水平。

每天去网点工作，遇到任何问题解决不了的，渠道经理都要求我们把问题记下来，小组解决不了，会议上各小组再一起解决。我们集思广益，发挥群体作用，如果自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而展开小组讨论，就可弥补这个不足，大家从多角度地看问题，结论也就更加全面、合理、准确。通过讨论，能使我们立对纠错，提高个体认识，在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、表决这一系列的活动使小组里的每一个成员都受到了锻炼，同时，这也是一个取

长补短的过程，弥补自身认识上的不足，从而不断提高自身认识水平。业绩分享的时，再把成功者的经验记下来，互相交流学习。公司的这种要求让我体会到了员工团队的专业、高效、凝聚力。轮流的会议主持提高了我的胆识及演讲水平，正因如此我发觉我成长的很快。

虽说我取得了不少进步但我还存在着以下几点不足：一是工作中有时自信心不足，有放弃的念头。时而出现低级错误；二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。三是对一些业务知识特别是银行、金融、证券知识不够熟悉。四是社会阅历相对来说较少，跟客户聊不起来。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要；熟练的掌握各种业务技能才能更好的投入工作，我将通过多看、多学、多问、多练来不断的提高自己的各项业务技能；通过实践不断的总结经验，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。最后由衷的感谢我的母校对我的培养，感谢中国保险公司贵阳分公司都市路支公司，给了我这么好的一次机会。

保险公司组训培训心得篇三

现在大学生几乎都有过出去实习过的经历，实习就像我们大一时的军训一样，是每个人必须都要有的经历，这就说明了实习的重要性，所以我也非常重视实习。

终于找到可以实习的机会了，是在一家保险公司实习，这已经是令我很欣喜了，毕竟这样的实习机会不是很好找的。我就走上了实习的岗位。

经过近一个多月在x保险公司银行业务部的实习，在领导和同事们的关照和指导下，及自身的不懈努力，让我在各方面都

取得了长足的进步。在公司我学到的不仅是理论知识，更多的是自我综合素质方面的认识。最主要的是不仅让我学会了做事，还教会了我如何做人。对培养我的工作意识和提高我的综合素质有着特殊的意义。在此我由衷的感谢x人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

针对这次实习我主要从这几个方面来说说我的感受及所取得的进步。

一、系统培训使我对工作有了更好的认识 and 了解，对树立信心起到很大的作用。

进入公司的前两周，公司对我们这些新人进行了一次封闭式的系统培训，首先从认识自我到认识一个公司再到认识整个行业，这是我由生来接受过最系统的培训，我觉得培训这是公司给我的最大福利。无论做任何一个行业，担任任何一角色。首先树立自我对公司，对产品、对行业的自信心这是很重要的。一个人最大的敌人就是自我，如果自己对公司、对产品没信心，底气不足，自己都说服不了自己，我们又如何去说服客户呢？其次再到对产品、业务流程、销售技能等基础知识的培训。这次培训虽说很短暂，但它刺激着我的神经，冲击着我的心灵，让我知道保险是可从事终身的事业。

二、银行网点实践让我的业务技能及沟通技巧不断增长，公共关系和工作能力不断提高。

单单培训和演练还是不够的，某些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。特训完后我到网点前线现场实践，一边是团队长继续培训及同事们的相互模拟演练、相互探讨，一边是自己对资料的反复琢磨。一周多下来，觉得自我已经能比较熟练地掌握基本的工作方法和一些简单的销售技巧，已经能够独立完成销售任务时。团队长给我分配了一个农行网点，通过实践几周，我的销售技能上了一个台阶，我解决实际问题的能力得到了很好的锻炼。在工作中我

还需要处理团队合作中的人际关系和沟通问题，要搞好人际关系并不仅仅限于本部门、本公司，还要跟别的机构例如银行等机构的职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会顺心应手，相信这也是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题。

三、不断的自我总结提高了我的自我学习能力，会议主持提高了我的胆识及演讲水平。

我们集思广益，发挥群体作用，如果自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而展开小组讨论，就可弥补这个不足，大家从多角度地看问题，结论也就更加全面、合理、准确。通过讨论，能使我们立对纠错，提高个体认识，在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、表决这一系列的活动使小组里的每一个成员都受到了锻炼，同时，这也是一个取长补短的过程，弥补自身认识上的不足，从而不断提高自身认识水平。业绩分享的时，再把成功者的经验记下来，互相交流学习。

虽说我取得了不少进步但我还存在着以下几点不足：

一是工作中有时自信心不足，有放弃的念头。时而出现低级错误；

二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。

三是对一些业务知识特别是银行、金融、证券知识不够熟悉。

四是社会阅历相对来说较少，跟客户聊不起来。

在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要；熟练的掌握各种业务技能才能更好的投入工作，

我将通过多看、多学、多问、多练来不断的提高自己的各项业务技能;通过实践不断的总结经验，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。

大学生出去实习真的很必要，在实习中学习的不仅仅是你理论知识，更重要的是你的个人实践能力和综合素质，还有如何做一个对公司有用的人。这些都是以后工作中必须要学的，大学期间就学会了，走上社会后减少了适应时间，在新的公司也能够很快的委以重任，对自己的前途很重要。

这次实习我想我会一辈子记住的，是那样的刻骨铭心，让我把一辈子要学的东西都领会了差不多，我就是想忘记也忘不掉的。

以后的路还有很长，可是在我领悟了基本道理后，我想我会在以后的路上走的更好、更远，我想我会在人生路上取得成功的！

保险公司实习心得体会5

保险公司组训培训心得篇四

安邦财产保险股份有限公司是一家经营财产保险、意外伤害保险和短期健康险业务的全国性保险公司，于x年6月9日获得中国保监会批准筹建□x年9月30日获准开业。安邦保险实力雄厚，注册资本37.9亿元。股东包括上海汽车集团股份有限公司(saic)□中国石油化工集团公司(sinopec corp)等“世界500强”企业。凭借着雄厚的股东实力，一流的企业文化，安邦保险发展态势迅猛。目前已在全国37个省、市、自治区及重点城市设立分公司□x年营业额超过10亿元。安邦保险期望通过优秀的资源配置能力，与客户、与股东、与战略伙伴、与

员工的相互依存，共赢发展。

两周前带着继续学习基本功，学牢专业知识的心情来到安邦保险，在新的公司体验新的工作环境、接触新的同事、感受新的不同的企业文化、接受新一轮的挑战，让自己之前所学的理论 and 实践知识得到锤炼加以巩固。

二、 实习体会

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和壮大。

2、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。

3、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最大诚信原则。

实习过程中，我们在学习车险知识和专业知识技能的同时也要，多学习一些管理知识，提高管理意识。

无规矩不成方圆，一个木桶的容量决定于最短的那块木板，只有提高个人的管理意识，进而提高整个团队的管理意识，按照规则做事，才能发挥团队的最大能量。

财产保险实习心得体会2

保险公司组训培训心得篇五

为期两个月的保险实习，除了收获到一段快乐充实，令人难忘的时光，还学到书本以外的知识，赢得开启通往社会之路大门的五把金钥匙：

第一把金钥匙：真诚

“精诚所至，金石为开”，当人处于一个陌生的环境时，用什么去打开别人的心灵，得到别人的认可？真诚！记得踏入人寿的第一天，刚离开人力资源部的会议室我就被一位态度严谨的男子领进了个人业务部，故做镇定的我心里底气不足，因为陌生的面孔和新鲜的环境即将闯入我的世界，而我也要撞入他们熟悉的环境中。但这种心理在十分钟后就消失了，宽敞明亮、温度适宜的办公室，态度和蔼、诚恳可亲的同事，亲切的问候，亲和的微笑和串串欢迎的语句，顿时令我感动不已，我觉得办公室里荡着一缕甜蜜——真诚！从那一刻起，我方才领略到保险公司为何把诚信放在首位。真诚是生存的前提，守信是发展的根源！公司如此，做人亦是，由此，颌首微笑，问候请教就成了我这个月的实习行为规范，我想真诚应是自我价值实现的第一步！

第二把金钥匙：沟通

在保险公司，部门与部门之间，个人和个人之间应该是分工合作关系，在我的实习部门，我觉得每个成员的独立工作能力很强，但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通，否则就无法实现既定目标，无法让工作完成得更出色。新人上道，自然容易多犯错。我认真做好每件事尽管还是会出小差错，还是会心慌，但我会及时与部门里的同事沟通，及时获得他们的帮助！

第三把金钥匙：激情与耐心

激情与耐心就似火与水的较量，往往火的激情总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是激情与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心情是激动兴奋的，这应该是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。学者常说大学是半个社会，那这里就是完整的社会，尽管我仍未够资格做一个社会人但我是一种完全社会人的心态来接受这一个月考验。激情澎湃有点夸张但我是充满激情地过完这个月，可是，除了对工作的激情外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有激情没

有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是底下的。尤其对于是实习生而言，许多人说实习类似于“打杂”，搞卫生、整理办公室文件、复印、打字、传送文件……来公司之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。

第四把金钥匙：创新

技术大家可以学，但创新却只属于你自己！这是自我价值实现的最好方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离开创新，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。因此，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。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！

第五把钥匙：主动出击

实习的目的也就是学习，学习书本之外的知识，学习社会和工作上的许多知识。“纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行”，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是底下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用！在实习期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我一定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知

识和经验。

这次实习把我们从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我们意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然公司没有老套的束缚，它有不可违反的规定，我们就应该严于律己，这样不仅可以遵守公司的规矩，对我们自己更有好处。与公司员工的相处中，我们也学到了待人、处事的态度、方式，有很多值得我们学习的地方。这次是我们用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我们都有很大的收获。

这次实习，与我而言是受益匪浅的，它不仅使我认识到自己的缺陷所在及以后的奋斗目标，更可贵的是以上的五把金钥匙对我今后人生的影响是举足轻重的。唯一遗憾的是，此次实习的时间较短，没能体验到在一线战场上营销保险的酸甜苦辣，但“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在未来的日子里，我定会通过更多的渠道来锻炼自己。多读书，多学习，多求经验才是前途的保障！在此，特别感谢中国人寿烟台分公司一个月来的栽培！

财产保险实习心得体会5

保险公司组训培训心得篇六

保险行业是一个全新的行业，特别是寿险在中国发展的历史其实并不长。保险业也是一个综合性的行业，保险公司的各个部门岗位都需要我们自己摸索，从头开始。所以不管是学什么专业，到保险公司都是新人，对大多数岗位都

从月23日到现在，不知不觉在太平人寿学习了17天。17天当中，学习了很多，收获了很多，提高了很多。从入司当天的一个对保险一无所知的应届毕业生到现在已经开始展业的业

务实习生，时间虽短但是转变却大。下面我从但各方面谈谈这段时间的心得体会：

一、选择比机遇重要

在太平人寿的招聘专场报告会上，杨雪莲经理与我们分享了她人生的三次成功选择。来太平之前，我在福建天宇职业培训学校做校长助理——一份在很多同学看来还可以的一份工作。但是经过反复的思索，最后还是选择来太平人寿。在天宇工作期间，我很受重用，半个月时间之内独立完成了两个培训项目。校长当听说我要走的时候反复挽留我，但是我最终还是选择离开。因为我觉得目前我最需要的是一个可以学习环境而不是一个可以发挥的舞台。刚走出校门的我们对社会还知之甚少，需要学习的还有好多，所以要在人生刚起步的时候积累更多的能量，这样人生的道路才会走的更远、更辉煌。太平人寿虽然在保险行业与三大巨头相比还存在一段差距，但是其发展速度是这三大巨头的好几倍。在这样一个创业成长型的公司当中，你想不成长都困难。

二、态度比能力重要

在培训的第一天，培训老师就告诫我们要端正态度、认真工作。保险行业是一个全新的行业，特别是寿险在中国发展的历史其实并不长。保险业也是一个综合性的行业，保险公司的各个部门岗位都需要我们自己摸索，从头开始。所以不管是学什么专业，到保险公司都是新人，对大多数岗位都是很陌生的。这就要求我们要以空杯归零的心态，从头开始学，从为人处事、工作态度开始。我们的班主任以及任课老师他们都是我们学习的楷模，他们在授课中的工作态度都是我们以后工作过程中效法的标杆。投入多少，收获多少，参与多深，领悟多深——我们阳光二期培训班的班训。这个也是我们每一个阳光二期员工以后的工作格言。当一份工作加上我们的心，那么这份工作就变成了事业。

三、信心比黄金重要

“相信自己，我是最棒的，最最棒的”——这是我们阳光二期员工集体手势。这个手势动作虽然简单，但是寓意深远。每个人在做这个手势过程当中如果把自己的心融进去，用心去做这个手势就可以感受到这个手势的神奇力量。保险业是一个全新的事业，一个还没有被中国人完全接受的行业，也是一个容易被拒绝的行业。在这接下来一个月的市场实践过程中，我们可能会被人拒绝，我们也可能遭人冷眼。唯一能支撑我们继续坚持下去的只能是我们的信心——对行业的信心、对公司的信心、对自己的信心。通过这几天的尝试展业，我也体会到了公司的用心良苦。市场实践一方面可以让我们加深对业务的了解、对市场的了解、对保险业务员的了解；另一方面可以通过实践，磨练意见，增强抗压能力，让我们学会如何在逆境当中保持信心、保持自己高昂的斗志。真诚希望我们的伙伴们都可以正确的对待这个让人恐惧的市场实践，端正自己心态，在自己勤奋下实现目标，达到公司要求，最终留在太平人寿铸就自己的辉煌人生！

今天由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氛围很是活跃。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求。

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！”

文档为doc格式

保险公司组训培训心得篇七

中国人寿保险公司20xx年新员工培训活动已经结束了，在本次培训课程中，如果说第一次省公司的培训是为了锻炼我们吃苦耐劳坚忍不拔的意志，第二次分公司的培训是给了我们对所工作的环境有了一个明确清晰的认识，那么第三次的由分公司组织在保险精英学校里的培训却是让我们最贴近最务实的接触到了实际业务知识，也回答了自己一直以来所疑惑迷茫的：我们该做什么我们该怎么做——这些对自己未来职业生涯有着举足轻重影响的问题。第三期的培训也给了我深刻的体会。

在保险精英学校三天的培训里，时间并不长，但是课程量很多，所以学习任务安排的非常紧凑，我们虽觉辛苦但更多的却是收获的喜悦。三天时间里，分公司各个业务部门的老总们都在百忙之中抽出时间赶来给我们上课，每一次的授课中，明亮的教室里只听到老总们生动地讲课声和台下同事们沙沙笔记声，老总们最贴近我们身边的案例和通俗却又不失专业的术语使得每一次课都是在快节奏但又不失轻松的氛围中进行。例如行政管理部的肖总，透过她温文尔雅的讲解让我们对平时非常陌生的结算业务有了第一印象的认识；保险销售部的蒋总举例实际操作的业务流程让我们初步了解了平时常听说的信贷业务是如何操作的；法律部的罗总则让我们认识到法律在银行的地位和作用等等。虽然授课方式不同，但相同的一点就是，由于日常积累的业务知识太多，但安排的授课时间又太有限，所以每位老总都想在这么少的时间里向我们传授最多的知识和讯息。虽然她们所携带的课件已经是浓缩又浓缩过的精华，案例也是最贴近我们身边的事件，但是时间却总是那么轻易的流逝，下课铃声一响，老总们和我们都希望时间能走慢一点，让教学能传授地更多一些。

周四下午考试完毕后大家就依依告别了，但是我看到的不只是告别时淡淡的忧伤，我也看到了大家在三天培训后所得到的一种更加自信的神采！相信通过这三次的培训，我们这些新员工会在未来的职业道路上走的更扎实也走的更精彩！为我们的中山保险公司再添美丽的色彩！

同时我也想通过心得向那些从我们入行就开始关心我们的成长、在培训过程中付出辛勤劳动的行长、各位老总、人力资源部的各位领导以及培训主任表示深深的感谢！因为有您们，所以我们才会更自信！

保险公司组训培训心得篇八

其中，安徽亳州市分公司常态增员运作经验分享材料给了我很大的启发和感触。通过学习亳州分公司的分享材料，让我深刻体会到了，同样一份工作，一个做的坚持不懈，一个做的得过且过；一个做的细致入微，一个做的粗心大意之间所存在的巨大差距。

在运作常态增员时，各家支公司都存在以下几个难点：

一是增员渠道窄，准增员名单积累不足；

二是创说会邀约人员到会率低；

三是营销员增员技能欠缺；

选拔的组养人员分三个阶段进行奖励推进。再次，注重晋升人员强化培训班的再学习情况，每个季度都有晋升强化训练班和力推晋升冲锋班。各基层单位营管人员对参训人员包点辅导，进行一对一晋升面谈，以座谈会或会议的形式，让准主管认识到组织发展的意义，了解自己的现状，理清晋升风险点和努力点，帮助他们晋升，同时鼓励晋升人员培育新的组经理，为晋升高级组提前规划，以此形成晋升良性循环。

第二，亳州分公司坚持全市统一常态增员工作体系，强化周单元经营，开展每周增员问责制，保障有效常态增员。亳州分公司坚持每天早会和二早追踪伙伴提交准增员信息表；每周二进行增员专题讲解，促进伙伴学习基本法、掌握考核和晋升标准；每周三对提交的准增员信息进行电话邀约，掌握周四甄选日到会人数；周四以多种形式召开创说会或恳谈会，吸引人才加盟；周五追踪代资考报名手续的提交，同时进行“甄选日”创说会的总结；周六进行职前教育，让新人加深对国寿和保险的了解。当然亳州分公司在这样常态运作过程中也出现了种种困难，但是他们坚持每场创说会无论邀约成功多少人，也按照正常流程召开，哪怕没有人参加创说会，对着空气讲，也要把课件讲完，以此建立伙伴们的信心，养成伙伴周四带人参加创说会的习惯。

第三，亳州分公司高度重视人力发展和队伍建设，确立了“以队伍建设为主线推进业务发展”的经营策略，同时不断强化个险队伍六大关键指标评价考核力度（月均举绩率、三晋率、综合举绩人力、主险举绩人力、晋组率、月人均主险件数）并且在日常经营中，将六大关键指标细化到季度、月度，每周、每天、每个人。最后亳州分公司注重培养了一批专职、专业、专心的岗位人员，严格岗位人员的选拔标准，基层部门推荐，县公司把关，市公司重点筛选，推荐参加省公司组织的岗位技能培训班，经过培训合格后才能上岗。

以上三方面就是安徽亳州分公司在常态增员体系中不断坚持，不断细致完善，最后取得成功的秘诀。通过了本次学习，同时也让我发现了自己在这几个方面存在的缺陷和不足，如：专业技能方面还有欠缺；抱着得过且过的思想，没有如此细致的想过自己的工作。所以在今后的工作中，我不但要努力完善上面所说的三点，同时还要干好以下几方面工作：首先，每季度坚持开一次主管会议，让主管参与架构图分析，帮助主管分析自己的架构，提升主管的自主经营能力，制定发展目标和行动规划，画出主管未来的架构图，并张贴在职场中，每周进行追踪。

其次，用心做好每月一次的月度收入分析，系统的分析和比较各职级基本法的切身利益并且分阶段落实增员目标，细致分析基本法对精英、主管、新人、增员、辅导、育成等每一个利益节点。逐步引导主管增员，把团队做大、做强、做优。

再次，我要努力做好三类人员的增员。一新人增员，二引进同行，三老兵归队，增加增员聚道，突破增员瓶颈。

议中，让全国其他公司来学习我们的经验和方法。榆中支公司人力发展岗

保险公司组训培训心得篇九

她看似文弱，内心却十分好强；她沉默少语，待人却亲厚热忱；她举止娴静，工作却风风火火拼劲十足。她，就是xx人寿xx营销服务部市区某营业部经理xx。书香之家出生的经理虽然从小在父母的宠爱下长大，但在校读书时就养成了一种积极进取、特立独行、富有主见的品格。她中学毕业后即进入一家国有企业工作，几年后追随国家经济改革的浪潮，她不顾领导的挽留与家人的劝告，毅然辞职从商，自己开了一家百货批发零售店。20xx年初，一个偶然的机，经平安保险公司某业务员介绍，她抱着学习的心理参加了该公司的新人培训班。对人寿保险理念的强烈认同使她又一次作出了令家人吃惊的决定——她转让掉了经营得还不错的商店，毅然成为一名专业寿险代理人。凭着个人出色的业绩与领导能力，她不久就晋升为业务主任。数年来充满坎坷波折的寿险生涯造就了她决不服输的坚强意志。20xx年8月，经人介绍，她又一次作出了一个惊人选择——放弃原保险公司的优厚待遇，加盟刚刚成立的xx人寿保险公司xx营销服务部，筹建自己的营业部。

在竞争激烈的xx寿险市场，要白手起家组建一个营业部又谈何容易！许多老同事对xx的这一举动很不理解，可xx自有她

独到的见解。她说：“xx公司领导看重我，任命我做营业部经理，那是给了我一个自我发展的平台，成功的人生是拼出来的。我相信，谁给我插上翅膀，我就能展翅高飞。”她用实际行动证明了自己——在公司上级领导的支持下，不到一个月，她就完成了搭建营业部框架，三个月后，她所辖营业部的业绩已经超越了大多数比她先期加盟的同事，在xx全辖营业部的排名中一直名列前茅。

如今，在经理的率先垂范下，她的营业部已经涌现出多名业绩优秀、充满活力的业务骨干。他们团结协作，勇挑重担，使部门业绩不断踏上新台阶。谈到未来的前景，经理依然充满激情。她说：“xx公司有积极进取的领导集体，有极富人情味的企业文化。既然有幸成为xx家族的一员，我没有理由看低自己，我深信，我们是xx的宠儿，而xx一定是xx寿险市场的宠儿。”

xx公司为什么能够在xx寿险市场上迅速成长壮大？从xx经理身上也许不难找出问题的答案吧！

保险公司组训培训心得篇十

一、实践目的：

今年暑假，应该可以算是我上学生涯的最后一个暑假了，我们这些准大四学生也该是到社会上学习生存的时候了，所以我利用假期到了公司实习，给了自己一个接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我的机会。

二、实践内容：

因为专业的原因，毕竟找到正好对口的工作还是有难度的，所以就先找了文职类的工作热身。我所实习的公司是天安保险有限公司，是中国首家按照现代企业制度和国际标准组建

的股份制商业保险公司，成立于1994年10月，总部设在上海浦东。由于我是第一次到大公司实习，其实心里还是非常紧张的，尤其是对文秘这个工作还是不甚了解的情况下。但是，实践的目的正是要我们从陌生中熟悉，不断地提高自己。

8月9日上午八点半开始，我正式成为了公司的一员，开始了文秘的工作。基本我的日常工作有：复印文件，保单的整理清点，接待客户，整理客户资料以及会议准备等。别看都是些杂事，可是很多我们在日常生活中是碰不到的，就说复印文件吧，要先学会怎么操作复印机，平时在复印店看到别人熟练操作以为不会很难，其实还真不是很简单的事情，一不小心就会弄错，需要很耐心细心才行。接待客户也是要有技巧的，和客人的沟通交流可能决定了客人是否会在公司购买保险。还有就是清点的工作，很多分类都要清楚，不然返工几率就很大。

工作几天后开始对手头的工作熟悉起来了，做起来也得心应手了很多。平时和同事聊天的时候也体会到了很多在学校不会懂的事情，感觉自己像是真的成为了一个社会人一样。

三、实践结果：

在每天充实的工作中，时间过的很快，一晃眼为期半个月的实习结束了。我想这是对我很重要的半个月，可能学到的东西比半年在学校里学的还要受用。在这半个月里我努力学习课堂上学不到的东西，用心感受周围的工作氛围，当然我也体会到了社会上的压力。学校里，我们还有老师会教你怎么学怎么做，但在公司里，很多都是自己摸索的，没有人会说你应该去做什么，而是你自己发现自己该干什么。同时，我也慢慢懂得了什么叫办公室文化，和上司、同事、客户间的交流沟通也是有技巧的。

四、实践总结和体会：

通过这次的社会实践活动，我觉得自己学到了不少东西：

1、 在社会上要善于与别人沟通

经过一段时间的寻找工作让我认识更多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习。以前工作的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

2、 在社会中要有自信

自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，没有第一次又何来第二、第三次呢？有自信使你更有活力更有精神。

3、 在社会中要克服自己胆怯的心态

开始放假的时候，知道要打暑假工时，自己就害怕了。自己觉得困难挺多的，自己的社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，自己懦弱就这样表露出来。但仔细想想其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。有勇气面对是关键。

4、 工作中不断地丰富知识

知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。所以就算开始工作，学习还是不能停止。

以上是我自己觉得在这次暑假社会实践学到了自己觉得在社会立足必不可少的项目。

很高兴自己能有这次社会实践的机会,通过这样的实践,我真正学习到了社会经验,它为我积累了一笔宝贵的人生财富,它为我今后步入社会打下了坚实的根基。

共2页, 当前第2页12