

2023年太保组训工作总结 保险公司组训上半年工作总结(汇总5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

太保组训工作总结 保险公司组训上半年工作总结篇一

xxx□我爱你！

一百八十天以来，我把陪伴妻子的时间毫不犹豫的献给了你，组训半年工作总结。谢谢妻子，挺着个大肚子对我的移情别恋毫无怨言。

因为你，我把一古脑的家务活悉数推给了我年迈的父亲。谢谢父亲，帮我洗了一百八十天的衣服。

半年来，我和你已经合二为一融为一体了，你就是我，我就是你，你就是家，家就是你。白天和你相守，晚上还梦见你。日有所思夜有所梦吧——当然，噩梦居多，多少次半夜惊醒过来，望着天花板想着保费和增员到天亮。

借用某位领导的话说，能力不是第一位的，但这种敬业精神确实挺令人感动的。

人一旦沉迷于某件事情，那他一定会在这件事情上有所成长的。沉迷于工作也是如此，所以，谢谢你□xx□半年来你不仅增加了我的白头发，同时也增长了我的'业务能力。

一百八十天里面，在xx总的指导和帮助下，我策划了十三场产说会，主持了十二场产说会，在体重下降好几斤的同时业绩也翻了好几番，取得了xx万的保费。当然，这个业绩是不足以称道的，在某一日站在xx的保费平台往回看，这个保费一定是微不足道的，这一点我深信。

一百八十天里面，我还策划、主持、主讲了五场创说会，次数明显比产说会少，所以结果就是虽然保费提升了，但人力却不见有太大增长。从第一场产说会到场客户一百多人到最后一场产说会到场客户寥寥二三十人，我深切的体会到，没有人力基础的支撑，保费业绩只会是空中楼阁，曾经的 " 辉煌 " 也将会是昙花一现。只有一条腿的人，如何能走得远？也许可以凭一时之勇跑一段路，但最终会累死路旁的！

半年里，我举办、主讲了代资证辅导班（岗一）十期，平均每二个星期一期；组织、主讲了技能技巧班（岗二）四期；衔接训练班一期，衔训是穿插在早会中进行的，工作总结《组训半年工作总结》。比例为10/4/1，原因之一是有时候参加完代资班顺利入司的新人太少（报考人数少），少到只有寥寥那么三四个人，开不起班；更主要的原因是因为作为支公司唯一的一个培训老师的我分身无术，一批新人刚考证入司，另外一批新人又等着辅导了，只好把嗷嗷待哺的新入司人员暂时搁浅，反正已经入司了，先做着，等新进这批人员考完证入司后一起 " 岗二 " 吧！但总的来说，这个失调的比例（10/4/1），势必影响到、也确实已经在不小程度上影响了新人的举绩率和留存率。所以半年来，来一批、走一批，虽然刷新了人员面孔，但并没有刷新到人力数量。在这点上，我负有不可推卸的责任，我为之深深自责并向组织作出深刻检讨。

所幸的是，最终进水口还是大于出水口。

一百八十天里面，我策划组织了早会120次（大约），主持早会30次，主讲早会专题48次。有过不少错漏和失误，也收获

了不少教训和经验，在发展中摸着石头过河，探讨、摸索、尝试一种适合于十几二十人参与的早会经营模式，而且憧憬着有一天我不用为摸索这种模式而苦恼，而是每天都是思考那种一百多人甚至几百号人的早会该怎么开——我同样深信我一定会等到这一天的，而且就在花都。

因为我（和xx总）一直在做这方面的努力，而且下半年也会把这方面作为一个工作重点，那就是人才增募和基础管理。我们意识到，人员进来了，就必须配套扎实、持续的基础管理；而基础管理要得以实施，又必须以人力为基础，没有人，管谁去？所幸的是分公司也大力推行四大系统，对这方面进行大力投入和支持，借助分公司的“东风”，我们心理暗自发誓，到年底无论如何也搞个80人的出勤人力。

在业绩追踪方面，和业务主管有机结合，建立了短信平台，以电话为主短信为辅，对业务人员进行分层级、立体化、有针对性的追踪，形成一种日常性、持续性的习惯动作，基本上能让业务员一天接不到我的电话或短信就睡不着觉。

纵观自己成长历程，横比他人发展之路，发现在不长不短的半年当中，有泪水有汗水，有付出有收获，有失误有成长，有教训亦有经验。感谢半年来支持配合我工作的所以业务主管、业务同仁，感谢所有领导对我的期许与信任，也感谢领导对我工作失误的批评、体恤和指正，也再次感谢妻子和父亲对我工作的理解和支持。

最后，向所有领导、亦是向自己表个态：在下半年乃至往后的日子里，我会继续以饱满的工作热情、高昂的精神姿态接受、完成公司赋予我的每一项工作任务，一言而蔽之：在位一分钟，干好六十秒！

太保组训工作总结 保险公司组训上半年工作总结篇

二

一、我由2xx年1月加盟中国人寿，于6年2月担任朝阳分部组训一职，在6年六月参加省公司组织的初级组训培训，顺利的拿到组训合格证书。通过一系列的学习和在工作方面的实际，了解了组训是在职场内协助业务主管从事职场训练、业务辅导、业务推动、活动管理等职能的专业管理人员。

主要事项：

全年以创优秀服务部为目标，积极开展各项工作。

寿险经营就是会务的经营。每月根据经营重点制做月行事历进行会务管理。严格各项会务的顺利召开：(1)、首先在干部早会上每天对主管对各自团队业绩情况，业务伙伴的访量、追踪和记录。促使各主客养成对属员活动量追踪和辅导的习惯。在每月当中都会选出当月的出单王做心得分享，在团队树立标杆，既起到了表扬先进又起到了引导教育的作用。

(2)、在一次早会中重点进行专题教育，氛围营造及方案宣导。比如：区域拓展的开展中，前夕宣导、市场开发流程、拓展话术、拜访技巧等，使伙伴们团队协作意识增强，团队凝聚力大大提升，也解决了一些业务员客户资源问题，使伙伴们看到了希望，对未来充满了信心，队伍也得到了肯定。

(3)、二次早会中重点追踪团队成员动态和日活动安排。及时了解伙伴们的展业心态，遇到问题及时共同找到解决的方法，让伙伴们感觉团队就是家，就是军队，就是战场。

在2xx年的工作中，通过区域拓展及产品说明会的运作，为全年的目标起到了积极的作用。

1、教育训练

通过以会带训，提高业务员的专业知识及展业技巧，创一个专业化团队。

1、全年根据业务形势的需要制定相应的教育训练方法和课题，在晨会中充分利用公司资源按行事历安排逐一讲授专题帮助伙伴们规划生涯，增强从业信心，提高展业技巧。严格按照公司的销售重点，对新险种的学习，话术的演练，及技能培训都做到人人都能通关到位。如新险种康a康b险，总先让所以伙伴进行专业的学习，通过学习，要业务在每次的早会上进行反复的演练，我部的一位伙伴在做心得分享就这样么说：“我这所以能成功的签这个份单，是按照公司教给我们的话术与客户接洽的，虽然通关通了四五次，但是我觉得还是值得的…….” 2、通关爱心会，掌控好爱心班的学习时间，做到既对爱心班成员充实了教育，又留有时间让其跑市场，多次组织爱心班成员实战演练，话术过关等训练活动，强化爱心班成员销售技能，帮助业务员破零举绩，3、在每月不定期的讲述一些激励类小故事，激发展业激情。

2、表报管理

表报管理追踪到位

1、全年结合公司开展的各项劳动竞赛方案进行一系列的表报追踪。认真的传达公司的精神和各项劳动竞赛方案，月初及时订立目标，制表上报，制做每月伙伴绩效与达成竞赛方案人员追踪版块。做方案宣导海报和业绩追踪海报，积极营造职场展业氛围，制做标语口号，并及时更新。

2、在每天的晨会中通告前一天的各团队业绩进度、排名、个人奖项达成情况、与兄弟部业绩对比情况。使业务员能够清楚及时的知道自身的业绩和所在团队的业绩状况。关注全市业绩动态，增强团队荣誉感。

团队目标的达成：

全年完成期交保费13万，主要利用公司的一系统措施，抓产品说明会的运作，抓好区域拓展，还有就是针对大单的突破，在2xx年，我部开发一位高端客户，年交保费31万元，实现开发大单零的突破。为全年的目标奠定坚实的基础。

通过一年来的工作，让我深切感受到要想做好一名组训，要有扎实的专业知识、要有良好的表达能力、要有业务辅导能力、业务推动能力、人际沟通能力，所以我要在今后物工作中，加倍努力，不断学习，不断创新，为做一个优秀的寿险工作者而努力。

太保组训工作总结 保险公司组训上半年工作总结篇三

1. 完善iso9000质量标准文件。

严格执行iso9000文件是提高护理质量，确保病人安全的根本保证。护理部根据院综合目标的要求，运行iso9000质量标准文件，使护理管理逐步达到了规范化、制度化和法制化，使护理人员职责具体化、文件化;进一步加强了对护理单元的管理，并不断完善了各个护理环节的程序。

护理服务质量控制是质量管理的核心，通过质量控制阻断和改变某些不良状态，使护理质量始终处于符合质量标准要求的状态。树立预防为主的方针，将工作重点从事后把关转移到事先控制上。进一步完善了《护理部作业指导书》，制定了各种紧急预案，根据实际修改了护理文书书写规范，完善了护士站、治疗室、处置室物品器械放置规范，确定了实行护理宾馆化服务的内容，修订了安全教育制度，护士长巡视病房等制度，使各项工作有章可循。

护理质量标准的控制范围，从病人入院到出院，包括新入院病人指导，执行医嘱，各项治疗护理，健康教育，出院指导，

病人满意度调查等全部护理环节。通过对护理质量标准的控制，实现了护理质量管理持续改进，护理差错率不断降低，赢得了病人的信任，为医院带来良好的经济效益和社会效益。

2. 精心组织护理质量体系的运行与实施

为了把iso标准运行于护理质量管理，使每个环节得到控制，最终实现住院病人治疗、处理，护理到位的目标。护理部充分发挥护士长，病房护理质量小组及老专家组成的质控组织的作用，每月定期、不定期组织检查、督促、指导，狠抓制度的贯彻落实，护理部质控组织每周检查一次，每月底护理部组织大检查。病房护理质量小组每天检查各班护士的工作情况，护士长每天巡视病房至少四次，密切观察每个病人的病情变化和思想动态，发现问题及时化解，了解病人对护理工作的满意情况和解决病人的需要。实行了全程导医、分组护理及主管护士负责制，为病人提供全程优质护理服务。护理部每周随业务院长查房一次，以了解临床需求、护士业务学习及护理文书的书写等情况，护理部坚持节假日、危重病人查房、巡视病房至少2次/周，每月夜查房一次，以及时发现护理工作中存在的问题、护士长夜查房1次/周，每月底发病人满意度调查表，对检查和满意度调查的不合格项以书面的形式与主管护士及护士长反馈并签字与考核分数挂钩，在每月的总结会上对普遍性问题集中讲解，提出纠正预防措施并再以书面的形式对各护理单元的不合格项给以反馈。例如，巡视病房中发现一级护理的病人较多，在护士长会议上及时提醒护士长要严格执行分级护理制度，按要求巡视病房，特别是夜间一定要认真、仔细观察病情，发现病情变化及时处理。充分发挥质控网的监督指导作用，以标准为依据，以质量为核心，以薄弱环节为重点，以检查督促指导为手段，采取定期检查与随时检查相结合，全面检查与单项抽查相结合的方法对护理服务质量进行控制，确保关心病人到位，了解病人身心状况和病情变化到位，危重和自理困难病人基础护理到位；与病人的沟通、咨询和护理指导到位。注重护士素质的综合提升，收到了良好的效果。实行从病人入院到出院全

过程控制，使护理工作的各个环节自始至终都处于严密监控之下，以保护病人安全。

通过检查有效的促进了护理单元的工作，进一步提高了护理质量和病人满意度。

3. 抓好危重病人管理和基础护理的落实

我们在提高护理质量的同时，注重加强对危重病人的护理，要求每一个护士对一级和危重病人掌握八知道：床号、姓名、诊断、症状体征、辅助检查、治疗护理、病情变化、心理状态，要求护士长掌握每个病人的病情和心理状况，对危重病人及时进行护理指导，以保证危重病人的抢救护理工作到位，提高了抢救成功率。抓好“四个”特殊：特殊人员(新护士、工作责任心不强及思想情绪有波动的护士)、特殊时间(中午、夜间、节假日)、特殊病人(年老体弱、婴幼儿、疑难和危重及大手术等病人)、特殊操作(不常见的操作或者难度大的一些技术操作及新业务、新技术开展等)病人的护理，做到预防为主，事前控制，确保关心病人到位，了解病人身心状况和病情变化到位，危重和自理困难病人基础护理到位；与病人的沟通、咨询和护理指导到位。注重护士素质的综合提升，收到了良好的效果。

4. 组织护士认真学习《iso9000护理作业指导书》

从20xx年1月《iso9000护理作业指导书》开始试运行至今，护理部制定了学习计划，1-3月份以护理单元为单位组织护理人员学习各项规章制度和岗位职责并进行了考试，4-6月份对《护理作业指导书》的剩余部分进行学习，并于7月4-5日对全体护理人员进行了考试，通过学习使护理人员能够基本掌握《iso9000作业指导书》基本内容，明确职责，使各项护理工作有章可循。于20xx年7月1号正式运行，通过近一年的临床实施，提高了护理质量和病人满意度。

iso9000文件运行以来，护理质量和病人满意度有了很大提高，认证后将更能促进我院护理事业的发展，为打造胸科医院护理品牌，打下了坚实的基础。

创建一流新型专科医院，精心打造“管理一流、质量一流、技术一流、环境一流、服务一流”的护理服务，开展了感受亲情护理，创建“优质服务示范病房”、“护理文书书写规范病房”活动和温馨服务活动，使护理人员牢固树立“以人为本，护理先行”的服务理念，营造温馨舒适的就医氛围，调动护士长和护士的积极性，鼓励护士长创本护理单元独特的护理品牌，增强了团队精神，为病人提供了优质全面无缝隙服务。

1、规范护士行为，护士精神饱满，着装整洁，佩带胸卡和发网、淡装上岗。推出优质服务新举措，使每个护理单元都做到：五个一：病人入院时得到一声问候、看到一张热情接待的笑脸、一个温馨的就医环境、一张亲情卡、住院期间护士会积极努力为病人做一件有意义的事情；三主动：护士对病人主动接待、主动观察、主动帮助；三个掌握：掌握病人病情、治疗和检查结果，掌握病人医疗费用情况，掌握病人及家庭、社会心理因素；七声：病人入院有迎声、进行治疗有称呼声、操作失败有道歉声、与病人合作有谢声、遇到病人有询问声、接听电话有问候声、病人出院有送声；使病人感受到在胸科医院护理服务的温馨。与检验科王协商解决了新入院病人一天两次抽血的问题，减轻了病人痛苦，使病人满意率不断提高。

2、宾馆化个性化微笑服务：使用文明用语，接待病人及家属时态度和蔼、语言得体，树立病人至上的观念，说话做事都要站在病人的角度，使病人感到我们都是在为他们着想，护士从一点一滴的小事中体现对病人的细心、耐心和爱心，标准化服务是平台，个性化服务是最终目的。

3、icu独立理顺了与外科的关系，icu护士相对固定利于管理和业务水平的提高，使外科护理工作更加规律，护士长能专心病房护理工作，icu成立2个月来到内二、内六特护病人20个班

次，较好地起到传帮带的作用。

4开展了流动奖牌活动，在这项活动中，每个护理单元都轮流获得奖牌。

胸外二护理单元获得三次“优质服务示范病房”流动奖牌，三次“护理文书书写规范病房”流动奖牌。

胸外一护理单元获得一次“优质服务示范病房”流动奖牌，二次“护理文书书写规范病房”流动奖牌。

内五护理单元获得二次“优质服务示范病房”流动奖牌，一次“护理文书书写规范病房”流动奖牌。

内四内七心内。呼吸一呼吸二护理单元获得二次流动奖牌。

胸外三内二内六护理单元获得一次流动奖牌。

通过这项活动激发了护士比学赶帮超的意识，促进了护理服务和护理文书水平的提高。

5、5.12护士节与工会举行了以“传承南丁格尔精神，树立崭新护士形象，弘扬抗非斗志，打造胸医护理品牌”为主题的文艺演出和别开生面的“拔河”比赛，增强了护士为建设一流新型专科胸科医院努力工作的信心。

1随着社会进步，科学的发展，病人维权意识增强，消费者权利意识抬头，护患关系紧张，医疗纠纷增多，护理人员执业风险加大，为了增强护理人员安全防犯意识，护理部制定了《提高风险和安全意识，防控护理质量缺陷》对护理工作中常见的不安全表现、护理事故常见原因，进行了总结概括，对护理差错的定义和判定标准进行了描述，提出了如何防止护理事故及差错的发生、加强风险管理的综合措施并在1月份召开的护士大会上给予讲解；8月份分两次对全院护士进行了

《如何应对举证倒置》的讲座，使每个护士提高了风险、安全、法律、自我保护意识，减少了护理差错的发生。

2、进一步规范了护理文书的书写，根据卫生厅《山东省护理文书书写要求及格式》的要求，组织护士长进行学习和讨论对书写的细节进行了规范，并抽调专人进行随机检查，每月组织护士长到病案护理病历，发现问题及时纠正，使护士的书写水平不断提高，以确保病案资料科学、完整、真实。

1. 护士长培养

护理部进行了《护理管理理论》、《护士长素质与护理管理技巧》、《论护士长的多元意识》《护理质量持续改进、安全》等知识的培训，举办护理管理经验交流会，有9名新老护士长进行了发言，各自讲了管理体会，以相互学习、取长补短，提高了护士长管理水平，为护士长创造了宽松、和谐、积极向上的工作氛围，有四名护士长进修学习，心外科护士长李春梅、心内科护士长到武汉亚心医院进修学习。内六、内七护士长到北京朝阳医院学习。

坚持了护士长手册的记录与考核：要求护士长手册每月5日前交护理部进行考核，并根据护士长订出的适合科室的年计划、季安排、月计划重点进行督促实施，并监测实施效果，要求护士长每月工作一小结，以利于总结经验，改进工作。

坚持了护士长例会制度：至少每二周召开护士长例会一次，内容为：安排工作重点，表扬先进，总结工作中存在的优缺点，每月初对大检查发现的问题和病人满意度情况，向各护士长反馈，提出改进措施，持续改进护理工作。

继续开展整体护理，健康教育，对住院病人发放满意度调查表，(定期或不定期测评)满意度调查结果均在98%以上，并对满意度调查中存在的问题及时进行了整改。

每月各科召开病人座谈会一次，征求病人意见，对病人提出的要求给与尽量满足。

2、全面提高护士素质

加强了护士的培养，对全院护士进行每月一项护理技能测试，一至10月份分别进行了心电图、简易呼吸器、气管插管、除颤器的使用、鼻饲、口腔护理、导尿、吸痰、静脉留置针、皮内注射和测血压培训与考试。提高了护士护理技术操作水平，组织护士长讲课，科室内安排相关业务理论学习，护理部进行抽查、提问每月一次，鼓励自学、函大学习，组织业务查房，选派一名护士到上海新华医院，四名护士到齐鲁医院和千佛山医院进修icu[]提高了对危重病人的护理水平。请赴亚心进修的两名护士长汇报了先进护理理念和管理经验，同时又选派两名护士到武汉亚心进修。护理单元护士轮流到心电图室学习，对年轻护士进行科室轮转，以尽快掌握各科护理技术。

3. 对全体护士进行礼仪培训，提高护士综合素质

为了实现医院“216”目标，培育医院精神，确立“爱医院、爱岗位、爱病人”的观念，规范言行，增强服务意识，提高护士的综合素质，树立胸医护士的新形象，全面提升护理品质，打造胸医护理品牌，于9月3日至9月23日，护理部与教科联合举办全员护士礼仪培训班，邀请山东省旅游学校老师前来授课，分理论课程和形体课程。护士长根据科室工作情况安排学习时间，护理部严格考勤。理论课内容有：服务心理学、服务礼仪和服务沟通，形体课上老师表演了站姿、走姿、坐姿、握手、打招呼、鞠躬礼节等的基本要领。

通过礼仪学习，所有护士都表现出了高度的纪律性和自觉性，精神面貌焕然一新，转变了服务理念：真诚为病人服务真正把病人当作是自己的亲人，使病人感受到了家庭般的温暖，享受了独特的胸医护理服务，改善了护士的形象，提高了病

人满意度及胸医知名度。充分体现了“以病人为中心，以质量为核心”的宗旨，实现了“让病人满意，使病人健康”的护理目标。

1. 呼吸二科护士魏斌，平时工作认真负责，在20xx.11.18值夜班时，凌晨五点，当她巡视病房时，发现一位病人呼吸异常，对呼唤无反应，立即通知值班医师，积极抢救，在院领导的大力支持下，全科医护人员的紧密配合下，经过两天两夜的奋战，病人脱离了危险期。患者家属由开始的非难指责到平静配合再到最后的理解尊重，他们送的钱物被我们医护人员拒绝后，最后送面锦旗表示敬意。由于护士及时发现病人病情变化，不仅避免了一场可能发生的恶性医疗纠纷，而且还为我院赢得了荣誉，表扬魏斌观察病情细致认真负责的工作态度。

2. 胸外科护士孙先红，心内科护士岳延凤，内六护士朱军在护士长外出学习期间，代理护士长工作，三位同志勤勤恳恳，任劳任怨，经常加班加点，不记较个人得失，严格执行各项规章制度和护理技术操作规程，圆满地完成了各项护理任务。

3. 外科护士在危重病人的抢救中发挥了重要作用，全院护士长从大局出发，相互协作，相互支持，较好的完成了重大抢救任务。

2. 进一步提高护理人员业务水平和观察病情的能力。

在过去的一年里，护理部在落实医院216目标中，较好的完成了各项工作任务。在新的一年里，我们要不断研究护理工作出现的新问题、新情况，总结经验，改进不足，不断提高护理工作水平，适应医院改革发展创新的需要，为打造胸医护理品牌，建设新型一流的专科医院而努力。

太保组训工作总结 保险公司组训上半年工作总结篇四

没有领导的关心，我就没有机会参加这样高水平、高规格、超强度、超极限的提升班。在此向领导的关怀表示衷心的感谢！

第xx期组训班有两条醒目的精神标语：一条是——寿险是人才的事业，人才是教育的事业，教育是培训的事业；另一条是——我为寿险而来，我为成功而来，我为理想而来。从培训班一开始我就把它们当作我的座右铭，时刻牢记在心，把首先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。培训班为期三周的课程也有效地证明了这一点。第一节课班主任就要求我们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？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。不仅要以饱满的热情，专注的精神来听好每一堂课，同时也要学习讲师的授课技巧，互动的丰采，也要与各个地区的伙伴多沟通，多交流，从他们身上吸取更多的营养和灵感，每位伙伴都是老师，每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着非常优秀的品格值得我去欣赏和学习。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。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。这是培训班给我的感受之一。

好习惯，可以陪伴其一生，一流组训的风范，要从培养良好习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机不能携带，就餐不得喧哗，保持四周整洁卫生，着装整齐讲究，严格遵守作息时间，严格履行请假手续

等，这些都充分体现了老师们的良苦用心。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。培训班全封闭的学习和训练是紧张而又愉快的，大家都以追求竞争、追求卓越、追求挑战的全新精神来投入，整合旧知识，学习新技能是目标，同时，我认为，良好习惯的培养也是不可缺少的内容之一。良好习惯的养成是个漫长而又艰辛的过程，培训班是个很好的提升机会和修正的基地，因为在这里有来自八闽大地的伙伴们的友情提示和无私帮助，也有各位讲师的严格监督和热忱关心。浓厚的学习氛围和环境，无疑会使学习进步得快些再快些。在长达三周的课程里，我的纪律是满分，这与我努力培养良好习惯是分不开的。组训作为职场的一名管理者与辅导者，自身必须具备光辉与正面的形象，以身作则，用实际行动来感召和影响伙伴，做语言和行动的双巨人，这样才能取得很好的效果。一流组训的风范的养成，要从大处着眼，小处着手。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，但日常生活中细节小事就可以体现组训的修练功底，正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。

xx股份制改革，带给公司全新的机遇，同时也让我们面临更高的挑战。如何加强营销管理，如何迅速有效地拓展市场，如何健全和完善教育训练体系，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问题已成为摆在我们面前刻不容缓亟待解决的课题。事实和实践证明，只有通过专业培训和规范教育，提升各级主管和一线销售人员的综合素质，从而提高公司营销业务的核心竞争力，才能从根本上保证业务的持续健康稳定发展。从公司的生存和发展的战略高度上讲，充实营销知识教育，提升xx专业技能是第期组训班的核心要求，也是我参加本次培训班对自己的根本要求。

培训班的课程由浅入深，深入浅出，可以体会到是经过老师认真考虑，周到安排和精心设计的。第一周的课程是导入性和结构性的，主要包括组训人员的工作职责和基本工作模式，

寿险营销团队的经营运作，寿险公司的组织形式与结构，国寿的双成企业文化，一流组训的风范等。第二周年各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的xx保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为xxxx保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保目标计划的顺利完成。

由于业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

太保组训工作总结 保险公司组训上半年工作总结篇五

胸外一护理单元获得一次“优质服务示范病房”流动奖牌，二次“护理文书书写规范病房”流动奖牌。

内五护理单元获得二次“优质服务示范病房”流动奖牌，一次“护理文书书写规范病房”流动奖牌。

内四内七心内。呼吸一呼吸二护理单元获得二次流动奖牌。

胸外三内二内六护理单元获得一次流动奖牌。

通过这项活动激发了护士比学赶帮超的意识，促进了护理服务和护理文书水平的提高。

5、5.12护士节与工会举行了以“传承南丁格尔精神，树立崭新护士形象，弘扬抗非斗志，打造胸医护理品牌”为主题的文艺演出和别开生面的“拔河”比赛，增强了护士为建设一流新型专科胸科医院努力工作的信心。

三、提高护士风险、安全、法律意识，防控护理缺陷的发生