

# 中国人寿晋升报告 中国人寿实习报告(汇总5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 中国人寿晋升报告篇一

今天是5月5日，我结束了在中国人寿xxx分公司的最后一天实习。下午5点钟往分公司给实习鉴定盖章，然后回公司宿舍。屈指一算，这也许是我两个月实习期内唯逐一次在六点钟之前放工，想到这里，实习期的一幕幕情景又浮现在眼前，心底翻到了五味瓶，不知道自己是为什么感动还是因何感慨，眼睛竟然湿润了。

我是3月5日到达xx市，当天就到分公司报到，休息了一个晚上，第二天就被分配到个险城区第二营业区上班□xxxx国寿一共有七个营业区，其中两个在城区，五个在镇区。“城二”从此成为我们口中出现频率最高的一个词，分到城二是我的荣幸，也是我的荣耀。这是真心话。

社会上都说当今的大学生是“眼高手低”，以前在学校时听到这样的评论还不服气，甚至很生气，真的到了工作中，才真正体会到这句话说得实在没错。初到公司，对于保险行业知之甚少，对于工作内容一无所知，对于组训工作更是不知所谓，自己就是一张白纸摆在那里等待描画。我布满期待的实习就这样开始了。

3月初，春节过后，第一季度的最后一个月，对于保险公司来

说正是“开门红”时期，也是一季度业务冲刺的最后阶段。为了达成业务目标，保险公司除了采用保险代理人（营销员）销售方法外，还会采用一种叫做“会议营销”的销售渠道，这也就是我们所说的产品说明会。产说会是把准客户邀请到指定会场，营造一种愉悦的环境氛围，请讲师做专题讲座，最后业务员现场促单的一个过程。

我参加的第一场产品说明会是到城二报到的第二天，在香格里拉酒店举办的“荣耀xxxx[]总裁峰会”，是由xxxx分公司个险销售部举办的，也是利用分公司的资源和气力为各营业区的业绩冲刺提供的一种支持。但大多数时候，每个营业区为了达成季度和月度的业绩任务，都要自己组织产说会，这意味着要由每个营业区自己承担场地费，酒水费，同时还要承担很大的风险，由于一场产说会可能现场唱单几十万，也可能一张单没有，那么对于香格里拉这样的高端场来说，就意味着花四千块宴客户吃一顿饭，或者喝个早茶，但是人走茶凉。

印象最深刻的是4月3日在永怡商务会所举办的晚场说明会，现场到场50个客户，开了9围台的宴席，那一天我做礼节、礼品展示和唱单登记。随着说明会的进行，我的心跳不断加速，由于已经到了散席的时刻，客户陆陆续续离场，但是，一张单也没有。那一刻，我手足无措，不知道一会儿给老总汇报业绩的短信怎样编写，大脑一片空缺。最后，终于银祥职场在我们已经收拾设备的时候，交了两张单，在回往的路上又打电话加了一张单，那一次是我经历的最凄惨的一场产说会，现场唱单3件，保费总金额30630元。

假如把保险公司比作一个人的话，“业绩”和“人力”就相当于两条腿，支撑着人的整个身躯。但业绩也是靠人力来达成和实现的，所以归根结底，保险公司拼的就是“人力”。套用毛主席的话在这里是最贴切的——人多好办事。所以三月“开门红”过后，就是“四五联动”大力搞增员，在冲刺业绩的同时，又不断地寻求新的血液注进到我们的队伍中。创

说会实在就相当于我们的校园宣讲会，同样有人做专题，有人做分享，刺激到你心中的隐痛，用动之以情，晓之以理来感动和说服你，让你对加进保险业布满了期待，让你对未来布满信心。事实上，我觉得每个人心里都渴看成功，渴看过高品质的生活，但有时候真的需要有人把你内心潜伏的成功欲看唤醒，这也就是创说会的作用，通过创说会，本来对生活 and 未来感到迷茫和困惑的准增员，就会有一部分人选择保险业，选择这个富有挑战和相对自由的职业。

## 中国人寿晋升报告篇二

通过了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把所学的营销以及经营理论知识与工作实践紧密结合起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，并积累一定的社会处世经验。

20xx.12.26———20xx.03.26

中国人寿保险股份有限公司北海分公司

中国人寿保险（集团）公司是中国大陆历史最为悠久的保险公司，位列世界500强第212位（20xx年度），旗下核心企业中国人寿保险股份有限公司（chinalife）于20xx年6月30日在北京注册成立，并于20xx年12月17日及18日分别在美国纽约和中国香港两地上市，在中国保险市场居领先地位。

作为中国最大的人寿保险公司，中国人寿不但是领先的个人人寿保险与年金产品供应商、领先的团体人寿保险和年金产品供应商、领先的意外险供应商、领先的健康险供应商，更通过控股的中国人寿资产管理有限公司成为中国最大的保险资产管理者，并成为中国最大的机构投资者之一。本公司遍布全国的广泛分销网络由个人代理人、直销人员及专业和兼业代理机构组成，提供个人人寿保险、团体人寿保险、意外险及健康险等产品和服务。

截至20xx年12月31日，本公司已拥有超过7000万份有效的个人和团体人寿保险单、年金合同及长期健康险保单。随着保险观念不断深入人心，消费者对于寿险服务与销售也提出了更高的要求。为了更好地履行企业公民的社会责任、改善保险行业的服务形象，中国人寿将着手对现有销售渠道进行变革和创新。中国人寿于20xx年11月份开始用全新的理念与机制在全国范围组建区域收展部，并培养各类区域收展职业经理人。为此，特向社会公开招聘区域收展部业务系列和管理系列人员。

### （一）推销工作具有服务性

这种服务性表现为：首先是在顾客购买之前，推销人员应根据客户的需要，帮助其设计保险方案，选择适当的险种；其次在顾客购买之后，根据客户保险需求的变化和新险种的出现，帮助顾客调整保险方案，确保其财务稳定；再次当保险事故发生或期限届满时，主动帮助客户索赔或提供这方面的咨询服务。

### （二）保险工作需要丰富的知识

人身保险是帮助他人追求幸福人生的保证。推销员在推销工作中处处为客户着想，提供给客户优质的保单，使客户在遭遇不幸时及时得到经济帮助，渡过难关，自然会受到人们的尊敬。

### （四）推销工作灵活自由

人身保险推销工作可以由保险员根据自己的情况选择工作时间、对象及地点，按照个人的计划自由调整安排。

从十二月份底，我有幸到中国人寿保险股份有限公司北海分公司进行了为期三个月的实习，在这三个月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识，受益匪浅。

在中国人寿北海分公司，我先后接受了保险基本理论和中国人寿新推出的险种的基本条款及规定的培训，参加了多次产品发布会和不同形式的客户联谊会，参与听讲新人培训会与每周例行的大小型早会夕会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识。

（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。特训完后我跟师父到网点前线现场实践，一边是讲师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。

渠道经理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每天去网点工作，遇到任何问题解决不了的，公司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，能使我们立对对错，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。

### （四）能够进一步地了解保险现状

保险搜集整理以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用兴趣。通过对已知资料的分析与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

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。

最后我感谢公司，让我有了一种信仰；感谢公司领导，给我的关心和帮助，给我教育和培训的机会，让我感到了公司的温暖。我坚信在公司领导的支持下、在全体内外勤人员的共同努力下□20xx年一定会是“直挂云帆济沧海”。

## 中国人寿晋升报告篇三

中国人寿保险股份有限公司是中国的人寿保险公司，总部位于北京，注册资本282.65亿元人民币。作为《财富》世界500强和世界品牌500强企业——中国人寿保险(集团)公司的核心成员，公司以悠久的历史、雄厚的实力、专业的竞争优势及世界知名的品牌赢得了社会最广泛客户的信赖，始终占据国内保险市场的地位，被誉为中国保险业的“中流砥柱”。

而银行保险是由银行、邮政、基金组织以及其他金融机构与保险公司合作，通过共同的销售渠道向客户提供产品和服务；银行保险是不同金融产品、服务的相互整合，互为补充，共同发展；银行保险作为一种新型的保险概念，在金融合作中，体现出银行与保险公司的强强联手，互联互动。我的实习目的主要是学习银行保险的工作流程、怎样去经营网点、如何去跟不同的人沟通、相处。进入公司之前我就听说过：“保险

不是人做的”，“保险是骗人的”等一些话，给了我很大的压力。刚开始，我总是没有信心，不相信公司的产品，更不相信自己的能力，一度认为我不适合做保险。但是后来，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，这是我接受过最系统的培训，我觉得“培训”是公司给我的福利。我明白了，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。

经过近几个月在中国人寿保险台江公司银保工作的实习，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很大的进步。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。

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。单靠培训和演练还是不够的，某些认识还是很肤浅的，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，一边是主管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。我发现，每个银行都会选择一些他们认为比较优秀的企业，来代理销售他们的产品，所以每个银行最少都会替三四家保险公司代理销售。当然，只靠产品好是不够的，重要的在于我们与银行的工作人员的沟通，还要通过简短的培训来提高他们销售保险理财产品的能力。有的银行是靠柜员推销，有的却是靠大堂经理推销，每个银行的制度是不一样的。所以，我们要用不同的方法来对待不同的网点。无论是哪个银行，与柜员搞好关系是至关重要的。

一段时间下来，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，虽然还存在着一些不足的地方，但是各方面都成长了好多。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，与银行沟通这一方面能力我还是有点欠缺，要多向优秀的人学习。而且要搞好人际关系并不仅仅限于本团队、本公司职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会得心应手，这也是现今不少大学生会遇到的难题。

此次的实习，让我认识到了职场，毕竟不是学校，弱肉强食的原则在其中表现的更是淋漓尽致。在学校，你可以犯错，因为可以得到谅解；你可以任性，因为有老师和同学们的包容。可是，在职场，是不允许出错的，出错就意味着被淘汰。职场，更不是意气用事的地方，没人买你的帐，反而会显示出你不适合这份工作，后备人才多的是，他们是不在乎的。大部分人处于被动地位，所以我们一定要努力，争取主动权，这才是真正的生存之道。

其次，在这样一个竞争激烈的社会，无论是对于一个人，还是一个企业，要想有立足之地，必须要有自己制胜的法宝。在保险金融领域中，优质的服务就是其中的法宝之一。在我们中国人寿，有的人每月的业绩能比别人多几番，这就是其中的奥妙。有的人对客户如亲人，为客户着想，提供力所能及的周到的服务，从而赢得客户的信任，把业务做成，从而提高了业绩。我们刚从学校走出的大学生，往往心高气傲，认为自己多么了不得，眼高手低，对社会复杂的人际关系不甚了解，往往很难虚心的处理好与客户的关系，受不得一点委屈，这就必定要遭受挫折的。这种挫折也恰恰促进了我们成长。

再次，我还真真地体会到了一句话的真谛，世界上永远没有免费的晚餐，想要得到多少，就必须加倍地付出。没有耕耘的汗水，哪里会有收获的喜悦。在公司里，有的员工晚上一

直干到凌晨，走的时候还要把没做完的资料带回去，，估计回家还要继续。你不努力别人就会坐上你的位子。当然除非你是官二代或富二代。

最后，无论是在整个大的社会体系中，还是在某个公司这个小社会中，处理好人际关系相当重要，在好的人际关系氛围中，心情愉悦，互帮互助，做事情往往事半功倍。俗话说得好，一个好汉三个帮，在这个处处靠关系的社会中，你不是孤立存在的，你无法做身处孤岛的鲁滨逊，单打独干，成不了大事业。

来到中国人寿保险台江分公司，踏进金融销售职场，收获的不仅仅是实战经验，更多的是人与人之间的交流合作与竞争，不得不叹一声：校园外的实训与课堂上的实训真的是相差甚远！只有勤奋是成功的捷径。只有努力才有机会成功。总之，这次实习，让我收获了很多，也成长了很多！

## 中国人寿晋升报告篇四

(1) 实习时间：

(2) 实习地点：

(3) 实习性质：

xx保险集团股份有限公司是国内七大保险集团之一，由中国石油化工集团公司、中国南方航空集团公司、中国铝业公司、中国对外贸易运输(集团)总公司、广东电力发展股份有限公司等国有大型企业集团为主发起组建，注册资本金为27.5亿元人民币。公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构合理，符合现代企业制度□xx保险集团股份有限公司拥有xx财产保险股份有限公司和xx人寿保险股份有限公司等多家专业子公司。

xx保险的发展历程是以xx年7月28日xx财产保险股份有限公司成立为标志;xx年6月27日[]xx保险控股股份有限公司成立;xx年12月17日[]xx人寿保险股份有限公司成立;20xx年1月23日经中国保监会、国家工商总局批准[]xx保险控股股份有限公司正式更名为xx保险集团股份有限公司。

由于经营管理的良好表现和优秀的企业文化建设[]xx保险先后获得百佳“中华儒商”、五十强“人民信赖品牌”、十强“保险行业竞争力品牌”、“亚洲500最具价值品牌”、“亚洲十大最具影响力品牌”和20xx中国最佳商业模式等大奖，公司的品牌形象不断提升。

xx保险秉承“打造最具品质和实力的保险公司”的公司愿景，以“共同成长”为使命，把“诚信、关爱”、“创造价值”作为核心价值观，坚持“工作激情与管理理性”、“创新与执行”、“团队合作与发挥个人作用”等三个方面高度统一，发扬“战胜自我”的企业精神，以崇高的道德水准、高效健全的管理和高素质、高境界、高度职业化的员工队伍，为客户提供优质稳定的服务，成为高成长性的公司，成为客户首选的公司，成为优秀人才向往的公司。

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十几个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按5%进行提成奖励。

当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份话术，主要写了如何与客户沟通交流的对话示例，如：我们先说，“先生.小姐，你好.我这里是xx保险电话中心的，我姓\*\*\*，工号\*\*\*\*。今天打电话给你是我们xx公司周年庆，有个短期的活动由我负责通知到你，是不需要你作任何消费的，你听听做个参考就可以了”。对方有可能会继续与我们通话，

或直接拒绝，这份话术上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

在当今的时代，电话作为一种快捷、方便、经济的通讯工具，在咨询和购物方面已日益得到普及。现代生活追求快节奏、高效率，电话销售应此而生。电话销售是指通过电话推销产品和宣传公司业务。电话销售要求销售员具有良好的讲话技巧、清晰的表达能力和一定的产品知识。电话作为一种方便、快捷、经济的现代化通讯工具，正日益得到普及，现代生活追求快节奏、高效率，电话销售作为一种新时尚正走进千家万户。

我所在的公司主要做的是人身寿险，这家公司规模比较大，有四百多人，应该算是一家中型以上的公司了，公司主要由三个部门组成，电话营销部：大约有三百人了，主要进行销售工作。技术部：负责发送名单数据，处理电话技术方面工作。后勤部：负责人员管理和公司日常管理。一般的工作流程是，我们通过电话方式，拨打电话联系陌生人，向他推销我们的的产品，如果顾客满意的话，就登记顾客资料，再提交审核，最后出文本合同送到顾客那签字刷卡。保单的额度xx-18000之间。

每天我们的工作都是，按照技术部给的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的保险产品，希望客户能参加进来，然后就登记资料，再出合同。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，技术部虽然每个星期都给我们发了三百个电话，但是只是个电话号码而已，其他资料什么都没有。在这三百个当中，有的电话是打不通的，或者是空号，或者没有人接听。这种情况占了30%。其次，就是对方接电话，可能她们经常接这样的电话吧，有的听完公司介绍后，一听是推销保险的就直接挂掉电话。这种情况占了60%。剩下的10%呢就是听完产品介

绍的，有的有兴趣会继续听下去，没有兴趣的就直接挂机了，这时候我们就要想办法跟顾客聊下去，如给他们下风险意识，重复我们产品的优势，或者不聊保险，聊其他生活内容等等，唯一目的就是不要让他们挂机。

刚开始打电话的那两天因为是新人，对话术和说话技巧不熟悉，挂机率超级高，比如一周的三百个数据，两天就打光了，一天100多个电话，通时才一个小时多一点点，不能按期完成要打的电话目标话，数据打完了就重复拨打，有些电话被我重复打了四遍，搞得我都不好意思再打电话过去了。还有就是，有时连续打了好十几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心情会是非常糟糕的，情绪也很低落，这样的情况，所有同事都碰到过。首先呢，他们要求我们这些新人去听优秀销售人员的录音，然后还原，再模仿他们的话术去跟顾客交流。

这样两个星期后，挂机率没有那么高了，基本都能和顾客聊上了，每天的通时也在2个小时以上了。第二周星期五，我一生可能都不会忘记这个时间，幸运之神降临在我身上，我终于出单咯，而且是个8000的大单，那时候兴奋的输入顾客资料时手都是颤抖的。合同是我和小组一个老人陪我亲自送上门的，顾客也顺利签字刷卡了，有了这张单，这个月考核目标也顺利完成了。

我的组长经常对我说：“每天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子，我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你对合作，并且给你签字刷卡，而对那些感兴趣的客户进行反

复沟通，他极有可能就心动了。

并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，尤其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

电话销售对于如何抓住顾客和找到有利顾客都取决于一分钟的开头语。而且针对不同的顾客又要用不同的开头语每次与客户之间的沟通都是不同的，不能只按文稿上面的文字去沟通，这就要针对不同的人采用不同的方法，一套方针是不能很好地营销。还有针对女性与男性也要有不同的方法，一般女性比较贪小便宜，男性比较爽快，所以针对女性一开口就要说：“我们公司有个优惠活动，能为您介绍一下吗？”这样她们就会耐心地听下去，男性一般不采用这种方法。所以就要求我们在每一次的对话中积累经验，总结话术这样才能做的更好。

当然我所接触的最多的就是电话、电脑。电话是现代商人越来越常用的一种交流工具，因此，做电话营销人员了解一下打电话的一般要求是很有用的。打电话的基本原则是简明扼要，切忌罗嗦，既突出不了问题，又占用别人时间，从而引起别人反感作为一名话务销售，所以沟通是很重要的一种交流方式。

在一片永远做不完的业务的前景下，如何进行沟通，如何做好沟通从心开始，都要留给我们自己去深思，在实践上慢慢体验得出经验并运用于实践，提高自己的工作效率！另外在实习其实也是在不断的学习。不但要学习产品知识，而且要学会如何做人做事，怎样待人接物。在公司实习这段时间我学会了很多学校中学不到的知识，不断的充实了自己。自己已

经不是一个学生了，每天8点起床，然后象个真正的上班族一样上班。回想起自己的这2个半月的工作经历，虽然有眼泪也有辛酸，但最多的还是历练与收获。实习过程中遵守公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习，两个半月的实习使我懂得了很多以前不知道的东西。

也收获了很多朋友，同时也学到了很多的东西，电话营销能力和业务知识有了很大的提高，但同时也看到了我一些不足：有时还不能时刻保持自己的微笑、说话的频率有时过快、说话的声音有时过高、给顾客考虑的时间有时太短等等，我将不断地改正自己的缺点，修正自己的不足，补缺补漏。

感谢xxxxx保险电销中心给了我这样一个实习的机会，能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识开拓眼界。同时感谢我们小组组长、各个小组成员，你们帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。此外，我还要感谢我的实习指导老师朱曼婷老师，在实习期间指导我在实习过程中需要注意的相关事项。我感谢在我有困难时给予我帮助的所有人。

## 中国人寿晋升报告篇五

时间一晃而过，到中国人寿实习已经一个月了，在这段时间里中国人寿领导同事都给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了中国人寿的“成己为人、成人达己”的企业文化核心理念，遵循“诚信为本、稳健经营”的企业宗旨，恪守“创新、拼搏、务实、奉献”的企业精神，把“与客户同忧乐”作为企业价值观，以“与时俱进、争创一流”的精神，也体会到了作为保险营销人的专业和辛勤，在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为中国人寿的一份子而惊喜万分。

一开始的时候，由于自己习惯了晚起床，突然早起，搞得精神不太好，不过很快就习惯了。开始时，自己精神不够集中

和自己对着别人会不好意思说，搞得频繁出错或通关不好。不过经过一段时间的训练后，情况好多了。

在这一个月的时间里，悦哥对我们工作学习进度有着细致的安排，一至二周主要学习如何做调查问卷、打电话做回访服务和填写个人短期保险专用投保单，三至四周开始拜访陌生人或熟人，最好能签到一份个人短期保险。在中国人寿同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步。

由于要完成作业，刚入司一个月几乎每天下午做调查问卷。我们本意为这份工作也很容易完成的啊，但是结果证明是我们低估了它，其实做调查问卷很艰难啊，也许我们是大学生所以什么都没有经验所以才遇到这么多问题吧！不过辛苦的同时我觉得今天我也收获很多，下面我来跟大家分享以下我们今天做问卷调查的最真实的感受啊：我们感受到了做问卷调查者的艰辛，很多路人不理睬我们，即使我们很热情的讲清楚了我们这样做的目的，还是很多人没有把回答我们的问卷当一回事，甚至连看都不屑于。我个人觉得，只要是有意义的事即使要我从白忙之中抽出一点时间来回答完一份关于调查问卷也是值得的，但是现在基本上花费不了你一分钟的时间，为什么那么多人就不愿意去做呢？这是我始终都没有理解的。这一点是我们没有想过会发生的，也许是学生的缘故我们一直都觉得我们现在是在做很有意义的事，所以路人一定会认同我们的，但事实使我们明白了以后想事情不要太天真！其次，做问卷调查需要的是有胆去问人是否肯为我们做调查问卷、诚实心和耐心。接着我们做打电话做回访服务，由于不系当面对话，心情放开了不少，有时候自己语无伦次。客服回访工作带给我宝贵的知识和满足感，也锻炼出语言的沟通技巧，我们的职责是保持公司与客户的一个桥梁，让客户能感受我们的优质服务。工作中我们更应具备良好的心理素质，时刻保持热诚的态度，聆听所至，真正理解客户的心里。使我领悟到，要做一个专业的客户回访人员，不但要具备良好的心理素质和专业的知识，还要细心、耐心、贴心、



尽心，我会更加努力，而正因为我们的努力能为客户带来更大的满意，客户的满意，就是我们的快乐！这也正是我们共同的心愿。

为了让我们体验一下保险营销员如何工作的，悦哥就教我们如何填写个人短期保险专用投保单。为了保护广大客户的合法权益，在填写投保单时，一定先仔细阅读相关内容，不懂的项目，需要向专业人员仔细询问，待全部信息均了解后，正确填写。“投保单”是一项严肃的法律文件，是缔结保险合同的重要依据，也是保险公司核保时的重要参照，所以消费者一定要注意，投保单的填写过程是很关键的过程，在沟通确认好保险产品，填写投保单时一定要注意拿对投保单，填对合适的项目，以避免日后纠纷的产生。

第一，不要在空白的投保单上面留下你的签名；

第二，请根据自身的财务状况选择合适的保险金额及交费期限，以避免日后因无法继续交付保险费而可能导致的保险合同效力的中止，以及一些不必要的纠纷。

第三，对投保单中以下内容在填写完投保单后应做最后确认：姓名、性别、通信地址、邮政编码、身份证号码、投保计划、保险金额、缴费年限和保险费金额、健康告知、投保人和被保险人申明授权说明。

- 1、重视：那是一份严肃的法律文件
- 2、字迹：清晰、工整、不涂改、易辨别
- 3、阅读：投保须知；告投保人书
- 4、告知：身体健康状况据实说明
- 5、隐私：既往病史填写后，密封交给保险公司

6、确认：最后逐一核对上述所填内容

7、提醒：不要随便签名！由于自己不太清楚如何填写，第一次的时候就出错了，还有大写不会填，搞得十分糟糕。不过经过瑞姐的再指点，很快就上手。

做调查问卷、打电话做回访服务和填写个人短期保险专用投保单都系为做拜访和签单做准备的。在营销过程中，你如果没有拜访客户，就不可能了解市场、掌握客户资料，以及了解客户的需求，客户拜访是销售工作的起点和基矗但是由于当前国民对保险作用的认同度不高问题，使拜访工作阻力重重，有的营销员经常是“乘兴而去，扫兴而归”，我也系如此。我跟主管见了二个客户，问他们对保险作用的认同度，他们回答说不高。他们见我系实习生，就问我有关中国人寿对比其他保险公司有什么优势和它的资料。我于是就说：“公司秉持“成己为人，成人达己”的“双成”理念，倡导“求真务实、规范严谨、令行禁止、艰苦奋斗、创新争先”的工作作风，积极推进“外塑形象、内树精神”的文化建设工程，全面塑造“厚重诚信、自强致远”的企业品格。相知多年，值得托付中国人寿保险股份有限公司是国内最大的寿险公司，总部位于北京。作为《财富》世界500强和世界品牌500强企业——中国人寿保险（集团）公司的核心成员，公司以悠久的历史、雄厚的实力、专业领先的竞争优势及世界知名的品牌赢得了社会最广泛客户的信赖，始终占据国内保险市场领导者的地位，被誉为中国保险业的“中流砥柱”。

（一）历史悠久

（二）资金雄厚

（三）服务网点密布

（四）可运用资金雄厚

- (五) 资金运用灵活
- (六) 市场占有率最大
- (七) 先进的科技技术
- (八) 保险产品齐全
- (九) “95519”服务到永久
- (十) 良好的企业文化。”

他们都很认同我的说法，于是问我有什么关于健康好产品给他们。我大概讲了一下康宁定期保险。他们问这产品特点，我说：“保费低廉、保障面广。”他们就说考虑一下。我觉得面对客户时要诚实和友好，从跟客户谈家常来了解客户的需求和资料。不要为推销保险而来见客户，而当客户系自己的老朋友一样看待就行。其次就是自己的心态要放好，不要因为客户一次拒绝而放弃。这一次不行，可能下一次客户就答应。想签到单的话，最好拜访多一点客户，让客户知道你的存在，让他们多了解我们中国人寿的产品。他们觉得可以的话，就会自动买我们中国人寿的产品。

通过这次实训，我们对保险有了更深刻的认识，做一名保险人员不但要有过硬的保险业务，良好的心理素质，健康的体魄，扎实的保险知识，正所谓“上知天文，下知地理，前后各知五千年。”作为一名保险人员来说，必须有较高的口语水平，要把如何推销保险作为一个重点来抓！

准备大二的我们，再过不到多久，就要毕业了，面临是继续深造，还是就业的压力，我想我们更应该把握住最后的一段时间，充实、完善自我，攻破自己的语言表达能力，即使没有机会去做保险，也必须争取做一名出色的推销员！

总结 以上工作内容，在这短短5个半月的时间里，我学到了保险人员的严于律己，推销的一些手段，在以后的工作生涯中，应用怎样的心态处理和面对变幻莫测、突如其来的工作。我相信我可以！就如做保险一定要用一种好的心态去做才能做好，我们要学会 微笑 ，让所有人都能感觉到慈祥。

我相信我以后我做保险营销员会道路会更平坦一点，在这方面会更得心应手。