

最新保险公司实训心得 保险公司实习心得 (实用7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

保险公司实训心得篇一

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，故作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用一种完全社会人的心态来接受这一个月的考验。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。保险公司实习心得体会(3篇) 保险公司实习心得体会(3篇)。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。保险公司实习心得体会(3篇) 心得体会。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整行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是低下的，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，我一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！

保险公司实训心得篇二

间一晃而过，到中国人寿保险股份有限公司广州分公司工作已经一个月了，在这段时间里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“诚信天下，稳健经营，追求卓越”的品质，也体会到了作为团险保存一员的专业和辛勤。在对公司人员肃然起敬的同时，也为我有机会成为中国人寿的一份子而惊喜万分。

经过近一个多月在中国保险公司团险保存部的实习，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。在此我由衷的感谢中国人寿保险公司，给了我这么好的一次机会。

记得初到中国人寿时，在和领导的第一次谈话时就注意到，中国人寿是一家非常重视员工感受的公司，公司的规章制度都非常的人性化，尽量为大家营造出轻松的工作氛围。但是，这并没有影响到公司运作的专业和严谨性。我想，作为一个分公司一员，对问题的处理的确只是基本技能，更重要的是对流程的把握，这也应该是自己工作学习的重心。在中国人寿广州分公司团险保存部实习，我先后接受了保险业基本理论和多种保险基本条款及规定的培训，参加了听讲新人培训会与每周例行的大小晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过，为这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识：

(1) 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的兴趣。

(2)通过对已知资料的分析或与同事们的交流，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。

(3)对职场有了初步、真实、贴切的.认识，明确了努力和改善，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

(4)电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对知料搜集整理和提高能力的学习欲望。

(5)勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

以上是我的个人实习报告，当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。最后由衷的感谢中国人寿保险公司广州分公司，给了我这么好的一次机会，感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人！

保险公司实训心得篇三

这个暑假里，我在xx保险公司实习了一个月的时间。在这段时间里，我了解了有关保险的知识，并体验了一种新的生活。

第一天去见了主管的经理，据说口才是很棒的，初次见面，感觉她很干练。保险公司的氛围与其他地方相比是很不同的，这里有一种很活跃的气氛，在这里真的感受到了一些以前没

有感受过的东西。由于我没有什么经验，不能跑业务，所以就呆在办公室和经理、组训一起。

在保险公司，每天早上都会有晨会，晨会早上8点准时开始，迟到会扣钱的，但只是形式上的，一般会扣一块钱的样子，主要还是调动大家的积极性。晨会由主持人主持，一般就是组训或负责的经理，但为了锻炼各个业务员，也经常的会让业务员上去主持。晨会首先会让全体同仁起立做晨操，很有激情，在音乐的节拍下做各种澎湃的动作，会舒缓紧张的心情，还会让沉睡中的身体舒展开。记得第一天去公司，要让我上台作自我介绍，本来刚刚到的时候还有些紧张，但跟着做完晨操后紧张感就没了，很从容的上台作了自我介绍。在晨会中，还会公布昨天各个业务室的业绩，给予鼓励。从早会中，让我看到了朝气，想必开完早会后一天的工作将会充满激情。

这次实习中，公司召开了两次产说会，一次是岁岁登高，一次是鸿福年年。通过这两次产说会，让我对险种有了新的认识，而且懂得了什么叫有压力才会有动力。产说会是有关产品的说明会，各个业务员会带着自己邀请到的客户来参加产说会，由主讲师讲解关于这个产品的情况，让客户了解到该险种的价值，有何优惠，自己能得到什么利润，以便客户选择适合自己的险种投保。通过讲师生动的讲解，加上现场回馈奖品，很多客户都会现场签单，所以说，产说会被保险公司看作一个和客户沟通得很好的桥梁。还记得那次岁岁登高的产说会，当时现场签单的客户并不多，有5，6份吧。当时一位省公司的讲师说，还是因为票价的问题，因为我们的票价太便宜，有时甚至不需要用票，所以业务员就没有一种压力，只是随便邀请一个客户来听便完事了，随便邀请到的客户又有几个想真心来签单的呢。在接下来的一场票价为110元省公司的产说会中，现场签的都是2万元以上的单子，开始时，只有几个业务主管买了票。但是，在那个口才很好的经理的说明下，有越来越多的业务员购买了票，就像那个经理所说的，只要买了票就一定能带来客户。果然那天所有买票的业

业务员都带来了客户，而且有了不错的成绩。

还有就是创说会，公司有像是雷霆行动等扩员活动，增员的任务是很重的。业务员会带领自己邀请的新进人员来听创业说明会，之后有意者将会留下面试。从事保险行业，首先必须通过从业资格考试，拿到资格证书，于是，新进人员会进行考试培训。考试内容是关于保险的一些基本知识和其他的与保险相关的法律法规，像是《民法通则》《保险法》《消费者权益保护法》等等。为了了解更多的知识，我和这些新进人员一起进行了学习，在此期间，尤其学到了很多关于保险法的知识，收获颇丰。

“让客户满意”不是一句空洞的口号。在实际工作中，公司里有许许多多的客户服务团队和员工在为此努力。他们在各自平凡的岗位上，勤勤恳恳，认真负责，用微笑耐心的态度和专业的服务水平，让客户满意，用真诚的服务体现自身价值，也在为客户创造价值。他们也是公司在第一线和客户打交道的“形象代言人”。

还记得有一次晨会中，经理请来了两名其他地区的先进工作者和大家交流，至今令我印象深刻。第一位上台交流的，声音很响亮，很有自我表现能力，一上台就唱起了歌以吸引大家注意。这是一位56岁的女士，但是她的语气，气色，情绪，都无法让人猜出她的实际年龄，感觉充满活力。从她的身上，我看到了激情与真诚的魅力，无论任何人与她想出一段时间后，都会感到她身上所散发的激情，并被此所感染，变得拥有生机活力。在激情的背后，她又不缺真诚，所以很多客户只对她所推荐的险种感兴趣，于是她的业务越来越好。只要对自己工作充满激情，我想任何工作都会变得有意义。“精诚所至，金石为开”，只有自己真诚地对待别人，别人才有可能接纳你，才会信任你，那样工作也会变得顺利。另一位上台的女士，与前一位是十分不同的，她很文静，感觉很踏实，也很真诚。这是两种不同的风格，但她同样的优秀，据说很快会升为副经理。她不会充满激情的与你交流，但是，

她却发展了很多的下线，因为她待人真诚，有耐心，很多人都信任她，都愿意跟着她干，于是她的业务室人员越来越多，而且，她关心每个同事。从她身上，我同样看到了真诚，我想在以后的生活中，无论从事什么工作，都要有对工作的热情和待人的真诚。

每个营销员要做得更多，要努力提升自己，要诚信热情，要学会自我管理，要真正为客户考虑问题……每一个非保险人也应该对营销员多一些宽容、多一些理解，对保险多点认识，不要厌恶，不要恐惧——它只不过是一份契约而已。

坚持是一种美德，而在保险公司，正是有很多人因为坚持不了，所以中途放弃了这样一份为人类造福的事业；也因为坚持不了，所以看不到保险这个职业的崇高和伟大。无论从事任何职业，只有那些坚持和守望着自己理想的人，才能继续在自己选择的道路上走得坚定和安稳，努力着，打开自己成功的大门，坚持着，走出属于自己的明天。

这次社会实习，我深切地感受到了在社会中，并不是每件事都会是一帆风顺的，挫折处处存在，这需要我们鼓起勇气迈出第一步，吸取教训继续向前冲。我想，这次实习将会给我很大的启发，在这过程中，我不仅仅学到了有关保险的知识，对工作和社会也有了更加新的认识。

保险公司实训心得篇四

保险公司有很多家，我很幸运第一次就选定了人保寿险。中国人保寿险坚持走规模效益化之路，推进超常规跨越式发展，立足全国，放眼国际，着力建设成为法人治理结构完善，业务高速有效发展，偿付能力充足，风险管控有力，综合竞争力强，有中国人保特色的现代化一流保险企业。能服务于这样一家国有大型保险公司，让自己与公司一起成长，我觉得我是无比幸运。

二、态度比能力重要

那是刚开始实习的两件小事，让我记忆尤深。记得上班的第二周经理让我准备第二天晨会的新闻，我当时满口答应，但是谁知道回到学校停电，我就没准备，心思反正就是一个新闻环节，有没有都行，可是第二天虽然我和经理说明了原因还是被批评了一顿，我心里挺气愤的，当时想真是官僚主义。紧接着又让我作为公司一场大型会议的主持，我紧张的要命，我从来没有在这么多人的面前说过话，虽然主持的词是我精心编写的，并且我背诵的挺熟练的，但是还是出错了，整场会议磕磕巴巴，还有一段空场的时间，会议结束后我害怕极了，心想这次肯定又被经理批评了，但是会后经理却来安慰我，还鼓励我说第一次能这样就不错，我心里挺纳闷的，怎么这么大的失误没批评我呢？后来，经理让我去他办公室和我谈话，他告诉我说：“态度比能力更重要，不论什么事情，你要是认真对待了大家会看的出来，不论最后结果如何没有人会责怪你，而且你自己也会有不小的收获。”当时我心里很感动，更感谢他能让我明白态度比能力更重要，在以后的工作中，我一定要端正自己的态度，用心对待每一件事情。

三、氛围比金钱更重要

因为我是学医疗保险专业的学生，我的同学也都在不同的保险公司实习，每天下班后回到学校，我们的话题就是各自在保险公司见闻和体会。有很多同学说，你看我的工资最高，你看我的办公环境最好的等等，每个人都在相互比较，每到这个时候，我都不去与他们争论，暗自给自己庆幸，因为我们人保寿险锦州中心支公司从上到下讲究的就是以人为本，在我们公司就像一个大家庭，平日里工作风风火火，玩起来又是快快乐乐，我们可以为一个工作的问题争执的面红耳赤，也可以为同事的事情到处奔波，在这里没有领导，只有我们的大家长，我们每个人就像一个个家庭成员，牢牢的凝聚在一起，能有这样的工作氛围，我想这比金钱重要太多了。

自己在人保寿险锦州中心支公司的每一天更多的是在发现自己，加速自己的成长的过程，我知道自己差的还很远，我还知道自己要多努力多坚持!更用心的学习有用的知识，用心去做，用自己辛勤的汗水成就自己美好的未来!

保险公司实训心得篇五

心得体会就是一种读书、实践后所写的感受文字。读书心得同学习礼记相近;实践体会同经验总结相类。学习的方法每个人都有，并且每个人都需要认真地去考虑和研究它。心得体会这种学习方法对于一个人来说也许是优秀的，但没有被推广普及的必要。因为学习的方法因人而异，方法的奏效是它与这个人相适应的结果。方法，也是个性化的。借鉴他人的学习方法并不是不可以，但找寻适用于自己的学习方法才是最重要的。

当跨出学校的那一刻起，我的实习工作就开始了，我很荣幸能被世界500强的企业——中国人寿保险股份有限公司河源分公司录取。先做一个自我介绍，我叫杨xx，06国际保险班，原国际保险系学生会主席兼学生党支部副书记，我的家乡是十三朝古都河南洛阳，在学校我就是一名追求上进的学生，所以来到中国人寿河源分公司要更加努力，我现在的岗位是中国人寿河源分公司紫金县支公司银行保险部的一名客户经理。首先要感谢保险学院——我的母校，给了我一个锻炼自我，施展才华的舞台，其次要感谢中国人寿河源分公司各级领导对我的栽培，现在我就把在这里两个多月的工作、生活、思想等方面向学院领导、老师做一个汇报，希望能得到你们的批评指正。

刚到河源，我就以实习生的身份被分配到紫金县支公司，在这里我感到了支公司领导无微不至的关心，为我们安排了宿舍，配备了空调、电视、热水器等电器，这叫我们这批实习生感到了公司领导是多么的细心，我们都有了一种到家的感

觉。我很有幸被分到银行保险部实习，在这里学到了许多书本上学不到的东西，也让我更能从一线的角度来看待保险。我刚开始被分配到工商银行网点，由我们这里一位资深的客户经理负责带我，通过她反复耐心的教导，我逐渐了解银行保险的整个销售流程，并对产品特点也更加的熟悉，她还教会了我一些保险营销上的话术，使我能更好地突出重点地为顾客讲解。通过将近15天的学习，我已经具备了单独经营网点的能力。支公司贺小书经理就派我到邮政网点进行驻点，说实话当时又高兴又紧张。高兴的是因为我终于有了第一个网点，并且独立经营，很快我的工号也批下来了是j00330。这一步的迈进对我意义重大。但是在我兴奋之后，深刻的进行反思，如何更好的开展工作，同时也担心我是否能够胜任此项工作。通过一段时间同网点柜员的接触，初步取得了他们的信任，慢慢的开始向我介绍一些顾客，通过和这些顾客攀谈，我自身素质也同时得到了提升，从话术的运用到产品的推荐都有了明显的进步。但是也从驻银行网点中发现了一些问题，该银行网点的保险营销意识淡薄，需要更加合理有效的引导，转变他们观念；顾客的购买力不足，多为中下级顾客，并且对保险知之甚少。针对以上的问题也进行了反思，找出了一点解决的办法，比如说有针对性的突破，多组织几场高量的培训会；投其所好，尽量迎合大部分柜员的心里。在实习了一个半月后，我又被调到建设银行网点，同时充当邮政网点和建设银行两个网点的客户经理，这对我又增加了挑战性，同样学习的空间更大了，伴随而来的困难也相应变大。实习的这段时间多遇到点困难，是为了以后少受一点磨难，多积累点经验，不管怎么样，我相信我能行，并且通过自己的亲身体会，会从中学到些有用的东西。

由于公司业务的需要，中国人寿河源分公司组织了一次兼职讲师授权培训班，据说还是首届举办。我由于是实习生，在经验、资历上都是浅，但是这次机会实在太宝贵了，我抱着一种试试看的心态去参加面试。面试是随机抽选成语进行一分钟自我介绍和三分钟演讲，我抽的题目是“十年之后”。面对台湾的顾问老师，我一一的逐条做答，最后没想到获得

了通过!过了几天我收到了通知，去参加为期四天的封闭式培训，我好兴奋又好紧张，因为我各方面都很薄弱，和那些精英比起来真的可以算上新人了。到了培训现场给我的感觉就大不一样了，果然是世界500强的保险集团公司，不论会议的布置还是氛围的营造都显得很大气、很正式。很有幸我经过大家的推荐做了第一小组的组长，说真的当时我就感到压力重大。我很珍惜这次机会，培训、学习起来更加地认真。公司从各个岗位抽调了实力强劲的讲师为我们授课，真的叫我受益匪浅，我的演讲能力得到了提升。这次培训使我深刻认识到公司给员工的最大福利不是金钱，也不是物品，而是培训，是给员工一个学习、提升自我的平台。第四天通关授权的日子很快就到来了，我选的题目是《保险代理人的职业道德与行为准则》，要求用幻灯片讲课8分钟，而后要打分。我好紧张地进去，利用自己这几天所学的知识进行讲授，这漫长的8分钟对我意义重大，我最后以良好的成绩获得了兼职讲师的授权。下午是结训典礼，谢总、彭总等各级领导地到来把整个会场的气氛推向高潮!

这天下午我有三件事值得高兴，并且使我终身难忘!

- 1、我在39名兼职讲师学员中获得了优秀学员，谢总亲自给我们颁奖。
- 2、我带的第一小组也获得了优秀小组。
- 3、我作为学员代表上台发言。让我没想到，作为一个新人，一个实习生公司能给我这么大的培养，这次培训使我又进一步的提升了自我!在业务水平上也有所长进。我暗自下定决心一定要把这次学习的内容运用到一线岗位上，以优异的业绩报答分公司的厚爱!

作为一个新人，一个实习生，我还有很多地方需要进一步去学习，去改变。这需要一个过程进行沉淀，进行积累。首先在业绩上我始终无法突破，这令我感到很苦恼，说实话我做

梦都想把业绩搞上去，可是一个北方人在广东做保险谈何容易。但是我绝对不会气馁，为了自身的目标继续奋斗!其次是要进一步热爱本职工作，使自己做一个有激情的人，只有勇敢地面对困难，才能不会败在困难下面。还有就是学会总结工作上的得失和不足，善于找出工作中的问题所在!只有这样，每天才能多学一点，多进步一些。针对网点出现的各种问题要多想对策，不懂的问题要多学、多问，不能不懂装懂。这样子做只会自食其果!

保险公司实训心得篇六

自从xx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，但是学到了很多的东西。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，即使我以后不合作保险，也锻炼了自己，增强了自身的一些素质。

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保险公司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xxxx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xxxx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，工作起来才会得心应手，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！

保险公司实训心得篇七

就以实习生的身份被分配到紫金县支公司，刚到河源。这里我感到支公司领导无微不至的关心，为我安排当邮政网点和建设银行两个网点的客户经理，这对我又增加了挑战性，同样学习的空间更大了随同而来的困难也相应变大。实习的这段时间多遇到点困难，为了以后少受一点磨难，多积累点经验，不管怎么样，相信我能行，并且通过自己的亲身体会，会从中学到些有用的东西。里一位资深的客户经理负责带我通过她反复耐心的教导，逐渐了解银行保险的整个销售流程，并对产品特点也更加的熟悉，还教会了一些平安营销上的话术，使我能更好地突出重点地为客户讲解。

通过将近15天的学习，已经具备了单独经营网点的能力。支公司贺小书经理就派我邮政网点进行驻点，说实话当时又高兴又紧张。高兴的因为我终于有了第一个网点，并且独立经营，很快我工号也批下来了这一步的迈进对我意义重大。但是兴奋之后，深刻的进行反思，如何更好的开展工作，同时也担心我否能够胜任此项工作。通过一段时间同网点柜员的接触，初步取得了信任，慢慢的开始向我介绍一些顾客，通过和这些顾客攀谈，自身素质也同时得到提升，从话术的运用到产品的推荐都有了明显的进步。但是也从驻银行网点中发现了一些问题，该银行网点的平安营销意识淡薄，需要更加合理有效的引导，转变他观念；顾客的购买力缺乏，多为中下级顾客，并且对平安知之甚少。针对以上的问题也进行了反思，找出了一点解决的方法，比如说有针对性的.突破，多组织几场高量的培训会；投其所好，尽量迎合大部分柜员的心里。实习了一个半月后，又被调到建设银行网点，同时充任邮政网点和建设银行两个网点的客户经理，这对我又增加了挑战性，同样学习的空间更大了随同而来的困难也相应变大。实习的这段时间多遇到点困难，为了以后少受一点磨难，多积累点经验，不管怎么样，相信我能行，并且通过自己的亲身体会，会从中学到些有用的东西。