

最新业务员的心得体会 保险业务员实习心得(优质6篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

业务员的心得体会篇一

在这一个月的时间里，领导对我们工作学习进度有着细致的安排，一至二周主要学习理论知识，辅以简单案例的学习，二至三周则以实例案件学习为重心，理论联系实际，加强之前的理论学习，三至四周开始实际处理一些简单案例并学习系统的录入，第四周则开始了医院查勘工作。在领导和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，现将我的工作情况作如下汇报。

一、通过学习和日常工作积累使我对太保有了较为深刻的认识

记得初到太保时，在和领导的第一次谈话时就注意到，太保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，作为一个分公司的理赔人员，对单个案件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。

二、坚持保险理论学习让我的理赔理论素养得到提高

在太保工作的前两周，领导并没有安排给我们具体的工作任务，而是要求我们学习公司的条款，学习保险法，学习相关

的法律法规，学习总公司的人伤理赔指导手册，或许有的理论我们暂时并不会用上，但是，不懂战术的士兵不会是一个好兵，没有这些理论知识作为基础，今后在在遇到复杂一点理赔案例时，我们可能就会束手无侧。在之后的案例学习中自己也发现，之前的理论并没有空学，很多案件都需要理论的支撑，扎实的理论知识让自己在实践中受益匪浅。我想，理论知识的学习在任何时候都不会是浪费时间。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高

根据岗位职责的要求，分公司人伤核损员的主要工作任务是：

(1) 人伤案件的查勘工作；

(2) 人伤案件各项费用的审核；

(3) 人伤诉讼案件赔偿的建议；

(4) 分公司人伤理赔工作情况的分析；

(5) 领导交办的其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的人伤核损员应当具有专业的医学知识和法律知识、良好的沟通能力、理赔数据的分析报告能力、理赔流程的检视能力。虽然之前对理赔工作有一定的接触，但实际工作中发现自己在许多方面都还存在着不足，案件的处理上还时常会有这样或那样的遗漏，在日常工作的同时，有针对性的学习了医学、法律专业知识，加强了对查勘流程的学习，加强了电话沟通的学习，目前自己基本能胜任一般案件的查勘、核损工作。

通过实习我了解到在今后的生活中要更多的向前辈学习和自我努力。我国的保险事业已经发生了翻天覆地的变化，人们的保险意识得到了很大的提高，保险队伍的素质也得到了加强。通过这几天的学习和和大家的教导，我对保险的了解更

多了，特别是对于理赔方面的医疗费用审核报告计算做起来也比较得心应手了。我相信保险这个行业是非常有生机的，因为就整个世界来说风险是无处不在的，只有在有风险的地方就需要保险。而且保险行业也需要更多的专业人士，而我将来就是这其中的一个，我感到非常的荣幸。相信自己，我会做的更好！

业务员的心得体会篇二

从学校自由轻松的环境中转化为朝九晚五的上班一族，在陌生的环境陌生的人群中要有适应能力。另外，这个职业的性质决定必须每天长时间对着电脑，所以要有忍受住单调和枯燥的能力。要把看似单一的工作转化为兴趣，心中有信念，想到单子做成以后的喜悦，就不会觉得很辛苦了。大家都知道，做外贸是一件很考验人意志力的事情，在几个月没有单子的时候压力会非常大。我看到一些业务员，日复一日做着同样的事情，在“钓到大鱼”前一直默默地守在电脑前，觉得非常佩服，尤其在看到他们的坚决的信念都开花结果的时候。

虽然我的工作是以接业务为主，但平时我也注意了一些外贸流程和单证的制作。了解到业务员接单之后，首先会安排工厂进展生产，备货，之后去商检局报检，联系货代。发现现实生活中的操作和理论有所不同，单证的制作也相对简单，因为现实中一般很少用到信用证，而会选择电汇的结算方式。

通过这三个月的实习，我对书中的外贸理论知识有了一个更直接的了解，也真正知道了什么叫做“做外贸”。作为一个职场新人，我们就像一张白纸，需要社会上的不断的磨砺和着色才会变得更加多姿。这段实习给我的职业生涯打下了一个好的开端，帮助我在外贸道路上走得更深更远。

以上就是我在做外贸业务员实习工作期间的心得体会了，也

许见识还比拟浅薄，希望各位前辈能多多指点!转眼间，入职康师傅饮品公司已经四月有余，虽说是在外阜任职，但这里的工作环境跟大城市没什么两样。从入职到现在，从天津到介休，我从对康师傅的懵懂无知到熟悉，甚至有某种家的依赖和归属。因为这里给了我砺炼的时机，给我成长的空间和养分，俗话说宝剑锋从磨厉出，梅花香自苦寒来。

人情往来，说话办事到到业务水平使我总结了不少经历，吸取了很多教训，增了见识长了本领。四个月的成长真是使我受益匪浅。入职上岗前，公司组织岗前培训十天，无论是通识训还是军训以及业务培训都给了我不少启发。随后几天的跟线实践更让我了解了康饮的品牌价值和业务人员应尽的职责。我随业务员刘跃荣跑线，他教给我不少根底工作的开展方式。帖广宣，写定单，插价签，整冰箱等索碎小的角度开始，给我认真的指导。业代郭敏从思想上鼓励我这个新手，并解决一些棘手的问题这些对于我前期入门起到很大的作用。候朝飞组长在精神和思想上给予我极大帮扶，并亲自领我实地指导。他以自己的心得体会业务技能从说话方式，据理力争，管控客户，谈判技巧等各方面细致入微的指导。尤其是每天晨会，我都会提一些自己不会的或市场存在的问题，他都能从各角度分析问题原因，找出对策，并考虑还会出现的问题，对症下药。

从四个月的学习实践中，我总结了三点责任心脑精腿勤。责任心是事情成败的关键所在。无论是对客户还是对公司都要有较高的责任意识。事无大小都要放在心底责任心是保证客情的重要条件。脑精是指要有敏锐的洞察力超好的反响思维缜密的逻辑性和良好的记忆能力。作为业务，具备脑精的品质需要我们多走市场，多跟客户交流，多掌握竞品动态。腿勤是业务必备的品质，也是达成交易的有效途径。

有人说胆大心细脸皮厚是业务人员的灵魂，我觉得它是腿勤的精华。腿勤同时是保证客情的重要因素。拜访客户一看成功率二看次数，这两样都能达成交易。

通过四个月的工作，我在康师傅学到了许多。我会把自己的精力全身心的投入到实际工作中，我伴公司共成长。

业务员的心得体会篇三

在现实中，经销商的需求是无限的，而每个公司能提供的资源却是有限的，这是我们工作中都会面临的问题。这就要求业务人员要有良好的判断能力，知道经销商的哪些要求是真正的需要，哪些是假象，不要经销商一开口就答应对方的条件。业务人员应该把对经销商的支持更多地放在智力上，给他们提供战略、战术，而不应该总是用物质支持的方式。要让经销商把眼睛盯在市场上，而不是盯在厂家是否还有什么政策和返利上。我们要帮助经销商去跑市场，帮助他们成长，变输血为造血，让他们在我们的智力支持中不断获得成功。“众人拾柴火焰高”。在做具体工作时，要学会整合资源，要争取到领导的帮助、经销商的认同、内勤和售后的支持，这样工作起来效率会更高，也不会感觉那么累。

创建“盈利模式”和进行“顾问式营销”是业务员的两把利剑。为所辖片区的经销商建立持久的盈利模式、为企业品牌在所辖片区不断提升市场价值、为所辖片区的用户不断提供优质的售后服务并提高用户的品牌忠诚度、不断提升自己的综合竞争能力，形成多方共赢的局面，这是我们工作的目标。在工作中，作为业务员，既要让领导放心，也要让经销商舒心，更要让客户开心，同时也要给自己带来成长与成功的快乐。只有这样，我们才能创造感动和喜悦，才能处处受欢迎。

全面发展超越自我，是个人由量变到质变的过程。通过对自己各个方面的磨砺，使我们的综合素质得到提高，逐步从纯粹的销售人员向营销管理者甚至自己创业的方向发展，实现个人价值的化。所以，我们要留心学习管理、财务、培训、策划和人力资源管理等方面的知识，逐渐实现从熟悉自身产品的低级阶段，到全面了解其他企业产品进而了解行业发展的高级阶段转变，大能掌控全局，小能诊疗细微。严格要求

自己，全面发展自己，才能在工作岗位上不断实现超越，做到最出色。

对于一个人来说，无论从事什么职业，“悟性”对于自身的成功都有着非同寻常的意义。任何一个人都不会怀疑拿破仑在军事上的“悟性”；任何一个人也不会否认“悟性”对爱因斯坦的影响；同样，没有一个人怀疑李嘉诚对市场的“悟性”；也没有一个人否认是孙宏斌超强的市场悟性成就了地产界的顺驰帝国。作为社会经济领域最活跃的营销人员，市场悟性的高低更是决定其成败的关键。悟性高的人往往可以适时地抓住机会，创造出不菲的利润或价值；而悟性低的人不仅在不断地失去机会，而且往往是赔了夫人又折兵，成为商业战争中的失败者。

我在工作中，总会用足够的理由去说服经销商跟着我走，用详尽的事实说服直接领导支持我的工作，必要时更是邀请他亲自出面打配合。特别是做促销活动时，更是“集中优势力量，形成轰动效应”，这除了前期准备外，各个方面的支持非常重要，业务员要提高自己的领导能力和协调能力。

研究历史与战争，古为今用，锻炼自己争强好胜的性格。

如果一个人打算从事营销事业，就不要把它当成一种工作，而要当成一种有趣的游戏，一种实现自身价值的手段，要从市场搏击中，商海战争中寻找胜利的快乐。然后变兴趣为嗜好。唯有此，你才能时刻充满激情与发展的动力，不断地挖掘自己的潜力。然“营销无定式”，成功的方式同样多种多样。

要想成为一名市场悟性超强的营销人员，除了掌握正确的方式之外，还要有不怕挫折、不怕失败的精神，在遭遇挫折失败时，不要气馁，总结经验和教训，并迅速转化为自己的知识和财富。

销售行业是很锻炼人的一类行业，如果你正徘徊在就业大门外，那么，请不要犹豫，和我们一起走进销售，走进美好的明天。

你的今天一定会震撼你的明天！

业务员的心得体会篇四

在经历了多次面试之后，最终我带着兴奋和激动的心情走进了泉州市福磊石材有限公司，在这里开始了我的实习工作。以下是我的实习报告总结，敬请各位老师提出宝贵意见。

一、实习单位简介

福建省泉州市福磊石材有限公司成立于1996年，位于中国石材中心——福建省南安市水头镇，是一家集矿山开采、生产加工和进出口贸易为一体的大型石材企业。

二、实习过程及体会

首先，作为业务人员应有基本心理素质——信念，坚持到底是获得成功的最主要条件。一个业务人员从熟悉产品到积累固定的客户需要一个过程，不能因为暂时的瓶颈而望而却步。

第二，熟悉产品。熟悉产品能体现专业度。只有让客户觉得你很专业，才能进一步赢得客户的信任，进而顺利拿到订单。

我们可以从以下方面来熟悉产品：

- 1、经常到生产车间了解成产流程，到样品陈列室观察样品，并多与工厂负责人沟通，将得来的资料进行比较。全面了解产品相关知识。

- 2、不懂一定要问。因为客户既然敢下订单，说明他对产品还

是有一定了解的，甚至说非常了解。而你要做的就是比他更专业，因为你要卖你的产品给他。把客户当傻瓜是最不明智之举。

3、做个有心人。将在日常订单跟进过程中的产品相关知识整理成文档并默记在心中。

第三，使用正规商务信函格式。

1、信函中正确使用签名格式

2、信函使用正确确、简洁的语言。

3、使用常用的字体及字号。

4、不使用非正规缩写。如□asap□

5、规范使用英文大小写。不使用全部大写，以方便客户阅读

6、尊重客户，使用礼貌用语。勿出现商务忌讳用语或太粗俗语言。

第四：为客户建立档案，方便维护和追踪客户。

1、客户。对于已近建立业务关系的客户要为其建一个独立的文档，客户的名字，电话，公司名，联系过的信息及传输过的文件都要保存下来。

2、潜在客户。对于潜在的客户，要记录其名字，电话，公司名及潜在需求。

最后提及一点：做个正式的报价单。报价单属企业文件的一种，也属于vis中的一部分。越正规越好。国外客户习惯使用excel文档，也可以将其做成pdf文档发送给客户。报价单

文件名称方面也有讲究。最要好包括产品名称，型号，数量，报价日期或客户编号。这样方面双方以后进行查找及核对。

三、实习收获

成功的业务员是先和客户当朋友再谈生意。开始的一段时间我都主动在电话里以及网上和客户打招呼问好，后来慢慢的我的客户都会开始主动跟我打招呼。有时还会有客户主动打电话过来问候聊天，这样就增进了我与客户之间的交谈及友谊，让客户对我有个好的印象，对业务员来说，这些客户资源是日后最大的潜在力。

在三个多月的时间里，公司的同事和领导给予了我热情的指导和帮助，而我也虚心向他们请教学习，在实践中更加深刻地理解了以前没有理解透彻的知识。同时，我也初步熟悉了进出口业务的实际操作。年少的我们，应该更加努力。这三个多月的时间，给了我一次成长的机会，让我受益匪浅。

四、致谢

执此实习报告完成之际，首先要感谢我的导师__x老师，感谢她对我的指导与建议；感谢泉州福磊石材有限公司为我提供的实习机会；还有公司经理和同事们对我的帮助。

业务员的心得体会篇五

在大三的学习生活中，实习是不可缺少的一部分。在实习期间能够把在学校学到的外贸知识应用到实际当中。在理论与实践相结合的时候，能够更快更好的体会到理论的精髓所在，体会到理论与实践的区别。从而巩固自己所学的知识，增强发现问题、分析问题、解决问题的潜力。从而做到理论与实际的融会贯通。

20xx年暑假，正式开始了我梦寐以求的实习生活。在老师的

引荐下，我来到了青岛*公司实习。这是一家专门出口针织品的外贸公司，成立于20xx年，由最初简单的针织服装发展到此刻的浴巾、毛巾、婴儿爬服、内衣等多种产品为一体的产品模式，客户也由最初的单一客户发展成此刻遍布法国、日本、克罗地亚、意大利等欧、亚国家的客户规模。公司成立时间虽然很短，但不论是从产品生产的规模还是从客户数量上来看，公司都有着突飞猛进的进步。我虽然来公司的时间不长，但是在公司领导的领导下和同事的感染下，自己对工作都始终抱着极大的热情，深深的体会到自己职责的重大。在自己用心投入工作的过程中，不管是为人处事方面，还是工作方面，自己都是受益匪浅！

我所实习的这家公司是一家小公司，员工不超过20个人。麻雀虽小，但是五脏俱全。公司员工各司其职，竭尽全力为公司效力。此刻回想一下，我还是很庆幸自己在一家小公司实习的。因为在小公司我才能做更多的工作，承担更多的职责，才能更好的锻炼自己的潜力学到更多的东西。

我和师傅主要负责法国客户。这个法国公司比较大，经营产品的种类很多，包括针织服装、梭织服装、珠宝。青岛代表处主要负责服装的采购，我们和客人主要在针织服装这方面有合作。在我们正式合作以前，会就付款方式、贸易术语、违约等各个方面的条款先签订一份协议。在以后的合作中，我们只需对产品报价，只要我们的价格与客人的目标价相近，就能够接到客人的订单(po)所以对于这个客人来说，对于客人每一季产品的报价是至关重要的。客人会在新一季开始的时候陆续透过邮件发来几十个款的报价，同时会通知我们到客人的办公室去拿用在这几款衣服上特殊面料。这就意味着我们的报价不仅仅要低，还要找到这种面料，才能够拿到这份订单。由于今年汇率变化很多，而且汇率不断的降低，同时国内也存在通货膨胀。用句通俗的话来形容此刻的形式，就是人民币在国内不值钱，在国外很值钱。这就给我们报价加大了难度，如果汇率估算错误，就会带来损失。

我们和客人签订合同的价格包含客人的佣金，所以我们在保管的时候就会把这部分佣金扣除。但是我们在申请出口许可证的时候是用含佣价申请的。既然出口许可证是最低限价，以后自己再申请出口许可证的时候就应注意这个问题，给自己减少不必要的麻烦。俗话说吃一堑长一智，经过这次，自己以后要学的更加仔细更加认真。如果遇到不确定的问题，必须要提前咨询有关部门，给公司减少不必要的花费，给自己减少不必要的麻烦。再次，粗心和浮躁在工作中都是要不得的，自己一个小小的失误有时会造成客户的索赔，有时造成单证不符，导致已经报上关的货物删单。看似不经意的马虎，造成的后果都是严重的。虽然在学校里已经学了很多关于报关和制单的知识，但是真正应用起来发现自己学到的知识和实际应用有很大的差别。在公司里虽然有的人学历没有自己高，但是也不就应轻视他们，他们的经验是我们多少年的学校生活所学不到的。时时刻刻都就应持续谦虚谨慎的态度。

作为公司的新人，出差是让我最兴奋的事情。在我看来，出差是一件很好的差事，既能够到外面欣赏风景，见到很多平时都不曾见过的新鲜事物，又能够不用整天闷在办公室里。所以一有出差的机会，我就会个性高兴。出了几次差以后发现事实并非如此。我们出差主要是带着客人的验货员到工厂验货，验货的结果如何直接关系到我们能不能按时出货。碰到没有问题的货还好说，但是有时候工厂的货做的很急，就会出现油污、断线、忘记缝洗标的问题，这些问题都还是小问题，让工厂的师傅修补一下就能够出货了。但是有的工厂大货生产时擅自更改扣子的颜色或者领子的颜色，即使他们这样做是为了衣服的美观，是出于好意，但是并没有经过客人的确认也是不允许的，是要遭到客人索赔的。出现这种严重的状况，让工厂重新修改是不可能的。这就要靠我们对衣服的生产和质量了如指掌，能够当场作出决定这样的货出口以后不会遭到索赔。在以后的出差中我也不敢再抱着出去玩玩的心态了，在客人验货的时候我也会在旁边认真的看着。看客人是怎样验货，主要检查衣服的哪些方面，认真的记在

心里，在检查工厂送来的样品时也注重看这些方面，确保每一次出货都万无一失。师傅带我验过几次货，我了解了大体流程以后，此刻就是我自己带着客人验货了。得到了师傅的认可，肩负起这么重要的职责让我十分兴奋。有一次我自己带着客人验货就出现过一次状况。那次我带客人去验一批小童的t恤，衣服后面的领开口处扣子的定位需要用消失笔，这个消失笔的笔迹在7天以后就会消失。但是由于这批货赶得太急，我们验货的时候才过了一天，消失笔的笔迹自然不会消失。当时验货员就问我怎样那里还有消失笔的笔迹呢我从来都没有听说过消失笔，对于这个问题我也无从下手去回答。只好把那几件带着消失笔笔迹的衣服甩掉了。我回公司问了师傅才明白消失笔笔迹会在7天之后就自动消失。如果我早明白这个问题的话，就不会出现这种问题了。为了防止以后在出现这种问题，自己也在不断的积累关于服装的知识。

五个月的实习生活，看似很长，但是一眨眼的功夫就过去了。从刚开始的不谙世事，到此刻的得心应手。刚入公司，一切都显得那么陌生，做什么事情心里都没有底气，不能放开去做。有很多新的东西需要自己去学习和适应。此刻想想人在社会上就是需要适应不断的变化，适者生存，自己只有去适应社会，社会却不会去适应你。只有适应了这种高节奏的生活才能做出效率，作出成绩。作为公司肯定不会需要一个不会创造效益的人。经过几个月的磨练和适应，此刻的我对工作已经得心应手。每一天都会实现安排好当天的工作，把工作按照轻重缓急分配好，能把一天的工作完美的结束就是我这一天的成功了。完美的结束一天的工作只是我此刻的目标，以后我会给自己树立更高的目标，只有在不断追求完美的过程中，自己才能变得更加完美。

业务员的心得体会篇六

2月份，由于灯杯的电镀材料问题，导致我司4-5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生；10月份，又因环电镀厂问题，导致客人投诉铁皮环易生锈的问

题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的根本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人承诺我们在今后会努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

2: 9月份，客人，由于客人支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人订单暂停生产，同时造成其客户订单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。

对于20xx年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的的工作中我将努力学习，以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

20xx年工作计划及个人要求:

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户;
5. 熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍;
6. 试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

有关建议:

20xx年公司销售员年终总结20xx年工作计划及个人要求

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将

更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司应有的贡献。