

保险公司培训总结 保险公司培训工作总结 (汇总8篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。什么样的总结才是有效的呢？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。

保险公司培训总结篇一

参训学员大多都是六月底以前带单上岗新人，培训立足在六月开单的基础上，全员晋升，补齐差距，在培训期间我们要求主管、增员人每天进行陪访，训练营协助追踪，营内营外天天随时沟通，相互配合，共同拉动新人开单，确保新学员有收入，保证留存。

关于举绩，我们采取以下措施：

学中干，干中学，各参赛小组期交举绩率达到70%，且晋升率达到60%，小组可获得团康经费300元。所以人人举绩势在必行，积极踊跃出勤拜访凝聚团队力量，树立团队荣誉感，再次拉动举绩。

例如：7月25个新人开单，业绩324551元，增员19人，还有5人正在参加代资考培训，117位学员有45人未达到晋升标准，下阶段是重点辅导对象。

强势追踪：遵照师徒协议，强势追踪主管增员人，帮助达成新人开单，拿保底工资，对于出勤、业务部理想的新人，由个险经理找主管面谈，找原因，分析情况。并对不同新人进行差异化辅导，达成师徒目标就及时表扬及肯定。每周的师徒见面会上，做激励、做点评，对于暂时落后者进行鼓励。

在新人、主管、增员人、部门、小组之间形成纵横式的比、学、赶、帮、超的氛围。

培训班的工作需要在做的过程中不断改进，细节决定成败，下阶段**区扬帆起航继续努力。

保险公司培训总结篇二

得益于中支领导支持，分公司大力推荐以及总公司给的机会，十分荣幸能够参加这个班。一个月的培训时间很快过去了，这段人生中弥足珍贵的经历，给我留下了难忘而又充实的记忆。在这段时间里，正是业务正紧的日子，但各级领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我能有机会感受到了来自总公司领导的风范、全国顶级讲师的精彩讲解以及来自全国84位伙伴的优秀表现。在对所培训总结有为这个培训班举行的而努力领导肃然起敬，也为自己有机会成为全一员而自豪。

正是在领导的关怀下和伙伴的帮扶下，通过努力的吸引各种知识，经常与各地的伙伴交流操作经验，在各方面均取得一定的进步，希望能自己所学能够服务于团队的伙伴，以回报公司的培养。

总公司为本期班准备丰富的内容，从理论到实践操作都有涉及。一个月的时间，我们温习了保险的基础内容□ppt内容，相互演练了销售技能，同时还专项学习了开门红业务运作、期缴运作推动、产说会运作、日常基础管理等内容。更重要的是，几乎每天都有研讨与发表，极大的促进学员对课程的掌握程度。而全程穿插的六次阶段考试，让大家充分把前后内容融会贯通。

培训、以及礼仪学习、公文写作，是作为一个优秀讲师的必备素质。通过基础篇内容的学习，为今后的课程奠定了良好的基础，也树立了大家的自信。

b.销售技能篇：寿险商品的特殊性，在销售难度远高于其他商

品，故而专业化销售流程是一节非常重要的学习点。通过一线非常优秀讲师的讲解示范，然后分班进行一一试讲，后由大家进行残酷的点评。银行代理销售同时还有网点为依托，本节内容同样涉及到网点经营与维护。让学员对银行保险产品的销售有个更加清晰在认识。

c.开门红策略篇：时值2019年底，马上公司就要面对开门红运

作。而90号文件的出台，几乎打乱各家公司开门红筹备。为了能让各位学员能大概领会公司各种战略，本节内容专门讲解了企划案推动、开门红相关实务操作以及推广到日常假日经营。可以说都是些现实的例子，能为大家所用

d.新人育成篇：公司的快速发展，肯定面临的人力需求的压力。

如何做好增员，并做好新人培育工作，在新人育成里面一一解读。通过对新人招聘、培育、提升等方面的操作，加强绩优班、绩差班的运作，使团队能进行正常的新老更替，为团队的健康发展注入了活力。

e.日常管理篇：督训在日常基础管理中，处于主要执行地位。

通过kpi分析及及时发现问题，运作好会议经营，抓好活动量

管理，做好激励，使团队成员技能提升，充分应对同业竞争和市场的变化。

f.期缴推动篇：银代产品主打趸缴上规模，为公司提升市场占

有率和品牌做先锋。但期缴产品才是团队稳定的定心针，是公司内涵价值提升的有效武器，所以期缴产品决定了长久利

益。在本节内容中，通过简化期缴讲解、提升开口量以及产说会操作等，让伙伴对期缴的销售树立强大的信心。这些内容将对团队有非常大的益处，也是今后要在团队大力推广的内容。

报到的第一天，就领略到了总公司的操班严肃。因为在集合时的以致同机构的伙伴受牵连。在后来的日子更是全力推行团队精神，相互合作才能创造更大的价值。

正式开课前，先是为期两天的军训。通过按照部队的要求，对大家纪律性进行树立。两天残酷的考验，每个伙伴都以为自己坚持不了。但事实，我们做到了！也证明了，只要咬紧目标、坚持努力，都可以做得更优秀。

构的处罚。刚开始都觉得不合理，渐渐我们明白：正是这种连带责任，让我们去体会不抛弃、不放弃的团队精神。随着团队成员间配合越来越默契，我们受的惩罚少了，而我们战斗力大在增强。

做为一名技术干部，始终围绕在以绩效管理为核心，做好督导追踪和训练辅导工作。通过业绩分析，准确判断团队与市场的变化，为领导决策提供建议，同时也要贯彻总分公司各项政策。所以督训在团队要建立威信，而最好的办法就是技术上高人一筹，能为团队成员做好指导。

在本次全程培训当中，除了正常的理论学习外，每天的晚间课程大多以研讨与实操为主。通过大量思想上的碰撞，针对团队、市场等方面，积累了许多有用的作法，也学到其他机构的有效作法。同时，针对一些项目运作，像“四会三班”（早干会、夕会、周经营分析会、月经营分析；新人班、绩优班、绩差班）、产说会、创说会等，结合自己以前在个险的运作经验，又有了许多新的体会与认知。而这些实际操作的内容，将会为团队带来确实可见效益。因此，在团队中认真贯彻这些技能训练，提升我们信阳团队成员的战斗力，树

立我们在市场强大影响力。

一个人的成功，绝对不是一朝一夕的事情，而是靠日积月累的好习惯促成。而这些习惯中，每个细节都非常的重要。

时代的发展瞬息万变，将坚持不懈地努力学习各种相关知识，并用于指导工作实践。1、目标a.中支目标：

趸缴全省第一中支、全国前三甲

期缴全省前三甲b.个人目标：

做一名知识、态度、技能、习惯综合能力强的

2、措施

培训总结

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作。积极学习公司政策；主动去请教，改善现状；经常思考如何提高效率，多做有价值的事；做到每周做一个专题；每月读一本书；对日常的工作做以记录，每月回顾工作得与失。

有压力才会有动力，积极去寻求解决问题与矛盾的方案；不带情绪去工作，学会自我调整；展现在工作中永远是积极的一面，感染工作中的每个伙伴。每项措施的出台肯定有相关的作用，把公司措施落实到机构日常经营中，让每一位团队成员了解执行；配合中支的进度，达到每月经营目的。

主动汇报工作。每天工作进展，每周业务的总结，每月kpi数据的汇总。做到主管领导经常性的汇报。

c.综合能力:进一步提升自己的计算机应用水平,能够开发、设计实用性工具为团队所用;加强对公司其他部门工作的了解程度,及时解决运营、后援上的协调工作,为业务一线做坚强的后盾。

对团队伙伴,坚强有力的销售支援;对客户,热情周到的服务。所有的工作将促进公司在当地市场份额的提升、品牌的树立。

坚持简单事情重复做,把简单的事情做成不简单,关注每一个细节。围绕着培养正确的工作态度、运用科学的工作方法、养成良好的工作习惯、造就成功的职业生涯的要求,展开2019年的工作!

2019年8月4日为期5天的半封闭式培训获得了学员们的高度评价,为了以后更好推进培训工作,发扬亮点,弥补不足,特做以下总结:

本次培训班共参训21人,出勤率50%。总体通过率60%,正常出勤通过率83.3%

学员年龄比例3550岁人员占比85%。

2、领导高度重视,全程参与,悉心指导。

本次课程是经各级领导反复研究,从一个新人的角度出发,从公司要达到新人实动的目的出发,从思想教育、态度改变、知识传授等方面安排了最适合淮安团队特色的系列课程。

4、训前宣导准确,沟通到位。

本次培训班整体素质表现优秀,尊重老师,学员之间团结互助;在学习过程中,参与度很高,无论是门迎、风采展示、课中互动,都是积极主动、激情飞扬。

考试前后期的准备都比较完善流程基本没出现问题，在这里着重把本次保代班出现的问题给各位领导做个汇报：

1、其中正常出勤人力只有12人，出勤率很是不理想。分析其原因：本次培训不是全封闭的培训，很多伙伴请假就走了。最后本次培训班共参训21人，出勤率50%。总体通过率60%，正常出勤通过率83.3%正常出勤的伙伴通过率在83%，通过率还是挺乐观的。出勤率就是通过率。在以后的保代培训中严格执行考勤制度，供给5次没有点到名的伙伴坚决不予参加考试！希望能得到各个领导的大力支持！

2. 其中腾龙分区的伙伴——何强兵。在培训期间没有参加一次课程，并且在考试时候提前四十分钟交卷。最后还是和前几次一样考了55分。给其他伙伴考试心态造成严重影响。此人心态有问题，在这里提出批评，希望有关领导私下找其沟通！

3. 我们公司要和保协老师建立良好的关系，本次考试中监考老师基本没出过考场，对我们最后的“冲刺环节”有很大的影响。希望有关领导做好考前沟通。

4. 最新的保代模拟试题的订购希望各位领导予以重视！及早订购！情况说明通过率60%，其中正常出勤人力通过率83%。验证出勤率就是通过率！问题所在：很多伙伴根本没来听课。采取措施：最后一次测验没有达到规定标准的不予考试资格。

1、建议各部安排迎新早会，让新人有被重视的感觉。2、利用“新人责任底薪”、“公司方案宣导”，尤其是对获奖人员、优秀团队激励追踪，充分发挥标杆的带动作用。

3、了解未上编人员，尽快收集资料上编；4、组织代资考试。提高通过率；

5、虽然培训结束了，但做为班主任及班务老师，还会随时关注新人的动向，经常打电话鼓励及了解情况。

通过本次培训使学员坚定了自己的选择，有了从业信心，接下来更重要的是将学到的知识学以致用，从中我们也发现很多的亮点和一些不足，通过总结，在下次培训中发扬优点，弥补不足，力争将培训班办得更好。

保险公司培训总结篇三

很多人都说过保险是个骗人的行业，那更别说是加入保险了，更说入职是在给你洗*，其实不是，但你在接触一个新的行业的时候，企业必须要给你灌输一些信息，才能使你对心的工作、环境有一个新的认识。短暂的两天学习结束了，然而留给我们的启发及思考却刚刚开始。借此机会来谈谈我的培训心得。

回顾这两天的学习过程，真是我人生中的一大转折。记得培训的第一天，是3月16日早上，大家准时相聚在公司的培训室，以此9:30分整拉开了培训的序幕。虽然培训人员不到5人，但培训室里仍充满朝气与活力，从大家的自我介绍中，我们相互了解了对方，并从中看出了大家的激情、团结以及为保险行业发展做贡献的决心，从培训老师的讲话中，我更加深刻的认识了公司发展历程以及光辉业绩，更深刻了解了嘉禾人寿美好的前景，从老师的希望和要求中，我们理解了、明白了自己身上的责任及发展的方向，这也必将激励我们在以后的工作中更加努力，为公司作出更大的贡献。

从老师对公司未来发展规划的讲解中，我明白了公司的发展过程及未来方向，这些都能使我们更快地融入到公司的工作环境氛围；从郑志强经理的讲解中，我学习到了员工职业发展路径及学习到一些简单的销售管理知识；从聂磊经理的讲解中我们更加明确了保险与其他职业人士的不同，明确了如何从“保险”中尽快走上工作岗位，适应工作岗位，最重要的是他提出树立目标的重要性，有了目标才有了努力的方向，工作的激情，这些都将牢记于心；更从财务部的全静老师的讲

解中，我明白了公司的福利待遇、以及职称评定等与利益息息相关的事情。通过老师们的讲解使我体会出了如何在拜访客户前应做好的接触、说明、促成及售后服务的息息相关流程工作，这些讲解都很重要且必要。更值得一提的还是郑志强经理与大家分享、新人互动及课程中“强调要成功必做的三件事的建议”，让我们明白了要想成为一名合格优秀的业务员必须“边学、边做、边总结”树立目标，坚持不懈为之道理。总之，此次培训必要且意义重大。

我决心把这份事业化为今后工作的动力及定位。坚持以“收购别人的风险”结合“永不言败、永不言累、永不言难、永不满足”为思想理念，在自己的岗位上兢兢业业，勤勉奋发，把工作做好做到位，为公司的建设和发展贡献自己的力量。

保险公司培训总结篇四

很多人都说过保险是个骗人的行业，那更别说是加入保险了，更说入职是在给你洗x□其实不是，但你在接触一个新的行业的时候，企业必须要给你灌输一些信息，才能使你对心的工作、环境有一个新的认识。短暂的两天学习结束了，然而留给我们的启发及思考却刚刚开始。借此机会来谈谈我的培训心得。

回顾这两天的学习过程，真是我人生中的一大转折。记得培训的第一天，是3月16日早上，大家准时相聚在公司的培训室，以此9:30分整拉开了培训的序幕。虽然培训人员不到5人，但培训室里仍充满朝气与活力，从大家的自我介绍中，我们相互了解了对方，并从中看出了大家的激情、团结以及为保险行业发展做贡献的决心，从培训老师的讲话中，我更加深刻的认识了公司发展历程以及光辉业绩，更深刻了解了嘉禾人寿美好的前景，从老师的希望和要求中，我们理解了、明白了自己身上的责任及发展的方向，这也必将激励我们在以后的工作中更加努力，为公司作出更大的贡献。

从老师对公司未来发展规划的讲解中，我明白了公司的发展过程及未来方向，这些都能使我们更快地融入到公司的工作环境氛围；从郑志强经理的讲解中，我学习到了员工职业发展路径及学习到一些简单的销售管理知识；从聂磊经理的讲解中我们更加明确了保险与其他职业人士的不同，明确了如何从“保险”中尽快走上工作岗位，适应工作岗位，最重要的是他提出树立目标的重要性，有了目标才有了努力的方向，工作的激情，这些都将牢记于心；更从财务部的全静老师的讲解中，我明白了公司的福利待遇、以及职称评定等与利益息息相关的事情。通过老师们的讲解使我体会出了如何在拜访客户前应做好的接触、说明、促成及售后服务的息息相关流程工作，这些讲解都很重要且必要。更值得一提的还是郑志强经理与大家分享、新人互动及课程中“强调要成功必做的三件事的建议”，让我们明白了要想成为一名合格优秀的业务员必须“边学、边做、边总结”树立目标，坚持不懈为之道理。总之，此次培训必要且意义重大。

我决心把这份事业化为今后工作的动力及定位。坚持以“收购别人的风险”结合“永不言败、永不言累、永不言难、永不满足”为思想理念，在自己的岗位上兢兢业业，勤勉奋发，把工作做好做到位，为公司的建设和发展贡献自己的力量。

时间急转流逝，从我成为中国太平洋人寿保险公司大家族的一员到现在已经6个月了，作为一名四级机构的综合内勤，自己对一些专业性的知识和技能了解还不是很透彻，所以工作中遇到了不少问题。20xx年5月13日我有幸参加了太平洋人寿保险股份有限公司山西分公司“启航五期”“后援条线内勤培训班”的学习。通过四天的培训，我对太平洋人寿有了更进一步的了解，对自己的岗位职责也有了更清晰的认识。

培训的第一天我们很有幸参加到众人的素质拓展训练，虽然身体力行都感到疲惫，但却充满收获的喜悦，“团队、协作、沟通、勇气”，这些往常挂到嘴边的，今天都得到了实实在在体现。参加的每一个游戏，都是小组成员智慧的结晶，

从极速60秒到鼓动人心，从七巧板到惊险倒计时，每一项都是所有成员决策、分工与决心的努力。

一天半的拓展训练告诉我们一些道理：

1、团队的成功，不一定取决于某一个人，而取决于团队的向心力和协作以及相互的鼓励和加油，否则即便这个人的能力再高，也会遭到必然的失败，每一个人的个人成功，并不能代表一个团体的成功，而团体的失败，则一定是每一个人的失败。

2、在工作和生活中会遇到很多事情，不要老是去抱怨事情太多，每做一件事情要注意时间上的衔接，从而有效地提高工作的效率。

3、言胜于行，电视剧《士兵突击》中团长对许三多说过一句话：想到和得到中间还有两个字就是做到。

4、在工作和生活中要关注积极向上的事物，俗话说：你的注意力在哪里，你的舞台就在哪里。在工作和生活中，如果你的关注点放在积极向上的事情上面，那么你的生活将充满阳光；如果你只会一味的抱怨，那么你将生活在无尽的黑暗中，发现不了任何美的事物。生活中不是缺少美，而是缺少发现美的眼睛。

第二天的培训由总经理室各条线的分管总对整个公司的一个系统讲解。通过学习，我对整个公司有了一个更深更全面的了解，也加深了我作为一个太保人的荣誉感。各条线分管总也与我们分享了一些人生感悟，他们的不凡的经历、拼搏奋斗的精神更值得我们努力学习。我们要以创业者的激情投入到工作中，为自己开辟一番天地。通过学习我意识到自己在工作中沟通不到位，人与人之间的沟通是很重要的，在工作中更是这样。同事之间要沟通、上下级之间也要沟通，许多工作沟通到位的话会变得相当简单。

我很感谢公司给我这次培训的机会，也十分珍惜这次机会，因为它不仅是提升我能力与知识的加油站，更是我人生道路上实现自我价值的重要一课。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。所以在这极为有限的几天时间里我严格遵守培训纪律，谦虚认真地听取各位老师的精讲！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。

这次培训虽然结束了，但我的新的征程才刚刚开始。我会在以后的工作中走好脚下的每一步，努力的学习和积累，将理论知识进行有效的实践。让我们用“扬帆组”的“组呼”来振臂一呼：乘风破浪，扬帆起航！

保险公司培训总结篇五

20xx年x月x日，我有幸参加了x保险股份有限公司为期两天的新人班岗前培训，回首培训过程中经历的点点滴滴，感慨颇多。

下面我从以下四点浅谈一下我的个人心得体会。

x总以他一贯的激情四射的风格紧紧吸引了大家。从他的讲述中，我对公司历史有了深入的了解：目前正处于高速发展阶段，是保险行业中第三兵团的佼佼者？他还谈到了他自己，在短短十余年时间里，怎样从一名不起眼的保险销售人员做到今天，成为生命人寿银保系统的领军人。他以自己的成长经历，激励在座的每一位学员。他的真诚、坦率、智慧、执着折服了现场的每一个人。

激情四溢、精彩纷呈的课堂还在脑海里缭绕。转眼下午的培训又到了，x总对目前保险行业的现状和发展趋势进行了深入的分析 and 讲解。从他的讲解中，我们认识到了现在保险行业

的发展位置、未来的趋势以及保险销售的基本理念。

正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。成功就是从点滴到点滴的过程。所以，良好点滴的养成对成功是至关重要的。这一点也是我在培训的第二天，讲述企业文化中让我体会到的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。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。

“做保险就是做事业，我为成功而来，我为理想而来”。从培训班一开始我就把它当作我的座右铭，时刻牢记在心，把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。

课程的第一天我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？现在我找到了想要的答案。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。一个公司请出多位日理万机的高管为新人授课，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。

x总说，“每个人要在自己的心里洒上健康的种子，不能让消极的心态生根发芽，遇上挫折、阻力也要坚持不懈，让目标积极、健康的茁壮成长。”老总们用亲身经历的事实告诉我们他们是如何自强不息的走在自己的创业路上，靠得就是这种历经千辛万苦、走遍千山万水、想遍千方百计、说尽千言万语的精神。努力找出什么是自己想要的，才能知道哪里是自己的天堂。时刻把人生的目标谨记于心，每天都要朝着目标前进。确定目标，马上行动。

不要总是把今天的事情推到明天。“明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。世人若被明日累，春去秋来老将至。”时间是平等的。没有等级之分，但它在每个人手里的价值则是有所不同的，确定明确的目标，要有有效的管理时间，让心态始终处于积极的状态。

培训也已近尾声，但培训给我带来的体会却是无穷无尽的，以前我一直认为做保险是最让人看不起职业，但是培训让我彻底摒弃了对保险的偏见。只要给予客户专业的理财服务，提供他们真正需要的产品，那我们就一定能够得到人们的尊重。虽然培训仅仅两天，但却让我迸发出了一种对事业的激情。

保险公司培训总结篇六

怀着空杯的心态和期待的心情，我有幸参加了中国人寿保险股份有限公司福建省分公司第期组训培训班。通过余天的积极参与和全心投入，我在对寿险的知识、态度、技巧和习惯等各个方面都取得了长足的进步和可喜的成绩，这一切的取得，与领导的帮助和指导是分不开的，如果没有领导的关心，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！

培训班的课程紧张而有序，培训班的氛围严肃而又活泼。回首难忘的日日夜夜，收获良多，感慨万千，现向领导汇报如下：

第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。

有意练功，无意成功。所谓成功，就是功到自然成。成功就是从不习惯到习惯的过程。所以，良好习惯的养成对成功是至关重要的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。专家统计，一个良好习惯的养成，至少要经过次的反复练习才能形成，而即形成的好习惯，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。

国寿股份制改革，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，提升国寿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。第二周课程转入实践性和具体操作性，包含如何填写工作日志，如何进行活动管理，如何经营日志的批阅与指导，职场辅导要领，团队亚文化建设等。第三周课程有：如何安排行事历，如何进行业务推动，如何培养企划力，如何撰写企划案，如何进行沟通和激励，营业单位指标分析，职场训练要素，版基本法，爱心激励会和经营总结会等。每一节课对我来说都是受益匪浅的。其中：李俊勇讲师的指标分析课具有鲜明的针对性和非

常强的实用性。通过对营业单位各项经营成果的分析和解剖，形成系统化的指标和规范化的报表，使生硬和冰冷的数字产生强烈的视觉冲击效果，用数字说话，用指标来纠正目标，用分析来查明问题，用最佳方案来解决问题。这些对原本粗放型经营的单位来讲，具有相当现实的指导意义。业务报表体系的建立，不仅要直观易懂，导向突出，同时尽量做到格式统一，防止工作量过大而影响业务报表的质量，更重要的是要将可用资源优化配置，争取价值最大化。准确、科学、完整也是对业务报表的基本要求之一。系统设立业务报表并进行指标分析的终归目的是发现问题和解决问题。作为一名职场的组训，仅有发现问题的能力是不够的。只有通过敏锐的观察和精准的判断，将发现的问题锁定下来，并运用科学的方式来分析出问题产生的原因，根据原因设计解决方案，只有这样的方案才能有的放矢。有关职场训练的节课，重点是要提升组训人员的辅导和培训业务员的能力。通过辅导和培训，将组训所学的知识有效地转移到业务伙伴的身上，并通过业务伙伴的展业，将知识转化为生产力，从而达到业绩辉煌组织满堂的良好效果。怎样才能有效地训练呢？首先要营造温馨的氛围，鼓励全员参与，激发业务伙伴提升素质，卓越成长的欲望；其次，要以培养能力为出发点，一切课程的设置，专题的选材都必需顺从业务伙伴的需求出发，以创造绩效为归宿。做到需什么练什么，缺什么学什么。同时，要使伙伴们明白，训练是双向的交流，是互动的过程，不是传统的、简单的教与学的老模式。专业知识是组训施展水平的基础与出发点，只有把基础夯实，才能构筑起飞的平台。

市场如战场。要想赢得战争，光有勇气和胆识是不够的。保险营销正处于扬帆启航，期待变革的大好时期，同时，营销市场也将狼烟四起，烽火连天。组训作为一名保险教练，除了要让动运员掌握丰富的知识，端正的态度，良好的习惯以外，实用的技巧是必不可少的。而技巧的提升不可能在一朝一夕完成，必须通过大量的实践和演练，最后让市场来检验可行性。

本次培训班虽然课程上已经结束了，但新的征程刚刚开始。

保险公司培训总结篇七

第一天上午的培训，是银保的xxxx总和合规的xxxx总授课。授课中□xxxx总以他一贯的激情四射的风格紧紧吸引了大家。从他的讲述中，我对公司历史有了深入的了解□xxxx目前正处于高速发展阶段，是保险行业中第三兵团的佼佼者……他还谈到了他自己，在短短十余年时间里，怎样从一名不起眼的保险销售人员做到今天，成为生命人寿银保系统的领军人。他以自己的成长经历，激励在座的每一位学员。他的真诚、坦率、智慧、执着折服了现场的每一个人。

激情四溢、精彩纷呈的课堂还在脑海里缭绕。转眼下午的培训又到了□xxxx总对目前保险行业的现状和发展趋势进行了深入的分析 and 讲解。从他的讲解中，我们认识到了现在保险行业的发展位置、未来的趋势以及保险销售的基本理念。

正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。成功就是从点滴到点滴的过程。所以，良好点滴的养成对成功是至关重要的。这一点也是我在培训的第二天□xxxx总在讲述xxxx的企业文化中让我体会到的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。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。

“做保险就是做事业，我为成功而来，我为理想而来”。从培训班一开始我就把它当作我的座右铭，时刻牢记在心，把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。

课程的第一天我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？现在我找到了想要的答案。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。一个公司请出多位日理万机的高管为新人授课，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。

人要想实现自我的价值，就要有目标，并且要为之坚持不懈。罗桂友总说，“每个人要在自己的心里洒上健康的种子，不能让消极的心态生根发芽，遇上挫折、阻力也要坚持不懈，让目标积极、健康的茁壮成长。”老总们用亲身经历的事实告诉我们他们是如何自强不息的走在自己的创业路上，靠得就是这种历经千辛万苦、走遍千山万水、想遍千方百计、说尽千言万语的精神。努力找出什么是自己想要的，才能知道哪里是自己的天堂。时刻把人生的目标谨记于心，每天都要朝着目标前进。确定目标，马上行动。不要总是把今天的事情推到明天。“明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。世人若被明日累，春去秋来老将至。”时间是平等的。没有等级之分，但它在每个人手里的价值则是有所不同的，确定明确的目标，要有效的管理时间，让心态始终处于积极的状态。

培训也已近尾声，但xxxx的培训给我带来的体会却是无穷无尽的，以前我一直认为做保险是最让人看不起的职业，但是培训让我彻底摈弃了对保险的偏见。只要给予客户专业的理财服务，提供他们真正需要的产品，那我们就一定能够得到人们的尊重。虽然培训仅仅两天，但却让我迸发出了一种对事业的激情。我不希望自己只是一个过一天算一天的人，虽然我成不了李嘉诚，但我愿意做一个有个性、有想法、有追求的年轻人！我希望在xxxx这个平台上实现我的梦想。感谢xxxx给了我机会，我将用行动证明给“xxxx”看，“xxxx”没有选错人，同样我也没有选错xxxx□

保险公司培训总结篇八

近期，省行在全省范围内组织开展了合规经营大讨论活动，通过本次合规经营大讨论活动，旨在不断增强xx银行从业人员的合规理念，强化合规意识，提高我行合规经营的自觉性。作为一名银行从业人员，我深知合规经营对业务发展的重要性。尤其是我行涉及的业务囊括了储蓄、对公、信贷、理财、保险、基金、中间业务等，每一项业务的发展都有严格的制度和操作流程，能否严格执行制度和操作流程直接影响各项业务的持续健康发展。通过本次合规经营大讨论，使我们每一个人都确立了合规经营的理念，并且需要运用到我们的实际工作中，进一步规范了个人业务的经营行为，强化责任落实，有效防范各种风险，确保我行个人业务的各项操作规章制度的有效落实，确保了金融资金安全。以下是我的一些培训总结：

开展合规经营大讨论活动对规范操作行为，遏制违法违纪和防范案件发生具有积极的深远的意义。一方面，要统一各级领导对加强合规文化建设的认识，使之成为企业合规文化建设的倡导者，策划者、推动者。当今社会是一个知识经济社会，各种新事物不断涌现，新业务、新知识更是层出不穷。形势的发展要求我们不断加强学习，全面系统地学习政治理论、金融业务、法律法规等各方面的知识，不断更新知识结构，努力提高综合素质，更好地适应全行业务提速发展的需要。

按照我行的要求，认真履行岗位职责，要注重加强对政治理论、经济金融、法律法规等方方面面知识的学习，不断提高自身的综合素质，增强明辨是非和拒腐防变的能力，做到在大是大非面前立场坚定、头脑清醒。同时，要进一步端正经营指导思想，增强依法合规审慎经营意识，把我行各项经营活动引向正确轨道，推进各项业务健康有效发展。

另一方面，要提高全体员工对合规文化建设大讨论活动的认

识，全行干部职工是我行企业合规文化建设的主体，又是企业合规文化的'实践者和创造者，没有所有从业人员的积极参与，就不可能建设好优良的合规文化企业，更谈不上让员工遵纪守法。

从现实看，许多员工对企业合规文化教育建设的内涵缺乏科学的熟悉和理解，把企业合规文化建设与企业的一般文化娱乐活动混淆起来，以为提几句口号，组织一些文体活动，唱唱跳跳就是企业合规文化建设。在全员中开展合规文化建设大讨论，就是要通过学习、讨论，使大家认识到合规文化建设的极端重要性并积极参与其中。其次下大气力做好全员的培训、考核，业务培训力求达到综合性、系统性、专业性、实用性、提升性，要使所有业务人员人人熟知制度规定，个个争当合格柜员、营销能手；通过系列活动，使全体员工正确把握企业合规文化建设的真正科学内涵，自觉地融入到企业的合规文化建设中去，增强内控治理意识，狠抓基础治理，促进依法合规经营。

从我行来看，应建立合规经营的企业文化，包括企业精神、价值观念、企业目标、企业制度、企业环境、企业形象、企业礼仪、企业标识等内容，形成有自己特色的文化经营理念。如何做到这一点，我认为首先还是要通过形式多样的学习、教育、交流，通过学习、交流、研讨使全体员工熟悉xx银行应如何发展，员工在自己的岗位上应如何做好自己的工作，与别的员工相比差别有多大，应如何改进；要通过谈认识，谈个人的人生观、世界观、价值观，以此建立我行的合规文化，进而提高xx银行的凝聚力、战斗力。

其次要把大讨论活动与内控管理和案防工作结合起来，要统筹兼顾，合理安排，突出重点，有的放矢地开展专项治理，要通过开展教育活动，鼓励员工检举违纪违法的人和事，提供案件线索，推动案件防控工作深入开展，提高企业合规文化。最后要结合工作实际，认真开展规范化服务，按照总行各项规章规定中的条款，对一些细节问题、难点问题要进行

专项学习。对当前的业务经营和柜台服务形势，认真总结和细分客户群体和业务需要，整合有限资源，对存在较大矛盾和服务困难的服务焦点要集思广益，打开思路，不断创新服务方式，以最大的限度满足客户需要，提升企业合规文化精华。

加强合规经营大讨论的主要目的，是通过提高企业的凝聚力、向心力，降低金融风险，实现企业效益的最大化。合规就像红绿灯，你遵守它，它就会保护你。很多人都认为一提到合规，就觉得受到了束缚、业务不好做了、发展也受到了影响，在接受合规管理时总会自觉或不自觉地产生产这样或那样一些抵触情绪。但是我们要明确这点“合规文化是立行之本，经营之本”，合规与业务发展不是矛盾的、更不是对立的。合规像红绿灯一样维护着业务发展的秩序，担负着为经营管理保驾护航的职责和使命。

工作中，应该做到“三要”。

一要树立正确指导思想。要在追求盈利的同时重视资金的安全性和流动性，防止出现为了片面追求高速业务增长而忽视风险防范和内控机制建设的倾向。

二要建立健全各项规章制度。要始终把制度建设放在突出位