

2023年保险新人培训心得体会(精选5篇)

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。优质的心得体会该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

保险新人培训心得体会篇一

通过导师的介绍也演说，我明白了保险其实氛围两个，一个是售前，一个受售后，售前需要解决的是让客户相信我们的保险，售后是让有疑问或者达到了保险条件的人解决问题，这就是保险的基本工作方向。我们公司非常大，业务覆盖范围也非常广，所以想要做出更好的成绩还需要继续努力。

我是做售前的，也就是销售工作，推销保险，是个非常疲惫的工作，想要做到这一点，就要考我们自己去总结去思考，导师给我们讲解了很多的销售方式，但是有一点，就是要学会开发业务，找到自己的客户，因为我们有专门的资料海，里面都是没有达成交易的客户，也有达成交易的客户，当然开发新客户同样需要。

如果销售我们的保险，就要看我们销售的保险适合那些人，比如健康保险，不如车险，又比如出行保险等等都需要找到特定需要的人群，如果我们卖车险，而推销的客户是没有车子的，那么我们的车险根本就很难推销起来，毕竟我们的车险是适合有车的人才行，除非撞了好运，他们家中有人有车从而达成交易，否则很大的程度都是不可能达成的加以。

做保险销售的人抗压能力要杠杠的，如果自己不能够承担抗压，就会让我们在工作的时候不战而退，所以在工作中要有韧性，要能够坚定不移的去坚持去打电话去与客户沟通，一百个电话只有一个成交或者没有一个成交一样要坚持，今天

没有成绩明天没有成绩也必须坚持下去，我们做保险的新人都会遇到这些问题。这让我心中有了一些底气。

没有人愿意做那个没有多少业绩和能力的人，在角落里面发霉，都想要做那个可以一飞冲天的人，所以我们更多的是喜欢不断的加强自身的建设，不断的推动学习和能力提升。保险有很多的知识需要处理和学习，在销售的时候我们必须重视这一点，我们保险必须要符合基本的保险条件，不能对客户随意许诺其他夸张的承诺。

毕竟公司不是开空口承诺的，我们必须要保证当保险出现这样的情况后我们必须要保证完成达到基本要求，才能够售卖，诚信是我们保险行业能够一直占据到这个位置的原因之一。所以我们工作必须要重视诚信，重视工作的原则和工作的基本条件。这样我们所做的工作才有意义才能够给我们公司创造业绩，到了岗位上我会按照这个方式去工作。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

保险新人培训心得体会篇二

作为保险的营销精英，如何才能在实际行动中把诚信打造成

自身事业成功的第一竞争力呢?方法一：找准客户群。我们知道，不同客户群体、不同层次的客户，对人或事的看法是有差异的。尽管不少人声称客户市场潜力是无限的，但笔者认为，销售人员应该根据自身素质、职业习惯、爱好、形象、交往的社会层次等，找到与自己容易产生共鸣、有共同价值观的群体交往，在相同的环境中更容易产生好感、认同、信任感，才有好的营销基础。

方法二：精通业务，以自己的专业赢得客户的信任。如今专业化分工越来越细，客户需要更多的时间来做好自己的事业，就需要其他领域的专业人士为自己做好相关服务。比如医生的专业医疗服务、律师的法律顾问服务等。倘自身专业不足，不能以自己的专业为客户节约时间，何谈信任、交往?别忘了接触过形形色色的代理人后，有些客户比我们都专业了方法三：让客户了解保险的“不足”。这世上没有一种万有灵药包治百病，也不可能有一种保险排除所有的风险。越是理性、专业的人士，越明白这一点。在与客户交流时应让客户了解保险的不足，如免责条款、专业特点等，让客户明白保险不可能排除所有风险，但能补偿风险带来的损失。在风险无处不在的时代，保险不是万能的，但没有保险则是万万不能的`。

方法四：以身作则，成为行业诚信号召人。保险业无论诚信危机的报道多少，我们身边的客户常是时时拿来与身边人做比较的。他们会从身边代理人的素质与自己的信任度出发，客观评价他该不该从你这里办保险。他们往往不怎么关心整个行业会往何处去，却会真正关心为自己办保险的这个人是否讲诚信、是否在公司有良好的声誉。而作为代理人的我们，行业的使命需要我们以身作则，成为诚信的先锋使者、实践者、维护者。

保险新人培训心得体会篇三

通过导师的介绍也演说，我明白了保险其实气氛两个，一个是售前，一个受售后，售前需要解决的是让客户信任我们的

保险，售后是让有疑问或者到达了保险条件的人解决问题，这就是保险的根本工作方向。我们公司特别大，业务掩盖范围也特别广，所以想要做出更好的成绩还需要继续努力。

我是做售前的，也就是销售工作，推销保险，是个特别疲乏的工作，想要做到这一点，就要考我们自己去总结去思索，导师给我们讲解了许多的销售方式，但是有一点，就是要学会开发业务，找到自己的客户，由于我们有特地的资料海，里面都是没有达成交易的客户，也有达成交易的客户，固然开发新客户同样需要。

假如销售我们的保险，就要看我们销售的保险适合那些人，比方安康保险，不如车险，又比方出行保险等等都需要找到特定需要的人群，假如我们卖车险，而推销的客户是没有车子的，那么我们的车险根本就很难推销起来，究竟我们的车险是适合有车的人才行，除非撞了好运，他们家中有人有车从而达成交易，否则很大的程度都是不行能达成的加以。

做保险销售的人抗压力量要杠杠的，假如自己不能够担当抗压，就会让我们在工作的时候不战而退，所以在工作中要有韧性，要能够坚决不移的去坚持去打电话去与客户沟通，一百个电话只有一个成交或者没有一个成交一样要坚持，今日没有成绩明天没有成绩也必需坚持下去，我们做保险的新人都会遇到这些问题。这让我心中有了一些底气。

没有人情愿做那个没有多少业绩和力量的人，在角落里面发霉，都想要做那个可以一飞冲天的人，所以我们更多的是喜爱不断的加强自身的'建立，不断的推动学习和力量提升。保险有许多的学问需要处理和学习，在销售的时候我们必需要重视这一点，我们保险必需要符合根本的保险条件，不能对客户随便许诺其他夸大的承诺。

究竟公司不是开空口承诺的，我们必需要保证当保险消失这样的状况后我们必需要保证完成到达根本要求，才能够售卖，

诚信是我们保险行业能够始终占据到这个位置的缘由之一。所以我们工作必需要重视诚信，重视工作的原则和工作的根本条件。这样我们所做的工作才有意义才能够给我们公司制造业绩，到了岗位上我会根据这个方式去工作。

保险新人培训心得体会篇四

今天我参加了xx平安的岗前培训在这之前，我对保险对平安不是很了解，有些陌生，包括对保险有些误解，通过第一天的培训让我的观念改变了许多.我从以下几个方面来说一下我的感受。

首先，了解到xx保险公司是实力非常雄厚、发展非常迅速的最专业的金融公司。从公司的发展历程、辉煌成绩、以及特色、责任、都可以看出公司的专业化。同时想成为公司的一员，必须认真学习，努力提升自己各方面的知识技能。能成为平安的一员，是我们的自豪！

其次，认识到原来保险并不象有些人口中的那么片面□xx保险以人们的需求为中心，从家庭保障、教育基金、养老金、应急现金、有计划的储蓄，为人们的一生提供了保障。

再有，从接触的’、看到的平安人，感受到了他们那种团结奋进、积极向上的精神，并不是象有些人讲的那样不好，改变了以往对保险业务人员的偏见，也体会到了保险业务人员的艰辛和伟大。（为他人服务，真正服务于社会）

今天，老师给我们看了电视剧《我的爸爸边红旗》中的某些片断，印象最深的是他最后说的几句话，“不是只有白衣天使才可以救死扶伤，我们保险人员也可以做到！”“保险业务员不仅仅是一种职业，一种谋生的手段，而有特殊的意义的，是带给他人幸福保障的渠道。”通过一天的培训，我不再是那种惶惶不安的心情，而是增加了一股力量，鼓舞着我沿着这条道路一直走下去。

保险新人培训心得体会篇五

怀着空杯的心态□20xx年4月16日，我有幸参加了****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。

一、课程紧张而有序，氛围严肃而活泼

第一天上午的培训，是银保的****总和合规的****总授课。授课中，****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，****总对目前保险行业的现状和发展趋势进行了深入的分析和讲解。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，****总在讲述****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。

二、态度决定一切，理念产生力量。

“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。