

# 最新釉上彩绘心得(精选9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 釉上彩绘心得篇一

在新华保险股份有限公司山西分公司我先后接受了保险法基本理论和新华人寿的人身保险核赔理论知识及理赔运营控制流程等课程的培训，参加了分公司为我们新人举行的新人岗前培训班与每周例行的大小晨会，参与了我所在部门运营管理部理赔室进行的“星级理赔揭牌”及“限时理赔，超时补偿”的现场会，并在工作中得到我的科室主任郭主任及袁老师和同事们的帮助和指导。

今年x月份也就是上月有幸得到公司的安排到新华保险山西分公司运城支中进行了为期半月的基层学习，虽然只有短短半月的时间，但所学知识让我受益匪浅。

在运城支中这半个月来，做好自己本职工作之余，可以幸运的到其他部门科室了解更多关于公司一线更客观、全面的知识，让我更加的感受到运营管理部在公司的重要性，我在这举两个简单的例子：第一“在我到中支学习的第一天早上上班时，我和中支理赔室同事一起前往公司，到达公司时间还比较充裕，基本没有多少人到，就看见一位年迈的大爷在中支大厅，大爷看到我们显得有点激动，我们详细询问了大爷需要什么帮助，在我们中支理赔室人员进行了两个小时的沟通与解释，最后大爷高兴的离开了中支公司”。

通过我到中支第一天的第一件事，使我更加了解了什么叫做

真诚与沟通。第二“有一天我早上刚到中支公司上班，团险部就运营理赔室邀请我们查勘人员到团险部进行对业务员关于理赔知识的讲解，我也有幸参加了这次和一线业务员的沟通，经过我们中支查勘人员的认真讲解和面对面的沟通，使得一次简单的课堂变的生机勃勃”，通过这次与业务员的交流使我更多的了解到人寿保险对我们每个人的意义和从事保险工作的快乐。

(1) 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保险行业的兴趣。

(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，使我对以后的发展有了新的认识。

(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，强化了我对扩展知识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。

2、提高自己各项能力，如组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力培养良好的语言表达沟通协调能力以更好的适应岗位，体现自己的工作价值。

## 釉上彩绘心得篇二

时光如梭，转眼间，自己工作已经四个月了，细细回忆起来，这几个月里，有欢笑，也有泪水，但是，一切的一切都是源于自己对教育的热爱，这几个月里，自己作为一名新教师，成长了，也学习了很多东西。响应学校的号召，12月1日到12月7日，我担任了高一(8)班的实习班主任。实习班主任的旅途虽然有忙碌和艰辛，但是，它使我对班主任工作有了新的

认识和理解，在这一周里，通过与班主任导师和学生的接触交流中，我学到了很多书本上学习不到的东西。一周的实习，让我受益匪浅，感触良多。下面，我对这次实习班主任工作的一些心得体会进行总结。

(一)注意班干部的培养。对待班干部，要积极引导，大胆使用，注意培养他们的工作能力，要求他们以身作则，“各守其位，各司其职，各尽其责”。另外，定期召开班干部会议，研究解决出现的问题，同时布置新的工作和任务。这样，由于班干部积极配合，以身作则，从而带动全班，收到了较好的成效。

(二)注意养成教育和传统道德教育的结合。学生由于刚进入新的校园环境，又没有升学上的压力，个别学生纪律开始松动起来，不喜欢别人对他们的行为约束和管教，一些不良行为随之而来，如旷课等，面对这些违纪情况，如果不注意引导或引导不当，学生很容易在这个特殊的学习和生活阶段走入岔道。

教育是一门艺术，教育是心灵的耕耘，必须讲究教育有艺术。在实践工作中，我感受最深的便是马卡连珂的一句名言：“严格的要求是最大的尊重”。的确，只有既严格要求学生，又给予他们最大的尊重，才能把班主任工作做好。

俗话说“严是爱，宠是害，不教不导要变坏。”高一九班班有几个非常调皮的学生，在教育转化他们的时候，我曾有过失败和教训和成功的经验，先前，我对他们时常板着一副面孔，严加管教，结果学生表面上对我产生敬畏感和服从感，其实，并不是心悦诚服地接受我的教育和管理。一段时间后，我改变了方法，对他们给予了大量的爱心，却忽视了严格要求，结果班风涣散，面对这种局面，我苦苦地思索，寻找解决问题的良策，向有经验的老班主任请教，明白了对学生应严中有爱，以爱动其心，以严导其行，既要严格要求，又要给予最大的尊重。

教育是一项艰巨的任务，单靠班主任显然是不够的，而要先靠各种力量的齐抓共管。通过班主任的工作，把学校、社会、家庭组合成一个整体，形成教育的合力，达到互相促进的目的。我定期家访，或电话联系，及时反馈学生情况，取得家长的支持，收到了良好的效果。

通过实习，我也越来越深切地感受到班主任工作的重要、艰巨、深奥，它不仅仅是一项工作，更是一门艺术。要把这项工作搞好还需要很长一段时间的磨练和考验。在以后的日子里，我将继续学习和锻炼，为早日成为一名优秀合格的班主任而奋斗。

### 釉上彩绘心得篇三

7月1日—31日，我在西门药店中医馆进行了为期一个月的实践锻炼。虽然只有短短一个月，但是对药理知识、为人处事和经营管理等方面的认识都有了必须的提高。

药理知识有所丰富。中药是我们国家特有且博大精深的一门学问。对我们这一代来说，接触中药的机会是比较少的，即使在自我生病的时候也是西药主治，因此，对中药进行基本的药理知识学习和药物实体认识是十分必要的。从生活上而言，平常的小痛小病能够自行处理，而且中药的药性比较温和，没有西药那么大的副作用；从思想上而言，有助于中药这项国粹的继承和发扬。经过一个月的实习，我已经能分辨一些常用的药物，如党参、生晒参（西洋参）、麦冬、苍术等，并对其药性和作用有必须的认识；能看懂一部分药方，对一些需要先煎、后下、灌纱布袋的药物都能决定；对于药物的包裹也有必须的技术熟练度。

为人处事有所成熟。中医馆是一个向外开放的窗口，所以在做好撮药这项工作的同时还要和顾客、坐堂专家和同事进行必须的交流。对中医馆而言，顾客群比较大，但是年龄特征比较明显，大部分是老年人。老年人由于生理上处于衰退期，

所以务必对他们多一份耐心、多一点关心、多一些爱心。另外，也要区别对待患有某些个性病症的病人，如精神上的疾病，这并不是说对他们抱有歧视的心理，但由于其所患病症的特殊性，往往伴随出现一些突发性事件，我们需要对其多加关注。突发事件其实十分能锻炼一个人的随机应变潜力，但是务必把握原则。拿药店来说，就务必坚持顾客第一的原则。比如由于工作人员的估计错误，一位患者拿不到代煎的中药，而且此时正好碰到药店停水，这位患者十分愤怒，一向指责药店不信守诺言，那么此时，我们能够断定职责方是我们，需要弥补顾客的时光和精力，所以我们提出了药煎好后送货上门的对策，并且得到了患者的认同。

管理经验有所积累。在经营管理方面，西门药店给我的感觉是严格要求、顾客第一。作为一家药店，严格的要求是务必的，因为经营的是药材，关系病人的健康，甚至生命，所以不能有丝毫差错。进货，有专门的正规渠道（萧山医药公司）；验货，由资深的老药师带领仓库部门人员对每一袋进店的药品进行形、味、色的严格审核；出货，由一套电脑系统控制，每次出货都需要登记，并在每个星期一进行盘仓。在撮药时，经理严格要求营业员间不得相互嬉笑，以免因分心而造成药物种类或剂量的差错。作为一家店，顾客的要求和利益应是第一位的，在工作和解决问题上都务必牢记这一点。比如，一次几位黄岩来的患者到药店抓药，撮完药，一位患者发现自我的药撮多了十付，于是，硬要退，一向坚持自我只要抓十付。但当时，店里刷医保和收银台的工作人员发现该患者药量比较多、数额比较大，都个性跟她确认过。顾客一向坚持是店员的失误，坚持要退，最后经过调解，还是给她们退了，让她们满意的回去。由此，我得到启示：有时候，一点小利是不足挂齿的，像西门药店这样名声响亮的百年老店，信誉和形象才是最重要的。

但是，在实习期间，我觉得药店人员分工不是很明确。刷医保和收银的人员是不固定的，撮药的工作人员会被轮流安排操作，个性是刷医保的人员，很多时候是谁有空就去。因此，

我推荐各班次就应明确人员分工，落实职责，将刷医保和收银的人员固定下来。这样能够避免因人员流动频繁，交接班时交代不清楚而发生错误；避免代刷医保而产生的职责不清现象；减少员工经常需要帮忙加班刷医保的现象。但是中药师的专业认证还是要同步进行，因为即使是刷医保和收银工作也需要必须的药理知识。

在西门药店实习的一个月，让我看到了万丰“大气经营，精细管理，开放合作，诚信发展”的现代化科学管理理念，让我相信，万丰是我们社会新人锻炼潜力的良好途径、踏入社会的坚实桥梁、自我发展的最佳平台。

## 釉上彩绘心得篇四

做为一名公司的新进员工，我时刻鞭策自己，在工作中恪守招标守则，不断学习公司文件，了解公司全新的经营理念和管理模式，明确自己的岗位职责。在第一周对招投标常用法律法规学习，国际国内货物招标流程学习，并完成了公司的测试。

到货物招标部以后，部内的全体人员对我格外照顾，关心无微不至，使我在这里感觉到了家庭的温暖，从而能够使我能够很快的进入工作角色。

作为一名年轻的招标工作者，可能由于经验不足而带来较多麻烦，但我针对招标中出现问题向师傅虚心求教，积极总结处理方法，并热衷于对问题处理方案的积累。例如在师父某某的指导下独立完成国际标拉伸试验机项目，包括前期技术交流，标书审查，编写招标文件，发布公告，跟踪购标，开标等一系列的工作。

总之，在这3个月的实习期内我深深的感受着公司的人性化管理，感受到了公司蓬勃向上的动力和体贴关心员工的暖暖深情。同时我迫切希望能得到公司领导的肯定，按期转正，我

会用我的实际行动为招标有限公司的发展做出自己的一份贡献。

## 釉上彩绘心得篇五

首先在教学方面我们每个人都有了一定的提高，从刚来时登上讲台时的紧张，讲话都有停顿，到现在可以比较合理的安排教学设计，灵活自如的将一堂课讲完，对于我们自身来说都是很大的进步，当然这与我们的指导老师的帮助和我们平时互相听评课，提意见分不开的，只有这样我们才能促进彼此的进步。

另外这个月我们每个人的工作也有了些变化，拿我来说，期中考完试后，学校让我独立承担初二年级xx班的数学教学工作，和上半学期不同，不再和我的指导老师一起带1班和2班了，对我来说，这是学校对我的信任和能力上的肯定，但毕竟自己带班不一样，付出的努力会更多一些，于是现在的工作量大的出奇，因为这已经是我在xx中教的第六个班了。

初一年级3个班的生物课，加上3班的数学课，一周有12个课时，还有4个早自习，而且现在学生学习数学的积极性提高了，平时学习问题的人也增多了，自己班的学生再加上1班和2班的学生，学生越来越多工作量也越来越大，每天很累，但看到学生们学习还是很高兴的，我想这也是当老师的心愿吧！轶鹏的工作还算顺利，变动也不大，还是带一个班的英语和两个班的历史，每周11课时，她也很负责，除了上课外，会给学生们补习英语，学生们的英语成绩也有了一定提高。

xx的工作没有变动，但是发现初二年级的生物课越来越不好上了，可能因为他们马上升初三就不用学生物了，从学校到学生大家都不重视，纪律也不好管，因此如何上好下个月的生物课，使我们整个小组需要讨论和计划的，说实话有些叫人头疼，但我相信5个人在一起，方法还是会有有的。

xx最近忙于给学生排练舞蹈，下个月要到北京参加比赛，她的学生们还是很听话的，而且进步也很大，可以说给xx中开辟了第二课堂，丰富了校园文化生活。誉赏来了以后接替金阁先是辅导初三的美术特长生，现在在学校的大力支持下给初一初二的学生们开了特长班，每天下午3、4节课教学生们画画，学生们兴趣很浓厚，现在大概有20多个人。

5月中旬，师大的教学指导老师再次来到我们这里听课指导，并检查了我们的教学工作计划，结合课堂教学，给我们提出了许多宝贵的意见，我们就此召开了团小组会议并进行了教学反思，争取在今后的教学过程中有更大的进步。

团活动方面，我们本月结合母亲节开展了“浓情五月天，感恩母亲节”系列活动，活动包括主题班会，为母亲写下祝福，以及“感恩母爱”征文活动，截止到上周，随着优秀征文的评出，我们的团活动取得了成功。

目前来看，由于我们在工作上的认真负责和不懈努力，还是得到了xx中校领导以及这里的老师和同学们的认可，离实习结束还有不到一个月的时间，我们会更加珍惜这次宝贵的锻炼机会，争取上好自己的每一节课，认真对待这里的每一个学生，让自己的这次顶岗实习不留遗憾，并且能为自己今后的从教工作打下良好的基础，最后感谢师大的教学指导老师对我们教学上的指导，感谢驻县教师xx老师对我们的关心照顾，感谢我们自己的指导老师给我们的帮助，更要感谢xx中学为我们提供了这样的一个实习机会。我们会继续努力的。

## 釉上彩绘心得篇六

xx年10月11日早上8点30分左右，我来到交巡警钢花平台参加实习，通过今天一个上午的实习，思想上收获颇多，实践中学到了很多。

早上到达交巡警钢花平台以后，平台李指导围绕端正工作态度及树立正确的工作理念展开谈话。首先，李指导首先就端正工作态度展开谈话，李指导教导我们既然选择了警察这个行业就应该热爱这个行业，不要好高骛远，要树立正确的人生目标，脚踏实地的工作，一步一步的提升自己。李指导的话给我指明了前进的道路，的确“梅花香之苦寒来，”我清楚的认识到我的人生之路、职业之路是一步步的阶梯而不是高楼大厦上的电梯，人生的意义也正是在于一步一步攀登之中。再次，李指导要求我们树立正确的工作理念，李指导要求我们树立用头脑来工作，用笔杆子来工作。也就是今后在工作中要避免盲目、机械化、程序化的工作，要在依法的前提下实现创新的工作。具体做法上李指导给我们三条指导，一是踏踏实实的工作，向老民警虚心请教、认真学习，在工作中积累大量的经验和素材；二是做好工作日志，认真总结在工作中的所见所闻，对不同案件的处理方式进行归纳比较，这样今后才能在此基础上有所创新；三是结合工作实际不断学习专业知识，提升自我。

谈话结束以后，我们跟着民警杜老师和侯老师实践学习，在对违规车辆的纠正过程中，两位老师告诉我们，在工作中既要讲原则也要讲灵活性，讲原则在于对违规违法的车辆就要严肃的处罚，讲灵活性就在于纠正违规违法行为时要以教育为主处罚为辅，教育是首要的目的。其次，两位老师就如何学习警务知识对我们进行教育，两位老师建议我们先从学习实体法律法规及程序法规入手，然后再和实际工作对照比较学习；在工作中要注重犯罪事实及犯罪证据的收集，这样才能保证严肃执法。

总之，今天的实习让我收获颇多，在思想上有所进步，工作实践上有所提高，特别的收获是让我树立了在实践中的正确的学习观，让我对今后的工作有一个明晰的认识。

最后，感谢钢花平台的领导及老师们，你们的无私教诲让我不断的成长，我将以踏实认真工作来回报社会，回报你们的

期望。

高度重视，对交通管理工作有了更为深刻的认识。公安交通管理是负责依法对道路交通进行管理，包括交通指挥、维护公路交通治安秩序，处理交通事故，分析研究道路交通安全状况，提出对策；开展交通安全宣传教育，参与道路交通安全设施的规划等等。如果把城市比做一个人，那道路就是血管，车流便是血液，可见严格、正规、高效的道路交通管理是维护城市健康发展的命脉。

同甘共苦，我深深感受到了公安工作的艰巨性和人民警察对公安工作的热爱和无比的忠诚。经过在福田交警大队三个多月的实习，我进一步理解公安机关的性质，任务和公安工作的路线，方针，政策；学以致用，运用所学的公安专业知识和法律知识结合实际解决问题，了解了基层交通警察的工作，增加了对公安业务的感性认识，熟悉了基层民警的生活，培养了自己的警察意识，加深了对交通管理专业知识的理解和运用，学习了福田交通警察大队民警的好思想，好作风，培养良好的人民警察职业道德，努力把自己培养在为合格人才。达到了所要求的实习目的。

## 釉上彩绘心得篇七

本人毕业于一所铁路院校，虽然在学校通过四年的学习和老师们的介绍，已对工程局有了一定的了解，但当时毕竟并没有真正的经历过工程局的生活，所以没有参加工作之前，对自己将要从从事的工作充满了好奇与向往，但更多的是担忧和迷茫。在到项目部工作之前，我参加了单位组织的新学员入职培训。通过这次培训，了解了公司的发展历程、企业文化、产业结构和相关制度，学习如何成为一个优秀的职业人。通过几天的培训，我们感受到公司对每个员工的关怀，感谢公司为帮助新员工走好踏上工作岗位的第一步所做的努力，我先前的担忧和迷茫也通过培训老师的讲解减轻了很多。

我到达兰新线开始正式工作，经过学校的学习以及入职前培训意识到，要想比较快的适应工作岗位，我必须尽快的融入到项目部这个大家庭之中，必须要尽快的转变角色，要清晰的认识到自己已不在是在校学生，而是企业的一名员工，项目部的工作和生活也不会像学校生活那样的相对自由。因此，在日常的工作和生活中，刚刚工作时不明白的地方我会及时向同事请教，他们也会很热心的帮助我，这样也会增进互相的了解，能够使我较快的融入到了大家庭之中，成功的完成了从一名学生到一名企业员工角色的转变。

4. 参加本单位组织召开的各种生产会议；

6. 完成上级和本单位领导交办的其它任务。

充分的感受到了工程人“舍小家为大家”的胸襟和“不经历风雨怎能见彩虹”的豪迈，也体会到了工程人的艰辛和忍耐。在对工程人肃然起敬的同时，也为自己有机会成为工程人中的一份子而感到自豪。

1、统计每日工程进度情况，根据进度情况进行分析，并向单位领导汇报。

2、每周需统计工程进度，填写周报和建设周报（文字汇报），并上报业主。

3、每月需完成月报和建设月报填写，并上报业主；同时需要填写集团公司月度报表，并报集团公司工程管理部。

4、每日须关注办公平台上信息的发布，根据信息内容向相关领导汇报。

5、接收日常业主下发的文件，并向相关领导呈阅，根据批示内容进行回复或下发工区。

- 6、根据业主调度的通知，收集、统计项目建设信息。
- 7、督促工区及时对监理、业主下发的文件进行回复。
- 8、完成部门领导和项目部领导安排的其它工作。

作为工程部调度，日常工作与现场施工情况紧密相连，所以我除了需要具备细心、耐心以及责任心等这些基本素质之外，还必须掌握扎实的专业知识，虽然在学校学习了一定的专业知识，但毕竟是纸上谈兵，与现场实际施工存在不同，所以我必须继续学习，不断充实自己，理论联系实际，将书本上的知识以及平时阅读的图纸与现场实际施工衔接起来，将理论用于实践，并通过实践来检验理论，通过这样不断的积累，慢慢的对现场更加了解，也加深了所学理论知识。

密的方面相对来讲感觉很陌生，这给我的工作带来了很大的障碍，所以在工作中犯了一些错误，给单位领导和同事添了不少麻烦，但我相信自己能将这份工作做好，同时我也意识到了问题所在，因此，平常在完成自己工作后会去施工现场学习，不懂的地方向同事询问，对不同结构施工中应注意的控制要点进行汇总，并且着重记录与自己调度工作联系紧密的工程进度。通过对现场实际施工的逐渐了解，我慢慢的感觉到做起日常调度工作也变的得心应手。

但我不仅仅满足于此，作为一个工程人，同样要用发展的眼光看待问题，我也不会一辈子只做一个职位，因此就需要不断的给自己“充电”，工程无小事，我必须养成严谨的生活和工作习惯，提升个人修养和专业素质，用“精品人品同在”的企业精神来严格要求，为单位的发展尽自己一份力！

回顾一年来的工作，主要有以下几点体会：

首先很重要的一点就是尽快的适应新的环境。作为一名刚走出校门的大学生，没有太多的社会经验，当进入社会角色突

然转变时，难免会出现紧张、担忧的状况，这就需要我们尽快的适应新的环境，只有很快的适应新环境，才能谈进步、谈发展。如果我们对于新的环境存在抵触心理，不愿意做任何改变，那样只会使自己处处碰壁，一事无成。因此，当我们置身于一个新的环境，面对新的面孔时，谁能够较快的适应，谁就会较早的步入正轨，这就需要我们让自己主动与那些新面孔尽快的熟识，环境是由人构成的，当我们与他们熟悉之后我们基本离适应新环境不远了。

其次要有一颗平常心，冷静地去对待每件事情。如果没有这样的心态，也许每天都会制造出很多压力，特别是在刚刚参加工作时，在超高压力的压迫下，越怕犯错的人往往最容易犯错。所以从一开始我就注意不让自己处于太大的压力下，一步一步有条不紊地完成自己的工作，每个难点都当作自己的一次学习和提升的机会，慢慢地让自己习惯于这种相对繁琐的工作。

再次体会很深的一点就是：用最简单的方法解决最复杂的事情。但要做到这种简单并不容易，是需要在工作中慢慢积累经验的。也可以说是一种习惯的彻底改变，在学校里时老师希望的答案总是复杂的，复杂的答案在某种程度上可以体现出我们掌握知识的深度。但工作是在解决问题，复杂的过程只会产生混淆。

## 釉上彩绘心得篇八

所以当学校说我们需要去实习的时候，我早已经准备并对实习生活充满了兴趣。由于本身在学校里面参加不少实践活动，成绩也不错，所以实习工作分配的时候我成为了一名店长。

下面我就谈谈我对这次店长实习的一些感受。

首先我觉得当一名长期在家里和学校里面生活的学生走入现实中的工作的时候，我们需要将自己的人物角色进行一定的

转换，也就是我们常说的观念转换。但是这个转换的过程比较麻烦，我足足花了一个星期的时间才彻底地将自己从原来的学生身份转变到了社会工作人员的身份。其实这个身份的转换就只是意味着我们需要承担更多的责任。

作为店长，如果我不能以自己作为表率，早到晚退，工作有热情的话，其他的店员们又怎么会更努力的工作呢？我们都希望跟着大家的步伐走，所以为了提高我们店里所有人员的工作效率，我每天几乎都是在超负荷的工作，虽然比起在学校里面的生活要艰难数倍，但是在不断的工作中我也不断地和人打交道，拥有了很多和各种不同人大交道的经验，这对于我日后我工作也将提供很大的帮助，所以我觉得这样一点也不亏。

有一点就是需要把握细节，有时候新进产品或者送产品到客户提供的地址的时候，店员有可能会有所疏忽，为了以身作则，让每个店员都拥有细心检查，尽量不给客户带来可避免的麻烦的意识，我如果在店内的话，基本上都会亲自和其他年龄和我相仿或者比我稍微年长一点点的店员们一起做，这样不仅可以培养我们个人的关系，也还真的提高了我们的工作效率。也许是以前在学校里面学到理论知识比较多吧，我也运用了一下管理小技巧让和我一起工作的店员可以发现一些细节上的错误，并深刻的记得然后解决他。

最后一点就是需要去倾听别人的意见，一个不会倾听他人意见的人往往难以找到最合适的方法处理事情，因为他始终都是一个人在战斗，如果可以吸纳其他人的意见，整合起来找出方法的话，那这个方法将更有可行性。

现在又回到了学校，毕业论文对我来说已经不再是问题，只要细细回顾一下这次店长实习经历，我就可以给这次实习交出一份满意答卷的同时完成毕业论文了，所以我相信这次实习将会给我未来的职场生活带来很多的方便。

## 釉上彩绘心得篇九

今天是5月5日，我完毕了在我国人寿x分公司的最终一天实习。下午5点钟去分公司给实习判定盖章，然后回公司宿舍。屈指一算，这也许是我两个月实习期内仅有一次在六点钟之前下班，想到这儿，实习期的一幕幕情景又浮如今眼前，心底翻到了五味瓶，不知道自个是为何感动仍是因何感慨，双眼居然湿润了。

我是3月5日抵达x市，当天就到分公司签到，休息了一个黑夜，第二天就被分配到个险城区第二经营区上班。x国寿一共有七个经营区，其间两个在城区，五个在镇区。“城二”从此变成我们口中呈现频率最高的一个词，分到城二是我的侥幸，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”，曾经在学校时听到这么的谈论还不信服，乃至很生气，真的到了作业中，才真实体会到这句话说得正本没错。初到公司，关于稳妥行业知之甚少，关于作业内容一窍不通，关于组训作业更是不知所谓，自个即是一张白纸摆在那里等候描画。我充满等候的实习就这么开端了。

3月初，新年往后，第一季度的最终一个月，关于稳妥公司来说正是“开门红”期间，也是一季度事务冲刺的最终期间。为了达到事务方针，稳妥公司除了选用稳妥代理人(推广员)出售办法外，还会选用一种叫做“会议推广”的出售途径，这也即是我们所说的商品阐明会。产说会是把准客户邀请到指定会场，营建一种愉悦的环境空气，请讲师做专题讲座，最终事务员现场促单的一个进程。

我参与的第一场商品阐明会是到城二签到的第二天(周六)，在香格里拉酒店举行的“荣耀x总裁峰会”，是由x分公司个险出售部举行的，也是使用分公司的资本和力气为各经营区的成绩冲刺供给的一种支撑。但大多数时分，每个经营区为

了达到季度和月度的成绩使命，都要自个安排产说会，这意味着要由每个经营区自个承当场地费，酒水费，一同还要承当很大的风险，由于一场产说会也许现场唱单几十万，也也许一张单没有，那么关于香格里拉这么的高端场来说，就意味着花四千块请客户吃一顿饭，或许喝个早茶，可是人走茶凉。

形象最深入的是4月3日在永怡商务会所举行的晚场阐明会，现场参与50个客户，开了9围台的宴席，那一天我做礼仪、礼物展现和唱单挂号。跟着阐明会的进行，我的心跳不断加快，由于现已到了散席的时刻，客户陆陆续续离场，可是，一张单也没有。那一刻，我不知所措，不知道一瞬间给老总报告成绩的短信如何编写，大脑一片空白。最终，总算银祥职场在我们现已拾掇设备的时分，交了两张单，在回去的路上又打电话加了一张单，那一次是我阅历的最惨痛的一场产说会，现场唱单3件，保费总金额30630元。

如果把稳妥公司比作一自个的话，“成绩”和“人力”就相当于两条腿，支撑着人的整个身躯。但成绩也是靠人力来达到和完结的，所以归根到底，稳妥公司拼的即是“人力”。套用伟人的话在这儿是最恰当的一一人多好就事。所以三月“开门红”往后，即是“四五联动”大力搞增员，在冲刺成绩的一同，又不断地寻求新的血液写入到我们的部队中。创说会正本就相当于我们的学校宣讲会，相同有人做专题，有人做共享，影响到你心中的隐痛，用动之以情，晓之以理来感动和压服你，让你对参加稳妥业充满了等候，让你对将来充满信心。事实上，我觉得每自个心里都巴望成功，巴望过高质量的日子，但有时分真的需求有人把你心里潜在的成功愿望唤醒，这也即是创说会的效果，经过创说会，正本对日子和将来感到苍茫和迷惑的准增员，就会有一部分人挑选稳妥业，挑选这个赋有挑战和相对自在的作业。