

最新太平保险培训心得体会总结(实用12篇)

学习总结是提高学习效果的有效方法，我们应该及时总结自己的学习成果。接下来是一些经过整理的考试总结范文，希望可以帮助大家更好地理解写作要点和注意事项。

太平保险培训心得体会总结篇一

怀着空杯的心态，我有幸参加了中国平安保险股份有限公司长沙分公司0306期新人班岗前培训，通过这几天的全心投入，并在培训老师的细心教导下，我对保险的知识，态度，技巧和销售方面都取得了长足的进步。明白了保险的意义所在。回首难忘的日日夜夜，收获良多，感慨万千。下面我从以下四点浅谈一下我的个人体会。

在努力得不够、用心得不够的时候，总喜欢创造一些不是理由的理由来开脱自身，以便下台。总认为自己没有时间，没有能力。总认为成功依赖于某种天才，某种魔力，但是，我们可以看到成功的因素其实掌握在我们自己手中。一个人能飞多高，并非由人的其他因素决定，而是受他自己的信念所制约。成功与失败的差别是：成功者总是以最积极的思考、最乐观的精神支配和控制自己的人生，而失败者刚好相反。因此只要一句赞美、一个微笑或拥有一颗真挚分享的心，就可以给他人带去和分享美妙的成功感受。怀着感恩的心回报客户。也许这只是小小的善，小小的德，但都是成功的颗粒。

每一个成功的人，都有不平凡的传奇故事，这些不平凡的传奇，是靠着不断的努力奋斗出来的。给自己一个希望和订立一个目标，因为它们是催促人们向前的最大动力。只要有希望和目標，生命便不会枯竭，生命就有了活力。

在这些天里我学到了许多，当我们初当业务员的时候，面对

的第一个问题就是推销受阻出现了挫折感怎么办？要学会百折不挠的精神，要有良好的心态，要不断学习技巧，发现并创造机会，与人沟通，建立诚信。退一步说，即便客户拒绝，我们从交往中不是多了一个朋友吗。有朋友的路，会越来越通的。在保险上得不到他们的帮助，说不定在别的方面让你受益匪浅呢。当然这要求我们一定要开诚布公，以信取人。因为信任是一种有生命的感觉，是连接人与人之间的纽带。

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](#)

太平保险培训心得体会总结篇二

怀着空杯的心态[]x月xx日，我有幸参加了xx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。

第一天上午的培训，是银保的xx总和合规的xx总授课。授课中[]xx总以他一贯的热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[]xx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。

热情四溢、精彩纷呈的课堂还在脑海里缭绕。转眼下午的培训又到了□xx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□xx总在讲述xx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。

学习心得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xx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热情。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！我希望在这个平台上实现我的梦想。

太平保险培训心得体会总结篇三

在保险公司双向选择中进入待岗的行列，在培训部参加了为期两个月的培训，学习了很多，收获了很多，提高了很多。时间虽短但是转变却大。下面我从各方面谈谈这段时间的心得体会：

在招聘专场报告会上，经理与我们分享了她人生的三次成功选择。2个月时间之内独立完成了x个培训项目。在人生刚起步的时候积累更多的能量，这样人生的道路才会走的更远、更辉煌。xx人寿虽然在保险行业与三大巨头相比还存在一段差

距，但是其发展速度是这三大巨头的好几倍。在这样一个创业成长型的公司当中，你想不成长都困难。

在培训的第一天，培训老师就告诫我们要端正态度、认真工作。保险行业是一个全新的行业，特别是xx寿险在中国发展的历史其实并不长。保险业也是一个综合性的行业，保险公司的各个部门岗位都需要我们自己摸索，从头开始。所以不管是学什么专业，到保险公司都是新人，对大多数岗位都是很陌生的。这就要求我们要以空杯归零的心态，从头开始学，从为人处事、工作态度开始。我们的班主任以及任课老师他们都是我们学习的楷模，他们在授课中的工作态度都是我们以后工作过程中效法的标杆。投入多少，收获。）多少，参与多深，领悟多深——我们阳光二期培训班的班训。这个也是我们每一个阳光二期员工以后的工作格言。当一份工作加上我们的心，那么这份工作就变成了事业。

“相信自己，我是最棒的，最最棒的”——这是我们阳光二期员工集体手势。这个手势动作虽然简单，但是寓意深远。每个人在做这个手势过程当中如果把自己的心融进去，用心去做这个手势就可以感受到这个手势的神奇力量。保险业是一个全新的事业，一个还没有被中国人完全接受的行业，也是一个容易被拒绝的行业。在这接下来一个月的市场实践过程中，我们可能会被人拒绝，我们也可能遭人冷眼。唯一能支撑我们继续坚持下去的只能是我们的信心——对行业的信心、对公司的信心、对自己的信心。通过这几天的尝试展业，我也体会到了公司的用心良苦。市场实践一方面可以让我们加深对业务的了解、对市场的了解、对保险业务员的了解；另一方面可以通过实践，磨练意见，增强抗压能力，让我们学会如何在逆境当中保持信心、保持自己高昂的斗志。真诚希望我们的伙伴们都可以正确的对待这个让人恐惧的市场实践，端正自己心态，在自己勤奋下实现目标，达到公司要求，最终留在xx人寿铸就自己的辉煌人生！

太平保险培训心得体会总结篇四

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 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，****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。

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。

三、对目标执着，才能成功在握

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。

四、做最好的自己，缔造成功的未来

望在****这个平台上实现我的梦想。感谢****给了我机会，我将用行动证明给“****”看，“****”没有选错人，同样我也没有选错****。

太平保险培训心得体会总结篇五

很早之前就听朋友反复提到中国太平洋保险。那时心里隐隐有些担忧，不知有没有这样的能力作好一名业务代理人。于是找了无数的理由搪塞。是不是上天注定要我奋勇向前呢？在朋友热情的不厌其烦的努力下，我懵懵懂懂地来到了中国太平洋保险都匀分公司举办的第1期新人培训班。

力。只要有希望和目标，生命便不会枯竭，生命就有了活力。

在这些天里我学到了许多，当我们初当业务员的时候，面对的第一个问题就是推销受阻出现了挫折感怎么办？要学会百折不挠的精神，要有良好的心态，要不断学习技巧，发现并创造机会，与人沟通，建立诚信。退一步说，即便客户拒绝，我们从交往中不是多了一个朋友吗。有朋友的路，会越走越通的。在保险上得不到他们的帮助，说不定在别的方面让你受益匪浅呢。当然这要求我们一定要开诚布公，以信取人。因为信任是一种有生命的感觉，是连接人与人之间的纽带。

生活、事业都需要激情，它就像一把利剑，穿透寒冰封锁的静寂，让我们能露出生命的光。然而，让我们鼓起勇气，用真诚的承诺，真情的回报，去追求收获的明天吧。让我们的客户真真正正地感受到“平时注入一滴水，难时拥有太平洋”

中国太平洋保险独山分公司

3月14日

太平保险培训心得体会总结篇六

要有长远的眼光这包括对公司企业和自己本身。正如岗前培训中提到：要对所在公司历史的了解，能正确把握未来。要用发展的观点去看问题。而对自己来说，更重要的是是否有继续学习和发展的机会。如古人说：学无止境。活到老，学到老，年轻的时候更不应故步自封。

要有学习能力我们应该在工作中利用一切机会学习、吸收新的

思想和方法。从错误中吸取教训、从错误中学习，不再犯相同的错误。如培训中心__

x老师说到，一个不爱学习的人在如此激烈的竞争中必将遭到淘汰的。大学所学的知识能在工作中用到的紧

占10%~15%，85%以上的知识需要在工作中学习。一个人不善于学习，接受不了新知识、新方法、新技能，也就没有什么潜力可挖，更无发展可言。自学能力的培养是相当的重要，大学就是培养我们自学能力的地方。在工作中也要这种自我学习的能力：学习管理，也要学习电信业务、法律、理财、哲学等，努力提高理论素养、树立世界眼光、培养战略

思想。通过学习，不断提高解决实际问题的能力。

要有较强的应变能力和突破

精神任何事物都不可能一成不变，我们不应满足于现有的成绩和工作方式，而应尝试新的方法。在不断改革和竞争激烈的今天，只有未雨绸缪，才有能力迎接新的挑战，为此，我们需要的是创新和突破

精神。正如我们电信也存在竞争，我们为为用户

提供更优质的'服务，开通1000服务热线、180投诉等等，提出“用户至上，用心服务”的企业理念和“内强素质外树形象创造国际一流企业”的企业文化目标，并一如既往地实现“每天前进一步，永远真诚服务”。

要有团队合作

精神这次岗前培训中在番禺开展的拓展训练给我的启发是非常大的。拟渡硫酸河、飞夺卢定桥，走踏脚板等都锻炼我们的团队合作和沟通的能力。难度和足以体现团队力量的就是了。如果要我自己一个人不借外物翻过一缝4.5米高的墙，那简直的不可能的事情。但我们团队168人仅仅用了38分零2秒就爬过了4.5米高的墙。事实我们做到了!由此，我

总结得出如下结论：个人的力量是有限的，只有发挥整个团队的作用，才能克服更大的困难，获得更大的成功。

要有沟通技巧沟通的概念很广，也包含礼仪。人与人之间、团队之间要沟通、上级和下级之间也要沟通。管理的精要在于沟通，不沟通而生隔阂、或者逃避现实都不是解决问题的根本办法。沟通要讲究方法和技巧，善于沟通才容易被大家所接受和认可。

太平保险培训心得体会总结篇七

作为一个非保险相关专业的人，测验虽然很高兴自己能过够通过笔试，但是对于自己的工作还是比较惶恐的，培训班对于这一次能够参加公司组织的保险公司职员新人岗前所以，还是非常高兴的。这次的新人岗前培训班只有短短的三天的实践，但是回顾这三天心路历程的点点滴滴，我还是学到了不少的东西的，我相信学到的这些知识点一定会给我的保险

销售工作带来很大的帮助。

现在就我这三天在岗前培训班到的保险相关知识学习和收获，谈一谈自己的心得体会。

在收到开课公司发达的培训班上课的通知的时候，我真的是非常的开心，因为尽管我通过了这一次的面试，但是我是中途从其它行业转到保险行业的，所以对于保险销售工作的认识基本为零，所以公司能够一年制给我们开班培训班，我真的是很感激的。所以在研修的第一天，我就早早地驶离的指定早早的地点，拿出了自己的本子和积极开展笔打算做好培训的笔记（后面知道集团会发），拿是我培训开课前一一天晚上特地去买的，可见我对这个培训课的重视。

岗前培训课开始，主讲者对我们进入公司表示欢迎，她也介绍了自己，原来她是公司专门的培训老师，是一个在保险销售行业浸淫十多年的老手，也是前年才开始转到辅导职位来的。在这个行业有这么数十年的工作经验，可见她对这个行业的领域理解肯定回特别多，也就意味着我们在这几天短暂的时间里面能够学习到更多的外面知识。培训课中主讲者告诉我们虽然销售这个行业任何有没有相关学习经历的人都能进入，但是想要在这个是里面最初成绩的话绝对行业要有丰富的经验的，所以首先就强烈要求我们要有正确的态度，要在工作中端正自己的态度，不能抱有一夜暴富的意念，也不能抱有凭运气在行业以面发展下去的想法，或许有时能够发展战略的不错，但是想要长久下去，一定要对保险知识了解很深的才行，所以我们必须要保持学习。

这次的保险岗前培训班只有短短的三天，但是我从老师的'讲课中学习到了很多的东西。知道了保险的种类、保险的理赔范围、保险理赔前在的情况调查，保险销售的手法方法等等。通过这个岗前培训班我知道了保险行业的入门门槛虽然不高，但是入门后的发展要求确实很高的，三天我们学习到的东西尤为有限，仅仅是给我们一个启迪，更多的还是要我们在工

作中学习、了解！

感谢公司给予我们的这一次培训的，我会好好阐释这些知识的，努力用它们帮助我在销售工作中做出优秀的业绩。

太平保险培训心得体会总结篇八

作为一个非保险相关专业的人，虽然很高兴自己能通过面试，但是对于自己的工作还是比较惶恐的，所以对于这一次能够参加公司组织的保险公司职员新人岗前培训班，还是非常高兴的。这次的新人岗前培训班只有短短的三天的实践，但是回想这三天的点点滴滴，我还是学到了很多的东西的，我相信学到的这些知识点一定会给我的保险销售工作带来很大的帮助。

现在就我这三天在岗前培训班到的保险相关知识学习和收获，谈一谈自己的心得体会。

在收到公司发来的培训班开课的通知的时候，我真的是非常的开心，由于尽管我通过了这一次的面试，但是我是中途从其它行业转到保险行业的，所以对于保险销售工作的认识基本为零，所以公司能够给我们开班培训，我真的是很感激的。所以在培训的第一天，我就早早地到达的指定的地点，拿出了自己的本子和笔准备做好培训的笔记(后面知道公司会发)，拿是我培训开课前一天晚上特地去买的，可见我对这个培训课的重视。

岗前培训课开始，主讲者对我们进入公司表示欢迎，她也介绍了自己，本来她是公司专门的培训老师，是一个在保险销售行业浸淫十多年的老手，也是前年才开始转到培训职位来的。在这个行业有这么多年的工作体会，可见她对这个行业的知道肯定回特别多，也就意味着我们在这几天短暂的时间里面能够学习到更多的知识。培训课中主讲者告知我们虽然销售这个行业任何有没有相关学习经历的人都能进入，但是

想要在这个行业里面最初成绩的话绝对是要有丰富的体会的，所以第一就要求我们要有正确的态度，要在工作中端正自己的态度，不能抱有一夜暴富的想法，也不能抱有凭运气在行业以面发展下去的想法，或许有时能够发展的不错，但是想要久长下去，一定要对保险知识了解很深的才行，所以我们必须要保持学习。

这次的保险岗前培训班只有短短的三天，但是我从老师的. 讲课中学习到了很多的东西。知道了保险的种类、保险的理赔范畴、保险理赔前的情形调查，保险销售的方式方法等等。通过这个岗前培训班我知道了保险行业的入门门槛虽然不高，但是入门后的发展要求确切很高的，三天我们学习到的东西十分有限，仅仅是给我们一个启发，更多的还是要我们在工作中学习、了解！

感谢公司给予我们的这一次培训的机会，我会好好总结这些知识的，努力用它们帮助我在销售工作中做出优秀的成绩。

太平保险培训心得体会总结篇九

很早之前就听朋友反复提到中国人寿保险。那时心里隐隐有些担忧，不知有没有这样的力量作好一名业务代理人。于是找了很多的理由搪塞。是不是上天注定要我奋勇向前呢？在朋友热忱的不厌其烦的努力下，我懵懵懂懂地来到了中国人寿福建宁德分公司举办的20xx年第12期新人培训班。

“优秀的新人伙伴们晚上好”，一声特殊的问候把我带进了迎新会上。多么新颖的企业文化，连鼓掌都有特殊的要求。在众志成城的呐喊声中揭开连续三天的. 新人培训课。

每一个胜利的人，都有不平凡的传奇故事，这些不平凡的传奇，是靠着不断的努力奋斗出来的。给自己一个盼望和订立一个目标，由于它们是督促人们向前的最大动力。只要有盼望和目标，生命便不会枯竭，生命就有了活力。

在这些天里我学到了很多，当我们初当业务员的时候，面对的第一个问题就是推销受阻消失了挫折感怎么办？要学会百折不挠的精神，要有良好的心态，要不断学习技巧，发觉并制造时机，与人沟通，建立诚信。退一步说，即便客户拒绝，我们从交往中不是多了一个朋友吗。有朋友的路，会越走越通的。在保险上得不到他们的帮忙，说不定在别的方面让你受益匪浅呢。固然这要求我们肯定要开诚布公，以信取人。由于信任是一种有生命的感觉，是连接人与人之间的纽带。

生活、事业都需要激情，它就像一把利剑，穿透寒冰封锁的沉寂，让我们能露诞生命的光。每个人都会感动于自然的声音，譬如夏夜蛙虫鸣唱，春晨鸟雀的啾唧，甚至刮风天里滔天骇浪的交响。然而，它之所以成为美乐不都是人们专心去体会才能成就的吗？让我们鼓起士气，用真诚的承诺，真情的回报，去追求收获的明天吧。

太平保险培训心得体会总结篇十

一晃眼，为期三天的岗前培训便结束了。作为一名平安新人，我怀着新奇的心态参加了平安三月一期的新员工培训。参训后感慨良多，收获也颇丰，让我坚定了从事保险行业的决心。下面我就浅谈此次培训的收获：

第一堂课上，培训老师告诉我们一句话，那就是“不论你们从哪里来到平安，不管你们以前从事什么职业甚至担任任何职务，来到平安，你们就是新人，请怀着一颗空杯的心态进入学习！”我从事银行工作已经有六个年头，也销售了六年的分红保险，我以为我对保险的了解还不错，实际上大错特错。都说隔行如隔山，通过岗前学习，我发现我越学越觉得自己无知，很快，我摆正了心态进入学习。其次，培训老师们还给我们介绍了“四个习惯”，日积月累，可以让我们有更多的客户资源，为更好的业务发展打下坚实的基础。尤其是培训老师讲的一个西服穿着的注意事项：有两个或三个扣子的西服，拜访客户时一定不能扣最下面的扣子，因为那是

参加葬礼才扣的。的确，如果拜访客户时忘记这个细节，我想客户发现后肯定不会对销售员有好印象，再想签单就更难了。

我以前也去到其他保险公司听过课，但是平安的培训课程让我更能成长。它有一个完善的培训平台，有专门的培训队伍，有优越的硬件条件，有一整套的培训方案。从俯瞰保险市场到平安的发展历程，再到平安新人543，最后到专业化销售流程及产品介绍。让我对平安有了一个细致的了解。在管理上，从“钻石”到“优才”，再到晋升都是那么明确，完善的管理让我有了一个明确的方向。我觉的来到平安真是我的幸运。

平安目前在寿险方面的产品数量已达六十多种，能满足客户重疾、医疗、意外、养老等全方位的保障需求。购买平安的寿险产品真正做到了让每个家庭都有应急钱，每个人都有看病钱，每个孩子都有读书钱，每个人老后都有养老钱。平安做到了保险行业的大爱。通过此次岗前培训，我才知道每个人都需要保险保障，保险市场前景广阔。正因为这份工作很有意义，既能帮助别人，又能成就自我，让我坚定了平安发展的决心。在此之前，如果有人问我：“想要成功吗？”我会回答：“会！”但是，如果现在有人问我“想要成功吗？”我会说：“不想！”因为：我一定要成功！

我非常荣幸参加了公司组织的新员工岗前培训。首先要感谢公司给了我这次培训的机会，作为xx保险公司的一员，我十分珍惜这次培训的机会，因为它不仅是我职业生涯的加油站，更是人生道路上实现服务公司、自我价值的重要一课。

公司对这次培训非常重视，体现了“重视人才、培养人才”的战略方针，我们都很珍惜这次机会，大家都为培训做了充足的准备。每个学员都积极参与和投入到培训中，时而聚精会神、时而点头微笑、时而眉头紧缩、时而振笔疾书、时而陷入沉思……在市公司人事处和综合部的周到安排下，培训组织工作严谨有序，两天同吃同住的`生活给了大伙儿碰撞和

讨论的氛围和机会，给了我们每位兄弟姐妹增进情义的空间，真正实现了此次培训“增进团结、增长才干”的目的。

参加此次培训的同志都是x公司的精英、人才，都是在各自岗位上的佼佼者，回顾这两天的课程，培训的目标和思路非常明确：一是如何带领好一支团队？二是如何提高自身领导的艺术、才能、管理的方法？三是作为职业人如何性格修炼、角色转换。这也是我们在日常的管理工作中和未来的岗位上最需要学习最需要掌握最需要提高的知识，是我们日后在工作道路上的助跑器、启发器或者说是催化剂，而在跑到终点前，更重要的是我们脚下的每一步，更需要的是我们每一天的努力、学习和积累。

在过去一年的工作中，金融风暴施虐，经济环境不景气、保险市场政策管制越来越严格、承保条件逐步收紧这都给业务发展带来了很大的阻力，也给公司员工带来了很大的压力，在这样的环境和压力下，我们基层管理者如何带领班组营造激情而稳定团队，实现利润指标、降低费用水平，如何为公司保持发展势头而贡献力量？课程里，老师通过启发了我们对几个问题的深思，从而让我对上述的现状有了不同的认识和理解：

第一、在管理岗位上，“责任”第一位的、其次才是“权力”，在越高的岗位上，压力越大，我们应该学会换位思考，就会更好地理解上司和公司的政策；中层干部对公司而言是承上启下的中流砥柱，我们需要对下级负责更需要对上级领导负责，这样才能提高经营绩效和降低经营风险。

第二、做正确的事情，然后正确地做事情。工作中我们做我们必须做的，而不是有选择性地挑喜欢做的，一个成熟心态职业经理人，必须具有较高的情商，具有较高的处理工作中的矛盾和冲突的能力，这样班组的管理才不会偏离方向，才能与公司的策略保持一致。

第三、前途是光明的，满怀信心、坚持不懈就必定会迎来美好的明天。从进出口的数据显示，我们的经济正逐步走出低迷走向复苏，我相信xx年将是丰收的一年，也是整个保险行业竞争激烈的一年，信心、决心将是我们到达成功彼岸的双桨。

在日常的工作中，我不断总结班组经验和教训、不断学习提高，这两天的培训我一直在思考和领悟一个问题：公司对于中层干部的核心能力的定义是什么？我们又如何才能做一名称职的职业经理人？我相信两点是我们作为职业经理人需要不断提高的必备素质：

一是学习能力。学习能力形成了团队和个人的核心竞争力，在工作和学习中我们需要保持空杯心态、谦虚不自满，这样才能容纳更多的知识和思想，开阔更高更远的视野和心胸，我的团队和班组也将会越来越强大。

二是要有责任心、服务心、感恩之心。我们是一家服务型的企业，对客户、对员工、对上司，对身边的人和事都需要责任心、服务心、感恩之心，甚至对于我们的竞争对手，我们都需要怀有感恩之心，行业竞争和竞争对手是企业动力之一，我可以取精华去糟粕，不断提升我们的团队和自我，感恩对手为我们追求卓越提供了压力也营造了动力。

三是追求卓越不断修炼。有人说江山易改本性难移，然而对于管理者而言，高情商是必备的素质，需要我们不断提高自己的心胸，包容豁达，因此性格修炼是成为一名称职的职业人所不能缺少的特质。

通过这次培训学习，使我更加进一步认识到作为一名管理者责任的重大，任务的艰巨。感谢公司给予我们基层管理者的关心重视和培养，通过学习我也坚定了信念，铃声虽停，莫怠修行。在以后的工作中，我会不断加强学习，学以致用，与各位兄弟姐妹携手把x保险做的更大更强！

太平保险培训心得体会总结篇十一

通过为期一周的培训，在公司各部门老师的讲解下，大致了解了公司的业务流程和具体操作工作应当注意的地方，由于公司业务流程和内部控制流程都很严密复杂，在整个学习过程中发觉到自己有许多需要重新学习的地方，让我感受到了工作上的新的压力和挑战。在实际工作中为了做好自己的工作，我努力学习，向同事请教，努力提高自己的业务水平。让我感动的是，作为新员工，我难免会有做错或不懂的时候，但同事们不会冷眼旁观，更不会嘲笑，而是善意地提醒、耐心地帮助。这种肯定和鼓励给予了我强大的信心，让我相信自己，可以战胜新工作环境中的困难。

入职公司虽然时间不长，但已经让我深深地感觉到进入中化宁波工作是我的幸运。能成为中化宁波的一员，我感到自豪。相信我的这种自豪感将会使我更有激情地投入到工作中去。

总结这次培训的感受，用以前看到过的一段文字来表述：在工作中，不管做任何事，都应将心态回归到零：把自己放空，抱着学习的态度，将每一次任务都视为一个新的开始，一段新的体验，一扇通往成功的机会之门。千万不要视工作如鸡肋，食之无味，弃之可惜，结果做得心不甘情不愿，于公于私没有裨益。

经过为期10天的培训，让我深深的感受到了公司对我们新员工无微不至的关怀。在培训过程中，能让我把大学本专业所学的知识与实践工作有效，整体的结合起来，真正做到了学以致用。公司的领导无论是人力，财力，还是物力方面都给了我们莫大的帮助，对我们的学习和生活各个方面都提供了优越的条件。无不体现了公司对新员工的人文关怀，展现了公司以人为本的经营理念。

本次培训最大的收获，就是了解了各位领导身上散发的人格魅力和体现的整体综合能力。他们是我在以后工作中的楷模，

值得我终身学习。唐总说过要做事就得先做人这句话让我感受颇多。很简单的一句话，但人生的道理已经全部包含在其中。我们的祖先几千年前就有修身、齐家、治国、平天下的古训。为什么要把修身放在第一位，我想应该和做事先做人是一个道理。人决定事，形成品牌效应。做人要美，做事要精，立业先立德，做事先做人。做任何事都是从学做人开始的，如果连人都做不好，还何谈事业。

太平保险培训心得体会总结篇十二

在保险公司双向选择中进入待岗的行列，在培训部参加了为期两个月的培训，学习了很多，收获了很多，提高了很多。时间虽短但是转变却大。下面我从但各方面谈谈这段时间的心得体会：

在招聘专场报告会上，经理与我们分享了她人生的三次成功选择。2个月时间之内独立完成了x个培训项目。在人生刚起步的时候积累更多的能量，这样人生的道路才会走的更远、更辉煌。xx人寿虽然在保险行业与三大巨头相比还存在一段差距，但是其发展速度是这三大巨头的好几倍。在这样一个创业成长型的公司当中，你想不成长都困难。

在培训的第一天，培训老师就告诫我们要端正态度、认真工作。保险行业是一个全新的行业，特别是xx寿险在中国发展的历史其实并不长。保险业也是一个综合性的行业，保险公司的各个部门岗位都需要我们自己摸索，从头开始。所以不管是学什么专业，到保险公司都是新人，对大多数岗位都是很陌生的。这就要求我们要以空杯归零的心态，从头开始学，从为人处事、工作态度开始。我们的班主任以及任课老师他们都是我们学习的楷模，他们在授课中的工作态度都是我们以后工作过程中效法的标杆。投入多少，收获。多少，参与多深，领悟多深我们阳光二期培训班的班训。这个也是我们每一个阳光二期员工以后的工作格言。当一份工作加上我

们的心，那么这份工作就变成了事业。

“相信自己，我是最棒的，最最棒的”这是我们阳光二期员工集体手势。这个手势动作虽然简单，但是寓意深远。每个人在做这个手势过程当中如果把自己的心融进去，用心去做这个手势就可以感受到这个手势的神奇力量。保险业是一个全新的事业，一个还没有被中国人完全接受的行业，也是一个容易被拒绝的行业。在这接下来一个月的市场实践过程中，我们可能会被人拒绝，我们也可能遭人冷眼。唯一能支撑我们继续坚持下去的只能是我们的信心对行业的信心、对公司的信心、对自己的信心。通过这几天的尝试展业，我也体会到了公司的用心良苦。市场实践一方面可以让我们加深对业务的了解、对市场的了解、对保险业务员的了解；另一方面可以通过实践，磨练意见，增强抗压能力，让我们学会如何在逆境当中保持信心、保持自己高昂的斗志。真诚希望我们的伙伴们都可以正确的对待这个让人恐惧的市场实践，端正自己心态，在自己勤奋下实现目标，达到公司要求，最终留在xx人寿铸就自己的辉煌人生！

保险新人培训心得体会怀着空杯的心态，我有幸参加了中国平安保险股份有限公司长沙分公司0306期新人班岗前培训，通过这几天的全心投入，并在培训老师的细心教导下，我对保险的知识，态度，技巧和销售方面都取得了长足的进步。明白了保险的意义所在。回首难忘的日日夜夜，收获良多，感慨万千。下面我从以下四点浅谈一下我的个人体会。

在努力得不够、用心得不够的时候，总喜欢创造一些不是理由的理由来开脱自身，以便下台。总认为自己没有时间，没有能力。总认为成功依赖于某种天才，某种魔力，但是，我们可以看到成功的因素其实掌握在我们自己手中。一个人能飞多高，并非由人的其他因素决定，而是受他自己的信念所制约。成功与失败的差别是：成功者总是以最积极的思考、最乐观的精神支配和控制自己的人生，而失败者刚好相反。因此只要一句赞美、一个微笑或拥有一颗真挚分享的心，就

可以给他人带去和分享美妙的成功感受。怀着感恩的心回报客户。也许这只是小小的善，小小的德，但都是成功的颗粒。

每一个成功的人，都有不平凡的传奇故事，这些不平凡的'传奇，是靠着不断的努力奋斗出来的。给自己一个希望和订立一个目标，因为它们是在催促人们向前的最大动力。只要有希望和目标，生命便不会枯竭，生命就有了活力。

在这些天里我学到了许多，当我们初当业务员的时候，面对的第一个问题就是推销受阻出现了挫折感怎么办？要学会百折不挠的精神，要有良好的心态，要不断学习技巧，发现并创造机会，与人沟通，建立诚信。退一步说，即便客户拒绝，我们从交往中不是多了一个朋友吗。有朋友的路，会越来越通的。在保险上得不到他们的帮助，说不定在别的方面让你受益匪浅呢。当然这要求我们一定要开诚布公，以信取人。因为信任是一种有生命的感觉，是连接人与人之间的纽带。