

最新保险培训开幕式讲话稿(精选8篇)

爱国是每个中国人的义务和责任，我们应该通过标语来传达这一情感。如何创作出有力的爱国标语？下面是一些创作的技巧和方法，供大家参考。以下是小编为大家收集的爱国标语范文，供大家参考和借鉴。

保险培训开幕式讲话稿篇一

尊敬的各位领导、各位同事们，大家好！

我是来自宝安营业区19部的周丹球。今天演讲的题目是一像钻石一样永恒。

首先感谢公司举办这次活动所创造的机会及部门给予我的信任，让我有缘面对这么多朋友。

时间过的很快，转眼已经进入平安已经一年半了！回顾这一年多来在平安，给自己的评价就是在平安的这段日子我进步很快，成长很快。记得第一次参加职前沟通会，拿着话筒介绍自己的，双手直打哆嗦，而此刻的我已经能面对朋友们来展示自己，要不请大家来个掌声鼓励下！

在进入平安之前我是从事的工作是一个模具工程师，整天和电脑打交道，以至于当时

而现在我知道了，我只要每天少花十块钱，吃饭少点一个菜，把存下的前用来存到保险公司，就能在自己发生意外时，不去拖累家人，更能在自己发生不测的时候由保险公司来代替我们来完成我们未完成的义务，而非给家人带来更多的悲痛！因此为了让身边更多的朋友了拥有保障了解平安，就依然坚定在这个行业坚持下去，像钻石一样永恒！

谈到钻石，一入司我的主管就告诉我要做钻石，当时也根本

不知道钻石意味着什么，只知道是个好东西 进一步了解知道，每月最少两件单[fy2500是钻石业务员，代表像钻石一样坚韧 闪亮 和永恒！很幸运，在朋友的帮助下第一个月的时候达成了钻石！信心百倍，在后来的日子见到朋友就让买保险，可慢慢发现别人开始不接我电话，不见我，个个都躲我！很长一段时间没有激情，话也变少了，主管发生我的问题，主动找到我了解情况，她说过： 钻石刚被开采的时候是和一般的石头一样，但进过千锤百炼后才能展现钻石的光芒！主管的话给我我很大启示，对！ 不经历风雨怎么才见彩虹！

在以后的日子，有了目标，有了梦想！工作也开始变的有激情，开发属于自己的客户群，开始去找老乡的社区组织，积极的参加社交活动，认识更多的人 坚持做好主顾开拓客户的积累，功夫不付有心人，开始从陌生的市场中签到单！并能达成公司的钻石标准，提升自己的业绩收入！

任何事情并不一直一帆风顺！没做好提前做好准备，就容易掉链子！但又想把钻石坚持下去，记得当时加入钻石会员的时候，到月底了，一张单也没出！我知道不能轻言放弃，放弃意味着自己的目标没有达成，也意味我在自己面前妥协！在临近月底的前两天 开始列出名单，给以前不敢和他们讲保险的，以前意向没有买的打电话，一一拜访，记得那天约了3个客户，都是公司上班白天不方便接见！晚上先去见了南山一个同学，他死活不考虑。从他来出来，赶紧回到了宝安见了另外个客户 到那已经是晚上7点多，一坐下来就和他讲小孩子和他的计划，他觉得产品很好，和他老婆商量了后决定先投他自己的！这样意味两张单还差一张！从他出来已经快9点了，在手机里搜索着，突然想起自己很好的朋友前段时间说过要买意外险，没怎么去跟踪，就打了个电话过去：在忙什么，我等下去在福永啊，你上次说的保险买了没，没买我过去跟你讲讲？好啊 你过拉吧！赶到那已经是快10点半了了寒暄了几分钟，她答应买份单，而他旁边听的同事对保险很感兴趣，也和她买了一样的。

他来做的计划书，找了打印机打出来，全部搞清楚已经过了12点！就这样我的钻石终于达成了！

在寿险行业是个坚持的行业，只有付出才有回报，

伟大的平安人把寿险与营销用钻石来装扮时，就代表了我们的精神！这个承载千万平安人的美好祝福和无限期待、俱乐部注定不平凡，像钻石一样永恒！

在中国这片热土上发出更璀璨的光芒！

保险培训开幕式讲话稿篇二

各位朋友，大家好。

我是来自中国太平洋人寿保险股份有限公司巴州支公司的陈洪海，首先感谢团委举办这次活动所创造的机会及公司给予我的信任，让我有缘面对这么多朋友，告别校园时代至今已有八个年头，想来真是弹指一挥间，从小到大我评价自己是一个有着许多好奇心和梦想同时又用心的人，因此，今天我给大家分享的题目就叫用心追逐，放飞梦想。可能每个朋友的心里都会有这样的想法，如果时间能够倒流回某一个阶段，我如何从新开始，假如真有这种可能的话，我想我会从92年开始。

92年，我的高考成绩离本科院校的差一点距离，本想重整旗鼓，但父母似乎对我失去了信心，因为在这之前我已经重整了两次，那个时候对一纸文凭的追求是一种潮流，现在想来，这种单纯对文凭的追求不免有些不合时宜，但在求职过程中，尤其是一些竞争激烈的岗位，对学历的要求依然是一个门坎，这似乎是一种证明。不过，我想告诉朋友们的是最好的证明是在现实中去用心成长，在不断成长的过程中去触摸你的梦想，一纸文凭可能是一份职业的叩门砖，而生活的大门却要我们用心灵来开启。95年大学毕业，因为客观原因，我和同

学们没有机会进入当时梦寐以求的塔石化炼油厂，不过，幸运的是另外一扇大门向我们打开——南疆一座新成立的股份制小炼油厂，仰望厂区上方的灿烂星空，心情是那样激动，毕竟，我可以养活自己了，和第一次找到工作的朋友们一样，心情简单而又快乐。

在这里，我用心珍惜每一个实践机会，因为用心，我全身心地带领工友废寝忘食地安装设备、起草开工方案、绘画工艺流程图纸、进行员工理论培训，因为用心，厂领导给予了我更多的信任和支持，从最初的一名普通工人到车间主管，从工艺技术员到生产技术部部长。因为用心，平凡而单调的生活显得多姿多彩，空旷的戈壁滩赋予了我个性上的一种从容和豁达。一年半后，为了选择另外一种生活，我辞职离开炼油厂，回到了库尔勒。

97年8月份我进入当时还在筹建中的中国太平洋保险公司，看完一部叫《保险推销人》的书籍之后，我对这个行业充满了信心，公司一开业，我便带着无比的热情投入到工作中，和同事们一起走遍梨城的大街小巷，走入人群中，走到社会中，从事保险行业的生涯中，我用心成长，真诚面对每一位同事和客户，从一名普通的营销人员到业务主管、培训讲师、片区经理、部门经理助理直到现在的客户服务部门负责人，这个行业使我明白个人的价值只有在不断自我激励中提升，在服务企业、服务社会中升华，这个行业让我学会用一颗感恩之心来面对生活，这个行业更让我懂得了爱心和责任的深刻含义，尽管目前有许多人们对这个行业的从业人员有一些偏见，保险行业的信誉受到公众的质疑，但从业多年来，我明白了——一个道理，任何一种职业的自豪感和尊严都要靠每一位从业人员去用心维护，要靠自己去努力赢得，同时这个行业是许多想开创自己事业的人们一个很好的锻炼机会，在这个行业里，你可以用心拥抱生活，用自己的汗水去换取金钱、鲜花、掌声和荣誉。当然，寿险行业是属于那些用心成长的人，属于那些不甘平庸和努力奋斗的人，我们始终要明白一个道理，这个世界上没有救世主，只有用心创造生活的人才

会真正拥有明天！最后我为大家演唱一首《创造》来结束我的分享，谢谢大家！

保险培训开幕式讲话稿篇三

尊敬的各位老师，亲爱的学员们：

大家下午好！在这龙腾瑞气，腊尽春归的时节迎来了一二批学员的毕业想；在大家共同的努力下，顺利完成了既定的学习任务和目标，达到了预期的效果。在这里我谨代表全体专一讲师向所有学员表示最热烈的祝贺和最诚挚的祝福，祝贺你们圆满完成学业，祝福你们即将开启新的航程！

岁月如歌，时光飞逝，一不小心我们在一个月的时间里就从硕果累累的xx走到了龙腾虎跃的xx[]30多个相处的日子里我们一起生活、学习，一着快乐，一着忧伤，一着所取得的成绩，还记得培训前报到时的情景吗？还记得开班仪式上公司一那语重心长的讲话吗？还记得第一堂课的内容吗？还记得第一次考试后等待成绩的那份焦急心情吗？还记得第一次班会上你们的歌声和欢笑吗？回想起来我相信大家都会是感慨万千的吧。通过培训学习大家认同了太保的企业文化和工作精神，坚定了同心协力为太保的电销事业共谋发展的决心。通过培训学习使大家对市场的发展趋势有了足够的认识和分析，提高着我们的综合素质和开展业务的能力，使大家明确了公司对员工的工作要求和期望。

“诚信天下，稳健一生，追求卓越”，这12个字深深的印在了我们的脑海里。太保人以做一家负责任的保险公司为使命，今天，我们以做一名合格的太保人为自豪！昔日的师生在今天变成了并肩齐行战友，让我说一声亲爱的同事们，请伸出你们的双手把感谢的`掌声送给在我们背后默默付出的公司一们，感谢他们为我们铺路搭桥，我们才得以在宽敞明亮的教室里学习；感谢所有的学员朋友们不辞辛苦每天起早贪黑的奔波，尽心尽力的在自己人生画册上描绘着灿烂辉煌的明天！

我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”。

公司发展才能映照出我们的进步。记得古希腊科学家阿基米德说过：给我一个支点，我可以撬动整个地球。理想召唤人去奋斗，事业激励人去创造，在这里，我以一名战斗在销售培训最前沿的讲师，大声的和未来说一声：让我们携起手来共创太保电销事业的辉煌吧！一虽停，莫怠修行。带着对这份工作的热爱，在即将开始的一三批的培训工作中，我们全体专一讲师将会不断的加强学习，秉承太保“用心承诺，用爱负责”的服务理念，在自己的岗位上力争做到有爱心、有耐心、有责任心、并学以致用，与大家一起把太保的电销事业做到更大更强。

谢谢大家！

保险培训开幕式讲话稿篇四

尊敬的各位领导，老师们，亲爱的学员们，大家下午好！

在这龙腾瑞气，腊尽春归的时节迎来了二期二批学员的毕业典礼，在这一个月里，我们共同挥动着手中的画笔，描绘着太保人的梦想；在大家共同的努力下，顺利完成了既定的学习任务和目标，达到了预期的效果。在这里我谨代表全体专兼职讲师向所有学员表示最热烈的祝贺和最诚挚的祝福，祝贺你们圆满完成学业，祝福你们即将开启新的航程！

岁月如歌，时光飞逝，一不小心我们在一个月的时间里就从硕果累累的20xx走到了龙腾虎跃的20xx[]30多个相处的日子里我们一起生活、学习，分享着快乐，分享着忧伤，分享着所取得的成绩，还记得培训前报到时的情景吗？还记得开班仪式上公司领导那语重心长的讲话吗？还记得第一堂课的内容吗？还记得第一次考试后等待成绩的那份焦急心情吗？还记得第一次班会上你们的歌声和欢笑吗？回想起来我相信大家都会是感慨万千的吧。通过培训学习大家认同了太保的企

业文化和工作精神，坚定了同心协力为太保的电销事业共谋发展的决心。通过培训学习使大家对市场的发展趋势有了足够的认识和分析，提高着我们的综合素质和开展业务的能力，使大家明确了公司对员工的工作要求和期望。

“诚信天下，稳健一生，追求卓越”，这12个字深深的印在了我们的脑海里。太保人以做一家负责任的保险公司为使命，今天，我们以做一名合格的太保人为自豪！昔日的师生在今天变成了并肩齐行战友，让我说一声亲爱的同事们，请伸出你们的双手把感谢的掌声送给在我们背后默默付出的公司领导们，感谢他们为我们铺路搭桥，我们才得以在宽敞明亮的教室里学习；感谢所有的学员朋友们不辞辛苦每天起早贪黑的奔波，尽心尽力的在自己人生画册上描绘着灿烂辉煌的明天！我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”。

公司发展才能映照出我们的进步。记得古希腊科学家阿基米德说过：给我一个支点，我可以撬动整个地球。理想召唤人去奋斗，事业激励人去创造，在这里，我以一名战斗在销售培训最前沿的兼职讲师，大声的和未来说一声：让我们携起手来共创太保电销事业的辉煌吧！铃声虽停，莫怠修行。带着对这份工作的热爱，在即将开始的二期三批的培训工作中，我们全体专兼职讲师将会不断的加强学习，秉承太保“用心承诺，用爱负责”的服务理念，在自己的岗位上力争做到有爱心、有耐心、有责任心、并学以致用，与大家一起把太保的电销事业做到更大更强。

谢谢大家！

保险培训开幕式讲话稿篇五

各位学员们，大家晚上好！

在这乍暖还寒的时候，在中国人民人寿中心支公司的大力支持下，在坐各位员工的共同努力下，银保精英特训营如期开

班了。

行里领导非常重视与人保寿险共同举办的此次特训营，本次银保精英特训营，一定要把它作为培养员工良好的学习意识，提高员工销售技能和专业水平，应对各项工作挑战和提高综合服务质量、服务水平的一项重大措施。

此次培训，给我们授课的老师均是中国人民人寿保险公司省分公司最优秀的讲师，相信通过他们的讲授，对我们如何提高员工综合销售技能水平大有好处。下面我代表市行讲几点意见：

一是举办本次特训营，是为适应行未来业务发展的需要。我们银行作为一个服务企业、窗口企业，其竞争说到底服务的竞争，人才则是竞争取胜的关键。营业前台作为农行未来发展的支柱和形象，如何才能激烈的竞争中脱颖而出，就迫切需要一支综合水平高、业务技能强的高素质员工队伍。

我们组织此次培训的目的，就是为了培养一支综合水平高、业务技能强的高素质员工队伍，努力提高员工自主销售的能力，努力提高农行的整体服务水平和销售水平，树立良好的窗口行业形象和品牌形象。

二是举办这次培训，为大家提供一个互相了解、集中学习的机会。在座参加培训的员工有行的中坚、银行的骨干，当前迫切需要更新知识结构，拓宽知识视野，提高专业素养和技能。平时，我们一些同志不但要做本职工作，还有家庭等方方面面的负担，集中学习的机会并不多。我们举办本次特训营，就是希望通过集中学习、考试、演练，帮助大家养成一种习惯，给大家一个充电、交流、提升的机会，促使大家不断加强学习，培养终身学习意识。

在各方面取得了令同业瞩目的业绩，与我行的合作也取得了很好的成果，是我行今后主要的业务合作伙伴。

人寿保险公司在销售培训模式上，也有自己的一套科学的培训体系。所以，我们这次选择与人保寿险进行合作，进行特训营式培训。希望农行的同志们，在本次培训班学习密切与人保寿险的关系，把双方的合作推向一个新的水平。

（一）对于来到本次特训营的分管主任提出以下几点要求：

一要认真到位。参训的每一位主任要以主人翁的姿态看待本次特训营，从思想上真正重视起来。本次特训营我们对各个网点进行了目标分解，希望各位主任能够认真对待，达到我们预定的目标。

二要严格要求。各位分管主任要对各自网点柜员在特训营作息时间、各自网点目标达成方面严格要求。

（二）对于参加本次特训营的柜员提出以下几点要求：

一要尊重老师，虚心求教；要严格遵守培训纪律要求，严格遵守作息时间，没有特殊情况，不得请假，上课期间要认真听老师讲课，积极做好笔记；要认真听从讲师和教练的安排，做到不迟到，不早退，认真完成五天的学习任务。

二要认真学习。这次培训班是经过农业银和人保寿险分公司精心准备后才举办的，从课程设置、师资配备、教材的选择以及时间的安排等方面都进行了周密研究，目的只有一个，就是努力提高培训质量，让大家学有所获。

培训时间虽然不长，但内容很丰富，具有很强的针对性和实用性。大家要按时参加培训，沉下心来，集中精力，专心听讲，认真学习，既向老师学习，又要互相学习，力求学的更多一点，更好一点。

三是要学以致用。大家要把所学的理论知识运用到实践中，带到工作中去，狠抓落实。坚持学用结合，学以致用，紧密

结合实际开展工作，通过学习与销售实践的积累，提升销售能力和服务水平。希望大家通过这次培训，不断提高能力，积累经验，迅速提高营销水平。

最后，预祝本次特训营取得圆满成功。祝大家在培训期间身体好、心情好、学习好，顺利完成学习任务和销售目标！

谢谢大家！

保险培训开幕式讲话稿篇六

同志们：

大家下午好！首先感谢中国人寿保险公司崇左支公司对本次会议的大力支持，刚才市分行个人业务部已经对一季度保险业务完成情况做了分析，并对xx年邮储银行代理国寿保险业务推动方案做了讲解，国寿保险公司也做了产品业务培训，我觉得这次会议很有意义，对我行代理保险业务下步工作做了很好部署和铺垫，下面我就代理保险业务发展谈三点意见。

这几年，代理保险业务发展迅速，收入占比也不断提高。20xx年代理保险业务收入达62.78万元，占个人业务收入的20.86%。充分体现了发展保险业务是提高个人业务收入的途径之一。因此各单位要深刻认识此次会议的重要性，要将本次业务推动方案认真分析领会，把活动方案传达到一线员工，将活动任务分配到各个网点，充分调动前台员工营销积极性，增进员工整体意识，树立团队精神，提高工作效率和业绩，各单位要高度重视，做到分管一亲自抓、业务经理具体管、网点支行长认真办的层层落实，借助一季度业务旺季之机，努力扭转代理保险业务发展缓慢的格局。

各单位要加强与当地国寿保险公司沟通和一，指派专人负责联络和落实交流工作；每月通报业务开展情况并统计业务数据，以便及时了解和活动开展情况，默契合作，推动业务的

健康发展。在推行新产品过程中遇到的问题要及时反馈加以解决。要向保险公司学习先进的营销理念，提高网点营销能力，从而提高网点出单率。

各单位在保险业务发展过程中，务必严格执行监管部门各项要求，贯彻落实区分行代理保险及中国人寿保险业务的各项业务规章，确保依法合规经营，防范业务风险，提升服务质量，促进全市代理保险业务持续、健康发展。

这次与中国人寿保险公司崇左支公司的业务推动会，无论对于人寿，还是我们银行均是一次重要的发展机遇。各单位应高度重视本次会议工作，认真按照本次推动方案内容开展各项工作，努力完成活动方案的各项任务指标，我希望通过这次联合培训，成就更多保险业务，加强双方保险业飞速发展，让我行的代理保险事业再创辉煌。

谢谢！

保险培训开幕式讲话稿篇七

同志们，大家下午好！

首先感谢中国人寿保险公司崇左支公司对本次会议的大力支持，刚才市分行个人业务部已经对一季度保险业务完成情况做了分析，并对20xx年邮储银行代理国寿保险业务推动方案做了讲解，国寿保险公司也做了产品业务培训，我觉得这次会议很有意义，对我行代理保险业务下步工作做了很好部署和铺垫，下面我就代理保险业务发展谈三点意见。

这几年，代理保险业务发展迅速，收入占比也不断提高。20xx年代理保险业务收入达62.78万元，占个人业务收入的20.86%。充分体现了发展保险业务是提高个人业务收入的途径之一。因此各单位要深刻认识此次会议的重要性，要将本次业务推动方案认真分析领会，把活动方案传达到一线员工，将活动

任务分配到各个网点，充分调动前台员工营销积极性，增进员工整体意识，树立团队精神，提高工作效率和业绩，各单位要高度重视，做到分管领导亲自抓、业务经理具体管、网点支行长认真办的层层落实，借助一季度业务旺季之机，努力扭转代理保险业务发展缓慢的格局。

各单位要加强与当地国寿保险公司沟通和联系，指派专人负责联络和落实交流工作；每月通报业务开展情况并统计业务数据，以便及时了解和活动开展情况，默契合作，推动业务的健康发展。在推行新产品过程中遇到的问题要及时反馈加以解决。要向保险公司学习先进的营销理念，提高网点营销能力，从而提高网点出单率。

各单位在保险业务发展过程中，务必严格执行监管部门各项要求，贯彻落实区分行代理保险及中国人寿保险业务的各项业务规章制度，确保依法合规经营，防范业务风险，提升服务质量，促进全市代理保险业务持续、健康发展。

这次与中国人寿保险公司崇左支公司的业务推动会，无论对于人寿，还是我们银行均是一次重要的发展机遇。各单位应高度重视本次会议工作，认真按照本次推动方案内容开展各项工作，努力完成活动方案的各项任务指标，我希望通过这次联合培训，成就更多保险业务，加强双方保险业飞速发展，让我行的代理保险事业再创辉煌。

谢谢！

保险培训开幕式讲话稿篇八

各位尊敬的领导，各位亲爱的老师，各位优秀的伙伴，大家上午好！

很高兴今天能站在这里与大家一起分享，我想借助大家热烈的掌声感谢公司给了我一个这样的机会。

我来自xxxx[]我的名字叫xxxx[]是09—15期实战演练班的学员。在这之前我参加了职前辅导班，岗前培训班等课程的学习。在实战演练班期间我获得了“一马当先奖”“保费优胜奖”和“达标奖”等多项奖励。累计保费11587元，其中长险保单10年以上期交5件，意外险保单5件。

我是湖北人，其实我接触保险这个课题已经两年多了，最早接触的是中国平安，因为我的一个好朋友是在平安做的，我的家人的保险就是跟她买的，而且我朋友一直都在做我的工作，叫我去听课，但是我一直都没时间，因为那时候白天要上班，晚上要给朋友设计图纸。我在加入中国人寿之前在南城添迪制品厂工作，是一位建筑工程师，今年5月份合同到期，公司没有和我续约。就这样我想改行了，在这里，我要再次借助大家热烈的掌声感谢袁启锋经理，谢谢您！是他带我走进了中国人寿这个大家庭，并且精心的培育我成长。通过这段时间的学习，我明白了：这个行业就是我辛辛苦苦所寻觅的行业，中国人寿就是我想要加盟的公司。因为他可以让我不用再经常去找工作了，不用再担心做了今年明年不知道在哪儿上班，让我可以有更多的时间陪伴家人。在我加入中国人寿以后，有一个我以前的朋友又打电话给我，请我去广州黄埔去做工程主管，月薪5千。（月薪5千呀朋友们，有人想去做吗？）我很自豪的回绝了他，这要是以前我可是求之不得的呀。但是现在不同了，因为我加入了中国人寿，我不用在明年的这个时候又背着行囊去找工作了，因为我知道，要找靠山就要找一棵大树，要改行就要选择一个热门的行业。

那这样吧，我现在没有时间，晚上我再联系你吧。他说，那好，但是你要快点啊。到了晚上七点钟，我去到了他家里，我见到了他母亲，我就明白了他是怎么找到我的。之前我做陌生拜访的时候给了他母亲一张名片，而她象看贼一样的审视我说，现在家里当家的不在，等他们回来了我和他们说，叫他们打电话给你，现在就不要罗嗦了。就这样很冷漠的拒绝了我。听他弟弟说，他哥已经住在广州中山医院，已经确诊了是心脏内膜言，过两天就要做手术了，手术费用要10万，

现在为医药费着急了，听人家说保险能帮他解决，就这样开始想了解保险了，他上网查了很多资料，也打了很多电话，咨询过平安的合众的泰康人寿，但是没人理睬他，因为这根本是办不到的事情。他一家人都来自揭阳，他哥有三个小孩子，都在上学，大的上六年级，最小的才6岁。来东莞开了一个小士多店维持经营，现在压力很大。我就和他详细讲解了我们的保险产品，讲了意外险是投了马上生效的，但是保不了他哥现在，还讲解了我们的健康产品—康宁终身。他最后很感激的握住了我的手说：“吴先生，很感谢你的讲解，也很后悔以前没有去了解保险。我现在明白了健康保险是怎么回事了，我打了很多电话，只有你的服务是最好的，你亲自来了我家给我做咨询宣传。”我告诉他说，您说的对。我们中国人寿的服务是最好的，所以人家说“要投就投中国人寿”。他又和我说，等忙过了这阵子我还会打电话给你，因为现在我哥哥的医药费要紧，到时候再为我和我的家人买一份保险。那是，现在是“人命关天”，我相信我还会接到这个客户的电话，下次听了他的电话就肯定是去签单的。到了这时候，我真正明白了做保险是快乐的，想想客户焦急的心理，万般无奈的神态，我就觉得以前的烦恼和郁闷根本就算不了什么，正是有了太多这样的家庭需要我们去给他们讲解保险，给他们送去保障，正是为了让更多这样的人不再后悔，所以我们的工作才有了更多的意义。所以我对这份职业有了更深刻的认识和更多的感受。