

保险培训心得体会(15 篇)

保险培训心得体会 1

我非常荣幸参加了公司组织的 2__—_ 年后备管理干部培训班，首先要感谢公司给了我这次培训的机会，作为人保公司的一员，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人保__分公司的精英、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艺术、才能、管理的方法？三是作为职业人如何性格转变。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，金融风暴肆虐，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 20__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、不断自我学习和提高，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。

三是追求卓越不断磨练。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，因此性格磨练是成为一名称职的职业人所不能缺少的特质。

虽然是短短的两天课程，但是老师所教导的知识让我受益匪浅，心里豁然开朗，终身受用。特别是关于修“德”的一个小故事：一个牧师爸爸把世界地图给撕碎了，让他的小孩重新拼好，爸爸一开始以为小朋友需要很长的时间才能拼好，但是他的小孩却用了很短的时间就完成了，当爸爸问原因的时候，小朋友说，地图后面是一个人，只要把人拼对，世界就对了。这个故事给我很大的启发，德高才能望众，我们在追寻自己的梦想和目标的同时，一定要谨记磨练自己的品德，我始终相信德有多高能走多远，我个人认为修“德”比一切的梦想和目标来的更重要，正如那个小故事背后的寓意，人正了，世界就对了。

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 PICC 做的更大更强。保险培训心得体会 2

一直以来，我认为培训是一件很有必要的工作，虽然有很多的同事很反感这样的学习方式，但是我认为在一次培训中，多多少少是有一些地方可以让我们学习的，尤其是作为一名销售更是

应该好好的去学习他人的优秀案例，从而让自己得以进步，这种学习的方式也是可取的。所以这一次培训中，我格外认真的学习了，也吸收了很多有用的知识，丰富了自己的世界。在此我想就这一次培训谈一谈我的所想所知。

销售这一份事业并不简单，但是它也不难。怎么说呢？当我们认真对待一件事情的时候，是相对而言比较简单的，即使我们遇到了难关，遇到了不可解决的难题，但我们也有一定的决心和毅力去对抗它，这时候这个难题也不再那么难了，它的难度会慢慢的降下来，然后我们再给予攻破。这样工作也就相对而言简单那一些了，但这也取决于我们每个人的心态。

如果心态不好的话，那么我们每天的工作都会变得非常艰难，而我们工作的状态也会处于一种非常压抑的状态，所以在工作上调整好一个好的状态是非常重要的。如果你觉得自己擅长这份工作，那就好好的做下去，不要在这个集体中太过悲观，去影响其他的人，这样的事情是没有太大的意义的。

除了态度之外，还有一样东西也是我们工作中非常重要的，那就是认真读，如果一个人不能认真地对待一份工作，那么这份工作所给予我们的也会让我们失望。最简单的就是我们平时的业绩，做销售，业绩才是我们骄傲的资本，而如果没有业绩，那么我们在这个份工作上也会显得非常的黯淡，这是我们最应该去注

意的一点。

这次培训大大小小的案例说了很多，我从中也听明白了许多。我把它们整理好，慢慢的糅合成一种方式，紧接着运用到以后的工作当中，应该可以为工作提供一些帮助。培训实质上对我们员工来说，是一件比较有利的事情，很多人不懂得珍惜，总觉得培训可有可无。其实只要我们积极地听，去学，在我们自己将阿里的的工作中，一定会有所便利。这一次培训已经给予了我很多的技巧，我也将它们收藏好了，准备在今后的工作当中好好的运用。所以非常的感激这一次培训，也期待着下一次培训！保险培训心得体会 3

今天是进入中国人寿培训的第三天，今天一天的培训课程是我这几天所有培训课程中感受最多的一天。今天上午陈经理给我们带来的保险的过去与未来让我们知道了保险的起源和保险的种类，并且通过对目前中国寿险市场的现状来给我们分析了保险行业的前景。

接下来是徐秋班主任给我们带来的保险的意义与作用的课程，通过这个课程，让我们了解了保险的风险转移意义与延续爱和责任的作用。下午的课程中，首先，由江老师给我们带来的是让世界充满爱的课程，在这个课程中，江老师给我们播放了一段边红旗的寿险路的视频，从这个视频中，我认识到了 3 点：人生

命的脆弱；人都是有爱心的，虽然有的时候我们不能在金钱上帮到别人，但是我们可以用行动去帮助那些需要帮助的人；保险业务员对社会的责任重大，特别是对于一些家境不是很好的家庭，在他们遇到重大疾病时，他们会由于不能承担巨额的医药费，最终长期处于病痛状态或死亡，所以为了避免此类事件的发生，我们保险业务员的责任重大。

最后，由刘翠经理给我们带来的她的快乐成功分享，通过刘经理的成功分享，我知道了一个人要成功，必须要有坚定的信念和信心，并且如果我们遇到了我们人生中的贵人，那么我们也会更容易成功。我也认识到了吃苦的精神，坚定的信念和信心，不服输的精神在我们走向成功路上的巨大作用。最后，我们在与自己的主管导师聚在一起交流后，我们结束了今天的培训，在交流的过程中，我发现自己因为害怕在谈自己心得体会的时候因为紧张而不能继续发表下去而不敢主动站出来和大家分享自己的心得体会，不过晚上回来在刘翠经理的指引下，我相信我会在以后的分享这个过程改掉这个缺点。保险培训心得体会 4

记录是最好的一种督促自己成长的方式，记录也是最好的见证自己成长的方式。莎总说：没有记录就没有发生。从今天起，坚持写工作日志，试问你自己就不写工作日志，你怎么能要求外勤伙伴写呢？你有什么资格？一天不重要，十天不重要，一个月，

一个季度，一年呢？学会养成自己的工作包括生活的习惯。每天坚持将自己的工作，分为新人档案，绩优档案，主管档案进行记录。我今天要做什么？我今天做了些什么？他们今天要做什么？他们今天做了些什么？有没有达到预期值？有哪些东西需要马上更正或者是补充的 建立自己的工作模式，工作线条，刻不容缓！

记录，是一笔财富。计划性的记录与总结性的记录更是一笔财富。

除了上述的这些，当然还有很多很多的感悟，以及感悟后后期要做，比如客户经营，客户经营不仅仅是计划 100 的经营，作为一名组训，更多更重要的是将客户经营的概念植入到我们自己，植入到业务员的骨髓深处，为什么产说会没有人，其实就是客户经营出了问题。除了每天检查工作日志外，还要检查客户档案并辅导建立和完善客户档案，还包括客户的紧急联络卡，方便拓展客户。

当然也还有学到实战性的课程 寿险与家庭财务规划。我们的客户到底在烦恼什么：是买车或者是还房贷重要还是买保险重要？以客户的心理分析问题，因为客户往往只关注自己面对的问题；家庭的风险并不仅仅是生老病死问题，是的，您买房需要钱，您孩子的教育需要钱，您的养老需要钱，其实您的一生哪都需要钱，那你就必须需要有一个专业的金融工具提供帮助。老祖宗说：要

留足过冬的粮食，可是储存的地方不好，会留存到冬天吗？第一次深刻懂得：保险的目的不是改变生活，而是防止现有的生活被改变。很多人都追求有钱有权，李双江有钱吗？有，有权吗？有，可是他快乐吗？不快乐！重点看钱怎么用。确实，听郑老师的家庭财务规划，让你觉得你就是在与客户心与心之间的对话。如果我们的绩优能做到这一点，如果我自己能让我们的外勤伙伴做到这一点，保险市场将是何其之大，何其之广！

要说感悟和启发，还有很多很多，那就把这还有很多很多的感悟和启发学以致用，落实到工作行动当中吧。一路走来风雨人生，曾经的困苦和挫折化为前行的力量，感受了生命蜕变的痛楚和成长的喜悦，让我不断的成长进步充实。

为期四天的培训，总公司给本次培训倾注了大量心血，配备了强大的讲师阵容，生活上的无微不至，学习上的倾囊相授。足见对我们的重视和关爱！通过对行业前景展望的学习，知道了蓬勃发展的黄金十年；感受了生命力量中的生命速度生命现象生命奇迹；明白了家庭财务规划一定要站在利他行善的立场上，才能更好地为客户保驾护航；懂得了专业化销售流程辅导，对新人专业系统实战的意义所在，更好地唤醒客户的潜在需求；理解了只有用心经营好客户管理，分清 ABCD 类客户有的放矢，培育好影响力中心，才能唯有源头活水来；领悟了一切成交来自于服务的内涵。

在这个没有硝烟的寿险战场上，群雄逐鹿诸侯争霸。通过对绩优建设的学习，才知善抓新人者长、善抓主管者久、善抓绩优者强的含义所在。让理念、架构、节奏、模式植入脑海并身躬力行；用好公司的荣誉体系和节点方案，实现季度、月平台的维持和增长。应该说团结就是力量，共识才能共为，营业区的保费和稳步发展一定来自高效会议经营。因为只有统一思想才有战斗力。在这个无利不起早的浮躁时代，用好基本法帮外勤精打细算，激发内心欲望启动意愿而更好更快地 升官发财，实现可持续发展。牢记 一个人不愿意承受工作压力，就永远地承受生活压力的警钟；用空杯心态同时放大空杯容纳万物，且行且思且感且悟！

应该说本次培训非常实战实用实际，我们来这里不但是学习，更重要的是做到学有所知学有所行学有所悟，求新求变求发展。把知识转化为生产力，让外勤队伍获得能量更好地展业增员，才是自己存在的价值。这就要求我不能只做语言上的巨人，行动上的矮人。只有勇敢地承担责任，才能承担更大的责任地。内勤松一尺外勤就会松一丈，就更需要我们意志坚定充满激情以终为始，做个有心人。同业务员抱成一团打成一片然后举一反三，做好四训一会，季经营月经营周经营日经营的细化和量化，协助营服经理做好份内份外的工作。

万丈红尘三杯酒，千秋大业一壶茶，大道无疆大方无域，在

人生的舞台上，人生因梦想而伟大，因务实而成真。如何叫长河为酥酪变大地为黄金？珍惜身边的人眼前的人，只要你敢想敢做，敢超越敢创新，则一切皆有可能！

但一切从一名组训做起，一名站着能讲、坐着能写、躺着能想的合格、优秀的组训。保险培训心得体会 5

保险营销员的五项“修炼”纵横保险营销与其他有形产品营销最大的区别就是观念的推销和对未来的价值确认，所以相对而言保险营销难度更大，对营销员的营销技能和职业素质要求更高。但是，只要做市场营销就一定有经验值得总结，就一定有先进方法值得借鉴，就一定有营销技能训练的方法和内容。笔者概括为五项技能“修炼”，如能坚持不断地从这五个方面下功夫，打开营销思路，就会从中找到成就人生法宝。

第一，要不断提升语言表达能力。

语言表达能力不仅可以训练清晰的思维，更主要的是能让自己更加自信。凡是成功的人绝大多数都是演讲天才，语言表达能力特别强。因为流利的口语是智慧的象征，是灵动思维的表现。

训练表达能力有三种方法：其一，参与辩论。勇于表达出自己的观点。其二，背诵保险产品和经典的营销话术。既熟悉了公司、熟悉了产品，又训练了口才。其三，唱歌。充分表达自己的内心，松弛口腔肌肉，增强情感，逐渐训练情商，全面提高综合能

力。

第二，要不断学习新知识，增强学习能力。

保险营销是观念的营销，观念来自于积累的知识，所以营销员必须要比客户更早地了解社会现象、生活信息；比客户经理更深刻地感受生活、体悟人生；比客户看得更远、懂得更多。当然这是理想状态，但是我们也必须在某一方面或某一个事件上有所超越和突破。学习是一种习惯，是一种充实自己、升华自己的惯力。

学习内容一般包括：与保险相关联的新闻事件、经济活动、保险法规政策、消费行为心理学、市场营销学等。学习能力的增强同时也是学习方法的进步与升级。

第三，要有自我管理的能力。

自我管理一般有：工作习性的管理、时间的管理、家庭和情感的管理、朋友和公共关系的管理和目标管理。工作习性就是指工作习惯；时间管理就是安排好一年、一月、每一天的时间进程；情感管理就是指家庭亲情的充分展露，情绪的调适，淡化忧伤，把欢乐带给身边每一个人；公共关系管理就是管理好朋友圈、同事圈、社交圈、客户圈；目标管理就是要制定短期、中期、长期人生发展的目标，拟定好职业发展的目标，并适时地修正与激发目标的达成。

总之，自我管理就是做事要有目标，要有流程，要有预案，

要留足时间，要把精神状态调整到最佳，把工作效果做到最好，把自己最优秀的一面展现出去。

第四，要有经营管理的能力。

换句话说，就是要懂经营，要有成本概念，要损益分明。经营管理首先就要树立以客户为中心的概念，在眼光中发现客户，在交谈中挖掘客户，用保险的意义分析客户，用保险专业知识开发客户，用个人魅力积累客户。其次，要坚定客户无处不在，客户市场无限的理念。其三，要有布局把控客户需求思路。

接触初期是彼此认识，获取基本信息。二次认识，就要确立信任的基础，明确讲授保险的意义，设计好保险营销方案，推荐保险理财产品。再次认识就是“朋友关系”的华丽转身，达成保单，实现转介绍的潜在客户开发。

第五，要有强烈的社会责任感。

保险是社会责任和家庭责任的体现，是互帮互助爱心的体现。保险营销工作是真正带给客户幸福感、成就感的工作，是促使客户珍爱人生，感恩进取的工作，是激发客户回报社会、勇于担当的工作。

保险代理人一定要有爱心、感恩之心，保险代理人一定要包容，保险代理人一定要积极进取、不畏艰辛，始终承担起推动中国保险业发展的重任。保险培训心得体会 6

20__年责任区由主任建议，主任助理负责实施我们开始了每月一项业务的学习工作，主要是利用周六日业余时间进行学习。

6个月的时间，我们已将责任区所有相关业务进行了系统的讲解学习，中间还穿插了考试、现场回答等一系列的学习互动环节，通过这半年来的学习总结体会如下：

一、学习业务提高工作能力及效率

我们责任区下设了三个部门，虽然每个部门的业务是独立的，但细想想我们的工作又是连续性的，部门之前要有着密切的配合，比如我们人力资源外包社保服务部，主要负责代理、派遣单位员工的保险，但员工离职后如果找不到工作单位的都要把保险转移到灵活就业自己交纳，这样就转到我责任区的企保部所负责的范围内了，对此我们部门就要了解企保部的业务知识，提前为员工的保险准备好材料以便员工转移时能及时办理，不至托办。对于退休部作为整个中心所有存档人员退休的管理部门，又于我们及企保部有着更加紧密的关系，因为所有从这里参保的人都要经过退休部来办理退休，这要求我们更要提前了解退休的基础业务及相关手续，这样员工保险加入我单位户参保时我们就能提前发现问题、提前解决，不至于等到最后退休时再处理已为时已晚影响单位声誉。每个工作人员都是通知学习，了解更多的业务知道，不断提高了业务能力，增加工作效率。

二、提升服务增加客户满意度

我中心主任在历次员工大会提出，要以顾客至上，顾客是我中心的衣食父母服务理念，对此我责任区也多次强调服务的重要性，而且此次学习业务的最终目的也是要通过学习，增加业务知识，提高服务效率，增加客户满意度。只有我们工作人员的业务知识面广了，才能更有效、更快捷的给客户提供服务，达到客户的要求，提升人才中心的服务形象。

三、相互了解提高团队凝聚力

由于我责任区工作人员分布在大厦和西院两个工作地点，平时上班也都忙于自己的工作，相互之间也只知名字不认其人，通过学习大家坐在一起相互了解，相互之间增进了认识，加之学习中有很多互动的环节，畅所欲言，这样大家在一起不仅增进了感情，更为以后的合作提供了良好的平台。

四、提高自身素质不断完成自我提升

每个人的知识及能力是一个不断学习、不断积累的过程，只有长期的坚持才能得以提高。自从学校后，受社会环境的感染，我很少能静心自学些知识，通过半年的学习，也认识到了学习的必要性，也真切感受到了学习带来的成果，相信在今后的学习与工作中，我将不断学习，不断充实自己，为此持之以恒，在不久的将来，定会提高我自身的修养及能力。保险培训心得体会 7

以前就听说过这种大公司很多的岗位都是需要进行岗前培训的，这样才能让新晋员工更好的适应工作，从而缩短员工对工作的接纳时间，更快的可以为公司创造利益，体现出自己的价值，现如今，我在一周之前加入了__保险有限公司，成为了一名销售，这是我在别人的推荐之下，选择的工作，都说销售工作最锻炼一个人的能力，所以我想挑战下自己，加入了这个大家庭，在这之前我是从未干过销售工作的，连了解都不曾了解过。但是这次的培训却是让我全面的了解的销售这份工作，并且也是教了我很多的工作技巧，让我眼前一亮，我现在迫不及待的想在实践工作当中去证明我自己了。下面我就谈谈我在这次培训当中的一些心得体会。

一、销售最重要要素之一，自信

作为一名销售人员，我们不仅要做到对公司的保险业务自信，还要对自己自信，最重要的是，要对公司自信。做到这三点，才算是满足了一个保险销售的基本，我才能去走下一步，才有进步的可能。在我们销售跟客户推销公司的保险业务的时候，尽可能的体现出保险的优势，让他知道买了我们公司的保险会给他带来哪些好处，我们要对自己所卖的保险自信，自己在介绍保险的时候也要自信，这样才能让客户不再犹豫不决，并且对要坚信我们保险公司就是最好的那一家。

二、能说会道，会抓住客户的“要害”

无论我们的客户从哪来的，可能是你自己寻找的，也有可能是亲戚朋友介绍来的，但是都要记住一点，他们都是有意向购买保险的，很多人虽然有这个意向，但是迟迟都没有找你买，这就是我们要去寻找的原因了，有人会因为从来没买过保险，所以对这块不熟悉，涉及到自己的盲区自然就会小心翼翼的，我们要多在朋友圈、或者是群里多普及保险的知识，这样就可以打消他们的顾虑。有的人会因为觉得保险对自己虽然有好处，但是不买好像也损失不大，如果任由客户抱着这种思想，那么你永远都拿不下这个客户，我们要尽可能的去向客户说明，这个保险对他的好处是有多么的巨大，或者说是对他们的子女作用是多么的巨大，这样他们才会毫不犹豫的签单。

三、对工作赋予耐心

销售要的就是工作的耐心，对待一个客户能一直不厌其烦的去做思想工作，持之以恒，任何一个难缠的客户都没办法无视于你。一开始可能会因为工作不熟悉，导致自己一单都成不了，这种情况很常见，如果因此就放弃，那么就将彻底的跟销售行业说拜拜了，这是领导给我们的忠告，坚持下去，才能成为一个好销售。保险培训心得体会 8

为期两个月的保险培训，除了收获到一段快乐充实，令人难

忘的时光，还学到书本以外的知识，赢得开启通往社会之路大门的五把金钥匙：

第一把金钥匙：真诚

精诚所至，金石为开，当人处于一个陌生的环境时，用什么去打开别人的心灵，得到别人的认可？真诚！记得踏入人寿的第一天，刚离开人力资源部的会议室我就被一位态度严谨的男子领进了个人业务部，故作镇定的我心里底气不足，因为陌生的面孔和新鲜的环境即将闯入我的世界，而我也要撞入他们熟悉的环境中。但这种心理在十分钟后就消失了，宽敞明亮、温度适宜的办公室，态度和蔼、诚恳可亲的同事，亲切的问候，亲和的微笑和串串欢迎的语句，顿时令我感动不已，我觉得办公室里荡着一缕甜蜜——真诚！从那一刻起，我方才领略到保险公司为何把诚信放在首位。真诚是生存的前提，守信是发展的根源！公司如此，做人亦是，由此，颌首微笑，问候请教就成了我这个月的培训行为规范，我想真诚应是自我价值实现的第一步！

第二把金钥匙：沟通

在保险公司，部门与部门之间，个人和个人之间应该是分工合作关系，在我的培训部门，我觉得每个成员的独立工作能力很强，但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通，否则就无法实现既定目标，无法让工作完成得更出色。新人上道，自然容易

多犯错。我认真做好每件事尽管还是会出小差错，还是会心慌，但我会及时与部门里的同事沟通，及时获得他们的帮助！

第三把金钥匙：激情与耐心

激情与耐心就似火与水的较量，往往火的激情总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是激情与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心情是激动兴奋的，这应该是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。学者常说大学是半个社会，那这里就是完整的'社会，尽管我仍未够资格做一个社会人但我是用一种完全社会人的心态来接受这一个月的考验。激情澎湃有点夸张但我是充满激情地过完这个月，可是，除了对工作的激情外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是底下的。尤其对于是培训生而言，许多人说培训类似于打杂，搞卫生、整理办公室文件、复印、打字、传送文件来公司之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。

第四把金钥匙：创新

技术大家可以学，但创新却只属于你自己！这是自我价值实现的最好方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离开创

新，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。因此，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。所以进入人寿就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自己知识的欠缺，不仅表现为专业知识，综合知识更是有待提高。学有专精，重在一个项目的钻研与精通，但在这之外，更不妨有多项才能，所以一技之长变为数技之长，具备了一些技能创新必会层出不穷，工作必能左右逢源！

第五把钥匙：主动出击

培训的目的也就是学习，学习书本之外的知识，学习社会和工作上的许多知识。纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用！在培训期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

这次培训把我们从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的

环境。一进入岗位，我们意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然公司没有老套的束缚，它有不可违反的规定，我们就应该严于律己，这样不仅可以遵守公司的规矩，对我们自己更有好处。与公司员工的相处中，我们也学到了待人、处事的态度、方式，有很多值得我们学习的地方。

这次是我们用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我们都有很大的收获。

这次培训，与我而言是受益匪浅的，它不仅使我认识到自己的缺陷所在及以后的奋斗目标，更可贵的是以上的五把金钥匙对我今后人生的影响是举足轻重的。保险培训心得体会(3篇)心得体会。唯一遗憾的是，此次培训的时间较短，没能体验到在一线战场上营销保险的酸甜苦辣，但路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，在未来的日子里，我定会通过更多的渠道来锻炼自己。多读书，多学习，多求经验才是前途的保障！在此，特别感谢中国人寿烟台分公司一个月来的栽培！保险培训心得体会 9

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，经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脚的进步。知道了保险的意义所在。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

的个人体味。

一、培训体制完善，课程严肃爽朗。

都说平安的培训是最好的，经过这几天的培训我才知道，它的最好，在于能使人们从中得到激励，能使人们对日子的追求站得更高，目标想得更远。它把激励学渗入到每个人的心底。让每个受训的学员感觉到通向成功事实上算是这么简单。它的最好还表如今培训体制是最好的，因为它有完善的一具培训平台，有特意的培训队伍，有优越的硬件条件，有一整套培训方案。假如说中国有哪家公司最注重培训，我想除了平安依然平安。第二，平安的说师也是最好的，他们基本上销售的精英，个个业绩别凡，说的基本上周围的人，道的也基本上周围的事，使生硬和冰冷的文字产生强烈的视觉冲击效果，用案例说话，用指标来纠正目标，用分析来查明咨询题，用最佳方案来解决情况。具有相当现实的指导意义。这让我们对保险的认知具体化，实际化。把表面的，理论的课程知识转换为各种案例，让学员在听故事的并且，了解体味。这都体现了老师们的专心良苦。第三，平安的课堂氛围也是最好的。这个地方没有应试教育的教条，老师和学员溶入在一起，大伙儿没有年龄之分，没有阅历之分，在一起的目的算是了解，了解，再了解。特别是课前的游戏总是让人惊心动魄，因为疑惑今天会可不能是自己“中奖”。而游戏中“中奖”的同学脸

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/018053056004006134>