

保险公司实习周记【24 篇】

在保险公司进行实习，该怎么写实习周记?下面为大家带来保险公司实习周记范文，以供参考

第一周周记

8 月 4 日~ 8 月 10 日

20xx 年 7 月 22 日，怀着梦想来到了美丽的 XX，到达当天公司安排了宿舍，接下来几天熟悉了下环境，买了些必需品。剩下的等待 25 日的培训。

7 日 25 日上午，准时到达公司，开始培训。在接下来的几天里，我们接受了严格的急训，如此的充实与精彩。培训不知不觉到了 28 日，培训老师下发了实战任务，每人都必须完成 10 份问卷调查。虽然听着没那么难，当时也没感觉到困难。可出了公司，才发现什么叫做出师不利。整整一小时，任务没一点进展，后来反思自己，让自己更加的热情，更加的投入，果然有了成效，我完成了第一份，而且是人生的第一份问卷

调查，接下来，汗水浸透了领带。晚上 10 点半拖着疲惫不堪的身影回到了宿舍，想想晚上的任务，发现社会就是这么现实，那么的冷漠，人与人之间的利益关系，真想说这个社会到底是被谁祸害了。。。同时也发现了人们对保险知识的淡薄。7 月 30 日晚，培训老师依旧下发了问卷调查任务，任务量是昨天的两倍，没有经验的我们如同小鹿乱撞般病急乱投医，上至 70 岁老大爷，下至 16~17 小伙子，一个都不放过。然而帮我们的人少之又少。我们必须拿出拼命的精神去奋斗，去拼。随着最后一张问卷填写完毕，终于结束了实战任务，看了下时间，11:14，踏上了回家的道路，在的士上想起自己奋斗的样子。。。突然想到自己还没吃晚饭，想了想还是算了吧，回去还得写两份 1000 字的资料。到了宿舍，去洗澡，谁料到这个澡洗了 1 个多小时。。。没错是的水管爆了。。这下洗开心了。。。水管堵好了。看了下时间 1:24.感觉整个人生都灰暗啦。然后埋头写完

两份资料。。经过绞尽脑汁的码字，终于完成了。看了下时间 2:15 心想终于可以睡觉了。谁料发现衣服还没洗，没办法继续洗去。。。洗完几件衣服后发现将近凌晨 3:00 了。想了下早晨 6 点得起床去吃早餐，由于离公司较远，为了避免迟到。必须得拼啊。。。

我没有后悔来到这里，因为这是我选择的路，爬也要爬完它。经过这几天充实的生活，学到了很多東西，明白了很多道理。我很庆幸，终于可以真正的接触这个冷漠的社会了。加油!

第二周周记

8 月 11 日~ 8 月 17 日

20xx 年 8 月四日，预示着培训期的结束和正式工作的开始。

早上 8 点，斗志昂扬的我们来到了我们日后的工作单位，银行保险部，理财中心。每个人都是无比的兴奋，人生的第一次上班。随着观景电梯缓缓升高，XX 的风景一览眼下，澳门也映入眼帘。停在了 29 楼。刚出电梯就看到墙纸

上写着，欢迎保院精英。心情更是激动。8 点半早会正常开始，而这次晨会由我们保院生出演。一段精彩的小苹果。这段精彩的舞蹈迎来了大家热烈的掌声，同同时也带动了会场的气氛。

上午由领导为我们详细介绍了银行保险。以及我们的任务。下午去分公司学习公司流程。领导说要持续一个月。下午 2 点大家准时到达 XX 市人寿分公司。而我进入了公司的核保部，经过一下午的学习，我对核保的流程以及细节更加的掌握了。期间还学会了如何去整理资料，以及投保单的录入。经过一天紧张的学习，虽然很累但我学到了很多东西。接下来的几天一直都在巩固学到的知识。

20xx 年 8 月 8 日周五，预示这一周的结束。进入放松期间，可谁料，周六周日都有活动，而我们必须要参加，虽然没有休息的时间，但相信我们能学到很多有用的知识，为以后的工作做好充足的准备。加油!

第三周周记

8 月 18 日~ 8 月 24 日

20xx 年 8 月 11 日，周一，又是新的一周，这一周的任务是培训。

周一上午，去公司开完早会，差不多 10 点了，接到了去广州培训一周的消息。中午吃了饭，收拾完行李就赶去公司集合买车票。下午 5 点到达了广州。当天晚上的会议，培训老师跟我们说了这一周的安排。虽然时间很紧凑，课程很紧张，但能接触到更多东西，想想也无所谓。

我们理财规划师一个班 120 人，来自广州各个城市，都是陌生的面孔，我们 XX 实习生被分到各个小组。而我争取到了第六组的组长。周二早晨，见到了第一个讲师。8 点半正式开始上课，一直到 12:20。下午 2:30 开始上课到下午 6:30。紧凑的一天过得如此充实。

在这单一的一周里，让我大长见识，结实了很多同行的前辈，他们分享了许多宝贵的经验，从他们那学到了很

多实践技能。也接触到了 7 个优秀的讲师，见识到了他们的口才，专业的话术，以及怎么把握课堂气氛。

周五下午回到了 XX，结束了这一周，我感觉到我在成长，加油！

第四周周记

8 月 25 日~ 8 月 31 日

20xx 年 8 月 18 日周一，进入了新的一周，在这艰苦的一周里，尝到了打击的滋味，很不好受，但想想成功的路上必定会有绊脚石，就看你怎么去处理。

周一上午，领导发布了积分兑兑碰的国寿大回馈活动的消息，听的我是热血沸腾。接下来的几天里每个人都在熟悉这次活动的话术流程及细节。每个人都要通关。我们在周四上午都已完成通关。上面也下发了每人20个客户资料。我们首先要做的就是电话约访。而我的第一通电话就出师不利，被客户委婉的拒绝了。当然我没有灰心，再第二天我又陆续约访了几位客户，终于成功了一

个，是在周五下午 7 点半。最后令我意想不到的，到了周五下午那位客户说他同学来了，没时间。周六周日也没时间。当时的确很郁闷。都到人家楼下了，人家不让进家门。感觉很不是滋味。经过周六周日的调整。已经准备接受下一周的考验了。

加油!加油!加油!

第五周周记

9 月 1 日~ 9 月 7 日

20xx 年 8 月 25 日，周一，新的一周，在这一周里收获了不少东西，深刻的体会到了我的工作不是提成是多少，不是增加了多少炫耀的资本，不是完成任务，最大的收获是生活中多了一个信任你的人。

有这样一句话，依赖感大于实力，销售的 97% 都在建立信任感，3% 在成交。是的做销售的肯定是先销售自己，让对方足够的信任自己，那么剩下的也就水到渠成。在这一周里，接触了 3 位客户。他们有的是只听你说，有的是排斥自己，

有的是不断问你问题。我觉得让客户多说是最好的销售方式，在以后的工作里去不断的完善自己，加油!

虽然这一周的电话约访被拒绝了很多次，也被人骂过，收到了不笑的打击。但我没有多想。有一句话是这样说的，拒绝时成交的开始。销售就是零存整取的游戏，顾客的每一次拒绝都是在为你存钱。坚信下去。

这一段时间虽然没有业绩，但我学到了很多比业绩更重要的做人道理。继续加油

第六周周记

9 月 8 日~ 9 月 14 日

20xx 年 9 月 1 号，周一，平常的开学季，对于我们来说已经没有往日的激动。新的一周的开始，业绩还是没有触碰到，但在我的预料之内，加油。

在这一周里同样经历的不少的挫折与辛酸，放鸽子。但我想只要坚持一颗坚持不懈的心，加油，努力。就一定有收获，一定会成功，热爱我的热爱。

加油争取下周出单。

本来这周六预约了一位客户参加国寿回馈活动的，结果会前被人放鸽子，但我觉得是我自己没有尽职尽责，让客户满意。工作不到位。以后要加以改进。客户说了一句话：做保险的不能让人反感。感觉这句话很对。如果一个人对保险没有认可。你去了几次他还是没有转变，那么再去就可能会给人家带来反感，要是他对险意识好，他就会接受你。

做保险就感觉谈恋爱一样，但我对客户就像初恋一样。

第七周周记

9 月 15 日~ 9 月 21 日

20xx 年 9 月 8 号，周一，中秋节，这一天，心里满满的都是思念，想到现在已经第三个中秋节没在家团聚了，心里有一点惆怅，但我们现在的第一任务是工作，不能想的太多。

在这一周里，有了很多感触，明白了销售工作流程中跟进的重要性，比如找客户谈完之后，晾人家N天，等你

再去找这位客户，人家已经忘了你是谁了。

在周六的活动现场，我的客户因为没有按要求带相应的东西，失去了参加这次活动的机会，原因在我，没有做好跟进，没有与客户沟通好，跟进工作不到位。客户参与度也不高，这样既浪费了客户的时间，也浪费了自己的时间，跑的这么累，自己还不得好，主管也得被领导批斗。在以后的工作中做好跟进。

加油加油加油。

第八周周记

9月22日~9月28日

20xx年9月15日，周一，预示着新的一周的开始，在这一周里收获了很多东西，也摸索到了这个行业的一点点门道。坚持，坚持，坚持。

周一中午是个特殊的日子，我举绩了，虽然只是一份意外卡，但也是通过自己坚持签下的，相信这只是一个小小的起点，未来还有无数的挑战等待着

我们，等待着我们去奋斗，去打拼，加油加油！

这一周学会了怎么用现金帮客户缴纳保费，以及投保单填写了一些具体细节，里面有好多学问等着我去学习，加油！

第九周周记

9 月 29 日~ 10 月 5 日

20xx 年 9 月 22 日，周一，又是新的一周。

在这新的一周里，收获了很多东西，我现在感觉到我在不断的成长，不断的进步，不断的努力，我现在要的就是这种前进的感觉，我在不断向上攀进，努力加油，努力加油。

在这一周里也经历了酸甜苦辣，经历了种种挫折，但我觉得这很正常，加油！相信未来的成功一定会属于我。

第十周周记

10 月 6 日~ 10 月 11 日

20xx 年 10 月 6 日，第 10 周。不知不觉，周记已经变成双位数了，在这

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/515010020222011304>