

公司培训体会心得体会

公司培训体会心得体会 1

这次中信银行的培训是保安队长的服务礼仪培训，开场我依然用的是天气：昨天还是狂风暴雨，而今天却阳光明媚，天气的变化，正是我们今天学习礼仪的真实写照，我们学习礼仪的目的其实也就是学习如何让我们客户原本乌云密布的脸变得阳光灿烂过程。

保安人员的站、坐、行、走这些动作与我这专讲礼仪的老师可谓半斤八两，走正步应该说我还没有达到他们的标准要求，所以在行为动作上这次课程我只简单的.与他们复习了下，调整了几个姿势，更多的训练放在表情和用语等服务程序的环节上，课程中的互动环节，大家都做的十分认真，课后几个学员就他们工作中遇到的服务难题寻求我的帮助，在给他们一一回答后，得到他们满意的微笑，这个也是让我最高兴的事。

9月28日，我参加了公司组织由冈本经理主讲的礼仪培训。虽然是日常生活中的一些礼仪礼貌、言行举止。但是在各种场合中很多礼仪是我们所忽略的，而这些细节就会影响到他人对自己的评价与印象。通过此次培训，觉得获益匪浅，体会如下：

礼仪是指在人际交往中，自始至终地以一定的约定俗成的程序方式来表现的

律己、敬人的完整行为。通过礼仪学习，我才明白在原来的平时工作中或生活中我们有很多地方做的不是很好，从言行举止、小小的电话、短信用语到文明用语，似乎我们都有很多忽略，比如自己的衣着服饰，不是自己喜欢什么就穿什么，要符合自己给人以美感。礼仪是普通人修身养性持家立业的基础。生活里最重要的是以礼待人，有时候礼的作用不可估量，从某种意义上讲，礼仪比智慧和学识都重要。从我个人角度来看，一是有助于我提高个人的自身修养，二是有助于美化自身、美化生活，三是有助于我的社会交往，改善我的人际关系。

“人有礼则安，无礼则危。”这句话就告诉我们在与人打交道中，在为人处事的过程中，要讲究礼貌、礼节。只有这样，才能使自己逐步养成文明礼仪习惯，成为有气质、有风度、有教养的现代人。公司培训体会心得体会 2

正逢金秋十月这样一个收获的季节，公司开展了为期一个月的培训月活动，其中包括管理者如何进行沟通与激励，金正昆礼仪，阳光心态塑造，和财务专业知识培训，使我受益匪浅，以下是具体培训心得体会。

1、通过对“管理者如何进行沟通与激励”的学习，使我了解到作为一名管理者，什么样的沟通才是有效的，从而使沟通双方的思想达成一致，以便很好的完成各项工作，那就是所讲的换位思考，其中有升位，降位，作为管理者还应具备宽容心，沟通在双方彼此信任的基础之上进行才能达到预期的效果，要真诚的对待身边的每一位员工。

2、通过对“金正昆礼仪”的学习，使我了解了许多社交，工作，生活中的一些礼仪要求，比如在搭配衣物时不要超过三种颜色，接听电话时哪方先挂，响几声接听等，作为我们这种服务企业，更应该多学习一些工作上的礼仪知识，以便更好的服务于客户。

3、在“阳光心态的塑造”中我学习到如何拥有一个健康良好的心态，其实就是取决我们自己本身的态度，任何外界的因素只是客观原因。就像讲座中所讲的，一个人的身体自由可能受到了束缚，但他的思想和心是自由，只要他坚信可以获得自由，那么他就不会感到痛苦。其实工作和生活中也是一样，只要我们保持良好的，积极的态度，那么无论在遇到什么事情时我们都以积极的心态去面对，那么坚信都会解决的。

4、由于公司新工程开工在即，因此有关工程方面的账务处理，税务处理以及相关事宜，我们聘请了事务所的会计师为我们进行了讲解，讲解内容主要有土地使用权使用处理、施工阶段、竣工阶段、处置阶段如何进行账务处理，通过这次学习，使我对工程方面的财

务处理和税务处理有了一定系统的掌握，为今后的工作打下基础，本次学习之后，本人还会对此方面的知识进行深一步的学习，以加强自身的知识储备。

俗话说学无止境，在十月这样的金秋时节我们收获了知识。也懂得了只有在不断学习的过程中才能更好的丰富我们的大脑，使我们在工作和生活中更能得心应手。今后也希望公司能够多办些这样的培训活动，以提高我们自身的素质。公司培训体会心得体会 3

首先感谢总分公司给我此次学习的机会，再次来到漂亮的湖北武汉，一样的地方，不一样的心情。为了紧跟公司三高团队的步伐，我们进入兼讲队伍，我们是带着使命来学习的，不仅是为了提升我们自己，更为传承我们的队伍。

一年半之前，我高校毕业进入新华，第一期 OBT 培训就在漂亮的武汉，这次兼职讲师培训再次来到武汉。一年前的稚气到现在的些许成熟，我也完成了从一个新人到绩优的蜕变。我们的工作性质要求我们不仅要有好的业绩，更要能做好营销，营销自己，营销客户。兼讲给我们供应了一个更高的平台，让我们更加有效的表达我们的观点，更加有效的与人沟通。在我们平常的客户面谈中，银行的培训，产说会，早夕会等等中都会用到 PTT，所以我们这次兼讲的培训就是为了强化和提升我们有效表达这方面的力量。所以这次学习很有意义，更有很高的内涵价值。

这次课题主要围绕自我介绍，1 分钟即兴演讲，3 分钟自由演讲，5 分钟寿险功用，15 分钟产说会绽开的。整个过程紧急而有节奏。老师将整个 PTT 穿进自己 10 年的阅历，用他的从业阅历告知我们如何去做好一个讲师。

我给自己在在此次学习中的表现打 60 分。本次自己能完整的走完整个流程，始终信守以下几个准则：投入多少，收获多少；参加多深，领悟多深。未曾经受，不成阅历。太阳底下没有新奇事，排列组合就是创新。做你所学，进而教你所做。每天进步一点点就是胜利的开头，每天创新一点点就是领先的开头，每天进步一点点就是卓越的开头。

整个学习过程我给自己总结：

要建立正确的心态，不要由于别人的主观看法而影响自己的发挥。

做好事前的预备，预演将来，快乐金库。生疏自己所要讲的`内容。

不怕出错，不怕丢人，不怕不被人接受，不怕掌控不了局面。可怕是压力的来源，也是紧急的开头。

学问面要广，要当一个杂家，各种学问面都要涉及，全面去包装打造自己。

短期靠包装，长期靠内涵。

想做高端客户的单子，先把自己提升到能与高端客户谈天沟通的地位

永久不要忽视老客户，由于维护老客户的成本只是开发新客户成本的四分之一。

通过此次培训我觉得我还有很大的提升空间，首先，要作为一个优秀的讲师，需要一步步去积累，去不断的学习，所谓腹有诗书气自华，不断去充实自己的内涵，博列群书，涉及各个方面，留意生活，生活之中尽皆学问。尽快把自己打造出师。此次培训另外一个方面就是开阔了我们的视野，在陕分或许我们颇有成就，但是走出来，放眼全国 22 家机构 1200 名财宝顾问，我们只是其中一员。人外有人，山外有山，永久不自傲，从井底之蛙到海阔天空。我们不止步于此，我们相约高峰会，我们相约英雄庆功会。我们说好了，一起从这里动身，去成就我们的辉煌明天。

在这次培训中，我们全情投入，乐观参加，开阔思路，结交挚友。我们跟来自全国各家分支机构的绩优一起共处四天，一起沟通，一起学习，一起进步，还记得石牌岭的大龙虾，更记得户部巷那数不尽的小吃，我们一起欢乐，由于兼讲我们的人生有了交集，并因此结下深厚的友情，这才是我们最大的财宝。

最终，此次培训让我对自己的职责和定位更加的清楚，更让我看到一个布满光明的将来。在今后的工作中我将加强自我学习管理。紧跟总分公司的工作思路，尽快把学到的学问运用到实际工作中。快速成长起来。进步，提升。再创佳绩！公司培训体会心得体会 4

时间一晃而过，转眼间我在__公司为期一个月得培训就已经结束了，在这短短的一个月的时间里，我也经过这段时间的培训学习到了很多东西，也懂得了很多的道理，我也相信经过这段时间的培训，在之后的工作上我一定会更加优秀的完成自己的工作。

首先，我非常的感谢__公司可以给我这次机会，让我有机会在公司工作，有机会参加这次的培训，这次的培训争对的基本上都是我们实习生，我也从一开始，从刚开始进入到公司之后，我就清楚的知道自己还有很多的不足需要自己去慢慢的`弥补和完善，我也懂得自己的劣势就是因为自己刚离开学校不久，也没有相应的工作经验，所以在一个全新的工作上面，我肯定还需要自己花费更多的时间和经历去熟悉和了解，我也需要尽自己最大的努力去认真的完成好自己的工作，我也相信这些都是我们应届毕业生所需要面临的很大的问题，所以从我一开始进入到公司，和这么多同龄的人参加培训开始，我就懂得自己要认真学习，这不仅仅是自己在离开学校之后的第一份工作，这也是自己一次实际的学习的机会，所以这次的培训对我自己而言是非常的珍贵的，我也非常的珍惜这来之不易的机会，然而现在的培训也已经结束了，我也开始对职场上的一些规律和一些纪律都有了一定的了解，更是对于自己的工作内容和指责有了一定的熟悉，我也懂得了自己在离开学校开始工作之后，要以一种什么样的态度去完成自己的工作，我也更加的懂得自己现在目前的状态所应该努力的方向和目标，我也通过这次的培训，更加的坚定了自己要好好的工作的信念，并且在自己的工作上面要做到足够的努力，更是对于公司的栽培和照顾要在之后的工作上面一点一点的回报给他们，对于帮助过自己的人也要心存感激，所以我也相信自己在今后的工作当中，一定会更加的努力和上进，绝对不会辜负公司和公司领导的期待和信任。

我深知自己现在目前的状态和能力都还不是很好，我也知道自己现在还有很多的不足和缺陷，但是我一定会坚定自己的信念，在工作上面尽职尽责，做好自己的工作，也在之后的工作上面去尽力的弥补自己的不足和缺点。公司培训体会心得体会 5

这几天的培训感觉效果很好，这次又来了一期，不过，这次来的，都是上岗时间不长的新手。这是我们在培训的过程中才知道的。可见，我们的培训前沟通工作做得不够细致。

这次培训进行得还算顺利，但感觉有些吃力。与以前的培训相比，差别最大的是信任背摔这一项目。尽管一再强调所有队员都在下边严阵以待地保护，尽管一个又一个学员倒下来都安然无恙，但是，除了几个队员以外，大多数倒得并不成功。倒下时身体还是直的，空中就变成了弯的，结果就是臀部重重地先落下，给第二、三组保护队员制造了很大的压力。看着他们不停地抖着胳膊，痛得龇牙咧嘴，我也很着急。但无济于事。

恐惧和自我保护的本能加上习惯的力量，使大多数学员完成得并不成功。在做_项目的时候，由于时间关系，训练的时间短了些。尽管后来我给适当延长了，但是训练效果还是不行。每队都有一两个学员不听指挥，不知是听不懂还是反应迟钝，抬落脚总与别人不一致。我们比较每次的培训，认识到企业的文化对员工的影响有多么重要。

一个员工，长期在一个企业中工作，受到企业文化的熏陶，无疑会渐渐融入团队，以企业文化自律。而加入团队晚的员工，在训练中就明显地表现出与团队的不一致性，主要表现为行动的滞后性、个人性和随意性。而且，出现问题，更多的是抱怨。我想，这就对我们的培训师素质和培训提出了更高的要求。我们的任务就是帮助企业打造企业文化，培训员工，增强团队凝聚力。这是我们的使命。

让人在体验中面对真实情境，在困境中磨炼勇气，在成功中提升自信。我想，站在柱顶上那一刻，会成为许多人在困难面前自我激励的资本。虽然仅仅一天，却建立起一种牢固的战友情谊。拓展训练的确拓展了人际关系，打破了人际间的坚冰，使人突破了自我，更好地融入团队。真的是“体验一次，精彩一生”呢！我非常荣幸参加了公司组织的_年的人保公司培训班，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、时而眉头紧锁、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。

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，一定要谨记修炼自己的品德，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。公司培训体会心得体会 6

怀着空杯的心态，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、做的自己，缔造成功的未来。

培训也已近尾声，但__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的职业，但是培训让我彻底摒弃了对保险的偏见。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激情。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。

通过对民生保险机构案件风险防范与警示的学习，让我深刻了解到此次学习的必要性。当案件发生时，无论对个人还是单位乃至社会都造成了

极大的危害性。拿业务员挪用客户保险费为例：此案例不仅对客户造成了巨大的损失，还断送了自己美好前途和职业理想，同时也把自己送上了犯罪的道路，甚至引发社会对保险公司的不信任感，造成了如此的严重的后果。作为民生保险的续期管理岗，原本以为此类事情离我们很遥远，其实不然，有可能只因我们工作的稍微疏忽，就可能造成外勤队伍人员挪用客户保费现象的产生，成为犯罪活动的纵容者，因此，我们需要认真认真在认真的工作态度去做好每一笔未交件的后续工作，避免从业人员挪用保费现象的产生。

知道了案件的危害性，就要懂得如何去防止案件的发生，通过这次学习，使我了解到案件防控的重要性，没有了安全的经营环境，那么其他的都是多余的，我认为要想从根本上解除隐患，应从以下几方面入手：首先，要从思想上重视案件防控工作，树立高尚的职业价值观和职业道德感，把自己所从事的保险工作，当作最神圣的工作来完成，从内心做到自己绝不涉及案件。加强业务学习，进一步提高案件防控水平，提高工作实效和质量，对发现的问题引起高度重视，坚决杜绝发现问题不报告的情况发生。

其次，在容易引发案件的环节多加注意。在日常工作中，同事之

间，相互监督，相互提醒，勇于劝阻，必要的时候检举，将案件发生的可能降低到最低限度。

通过这次活动，我们每个员工通过进行自我教育、自我剖析，吸取教训，警钟长鸣，并对照有关金融法规、保险规章制度自我查找履行岗位职责及遵纪守法等方面的差距，明确今后工作的努力方向，从源头杜绝违法违规现象的产生。公司培训体会心得体会 7

怀着空杯的心态，20__年__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__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__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

培训也已近尾声，但__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，但是培训让我彻底摒弃了对保险的偏见。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激情。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。

非常荣幸参加了__保险培训，首先要感谢局里给了我这次培训的机会，我十分珍惜这次培训的机会，因为这次培训不仅增长业务知识，更锻炼我业务能力。更为以后的工作打下坚实的基础。

参加此次培训的同事都怀着增长自己的业务能力的目的。通过两天的课程，对__人保公司有了深入了解，对保险产品也有了更深刻的认识，这也是我们在日常的工作中最需要学习最需要掌握最需要提高的知识，这将有助于我们日后的工作，更需要的是我们每一天的努力、学习和积累提高。在日常的工作中，我不断总结经验和教训、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：我们如何才能发掘潜在客户购买保险。通过学习，不仅让我学习到新的知识，更让我信心倍增。结合自己工作过程中遇到的问题总结学习到的经验，我认为要想做好保险业务工作，我必须努力争取做到以下几点：

学会主动开口。遇到客户主动介绍产品。很多想买的客户其实是保险知识的匮乏，这时就需要让他们了解到保险的各项好处。

学会赞美别人。当别人拒绝时，能了解到客户的言下之意。学会揣摩客户的心思，比如说客户说他没钱，可能有4种情况。这时我们要区别对待，合理运用词汇，争取到每一个客户。

做到与客户有效沟通。能做到“听，说，问”。做到倾听客户，当客户的忠实听众，了解到客户的真实需求，做到有效沟通。做到手到，眼到，身到，心到。真诚的对待每一个客户，要对客户毫无保留，做到站在客户的立场考虑问题，为客户着想的态度，这样才能跟客户处理好关系，争取到保险业务订单。

有责任心、服务心。不断提升自我，锻炼心智，正确理解做好保险业务的是我们的责任，同时为做好业务提供了压力也营造了动力。这样就能好好的开展保险业务工作，能更好的服务客户，将好的保险产品介绍给客户。

追求卓越。我们要不断提高自己的心胸，包容豁达，成为一名合格的职员。

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。通过这次培训学习，使我更加进一步认识到保险业务并不难，任务虽然艰巨，但我更有信心了。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。将好的保险产品推荐给更多的客户。

我非常荣幸参加了公司组织的20__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。

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/896023113135011001>