# 最新大学生保险模拟实训报告 大学生保险实训心得体会(3篇)

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2024-07-26

*我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。大学生保险模拟实训报告 大学生保险实训心得...*

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**大学生保险模拟实训报告 大学生保险实训心得体会篇一**

在即将上岗做实习老师时，我是踌躇满志，满怀着希望和憧憬盼望上课的一天，希望自己的实习道路精彩，美丽。可是老话说的好“事与愿违”啊。这一个多月的实习生活，让我真正的体会到了做老师不容易，做一名好老师就更不容易了。

首先,如何安排好自己的上课内容?

作为一名优秀的教师，首要的任务就是把合适的知识用最有效的方法传授给学生，并引导学生去发现学习，探索学习。

在我经过这短短的一个多月里，我通过实践和询问,终于稍微摸索出了几条自己小小的经验。

1. 在安排上课内容时,应该严格的按照大纲和考虑学生的现有知识能力水平.内容不宜太简单也不宜太难。太易则回让学生觉得学习是一件太简单的事情，也会让学生在心理上产生一种老师也不过如此的想法，不利于老师和学生之间的良好关系的形成。但是如果知识太难，又回让学生感到有无比的压力，甚至产生厌学情绪.所以在上课内容的安排上还是要考虑到多方因素的。

2. 在上课内容的组织和编排上，还是要考虑到知识的趣味和乏味性在里面，甚至还要顺应时代的发展。我们现代社会是一个高速发展的时代，教师在上课时，也要充分考虑到时代的因素，对课堂和知识做出适当的改变。

其次, 是教师如何指导学生学习?

在这个告诉发展的时代,作为老师，不是把知识“填鸭式”地输送给学生，而是指导学生如何搞好学习，并把知识转化为能力。在知识的海洋中，教师如灯塔如舵手，引导学生如何“扬波击水”，只有这样，学生毕业后才能适应激烈竞争的时代。以下是我在前人的基础上,经过自己的实践,得到的一些方法。

一、用快乐方法把学习的快乐传授给学生

知识是人类的精神财富。读书学习是一种美好的精神享受。身为教师，在传授知识的同时，要把这种学习带来的快乐和享受传递给学生.特别是学习成绩不佳的学生，往往把学习当成一种很无奈、很劳累、很痛苦的事情,所以对于学习不好的学生我们作为一名教师就更应该去帮助他们，用快乐的方法把学习的快乐传授给学生。所以作为老师要精通教材，对书本知识进行深加工，改变传统的教学方法，借助形象有趣的教具，倾注于感情，声情并茂、灵活多样地进行授课，使教书成为有趣的事情。然后把这种乐趣传递给学生，使学生产生好奇心，激发学生的学习兴趣，在学知识的同时，体验到学习的乐趣，学生就会越学越想学，越学越爱学。

二、在适当的时候给学生适当的赞扬

赞扬是“老师”的“老师”。当活动的结果得到肯定时,人会兴趣更浓、干劲更足, 从而越干越好，走上“干得好──得到肯定──干得更好”的良性循环轨道。相反，因为活动而受到责骂或贬低时，则会使人心沮丧，兴 趣索然，步入“越干越差、越干越不想干”的恶性循环。教师对于学生在学习中取得的进步和成绩要给予肯定和及时表扬，使学生产生荣誉感。对于落后的学生，教师更要细心挖掘其优点，发挥其长处，经常给以鼓励;对于取得的点滴进步，都要及时给予赞扬。所以，当一个老师在批评学生时，应该多多的考虑一下，是不是真的非要批评他呢，常常要提醒自己多多的给与学生赞扬。

三、帮助学生变被动学习为主动学习

学生的学习成绩提高了，学习乐趣浓厚了，知识丰富了，视野开阔了，就会产生自己学习愿望，此时学生的学习是盲目的，这就要求教师及时为学生确定方向，设定目标。目标越具体越清晰，实施越容易，也越容易见成绩，成绩不断累积的总和就是目标的实现。变被动学习为主动学习是学生的学习能力从量的积累到质的飞跃的转折点。

最后，是如何管好一群精力充沛的青春期学生?

这是一个看似简单，其实却是一个最困难的问题。学生的情绪并不再我们的控制范围内。例如当说到如何安排教学内容时，我们老师是有主动权的，我们可以根据需要来安排合适的内容。但是，这一群正处于青春期的学生来说，他们有时连自己都左右不了自己的情绪。作为老师，要管教好他们，确实是一件困难得事情。

我经过了这短短的实习期，也有了一些自己的看法。

1.用轻松活泼的教学方式教学生们

用轻松活泼的教学方式教学生们，让学生接受你，然后你再教学的过程中，渐渐注入做人的道理和学习的重要性元素。相信没有一个学生能不喜欢一个既好玩近人又善良正直的老师。这样的老师应可以感染到学生们。

2.要作好学生的心理工作

现在青春期学生面临着许多心理问题，诸如：学习压力、人际关系、青春期烦恼、“早恋”、家庭(师生)代沟。所以在如何管教好学生时，也要考虑到这些学生的心理方面。

在这实习的一个多月里，我发现虽说他们都是在暑假里上英语辅导班，可是这对于他们来说并不是一件轻松的事，并没有比在学校里轻松多少，有些学生反而是有更大的压力。有的是为了能在好的学校里更好的适应他们以前没有接触过的学习，而有的学生目标就更明确，为了上名校才选择这个注重教学方法的英语辅导班的。

所以很多的学生也会经常在空余的时间和我倾诉一下他们的情绪，把他们的想法告诉我。有人就有很到来自家长的压力和学习的压力，有人就常常抱怨和同学的关系相处不好等等。当然有些学生并不愿意把他真实的想法告诉你，我就通过平时的接触，慢慢的找到了他们存在的一些问题。经过我上网查询和对指导老师的请教，我也帮一些同学做了疏导，也得到了一些自己的经验。

首先要做到真正的了解学生。教育学生的前提是了解学生，了解学生就要了解学生的历史、家庭背景和现状。同时，要了解学生就要与学生多接触，多听听学生的心声，只有做学生的知心朋友，才能知道学生的真正想法。其次，老师要对学生尊重和信任。当老师对学生表达一定的尊重和信任时，学生就会感觉到老师对自己还死很有信心的，无形中促进了学生的积极向上的信心。而如果教师认为学生无可救药、其问题不可解决，在态度上难免有所表露，学生接收到这样的信息，他们对自身的评价也会倾向于消极，失去进步的信心和勇气，进而破罐子破摔。最后，老师在处理问题时，有时也要站在学生的角度来考虑问题。这样才能公平公正的处理好问题，做到全面的考虑问题。

最后，虽然说在实习的过程中遇到了很多的困难，但是其中还是带给了我无限的乐趣。作为一群还没有长大的孩子，他们的天真和无邪深深地感动了我，也快乐了我，让我体会到久违了的童年的欢笑。还有，学生把握当成了他们的朋友，每天把快乐和悲伤都与我分享，真正的体到了一个成功老师的乐趣。

通过这短短的一个多月的实习，我才真正的体会到了作为一名教师的快乐和烦恼，也找到了作为一名教师是多么光荣和自豪的事情。

**大学生保险模拟实训报告 大学生保险实训心得体会篇二**

有时候，我会想象自己不是人，而是神。但是不知天高地厚的我绝对想不到世界上其实还真有被这样比喻的角色，那就是可以坚持十年甚至二十年做保险业务的人。一个说话支支吾吾含糊不清的我，根本不能和他们相提并论的。而暑假，我就决定去保险超市学习并培训，其一是想让自己可以站在大家的面前说话可以滔滔不绝，内心毫无畏惧的感觉。其二就是多多看到这个社会，多多学到一些社会的潜规则，促进自己的成长吧。这只是初始的目的，然而在时间的过程当中，我发现保险这个角色在社会上的影响力真的不是很高，许多人对保险根本不了解，甚至有人是憎恨，认为要取缔保险这一项内容。所以我便想要让更多的人了解保险，让更多的人知道保险是这个世界上最科学的发明。

我是每两天到临近的一个兴化市合陈镇去参加早会的，第一天去的时候我根本连招呼都不打，这是有原因的啊。很多人的年纪我不知道喊什么，阿姨不像阿姨，奶奶又不像奶奶的。加上我生性怕生，只是笑一下。我过去的第一天，刚开始就是做广播体操，其实我的实习到尾声的时候他们的早会多了一项跳舞，据说这是最初的热身，每次早会都有的。之后，每一位开早会的演讲者都会说：“华邦的家人早上，好!”然后下面一起喊：“好!我爱华邦。”然后全体的华邦家人都会齐声朗诵公司训导，这时才可以正式进入早会。

我的第一次演讲是在第二次的早会，早会上经理让我和各位讲一下有关胆商的概念。和以前一样，我全身都在发抖，在上面不一会儿就脑子空白了，什么都讲不出来了。不过我坚持没有退下来，一直到我把所有的内容都讲完为止。不过下面的人睡觉的睡觉，开小会的开小会，我很是无语。我知道自己第一次的尝试失败了。之后，经理决定从小处开始，让我就只是和他们讲一些小故事，在台上不过是一两分钟。为了不再让自己紧张，在家里我会用一点点的时间站在镜子前说话。就这样一直开早会，一直讲故事。经过了5、6次吧，就这样可以很随便地在上面说话了，不会再颤抖什么的。但是这些只是热身，真正的演讲不是单纯的背诵一个又一个的小故事。我记得经理对我讲：“你的说话，一定要注意语音语调和语速，还有用词不需要华丽，但是要吸引人。在讲的时候多使用一些类比或其他修辞。”这让我想到了我做理科的时候特别喜欢类比。原来天下学问，殊途同归，都是一个道理。

大概在8月的中旬，我终于被要求和下面的人谈一谈我对保险意义和公用的看法，那个晚上，我把一些从网上找来的保险公司的老总的博客进行了一个汇总，把演讲分为了投资的介绍、保险的起源、保险的意义、保险的误区分析这四个部分。最后讲了一下怎样和富人做保险。我试着在二十分钟之内把这个讲结束，但是我的演讲依然很次，这不是讲故事，我不能全篇阅读，我要在适当的地方自己发挥，用形象的语言去描绘。然而就是在这些所谓的发挥点，我的头脑一下子就卡住了，完全不知道该怎么说下去。虽然不再紧张，虽然不再颤抖，可是头脑依然会空白，最后的效果依然是大学教授的讲课效果。呜~~当时我挺伤心的。剩下的几天，我都试着去和别人交流，用流利的语言去说，并且学习了保险的几个险种，还和公司新人一起参加了培训。公司的几位前辈细心地讲解了跑保险所具备的能力和方法，他们的语言是那么循循善诱。那么有吸引力。我极其羡慕。

后来我又进行了几次演讲，我发现自己真的在某个人的影响下说话快的像刀子，而其实我们为了让别人能够听懂，很多时候不需要那么快的。我试着去改正，注意自己的语音语调，用不是很快却很清楚的话去和别人交谈。

最后我依照公司的要求，我去和我的几个亲戚宣传保险。我很耐心的给他们讲解险种和保险的重要性，作了很多比喻。不过他们的态度都不好，根本不认真听我讲。我知道，他们只是把我当成一个小孩子，然后当成大人说话小孩子说话不可以交叉的观念来想的。还有就是有人对保险怀有憎恨的态度，居然劝我退出保险公司，不要和保险沾上一点关系。原因是他们受过挫折，需要赔付的时候因为不符合赔付要求，最后极度厌恶保险，连养老保险都不交了。

我没有跑到一个保险，我这样的初学者也不可能像老手一样一个月跑十个八个。但是我提高了口才，在社交中知道了在别人面前应当是怎样的姿态，最重要的是我知道了企业的一些战略。

在社会的实践中，我的收获大致是这三大项：

第一是说话的方式。我一定要知道自己应当成为一面镜子，对什么样的人，应当用什么样的讲话方式对待他们。说话一定要注意语音语速和语调，关键是要让别人听懂你在讲什么而不是和别人比速度，要适当使用幽默比喻举例等方式来吸引别人。说话的时候要看着别人，因为那样可以让你及时了解别人的想法，从而随机应变。其实我发现自己还是读了太少的书书，经历了太少的东西，其实滔滔不绝与一个人的阅历和知识是分不开的，所以我一定要继续读书和实践，增加可以交流的内容，这才是最重要的!

第二是一个企业的凝聚力。俗话说，人心齐泰山移。我的企业有很强大的凝聚力，各个人的职位都是他们通过努力得来的，绝不是靠送礼什么的。而且收入的差距其实是能力的差距。另外，我的企业每一个人都充满着饱满的热情，从我说过的开早会的情况就可以看出来。我们的企业经常有励志性的讲座，让每一个人都有激情对待我们的工作，一个企业的凝聚力真的很重要。我们经理说的真的很好，人与之间不存在管人，只存在协助。上司不是在管我们，是在协助我们，如果以这样的思想去工作，我们的心不会存在不平衡，当然会更加有激情。

第三是如何对待客户。借用一句话，给我一个客户，我就可以撬动地球。在拜访客户的时候，你可以将客户按照要求分类，然后根据情况采取相应的对策。其次是要养成良好的习惯，我的经理的习惯就是每天七点到九点拜访两个客户，最后一个月能成功的就至少有5、6个。所以良好的拜访习惯也是很重要的。最后就是服务承诺，并且解决每一个客户的问题，消除他们的疑虑，这就是我们应当的态度。

实践之中，有喜有忧，不过还是增长了不少见识，明白了自己努力的方向究竟是什么，应当去做什么样的努力。希望这一次实践，会让我的明天更加美好

**大学生保险模拟实训报告 大学生保险实训心得体会篇三**

今年暑假,我有幸到中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司进行了为期40天的实习，在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识, 受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于xx年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于xx年12月17日、18日及xx年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌;市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无

二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者;随着资产的不断提高，公司已通过其控股的中国最大的保险资产管理者----中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系;其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高，20xx年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司是荣昌县所辖地区拥有客户最多和最具实力价值的保险公司。

在中国人寿荣昌支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，主要是：

保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

通过对已知资料的分析和与同事们的交流，提高了

自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。

勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人!

感谢中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司给我这个难得的实习机会!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找