# 最新保险能力培训心得体会(16篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-06-29

*当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。保险能...*

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

**保险能力培训心得体会篇一**

(一)培训单位的简介

\_\_保险股份有限公司是经\_\_同意、\_\_批准，于20\_\_年\_\_月由\_\_保险集团股份有限公司发起设立的、目前中国内地的非寿险公司，注册资本111.418亿元。其前身是19\_\_年10月20日经\_\_委员会批准成立的\_\_保险公司。公司主要经营财产保险、意外伤害保险和短期健康保险业务，在大型商业风险、政府采购、行业统保等集中型业务以及车辆保险、家财险等分散型业务领域处于绝对地位。

\_\_公司\_\_服务部是人保财险\_\_分公司下属的营销机构，虽然成立时间较晚，但\_\_营销服务部以4s店为业务依托，现已成为保定市区销售额的营业部。\_\_营销服务部有员工15人，上级公司下派员工6人。主要的部门有财务部，出单部，理赔部，营销部，综合部。

(二)培训岗位的简介

我的培训目的是在八周的培训时间里，充分了解财产保险公司基层公司的工作内容和工作流程，熟悉保险公司的工作环境，掌握保险公司工作的相关技能，为今后踏上保险工作岗位做好准备。因此我在培训时间里在公司的各个岗位进行了轮岗培训。财务部负责根据公司有关财务管理制度，协助财务经理完善本公司的会计核算体系，正确、及时地进行会计业务综合、汇总工作，做好费用、税收的核算和控制，保费收入和理赔支出的账务管理，及时交纳税款等相关工作。出单部负责接待投保客户，制作保单，同时为客户提供保单查询，退保等服务。理赔部负责收集出现客户资料，查勘损失，核定计算赔偿金额。综合部负责公司文件传达，档案管理，后勤工作。营销部负责营销展业，管理续保工作。

二、培训内容及过程

我的培训工作是从出单部开始的。首先学习的内容就是保单录入，即通过专业的电子投保系统将被保险人和投保车辆的具体信息录入到车险信息库中并生成投保单证。这是一项同时需要准确与速度的工作，由于车险工作量大，每日投保续保的客户很多，保单信息录入要尽量的快减少客户等候时间，并且所录入的信息要保证准确以免无法通过核保造成时间和精力的浪费。在学习的过程中，我发现，车险系统的操作，掌握信息输入的各种技巧，有关车型的信息包括车型、吨位、载人数量、车架号和发动机号等如何快速准确录入，并且不发生冲突是一个难点。我利用中午休息的时间反复的练习，牢记日常的工作中常用的信息的代码。比如投保渠道、车辆与被保险人关系、承保条款、车型、车牌照颜色、车身颜色这些信息相应的阿拉伯数字或英文代码表示。在可以独立录入保单之后，我开始正式作为一名出单员到柜面工作。随着工作的进行，我逐渐感到我需要学习的还有好多，例如各种保险的投保条件，投保金额的确定标准，各种保险的费率浮动规定等，这些知识虽然在课堂上学习过，但是一下子运用到实践中，特别是向客户解释这些条款时，还是感觉到以前对这些知识掌握的不够透彻，这让我深刻的体会到了理论与实践的差距。在出单部得第二个任务是保管、发放、整理保单，了解保单保管规定。保单领取的时间和数量以及领用人必须用专门的记录本记录，并随时和上级公司的保单发放部门核对数量。整理保单的工作需要极大的耐心，每个保单的保单号被保险人姓名都要登记在目录中，作废保单要加盖作废章，每50份保单制成册，每100份装入一个档案盒，最后还要认真填制档案盒封面。如果保单出现遗失，必须严格按照管理规定：空白保单，或发票发生遗失，代理机构必须自发现之日起24小时内向委托公司报告，并提供书面说明。48小时内应与委托公司共同通过公众媒体公告此单证无效，由空白保单，发票遗失所产生的后果和法律责任由遗失单证的责任方承担。了解过这些严格的规定之后，我在工作中不敢有一丝大意，在其他同事的指导之下，我掌握了保单管理的工作，不但保证了“零差错”还不断提高了工作效率，在新工作单位给大家留下了一个好印象。在单位领导和同事的鼓励帮助之下，我还用休息时间学习了传真机打印机等办公工具的使用，人保财险内部办公系统的使用等等。

完成了在出单部的培训，我还了解了一些理赔部的工作。首先我跟随公司负责定损的师傅了解了出险车辆定损的工作流程。在接到公司调度公司的调度后，定损人员根据指令到4s店查看出险车辆的损失情况，与4s店修理人员商定修理方案，对损坏的零件进行拍照，然后将4s店的修理报价和人保财险理赔系统的价格相比较，最终确定损失金额。接下来我开始学习理算工作，这个工作和课堂中学习的知识联系的比较紧密。这个工作的关键是检查相关理赔单证是否齐全，事故情况与查勘描述是否相符即是否有造假骗保的嫌疑，损失是否属于保险责任。如果核对无误，即可运用车险理赔系统自动生成应赔付的金额。在这之后，还要对自动生成的金额进行，特殊情况还要进行调整。对于免赔金额比较高的，拒赔的案件，理赔人员还要电话通知被保险人，在公司与被保险人对赔偿无异议之后，通知财务部门支付赔偿款。以前我认为保险公司只有营销人员和出单人员需要与客户打交道，理赔部门属于“幕后工作”的部门。但是这次培训的经历\_了我原来的想法，理赔人员与客户的沟通是十分重要的。在单证收集环节，由于被保险人对保险理赔程序不甚了解，可能把保险公司对理赔单证收集的要求当作是故意刁难消费者的行为，产生反感的情绪。还有些被保险人在得知被拒赔后对理赔人员恶言相向，不理会理赔人员的合理解释。想要成为一名合格的理赔人员不但要有过硬的专业知识，还要有极大的耐心和忍耐力，只有这样才能化解客户的不良情绪，取得他们的理解和配合，从而保证保险公司工作的顺利进行。

在营销部门，我主要了解了车险销售的代理人制度，通过对营销员代理人合同书的学习，我加深了原来学习过的代理人和被代理人的权利和义务规定，另外对担保人的相关规定有了更直观深入的了解。在4s店与公司的代理人进行交流的过程中，我还了解到了代理人的收入状况和代理人规模，客户关心的主要问题等等。在人保财险电话车险宣传活动中，我和公司同事走上街头，向路人分发宣传单，宣传公司车险优惠政策并解答大家对电销车险的疑问。

最后在财务部门我学习了保险公司营业部财务工作的主要内容，帮助财务人员粘贴原始单证，装订记账凭证。了解了日记账的样式和记录内容。在休息时间，我还在财务部老师的指导下学习了人保财险会计制度和财务报表的相关知识。

三、培训收获与体会

短短两个月的培训让我有机会将真正的将保险理论知识运用在实际的工作中，让我了解了亲身实践的重要性。有将所学的知识运用到工作实践中可以将理论变得生动解决实际的问题，并且在实践中，我不断的思考，从而使实践可以反过来提高我的理论认识。

我在这次培训中，我还在工作中锻炼提高了自己与他人交流沟通的能力。在学校的接触的大多是同学和老师，但是在工作中，我需要和各行各业的客户交流，也需要和领导、同事建立良好的关系。我认识到与他人交流需要时常站在对方的角度，为他们着想，在这个基础上，恰当的选择合适的说话方式和交流方式，还要有很强的应变能力。在这方面我感觉我的能力还有很大的提升空间，今后我会更努力为自己创造锻炼自己的机会，提高沟通能力，更好的表达自己的想法。

在培训中我深刻的感受到了保险公司的工作环境和氛围，公司领导和同事对待工作积极热情的态度给我留下了深刻的印象。保险公司是一个充满激情的地方，虽然工作辛苦，但是他们从不放松对自己的要求。我深深的体会到无论是专业知识上还是工作态度上，和他们相比，我还有很大的差距。我会更加努力，争取早日成为一名优秀的保险工作人员。

**保险能力培训心得体会篇二**

一、培训单位

我所培训的单位是\_\_保险集团。之所以选择它是因为，保险业在我国属于新兴行业，其拥有着广阔的发展前景。而\_\_保险集团股份有限公司是国内七大保险集团之一，由\_\_集团公司、\_\_集团公司等大型企业集团于20\_\_年发起组建，注册资本金\_\_亿元人民币。\_年来，\_\_保险集团取得了相当大的成就。截至20\_\_年底，集团当年保费收入超过\_\_亿元，行业排名第8位，集团总资产突破\_\_亿元。\_\_保险秉承“打造品质和实力的保险公司”的公司愿景，践行“共同成长”的使命和“诚信、关爱”、“创造价值”的核心价值观，发扬“战胜自我”的企业精神，致力于成为金融保险集团。

二、培训目的

培训是一种实践，目的是让大学生有一个了解社会的学习机会，接触实际，了解社会。增强劳动观点和社会主义事业心、责任感，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能，借以实际地运用学过的专业知识，也希望能带来一些启示，培养初步的实际工作能力和专业技能。

毕业培训是一门专业实践课，是我们在学习专业课程之后进行毕业设计时不可缺少的实践环节。它对于培养我们的实践能力有很大的意义，同时也可以使我们了解传统的保险销售模式与现代保险销售模式之间的差别。毕业培训更是我们走向工作岗位的必要前提。通过培训，我们可以更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想与业务距离，为我们毕业后社会角色的转变打下基础。

三、培训时间

20\_\_年\_月——20\_\_年\_月

四、培训内容

我所在的部门是\_\_财产保险中车辆保险的电话销售中心。我们的培训分为几个阶段。

(一)岗前培训

在进入工作岗位之前公司对我们进行了为期10天的系统培训。包括专业知识、销售流程、话术及沟通技巧乃至系统的操作。通过培训我了解了车险的各个险种主要分两大块：交通事故强制责任保险和商业保险。而商业保险有可以细分为车辆损失险，第三者责任保险，车上座位责任险，盗抢险，玻璃单独破碎险，自燃险，划痕险，不计免赔等险种;前四个是商业险中的主险，后四个是商业险中的附加险。我们还了解了怎样用开场白去和客户进行近一步的沟通，如何进行异议处理并及时的进行促成等等。总之，10天的培训很快就结束了。

(二)考核

满满的培训结束了，等待我们的是考验，是决定你能否留下的关键——考核。考核分两部分进行笔试和话术。笔试是对我们专业知识的检查，并不可怕。让人紧张的是话术的，这可是对我们这些天所学的所有东西的综合运用，而且是一对一的面对考官，还要把他们当客户。幸运的是我们大部分人都顺利过关了。

(三)进团队

考核结束后我们被分到了不同的团队。原以为过五关斩六将的我们已经可以直接面对客户了，可没想到进入团队的第一件事还是培训，这次是有针对性的培训，因为我们拨打的是\_\_项目所以我们必须了解\_\_的核保政策，于是又是一番培训考核。逐一通过后竟还没让我们正式上岗，而是跟师傅继续学习。

(四)上线

几天的学习结束后我们终于可以正式上线了，有了自己的座位和工号。怀着无比激动的心情我拨打了第一通电话：关机!心情有些紧张了，第二个被秒杀了。之后的很多天我都在不断地拨打电话，跟客户报价，介绍阳光的服务，然后不断的遭受拒绝，然后又重新振作继续拨打，虽然有时候心里觉得委屈但却依然坚持着。

五、培训心得

这次培训让我学到了很多课本上根本没有东西，让我觉得以前都是纸上谈兵，也让我深刻的体会到保险业所谓的“剩者为王”，更让我明白保险业是一个挑战你各方面能力的行业。

(一)我觉得如果真想把保险做好、长久地做下去，就得有打持久战的决心和毅力。如果没有这种决心和毅力，遇到人家的拒绝就想打退堂鼓，那就干脆放弃保险。当然，做保险被拒绝是很平常的事，慢慢就习惯了。其实挫折多了，经验也就有了，方法也就有了，拒绝也就少了。不要害怕拒绝，每天都要保持相当数量的客户拨打量，慢慢总是会有成绩出现的。

(二)我觉得做保险是一种筛选工作，或者说我们做的是一种“沙里淘金”的工作，我们要大量地、快速地筛选我们的拨打对象，大量地排除那些沙子，尽可能快的找到我们的金粒。这就要求我们非常善于倾听和分析，争取用最短的时间内判断出对方是否有购买欲望;或者说，对方有欲望买什么样的保险，这类保险对他有没有意义。如果有，就继续跟进，如果没有就赶紧放弃，换个目标，这就是筛选工作。

(三)当然个人的职业素养也十分重要。尽管现在外呼营销系统方便了我们的工作，提高了效率。但是勤奋依旧是我们要保持的姿态。都说电话销售有一个“大数法则”，只有保证每天都有足够的拨打量你才有可能出单。

(四)电话销售虽然改变了我们保险行业以往的销售模式。事实上不能单纯的说改变了，应该说是优化了。但是我们热情不能减，勤奋的态度不能改变。尽管现在人们的保险意识有所提高，但很多时候跟客户进行一次通话还是不够的，还需要我们一而再，再而三的去跟进，去推敲他的需求。当然，方法对于我们来说也是十分重要的。比如，时常关心关心客户，让他能想起你，想起你是个卖保险的。当他有需求的时候，就会第一时间找到你就足够了。我们不能整天整天的追着客户买保险，要根据客户的态度来决定预约的时间间隔。我们要将销售的概念模糊化，在跟客户的沟通中让客户逐渐喜欢上你这个人，跟客户做朋友，我们常说“销售首先推销的是你这个人”就是这个道理。

总之，这次培训将会是我人生中的一笔宝贵财富，任谁也夺不走。

**保险能力培训心得体会篇三**

一、培训目的

接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感;学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。

二、培训内容

1、了解保险企业及其他企事业单位的性质，企业的经营管理目标及形成的体制，企业文化与发展史。

2、了解保险企业内部的组织体系，管理体系，总公司、分公司、支公司、营销部之间管理与责权利的划分。

3、了解财产保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证。

4、了解太保保险公司在个险、团险、企业年金险营销中的主要环节、主要险种、相关单证。

5、学会机动车和非机动车的承保，其中包括安居综合保险、机损利损险、企业财产保险

6、培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险代理人的日常业务和工作流程，学会进行工作。

7、预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

三、培训总结

20\_\_年\_\_月\_\_号是我踏入\_\_财产保险公司的第一天。我怀着一份激动和好奇的心情来到中国\_\_财产保险股份有限公司，开始了大学以来的第二次培训实践活动。但这次与上次不同的是，这是我的毕业培训。现在回想起来，虽然只有短短的两个月多的实践期，但在这两个月的培训中我学到了很多在课堂上学不到的知识，让我受益匪浅;并且接触了很多优秀、积极工作、热爱生活的人，在这里我度过了一段快乐而又难忘的时光。咋眼看去，保险和我的专业只有一点关系，但在里面学到很多东西对我终身受用。在学校我虽然学习的是金融专业，但是我觉得无论我们干哪一行都要把它做的。培训结束之际，我想从专业知识和人生价值两方面对这两个月的培训做一个工作小结。

我培训的部门是业管部，很荣幸，我被安排到的师傅是\_\_经理。在\_\_经理的指导下，我遵守纪律，虚心学习，积极工作：

1、参加部门的早会(星期一至星期五，早上8：30开始)，吸收新知。早会一般是总结工作，分享经验，开展专题讲课，发布通知等。我认真做笔记，从中吸收到了新的知识，间接获得了工作经验。

2、虚心请教\_\_经理。开始自己没有任务做，经常很无聊的坐在那看一些资料和条款，背一些最基础的费率，看了几天的条款有点看烦了，对于一些词语跟本就不理解并且对其中的一些险种也是搞不清楚的，没有人对于我这种现象给我过多的解释，所以我就开始讨厌这样工作式的生活了，开始想念在学校的那些同学和朋友。\_\_经理可能看出我有些心浮气躁了，就主动问我遇到了哪些问题，并细心给我讲解，让我对贵公司有了更深层的认识。

3、了解\_\_的财险产品，熟悉区域服务专员的日常业务、工作流程和工作方法等。区域服务专员的日常业务是接触客户，为客户提供服务。其工作流程有五个步骤：寻找客户、约访、销售面谈、成交和售后服务。这五个步骤构成一个销售循环。其中售后服务包括收费、保全、理赔、递送生日卡或客户服务报等。如果区域服务专员提供了令客户满意的售后服务，就会产生转介绍，这样又会获取新的销售机会，新的销售循环又开始了。工作方法有很多，如怎样与客户打交道，这包括怎样去拜访客户，怎样跟客户讲保险，怎样为客户做保险计划，等等。

4、作为\_\_经理的助理，协助她做一些内勤工作。如设计、制作部门会议室的大型板报，设计、张贴部门用于激励员工的三条横幅等。同时，学习经理如何管理团队。

很感谢学校和中国\_\_财产保险股份有限公司\_\_中心支公司给我提供了这样一个机会。

四、培训心得

这是我第二次到保险公司参加培训，更多的还是向前辈学习和自我努力。我国的保险事业已经发生了翻天覆地的变化，人们的保险意识得到了很大的提高，保险队伍的素质也得到了加强。通过这几天的学习和和大家的教导，我对保险的了解更多了，特别是对于理赔方面的医疗费用审核报告计算做起来也比较得心应手了。我相信保险这个行业是非常有生机的，因为就整个世界来说风险是无处不在的，只在有风险的地方就需要保险。而且保险行业也需要更多的专业人士，而我将来就是这其中的一个，我感到非常的荣幸。相信自己，我会做的更好!

**保险能力培训心得体会篇四**

\_\_\_\_年\_月—\_\_\_\_年\_月，我在中国人寿保险公司青岛分公司进行了为期两个月的培训。中国人寿保险股份有限公司是中国大陆最大的专业化商业人寿保险公司，是中国内地第一家在美、港两地同时上市的金融企业，\_\_03年被《欧洲货币》评为“亚洲最好的保险公司”，\_\_03年度世界500强企业评选中，中国人寿保险股份有限公司再次入选世界500强，排名也大幅度上升。中国人寿连续8年在保费收入、资产总额、客户规模和市场占有率上排名业界第一。中国人寿拥有长期忠实客户1。6亿人，短期保单客户1。5亿人，为6亿多人提供了人身保险。我培训的部门是该公司的培训部，培训部的职责是对本公司的保险推销人员(即外勤人员或业务员)进行系统的、专业的培训，帮助他们掌握推销的方法，提高他们的推销技巧，从而提升公司的业绩。

(一)推销工作的重要性及其特点

人身保险是以人的生命或身体为保险对象的，保险人对被保险人的生命或身体因遭受事故、意外伤害、疾病、衰老等原因导致的死亡、残疾、丧失工作能力或者年老退休责任给付保险金的一种保险方式。因此，以经营人身保险为主的保险公司所提供的产品就具有无形性、同质性、广泛多样性和分散性等特性。而且人身保险所涉及的往往是人的老、死、疾、残等。在中国这样一个儒教的过度里人们大多忌讳谈论这些话题。所以即使人们有巨大的保险需求，也很少有人主动的去购买保险产品。这就需要我们的人身保险推销员来为客户介绍保险产品，引导客户发现需求，激发客户实现需求，推销公司的保险产品，提高公司的业绩，提升公司的形象。保险推销工作是保险公司的赖以生存的前提。

(二)人身保险的推销工作具有一些特点。

第一，推销工作具有服务性。这种服务性表现为：首先是在顾客购买之前，推销人员应根据客户的需要，帮助其设计保险方案，选择适当的险种;其次在顾客购买之后，根据客户保险需求的变化和新险种的出现，帮助顾客调整保险方案，确保其财务稳定;再次当保险事故发生或期限届满时，主动帮助客户索赔或提供这方面的咨询服务。

第二，保险工作需要丰富的知识。人身保险本身是一种合同，也是一种家庭经济计划。它不但牵涉到法律、税金、医学、金融投资、社会学方面的知识，还要考虑到客户家庭情况、收入状况及未来的经济计划和投资方向及客户的心理状态和消费习惯。

第三，推销工作意义重大。人身保险是帮助他人追求幸福人生的保证。推销员在推销工作中处处为客户着想，提供给客户优质的保单，使客户在遭遇不幸时及时得到经济帮助，渡过难关，自然会受到人们的尊敬。

第四，推销工作灵活自由。人身保险推销工作可以由保险员根据自己的情况选择工作时间、对象及地点，按照个人的计划自由调整安排。

第五，推销工作还有独特的工作程序和工作要领。所以，任何一家人寿保险公司都相当重视保险推销人员的培训与开发。

**保险能力培训心得体会篇五**

光阴似箭，一眨眼自己将要迈入大三了，在今年的暑假，为了检验自己的理论知识，找到自己在学习中的不足和缺陷，更为了能够锻炼一下自己，提前体验一下工作的艰辛，我去了中国人民财产保险股份有限公司余姚分公司培训

在保险公司培训了一个月，培训的工作看似很简单，但却很辛苦，前半个月我的工作主要是在公司里负责整理文件和看一些历史合同以及流程，后半个月则是跟随指导老师出去跑业务学知识。在外面日晒雨淋的，每个潜在的客户都要去拉，很忙。甚至有的时候都顾不上吃饭和午休。

虽然工作很辛苦很劳累，但是我学到了很多在学校里学不到的东西，学校能教你的只是书本的知识，但是具体应用到实践中还是有很多的区别，要把一个工作做好，仅仅只有知识并不足够，还需要耐力，毅力，信心，甚至微笑等等。一个月下来，我的感触很深，深深了解到了以下这些“生活知识”

1。作为一个新人，手脚要勤快点，端茶倒水扫地拖地之类的活是少不了的。

2。为尽快适应环境，要做到多思考多问，不懂就要问!\"旧人\"还是挺乐意回答的。

3。不要骄傲自大，目中无人，一些事情即使你会也要低调点，不然会很难融进职场原有圈子的。

4。证书只是进入职场的敲门砖，如果你拿到了某个证书但不会应用证书所包含某个学科的知识也是没用的。胸中还须有点\"墨水\"，没有真才实学，做起本职工作来也会力不从心啊!像english，过了四六级不会就又能怎样，英语本来就是一门语言，你得会说，对外人也得敢说，不然人家还不是一样看不起你：还是大学生呢，口语都还说不出来!我在公司时就曾今遇到一个外国人来咨询，但是我的英语水平很差，所以基本上就不知道说什么。

5。英语，电脑是职场中必备的硬件，英语水平起码要能跟外人作一般交流，电脑嘛，办公软件操作方面要精通并且能熟练操作，其它电脑技术如网页制作等也要会点。(培训增强了我对这两方面学习的紧迫感，特别是一些办公软件的应用跟掌握!)

6。我们往往会忽略的就是写作能力，这很重要，职场中如文书，报告等方面要熟练掌握。写作，不管在什么行业都是很有用的。我在保险公司就试着帮我的指导老师写报告。

7。进入某个行业的职位时，一定要尽快熟知这个职位所用到的知识。像我培训的保险销售，它所涉及的知识范围广。如税收(费用计算)，法律(公司合同的签订)，客户心理(洞察客户心理)，服务礼仪(待人接物)等等，都必须做到了如指掌，这样才不会出差错。

8。学习永远是重要的，即使在职场中也要不断地学习新的知识，同时要根据工作中的不足而有针对性地学习。实践永远都是检验真理的唯一标准。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在一个多月的培训过程中，我深深的感受到所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知道所措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段距离。

“学无止境”，以前总觉得自己有多厉害，自认为自己学到了很多知识，可以去公司大展身手，好好表现一下自己，体现一下自己的能力，但是直到去了公司培训后才发现自己有多肤浅，多浅薄。的确，在大学二年学到了很多关于财经保险方面的知识，但是保险是一块相当广阔的领域，它不仅要求你有专业的保险知识，更要有相关的财经知识，以及知道包括历史，地理，政治，文化等等方面的知识，这样在介绍保险时才能跟客户对答如流，全面的向客户介绍保险信息。解答客户对保险的疑问和困惑

这次培训，我收获很多，它让我体会到了工作的艰辛和劳累，让我发现了自己所学专业知识的不足，让我更加清楚地认识了自己，让我更加的对保险行业充满了信心，让我明白了卖保险其实就是卖一种理念，这让我更加坚定了自己以后未来的道路——保险。

**保险能力培训心得体会篇六**

今年五月份我在新疆工程学院参加了大学生创业培训，在结业后有参加了新疆高校毕业生融入职场通用能力的网上学习，在这个学习的过程中我学到了很多，也收获了很多，深深懂得了创业的来之不易和创业的艰苦。

在学校获得了学员证号之后，我便注册进入了融入职场通用能力国家级远程培训的官网。点开视频后开始了学习，前两课是关于自信的，分别是：自信面面观和增强自信面向成功，我学习到了有关于自信的知识。了解到自信是指自己相信自己。自信对我们的生活非常重要，我们的事业、我们的爱情、我们的生活、我们的工作，不管是哪一个领域，自信都是无比重要的。

接下来又学习了有关压力的课程，心理压力是个体在生活适应过程中的一种身心紧张状态，源于环境要求与自身应对能力不平衡，这种紧张状态倾向于通过非特异的心理和生理反应表现出来。人生在世不可能没有压力，压力源于各个方面，压力是压力源和压力反应共同构成的一种认知和行为体验，没有压力的人只会拥有空虚。所以，我们应该积极的面对压力，将压力看做动力，激励自己，勇敢向前。后面还有时间的管理，让我学会了如何更加合理的规划自己的时间。

其中我觉得最重要的是后面的职业生涯规划，从各个方面讲述如何计划细节的将来，让我对未来有了一个明确的方向和目标。职业生涯规划是指个人与组织 相结合，在对一个人职业生涯的主客观条件进行测定、分析、总结的基础上，对自己的兴趣、爱好、能力、特点进行综合分析与权衡，结合时代特点，根据自己的职业倾向，确定其最佳的职业奋斗目标，并为实现这一目标做出行之有效的安排。生涯设计的目的绝不仅是帮助个人按照自己的资历条件找到一份合适的工作，达到与实现个人目标，更重要的是帮助个人真正了解自己，为自己定下事业大计，筹划未来，拟定一生的发展方向，根据主客观条件设计出合理且可行的职业生涯发展方向。

后面还讲述了面试技巧，从“学生”到“员工”的蜕变，新员工-从平凡到优秀，思维导图入门，营建个人关系网络，提高工作效率。再就是与人沟通的方式方法，让我明白了对于不同的人要有不同的面对方式和风格，达到满意的效果。

对我另一个感觉重要的方面是仪态、礼仪的课程，视频中讲述了职场仪容的重要性，职场着装的四要素，职场仪态的重要性和商务礼仪的原则。学习掌握了职场仪容的修饰技巧，职场着装的基本要求和技巧，目光、微笑、站姿、坐姿、行姿和蹲姿等一些基本的举止礼仪，商务交往中称呼他人、介绍自己、商务交谈以及商务会餐等基本礼仪，收获良多。礼仪的学习，让我知道礼仪是人们生活和社会交往中约定俗成的，人们可以根据各式各样的礼仪规范，正确把握与外界的人际交往尺度，合理的处理好人与人的关系。最后又学习了办公软件的使用，让我学会了很多以前不知道的方便方法。

总结这次的学习，我感觉自己抓住了一个来之不易的机会，在这个融入职场能力的学习中我学到了平时接触不到的东西，我会在今后的学习和工作中将我学到的融入生活，更好的改变生活，尽最大的努力为社会做出贡献。

**保险能力培训心得体会篇七**

国家之计在教育，教育之计在教师，教师担负着培养社会主义现代化建设者和接班人的重任，教师的素质直接影响着我国综合国力的发展。在我国全面推进素质教育的时候，我们教师特别是西部山区教师，更需要加强自身综合素质的提高。而中小学教师综合素质培训不仅使我获得了全新的教育理论，而且使我增强了解决实际问题的能力。我要感谢专家为我们提供的这套《自修教程》蓝本，衷心为这次培训活动叫好。下面我结合实际就我的教育观念的更新谈谈自己的收获。

一、为学生的全面发展着想

受应试教育作崇，某些学校，部分教师仍然把分数的高低作为衡量教学质量的标准，于是，很多人陷入围绕“分数”而教的怪圈，忽视了人的本性发展。通过学习，我更加坚信了自己强调学生全面发展，学有所长的做法是对的。我的教育准则是：我培养的学生将来是对社会有用的人，我相信每个人都有自己的长处，平时，我千方百计地寻找他们身上的闪光点，一旦发现便给予表扬，并引导他们努力发扬。我清楚的知道智力、能力培养的重要性，同时还注重教学中德育、智育、体育等“五育”渗透交织。我从不占用音、体、美等课程，也不把剥夺学生上这些课的权利作为惩罚教育的手段，只有学生在德、智、体等方面全面发展，全面进步了，教师才有成功后的喜悦。时下少年儿童的心理问题尤显突出，在健康人格中，自信心是必不可少的。通过学习，我更加关心学生的心理健康。

当听到有学生说“我不行”、“我不敢”的话语时，我总是鼓励他们：“去试试”、“你挺不错的”;在全体学生面前，我从不揭个别学生的短，让学生觉得老师尊重他，没有失去自尊心，慢慢地对自己也开始有了一点信心，这时候，我再给他们更多的机会展现自己，以证实自己的能力，特别是得到老师、同学的无私关怀后，他们肯定了自己在集体中的作用，从而树立了很强的自信心。

我所教的每一届学生都有这样或那样的特长，参加国家、省、州、县各级比赛获奖的学生数我教过的最多，获得荣誉最多的也是我带过的学生o20xx年，我所在的中队获得了“全国少先队优秀中队”的荣誉，我也荣获“全国优秀少先队中队辅导员”的光荣称号。事实验证这么一个道理，注重学生的终身学习与发展就能够收获甜美的果实。

二、关心尊重每个学生是教育成功的法宝

一、二年级大的孩子，就像一棵棵小树苗，需要精心呵护，否则将贻害孩子终身。一个成功的教师都源于一个“爱”字——对事业的爱，对孩子的爱。

只有让孩子生活在一个团结，充满爱心的集体中才能形成健康的人格。我身体力行，当学生不舒服呕吐时，是我亲自送去医务室，并打扫脏物;孩子不慎弄伤时，是我掏钱买药去守护;当发现孩子未吃早餐或中餐时，我买来食物;有学生因病住院，我会买水果去探望，事情虽小，可孩子们都记着呢!份份真情感染了孩子们，当同学们再有困难时，他们不再“一统”地告诉我，而是默默地帮助有需有的同学，我总是在有困难的学生得到帮助后才知道。生活在充满爱心的集体中，大家觉得天天都是艳阳天。

当老师们经常说到学生这样或那样的问题时，我常说，我们不能用成人的眼光去审视孩子的一切，要蹲下来，用和他们一样的高度去看待他们的所作所为。如在教二年级的时候，我班级里有一个女学生拿了另一位同学的“蓝猫”牌橡皮擦，我知道以后并没有粗暴的训斥这位女生，而是用“小孩子犯错是难免的”这种心态对待这件事，并具体分析发生这件事的原因。

后来，我买了个同样的橡皮擦送给那位同学，她从老师无声的行动中感到老师对她的关心爱护，从此以后各方面表现都很优秀，我因此而写的一篇“案例”还被中央教科所的《教育文摘周报》评为二等奖，并给予发表。像这样的事例举不胜数，学生不管是有什么心理话，不管在什么地方都愿意找我诉说，我成了他们最信赖，最值得交心的朋友。

三、学生才是学习和发展的真正主人

原来我们搞的“填鸭式”教学，得到的结果是学生被动“换听”，课堂气氛沉闷，压抑了学生学习的积极性和主动性，收到的效果可想而知。通过学习，我着重在优化课堂教学结构上下功夫，改革课堂教学设计，根据儿童的心理、年龄、生理特点，设计儿童乐于接受的趣教，在课堂中做到少讲精练，着力体现训练过程，提问问在重点上，问在难点上，问在语言文字上，教师“少讲”、“少问”便节约出时间进行多种形式的练习，把练习有机地结合在讲问之中，训练学生的听说读写能力。在训练中，面向全体学生，让每一个学生都有说、读、问、写的机会，引导学生“乐学”、“学会”，让学生在生动活泼愉悦和谐的课堂教学氛围中学会知识，提高能力。

以上所述，仅是我学习后的一点浅显体会，我相信每个参加学习培训的教师都有许多宝贵的经验。“只有学习，才能不断进步”，我坚信自己以后会学习学习再学习，以求更快、更大、更高的进步。

**保险能力培训心得体会篇八**

细雨茸茸湿楝花，南风树树熟枇杷。”非常有幸于20\_年\_月\_日——\_月\_日来到了华夏九州之一之称的\_州，参加了\_省贫困地区幼儿园园长培训学习。

美丽的\_幼儿师范专科学校依山而建，花木葱茏，黄黄的枇杷，红红的海棠……无比诱人!自然景观与人文景观相结合，融观赏性，知识性，实践性为一体，为良好的学习启发了灵感。!在此期间，听了专家们的精彩讲座，参观了有代表性的幼儿园，看到了不同教育理念的融合，特别是幼儿丰富多彩的户外游戏和区域活动，令幼教同仁赞叹!园长的管理经验介绍有理有据，不仅使我进一步开拓了视野，增长了见识，找到了差距，而且为我们幼儿园的发展提供了很好的指导作用。回顾这次学习过程，真是受益匪浅，感慨颇深。

一、要加强学习，更新教育理念

作为园长，要不断丰富自己的管理知识，切实转变教育管理理念，让理论提升自己的整体素质，拓展自己的知识结构，让自己站于教师队伍前沿，当好教职工开展幼教工作的支持者、引导者、合作者。号召教师家长共同学习《纲要》《\_儿童学习与发展指南》精神，领会其精髓，转变教育观念，不能为了迎合家长的需求，让家长牵着鼻子走。幼儿园培养孩子的学习品质比知识技能更重要。教育过程需要的是陪伴，而不是我教你怎么做，真正要体现幼儿的自主性。要从根本上杜绝幼儿园“小学化”的现象，让学前教育早日回归本真，首先需要家长转变教育理念。幼儿时期是孩子人格的形成期，培养自理能力，引导孩子对知识的渴望、对学习的兴趣，才是幼儿教育的本真。通过专家深入浅出的讲授，许多疑惑从理论上找到依据，对在工作实践中觉得不好解决的棘手问题也找到了切入点，感觉收获很大。作为一名管理者，应首先领会幼儿园科学发展的内涵，切实转变教育管理理念，努力营造科学发展的氛围，为幼儿园走上科学发展之路积极创造条件。

二、坚持以人为本，加快教师专业成长

\_的幼儿园大多都是集团模式发展，教师学历普遍很高，而且有高校的引领，所以不管从办园特色还是幼儿发展都有令人可喜的一面。要推进幼儿园科学发展的关键在师资，当前随着办园规模的扩大，我们的专业教师严重缺编，青年教师在教师队伍中所占的比例日益提高，专业性不强。我们力争通过园本培训、园本教研，帮助青年教师在业务上尽快成长起来。我们要通过教师帮扶，网络学习的形式使部分青年教师尽快成长起来。发挥骨干示范作用，使所有青年教师在思想业务方面尽快成熟起来，鼓励老师们积极参与教研活动，不断提升业务素质，沿着校级名师、县级名师、市省级名师的道路奋力攀登，切实打造我园名师团队。

幼教工作者不但要具备相应的专业素养，还要拥有强烈的职业责任感并保持自己的专业坚守，才能不因外部急功近利的各种需求而改变教育教学的最初目标。园长和教师都应该对幼儿园的发展有一个共同目标，园长要善于激发教工潜能，把个人的智慧转化为组织的智慧，作为管理者，在管理上注重细节，努力做到精细化;在教学教研上，培养团队精神，朝专业方向发展;在园所发展上，力求创新，追求特色，能够引领或促进幼儿园快速发展。专业的幼儿老师应该是了解真儿童，能组织真游戏，给幼儿真体验的老师，真体验的特点在于引导和支持每一个幼儿“自愿”地进行体验。

三、拓展自主游戏资源，丰富游戏化课程

让幼儿自主参与，成为课程的主人。幼儿园一日活动皆课程，天地万物皆课堂。幼儿教育要科学发展，说到底就是要按照幼儿身心发展规律，促进每个孩子在原有基础上健康、和谐、快乐的成长。为实现这一目标，我们就要以进一步深化幼儿园课程。通过幼儿的兴趣教研，观察，要形成自己幼儿园的课程体系。让幼儿自主参与游戏，成为游戏的主人，通过师幼互动、引导孩子主动学习，主动发展、探索;在游戏活动中，放手让每一个孩子操作，保证给孩子提供充足的游戏时间和游戏材料。教师置身孩子游戏中，当好孩子的玩伴，使他们个性得到发展、智慧得到张扬。在游戏过程中，教师要有效观察，分析与解读幼儿游戏行为，才能看到游戏行为背后幼儿的年龄特点、发展水平与规律，并适宜地支持、推进幼儿的发展。

挖掘本土资源，创设特色园本课程。挖掘园本特色需从幼儿兴趣，环境资源、教师特点出发，幼儿园环境是一种隐形的课程，对幼儿的身心发展起着重要作用。要让幼儿园的环境能说话，但如何形成特色文化、发展幼儿园内涵的有效载体还有待思考，通过调查、分析、寻思路，我觉得幼儿的环境应由孩子自己来参与、创造，使它真正成为孩子的乐园。园本课程就是幼儿活动的展现，让幼儿提出问题，然后通过实践，研究，然后让幼儿自主的去解决问题，其实这个过程就是在获得经验。在实施课程中，根据地域特点，挖掘本土资源很重要，如我们的陶艺村，柿饼，石川河，种植园，饲养角等都可以和孩子进行深层次的研究，通过游戏，让幼儿感知本土文化的魅力，培养热爱家乡的情感，对孩子感兴趣的课程可以进行调整和修正。在课程实施过程中真正体现幼儿的自主性，让幼儿成为真正的主人。

非常感谢\_县教育局为我们提供这次培训学习的机会，让我经历了一场深刻的教育思想观念的洗礼，更给我注入了新的动力!风劲潮涌，自当扬帆破浪;任重道远，更需快马加鞭!在学前教育的路上，我还要不断学习，积极探索，实实在在做好有利于幼儿园发展的事情，造福孩子!

**保险能力培训心得体会篇九**

20xx年11月3月，正值金秋时节，这真是一个收获的季节。在郑州市体育馆倾听了“两岸三地”班主任素质与技能培训会，会上数十位教育名家他们侃侃而谈，让在场的每一位教育工作者都深感敬佩，不仅为他们的幽默言语，更为他们的行动所感动。其中全国优秀教师、全国优秀班主任万平老师，和来自河南在广州河南在广州佛山南海区九江中学的优秀班主任贾高见老师的《小活动，大德育——活动体验型主题班会设计与实施》讲座，给了我极深的印象。

在我们平时的工作中，大多数教师认为自己的职业很辛苦，好像所得到的欢乐很少，对于班主任工作更是不愿去做，认为苦，累，有时又不被人理解，而万老师和贾老师的报告，不仅似一股甘泉洒在了我们的心中，更像一把钥匙开启了我们的心灵之窗。

首先，来自广州佛山南海区九江中学任教的贾高见老师的《小活动，大德育——活动体验型主题班会设计与实施》讲座，更是让在座的班主任心生感慨：活动虽小，威力其大!是的，班主任工作是一个小舞台，但它却能展示我们的大智慧!

贾老师的讲座让我们沉思班主任工作的深层意义。班主任工作，也是一门极具挑战的管理学，可是，在我们刚走上讲台时，是不知道“管理”两字是怎样写的!所以许多班主任工作了多年，辛苦了多年，付出了多年，最后收获的或许是学生的怨言、领导的不满。“用正确的时间做有效的事”，要达到这种工作境界，定要明白何谓“管理”吧。

(一)班集体的文化管理

文化管理包括个人管理、制度管理、权变策略、核心理念等范畴。当班主任，一定要知道“核心理念”的深义。没有文化理念管理的班集体必将成为一盘散沙。作为班主任，应当与同学们一起分析高中学习的目标，集体中每个个体的目标和价值。一起制定班规、班训、班旗，一起与同学们构筑有特色的班集体。

这样，班级的文化也就自然而然地建立起来。在班集体文化管理这方面，贾老师老师做得非常好。他与同学们共同创设的班级目标，小组讨论甚至采用辩论的形式制定班规，老师则是为同学们服务，电脑操作记录学生们所指定的班规，表面看让同学们平等的空间，，实际上是老师就像如来佛祖一样，既给力学生极大地发展空间，但又让孩子自觉主动的为班级服务，又不脱离班级学校的管理，尤其让我赞同的是当他们的班规与学校大规则冲突时，老师又会民主的让学生表态，个人服从于集体。自己制订的班规，他们就做到了言出必行，他们班的手机“零分”事件，更让我感受到了贾老师的智慧，既巧妙地处理了此事，又让学生觉得老师很民主，这样他们就会更喜欢自己的班级，更会做事情一直勇往直前。而这前行的动力，来自于贾老师老师先进的班级管理理念。

这不正是老子所说的“后其身而身先，外其身而身存”的智慧吗?贾老师不是牵着学生的鼻子在前面走，她隐在学生的身后，让学生在前面“冲锋陷阵”，可是她所创设的班级特色文化，却时时在前面引领着学生前进!

(二).正面接触敏感话题，走进学生心灵

听贾老师的报告不同于以往的一些报告，好多是空谈理论，而到了真实工作环境中，却很难操作，在班级的管理中，它不仅介绍了使用的班干部如何聘用，更精确到了课代表的使用，三个课代表，一个负责课前领着学生做预习工作，一个管收发作业，另外一个则统计作业情况，并报班级秘书处按版班规处理，细想自己平时的工作，课代表有，但是由于没有给孩子确切的明确分工，有时就造成了很多工作的上的被动，尤其是对于小学的孩子更需要老师的及时的点拨与指导。

小的细节是我们都可能发现的，但是贵在坚持和悉心指导。其次他的报告中提到了班级的一个重要活动“爱情话题”，这对于我们一般的班主任，无论是初中的还是高中的，可能都会采用不出现事情就不说，能回避就回避，更别说公开的让学生谈论自己对爱情的看法这一问题了，优势越是这样的遮遮掩掩，反而使那些豆蔻年华的孩子想入非非，甚至因此误了自己的学业和前途，或者说还会出现一些混沌期中的书呆子型的学生。贾老师不愧是优秀的班主任，无论任何事情都采用了极妙去处理，他采用的是让学生自己收集材料，有的学生起初都不愿参与，不愿意吃那个开心扉说出自己对爱情的看法，有的甚至害怕同学嘲笑，贾老师晓之以理动之以情，打消了孩子的顾虑。

最终，学生的成果让老师听报告的老师无不为之震惊，很难想象那是一群高中生的作品，他们的一些观点并非我们成人所想的那样，他们的思想很好，并且也体现了当代高中生心理和年龄特点，并且紧跟时代步伐。最后贾老师又以高质量的课件向学生展示了自己对爱情的看法，不仅对学生的做法加以肯定同时又向学生展示了自己对爱情的观点。真的是一剑双雕，不仅增加了教育工作的透明度，更以此活动走近学生，一个小的活动体现了大的德育工作。

其次，来自北京的优秀教育专家××老师，更是把自己三十年余年的经验和老师们进行了深入的交流，语言真挚、感人。

(一).职业的幸福感使她全新投入教育

××老师说：“教育是温暖的，我们要用透视的眼睛看学生的需求，教育就如同种树，要让树木成才，需要我们不仅付出努力，还要用真心去开启学生的心灵”努力为学生做到“唤醒心灵期待成长引导生活创造可能弥补缺失”，每一个孩子都是独特的，教师的工作需要坚持与积累才能形成教育的智慧。

在她的的经历中充满了挑战，我佩服××老师迎难而上的勇气。工作中，××老师很细腻同时又很积极乐观，再难的工作被万老师一讲也觉得很有意思，她通过自己的努力让一个个有问题的学生有了进步，突破了人生的节点。她讲到班中有一个男孩子脑部受过损伤，话说不清楚，别人根本就听不懂他在说什么，动不动就喜欢打人，和他有关的事情总是那么令人头疼。××老师并没有放弃他，她一遍一遍不厌其烦地教那个男孩发音，最后终于能正确地发音了。

当××老师在准备一节对自己非常重要的公开课的时候，这男孩的家长主动要求让自己的孩子回避，可××老师却坚持让孩子在自己的课堂出现，她坚持自己的课堂学生一个都不能少。××老师用自己的坚持挽救了一个孩子，也从此改变了那个男孩的一生。万平老师真正感受到做一名班主任的幸福，也把这种幸福撒播给了身边的每一个孩子。

(二)借助文字力量服务班级管理

××老师的日记教育法更令我印象深刻，学生从最开始的只能写出一句话到后来能把日记编写成册。这需要老师的极大耐心和恒心，并且××老师利用日记连续关注其学生成长转变，通过多篇日记的积累学生的写作能力在潜移默化中得到了提高，同时一篇篇日记也构成了学生的成长足迹。

我作为一名教师，在日常的教育教学工作中，常常会遇到一些棘手的问题，令我困惑，找不到合适的解决方法。听了××老师的教育方法，我反思自身教育教学工作，被××老师的观念和方法深深折服，其实教师的工作，看似平淡，然而每个点滴的举动都是不可忽视的细节，它会影响着每个孩子的成长，有时候这种影响甚至是一生的。

(三)不忽略每一个学生

“我期望了解每一个孩子的生活”，“我愿意让我的每一个孩子的心灯都点亮着”，伴随着××老师充满激情的表白，我心倍受鼓舞。

在讲座中，我们共同分享了××老师的班主任管理办法，为使全班家长能够及时了解班级的整体教育情况，她建立了《家校直通车》，定期印发给全班家长，使每一位家长都能够结合班级状况对自己的家庭教育进行反思，及时调整……

不忽略每一个学生!是她对自己的要求。她有记工作日记的习惯，无论多忙也要补记一下工作日志，回忆一下当天有什么遗落之事：哪个孩子病了需要致电慰问，哪位家长来电需要回复，哪位同学的个别问题没能及时解决等等，想到了，便放下手头的事情，马上解决，不再拖延……

这一次为期三天的培训，让我见识了这么多的教育达人;让我感受到了什么叫做“事业”;让我知道了什么叫“激情”;让我明白了什么叫“魅力”!当然，还结识了很多志同道合的朋友，他们是我一生中求之不得的财富。在以后的教育工作中，自己将以此为契机，不断地丰富自己的课堂，把教学工作做得更好!

**保险能力培训心得体会篇十**

20\_年1月19号我参加了寒假最后一期园长培训班。在此，首先感谢主办方北京师范大学，承办方魔笛创新科技发展有限公司，给我提供了这次难得的学习机会。非常感谢的是各位教授专家从百忙中抽空给我们上课，在此由衷的说声“各位老师辛苦了”。

5天前的我是心无目标，没有头绪，懒懒散散。5天后的我，决心做真我自己，扎扎实实的我。

培训期间，我深刻的认识到我对幼儿的一些想法是错的。本认为孩子就像是一张白纸，你给他塞什么他就能学会什么，没有考虑到孩子的心理发展。没有好好去读，去反思各个年龄段的幼儿的学习和发展。培训完之后，我明白了，心理教育要尊重孩子的实际水平，在孩子尚未成熟之前，要耐心地等待，不要违背孩子发展的自然规律，不要违背孩子发展的内在“时间表”。否则只会适得其反，拔苗助长的故事也就会重演。

看了尤老师给我们放的那些小孩图片被“小学化”，看了很是可怜，一棵颗的幼苗就这样被时间每分每秒的摧残。不禁想到了自己要立志做个好老师，做个对的起孩子的好老师。

在以后的日子了，我听从尤老师的教导，首先给自己也做个个人成长档案ppt，。标题“我的教师生涯就从这里开始”上面最主要是想给自己做个人生定位，把我每时每刻对教育的教育观，儿童观，我在教育中的反思，别人眼中的我，和我眼中的别人，都一一记录下来。说其实非常简单，难就难在做上面。我将从以下几点进行改造自己，包装自己，全面提升个人素养：

1、应该改言，改性，改心：人与人之间的沟通最基本的就是语言，如果我们说话没有艺术，或是说话不得当，就很难得到别人对自己的好感。在性格上假如习气很重，恶性不改，坏心不改，心里面的邪见，嫉妒，愚痴，傲慢不改，就很难在道德，修养上有所提高。所以应该学会不断的改进，要改言，改性，改心，这样才能得到不断地进步。

2、应该受教，受苦。在人生的道路上，有的人为何能不断的进步，而有的人则不进反退呢?问题就是他不能\"受\"。和学习读书是同样的道理，有的人容易进步，因为他乐于接受;有的人容易退步，因为他纳不进去。我们在加深修养的过程中首先要学会受教，受教就是把东西吸收到自己心中，然后把它消化成为自己的思想。从一定意义上说，受教、受苦才会得以进步。

3、应该思考，反思。不管什么事情都必须三思而后行。任何事在经过深思熟虑后再去做，必定能事半功倍。，经常的反思也会不断的进步。

4、应该敢说，敢做，敢当：有些人不敢表达自己的想法，有意见的时候不敢在大众面前发表，只会在私底下议论纷纷;遇事也不敢当，不敢做。不敢担当就不会负责，不会负责就无法获取别人对自己的信任，修养也不会提高。因此只要是好事，善事，我们就要学会敢说，敢做，敢当。

其次，作为一名梦想园长，对于当什么样的园长，办什么样的幼儿园正是我所面临的问题，接下来，我将对自己的职业将从以下几点提升：

1、要明确现代园长应具备的观点和要求以及筹建现代化的幼儿园应该达到什么样的要求，要明确园长的角色和幼儿园的发展方向，要明确幼儿园的管理不容忽视，应从师资、设备、环境、孩子、家长等各个方面做了全方位的分析，幼儿园必须朝着精细化方向发展。

2、尤老师的讲座，改变了我的育儿观念，让我学到了很多科学的育儿方法，学会从幼儿的心理去分析幼儿的行为并采取适当的措施加以引导，以更科学的开展幼儿园的相关教育，他的这一讲座激起了在场园长们的共鸣和强烈的兴趣，使我们收益匪浅。使我意识到幼儿园的发展与幼儿、教师的密切关系，就如何提高幼儿园的发展效率给我提供了一些明确的方法。

3、听课的同时我不断的反思对于幼儿“小学化“也不是说一定不可以教和学一些“知识”，但方式方法一定要正确。幼儿园教育是基础教育的基础，主要是对幼儿进行健康、语言、社会、科学和艺术五大领域的启蒙性教育。因此，我们应通过游戏化的\'方式进行基础性、综合性、非重复性的适宜教育。只要符合这些原则和要求，对幼儿开展多方面的学习活动都是可以的。但关键的问题是，幼教工作者需要具备相应的专业素养，拥有强烈的职业责任感并保持自己的专业坚守，才能不因外部急功近利的各种需求而改变教育教学的最初目标。

4、听了各位专家的课，言语亲切、明晰，不罗嗦。能切中要害。真的很佩服。也很欣赏。在教学中如何和家长、教师之间的沟通由此显得和重要。以后再教学中说什么样的话，干什么样的事。我现在很明了，也很清晰。我将知道我该怎么去做。

其实说白了幼儿园的教育发展，说到底就是根据幼儿身心发展规律，促进每个孩子在原有基础上健康、和谐、快乐的成长。为实现这一目标，我们各位老师要以身作则，不端提升自己的品质，素养，做到强化细节，保证幼儿一日活动各个环节不出差错、引导力度，让每一个幼儿能实现科学发展。如在生活课程中，让幼儿园自主参与，成为生活的主人，培养他们自理生活能力;在学习课程中，通过师幼互动、幼幼互动，引导孩子主动学习，主动发展、探索;在游戏活动中，放手让每一个孩子操作，保证给孩子提供充足的游戏时间和游戏材料。教师置身孩子游戏中，当好组织者、引导者，使他们个性得到发展、智慧得到张扬。同时，无论生活课程，还是学习课程、游戏课程，均应在促进孩子智力发展、身体发展的同时，关注孩子的心理发展状况，针对活动中出现的各种各样的心理障碍，进行必要的心理干预，加强沟通交流，促进他们健康成长。

总之，对于刚出茅庐的我来说，任务艰巨。我将克服困难。做扎扎实实的我。也希望能再有机会参加培训，让自己的水平得到质的飞跃。

**保险能力培训心得体会篇十一**

前几天，我们一起学习了教师职业素养与专业发展学习的知识。通过倪敏达和李红旗两位老师的激情讲解，让我学到了很多知识，明白了很多的道理，收获颇丰。

做一个好教师，不仅应掌握一定的专业知识，懂得教育的规律，具有教学和教育的各种能力，而且必须有较高的职业道德修养。教育应当是个人一生中连续不断的学习过程，终身学习将成为一种不可阻挡的趋势。而作为为社会、为国家培养合格人才的教师，更应要求以终身教育为目标，将终身学习贯穿于一生。在以后的工作中，注意从记下几方面进行学习和提高自己：

一、养成良好的行为举止

我国教育家孙敬修先生曾指出：“老师的一言一行对孩子都是很有影响，的。孩子的眼睛是‘录像机’耳朵是‘录音机’脑子是‘电子计算机’录下来的信号装在计算机里，储存起来，然后指导他们的行动。”教师的言行对学生的影响非常的答举止总体要求实稳重，稳重就是举止斯文和谐，庄重潇洒，不卑不亢，落落大方。为此，就要注重自己在语言，表情，身体动作方面的要求。教师应着装大方优雅、言谈风趣、表情丰富、举止得体给学生美的享受，使学生不自觉的接受教师的行为习惯。

二、对学生信任和宽容

学生是学习的主体，应把学习的主动权交给学生，让学生在探索之中享受成功。在以后的教学中应给予学生更多的宽容，相信学生的能力并想方设法锻炼提高学生的能力。经常对学生说：想一想，你应该怎么做，而不是你必须这样做。在人品上给学生以充分的信任，哪怕是学生有过失的时候，同样相信学生改正过失重新开始的能力。不仅看到学生的现在，更关注学生的将来，利用现在为学生将来的发展打基础，让学生做未来发展的设计师。

三、经常反思，不断提高

反思是教师得以成长和不断进步的必备条件。素质教育和新教育已悄然来到了我们身边，教育工作既要有实干精神，又善于开动脑筋，善于在反思中运用新技术、新理念解决教育教学存在问题。反思是教师成长的必途径，反思是教师进步的一大阶梯。我们要在反思中扬长避短，在新形势以自己教育教学质量不断提高为目标。当然，反思不仅仅是停留在脑海中，更重的好是撰写教育和教学反思。就像今天我们听了倪敏达和李红旗两位老师的课，就与自己的日常行为进行对比，反思自己的不足。这样在反思中积累成功的经验，才能不断进入教育教学新境地的匙钥。

不断提高自己对教师道德的认识，规范自身的教师道德行为，良好的道德品质，在潜移默化中净化心灵,完善人格、激励意志,并对学生给信任和宽容，是学生充分挖掘自己的潜力。在教育教学过程中，教会反思和积累，认识到自己的不足并积极改进。通过自己的努力将良好道德作用于学生的心灵，塑造有创造力的学生，并能在新教育的路上不断成长。

**保险能力培训心得体会篇十二**

职业教育既是一种专业知识教育，技能教育，也是一种情感教育。作为中职教育者，既要给学生们答疑解惑，授之以渔，又要情感投入，心灵沟通，循循诱导，拉近老师与学生距离。为此，在实践中本人做到了“把人当人，把事当事，用心做事”。

把人当人。

职业教育的关键是对人的教育，是对学生的关爱，心与心的沟通，情与情的交融。我担任12计算机(1)班班主任之初，该班人数较多，纪律散漫，一度因情况不熟，观念代沟，地域之差等不被同学们所接受，曾一度产生有退却之意。但是仔细想来，班上的学生们本质很好，青春活泼，可塑性强。于是改变思路，放下架子，深入学生之中，与同学们交心谈心，为同学们做好服务。有同学生病了，无论何时自己都要亲自陪学生看医生，掏钱买药，嘘寒问暖，家长里短，心心相印。有的同学生活拮据了，随时予以帮助，解决学生之所急。由于晓之以情，动之以理，班级渐显生机，学校的趣味运动会上，同学们团结拼搏，勇于竞争，取得了好的成绩;体操比赛也有超过预期的效果，班级向心力越来越大。

把事当事。

为了搞好模具专业课程的教学，我不怕麻烦，不怕路途之苦，千里迢迢自带模具一副，绕线机一部，模具设计成套图纸、模具图册、冷冲模国家标准各一套，还有各类产品、样品及专业课本、作业本和学习笔记本，检测报告，专业论文等。用于课堂教学，激励学生们的学习热情，提升学生们的学习兴趣。通过教学实践，使学生们思想有了触动，情感有了变化，学习有了收获。认识到模具专业学习是集专业性、知识性、技能性和职业之美于一体的，同时感受到老师“千里背模具，物重情更重”的良苦用心。同学们开始主动探究，自主学习，找老师索要资料，刻苦学习，初步形成了热爱模具专业，立志为我国民族工业发展学好模具专业知识，为实现中国梦而努力学习的伟大情怀和境界。一次周末，教室里地面很脏，桌椅摆放很乱，我改变了过去一味批评责难的做法，自己一个人认认真真地将教室地面、墙面擦得干干净净，桌椅摆放得整整齐齐。星期日同学们返校后感觉很爽，自己暗自高兴。，自己以言传身教的实际行动与同学们拉近了距离，建立了良好的师生关系。

用心做事。

今秋入学，经过事先预防沟通，与家长交流，学生返校稳固率超过预期，达到较高指标。有几名学生本打算放弃学业的，我就反复做工作，经过苦口婆心的劝导，即便准备放弃返校的学生也高兴返校。学生家长也非常感谢学校和老师的关爱，给他们留下了很好的印象。同学们返校后，表现也有了很大进步。在学校组织的为11级病重的学生捐款活动中，班上同学们表现积极，同学们自觉捐款五十、一佰的，多名女生捐款20元之多;捐款总数在全校班级中名列第一。有的同学还主动帮助低年级同学搬水上楼，不留名。有的同学拾金不昧等。特别是有的同学一改过去上课睡觉，不学习的坏毛病，自己给自己施压，力求取得计算机技能证。尽管班级工作与先进班级存在较大差距，但是毕竟同学们长大了，进步了，我感到由衷的高兴。

我以自己的实际行动践行学校提出的“把人当人，把事当事，用心做事”的要求。深感职业教育，任重道远，关爱学生是教师之责任，认真做事是教师之本分。

今后本人将更加努力工作，倾注更大热情，努力完成各项教学任务，为培养职业技能人才而不断进取。

**保险能力培训心得体会篇十三**

中小学教师素质提高培训学习已接近尾声，经过一段时间的学习，我受益匪浅，。下面把我的学习情况总结如下：

网络学习让我们随时随地不受地区、时间与空间的限制，能够快捷、方便地接受更多的新的知识。在网络学习中我与同行们互相交流，互相学习，在互动中虽然好多学员都是三言两语，但也让我在互动中受益，每个人对同一个问题，对不同问题，都有自己的见解和看法，老师们的答疑解惑让我学到了更多的教学方法，这让我能更广泛地了解问题的解决途径。也为我的教学工作教育增加了信心。教学工作有了动力和努力的方向。

通过网络学习，我发现我的理论知识水平有很大的不足，是自己在驾于课堂、解决问题等方面都或多或少的存在着缺陷。通过网络研修，是自己的理论水平有了很大提高，在学习上，我保证学习时间，根据计划自己安排学习时间，认真观看视频。并作好学习笔记，及时写心得体会，认真写学习日志，是自己每天的学习都能获得一定的收获，每天用一定的时间在网上学习，并结合自己的教学，进行自我剖析。逐步把学到的知识逐步运用到教学实践中。

在网络研修和交流活动中，每一次学习，每一次交流都会让我有新的收获。通过学习和交流不断积淀知识，充实自己、完善自己，使自己在教学中充满信心。

通过这次学习我认识到：学无止境。科学教师只有不断学习，掌握新的科学理念，才能胜任科学教学。想成为一名真正合格的科学教师，就要不断的通过学习学习给自己充电，不断提高自身的理论水平、业务素质。只有不断的更新自己的知识，不断提高自身素质，不断的完善自己，才能教好学生。实践经验是财富，同时也可能是羁绊。教师仅靠那点旧有的教学经验，自然会导致各种能力的下降甚至是缺失，这时旧有的教学经验就成了阻碍教师教学能力的发展和提高的障碍。

用全新的、科学的、与时代相吻合的教育思想、理念、方式、方法来武装教育者的头脑，在此基础上建立起来的新的知识结构和教学理念必然充满生机和活力。通过培训学习，我进一步了解了“合作学习”、“主动探究”、“师生互动”、“生生互动”等新型的教学模式的内涵。这些新的教学模式给学生更加自由的学习空间，为课堂注入了新的生机与活力，体现了以学生为本的理念。

在今后的教学中我会自觉地把新的教学模式引入课堂，改变课堂的面貌，使课堂气氛活跃，教学民主，调动学生学习的积极性，挖掘学生的潜力，做到师生关系融洽，充分体现素质教育的根本目标。今后的工作中，我要更努力地提高自身的业务素质、理论水平、教育科研能力、课堂教学能力等，这就需要我付出更多的时间和精力，努力学习各种教育理论，努力提高自己的业务水平，继续向优秀的教师学习，来更好地适应现在的科学教学。我会努力将所学的新课程理念应用到课堂教学实践中，立足“培养学生的综合素质。”力求让我的教学更具特色，形成独具风格的科学教学模式，更好地体现素质教育的要求，提高教学质量。

**保险能力培训心得体会篇十四**

为期四个月的“小学教师教学能力提高工程培训”活动结束了，半个月的理论学习以及三个月的实践，让我学习着、收获着。首先要感谢各级领导为我们搭建了这样的一个学习平台，让我有机会聆听到专家们精彩的讲座。在短期培训中，大家互相帮助，共同进步，一起成长，分享快乐!

本次培训内容丰富，形式多样，有各级教育专家的精彩专题报告，有优秀的教学案例，有也有学员的互动讨论，更有导师的指导、引领。对我既有观念上的洗礼，也有理论上的提高，既有知识上的积淀，也有教学技艺的增长。这是收获丰厚的日子，也是促进我教学上不断成长的时光。下面，我将把自己此次培训学习的心得与大家分享。

1、加强了师风师德建设。聆听有关“教师职业道德修养”的讲座，提高教师的政治思想素质和职业道德水平，增强从事教育工作的使命感、紧迫感和自我进取的意识。

2、获得了实用的教学技巧与理念。带着教学实践中的种种疑问，我走进培训课堂。其中了令我记忆犹新的有：李冰霖老师的《自由习作与有效指导》，特别是李老师带来的二个习作指导课例，使我感受颇深，受益良多;郑梦如老师的《小学语文课外指导》，讲出了语文课外阅读在生活学习中地位与作用，认我树立了新的教学观——读书就是最好的备课;李春喜教师的《走进说课》让我一睹说课的真面目;徐敏教授的《课程改革背景下的课堂教学有效性的思考》，让我明白课堂要上得实在些，讲究其实效性等等。是专家们的精彩讲座一次次的激起我内心的感应，更激起了我的反思。我喜悦的收获着专家们思想的精髓、理论的精华。

3、提升了教育教学技能。通过专家教师们的现场授课，让我们明白了什么是“教育技术”，更新了理念，还得以真正认识到如何使计算机能更有效地为教学服务，提高教师电脑应用能力，让青年骨干教师都能熟练掌握并应用简单的课件制做并能独立制作课件。

4、加强了理论与实践的结合。

在培训中论从理论还是教学上，这都是一个让我进步的有效良机。在回到一线教学实践中，我主动为老师提供教学研讨，还积极参与各类交流活动，虚心向同行学习、请教，认真学习新课程理念，积极探索有效的教学方法，时刻反思自己的教学行为，撰写反思、心得，努力提升自己的业务水平。

这次时间虽然短暂，但是能给我们带来强烈的感染和深深的理论引领及许多教学上实用的东西。我希望以后能有更多的机会参加这样的培训。

**保险能力培训心得体会篇十五**

时光飞逝，转眼之间，大学的四年美好时光已经快接近了尾声，对于大三的我们来说，虽没有大四的学长们的那种面临找工作的紧张与恐惧，但我们却明显的感觉到那种来自与找工作的压迫感，对于学生的我们来说，我们不知道等融入职场了该如何去面对职场当中的一些事情，比如说，对自己的一个职业规划是什么样的，自己该有个什么样的发展，还有一些沟通、社交礼仪、职场it应用之类的问题，因此，当我得知可以学习职场通用能力培训后，便果断选择了学习。

通过在线学习，使我了解了融入职场所需的职业素养、职业规划、职场实战、职场沟通过、礼仪、职场的it应用等实用课程，能够接受这次的培训，我很荣幸，从这次培训中我也学习到了很多有用的知识：

首先，让我正确的认知了现在的自己，树立自信，在小事中，肯定自我，让自己更加有信心去面对每一件事;同时战胜自己之前前怕狼后怕虎的恐惧心理，增强自信心，以自我激励。

其次，是给自己找到合适的压力，将压力化为动力，找准自己的位置，正确评估自己，接受自己：也学习到了当自己压力过大时如何去减压的方法，很实用。

还有，此次课程当中讲到的，初入职场时，必定要经历面试，然后从学生变为员工，作为员工还要在工作中如何做的更好，让自己变得更加优秀，同时也要建立起与同事之间的良好关系，同时，还学会了一些社交礼仪，如何与人更好的沟通，以及着装打扮之类的，教会了我如何做一个有品位的人，一个人的品味，不仅体现在他的修养和内涵上，还体现在他的外貌和着装上，这些都是我们所必须要学习的。

最重要的是，这次课程安排了一些关于办公软件的课程，这对于我来说是非常重要的，制作一些专业的图表，还有制作精美的ppt，都是我所欠缺的知识，在学习之后我的办公软件应用能力有了很大的提高。

总之，能接受这次培训，我收获很大，让我正确的认知了现在的自己，能够勇于面对自己的缺点和不足，并且找到了改正自己的特点，今后我也会认真努力地学习!我相信，任何坎坷都不是阻止我前进的绊脚石，我会抖擞精神，奋力前行。

**保险能力培训心得体会篇十六**

一直来我都说过，进行一项素质拓展活动/游戏/项目，进行活动的关键点是：玩后的分享!今天我们就一起来分享一下素质拓展活动的感想。只有实践后才有亲身的感想，才有感言可发。有句话说得好：亲眼见得不一定是真的，亲耳闻的也不一定是真的，旁听的也未必是真的，只有亲身体验，用心体会，用心思考过，分析过才是真的!

有人这样说过：“人都一样,只有亲身经历的才是最难忘的,只有亲身体验的才是最真实的,只有在这种经历和体验中,我们才会思考那些看似简单平凡的小问题,由此启迪我们的思维。”通过此次训练，我感悟颇深。

首先，团结的力量是强大的。一个人的力量是单薄的，几个人的力量集合起来将解决艰难的困境。项目——求生墙，也称“毕业墙”。对我来说就是感动，甚至我觉得男生在可爱的同时，也是伟大的。当最后一个队员被大家齐心协力从四米五的高墙下拉上来的时候，那一刻的感动岂能用言语表达。一个个会心的微笑，一个个深情的欢呼都不足以淋漓尽致表现当时大家的心情。徒手翻越四米五的高墙，19名队员全部要到达墙顶，对于我们来说，一开始的反应是“很难”，但是在大家的共同努力和彼此的出谋划策下，我们成功的“获救”，在全部逃离“危险地带”到达顶端的那一刻我们是最自豪的，因为我们组成了最优秀的团队。我不禁感叹：力量的源泉来自于团结。同时，我要说的是，男生在此项目中发挥的作用是无可取代的。因为没有他们，我们就很难成功。过程中，男生们都主动弯下腰来让女生踏着他们坚实的肩膀向上攀爬，每个男生承受着的是重力的压迫与责任，就算受伤了他们也坚持到最后。“女生先上”，“还有吗?”，“加油啊”是这个项目中听到的最多的话语，简单而充满了责任感，男生所表现出来的勇气与责任感，让每个女生感到欣慰。我不禁想为自己鼓掌，为整个大家庭鼓掌!

其次，勇气和拼搏。提起勇气对于一个人来说并不是那么困难的一件事情，这是我在完成高空抓杠的感想。在下面，作为一个观看者，觉得那非难事，但是当我爬上高柱，在要站立起来的一瞬间，说也奇怪，我其实不害怕，也没想过退缩放弃，但是两条腿就是不听使唤。也许是我恐惧吧，我犹豫了将近十几秒，但是在家庭成员的鼓励下，我对自己说“我行的，没有什么事情我是做不到的!”，那一瞬间，我突然感到充满了力量，勇敢的跨出了那一步。我成功了。其实，一件很简单的事情，在极端的条件下变得困难重重，此时如果也能拥有一颗平常心去面对，困难就会迎刃而解了，而平常心也是需要不断培养历练的，这也许就是我们所说的素质之一吧。

最后，信任。在玩盲人和哑子游戏后，我发现信任很重要。在现实生活中，我们往往缺少的就是信任。其实，只要我们彼此互相相信，我们获得的将是源源不断的帮助，也会少走弯路。当自己被遮住眼睛后，总觉得缺乏安全感。在被握着手往前行进的过程中，我告诉自己，我要相信，相信身边的人，要信任对方。在对方贴心的指引下，我们顺利踏过凹凸不平的小路，穿过一道道“防线”，也就是障碍。当自己担当另一角色时，我想到的就是如何能够让对方信任自己，如何让对方不受伤害，如何引导并让对方理解你的意思。

短短一天的素质拓展生活让我更进一步认识了自己，每一个项目、每一次游戏之后的沟通，都会让我有新的收获，带给我无穷的启迪，启迪我们每个人在今后的工作生活中，不断挑战自我、超越自我，将自己融入到团队中去。

所以，大家在做完一件事后，在进行一个素质拓展活动后不要忘了，大家坐下来好好分享下感想!这样你的体会才会更多，更深，明白的才会多，活动进行得才有意义!

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