# 2024年保险培训中我的收获和感悟的文章 对保险的感悟写作(16篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-08-26

*当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得感悟，如此就可以提升我们写作能力了。我们想要好好写一篇心得感悟，可是却无从下手吗？下面我给大家整理了一些心得感悟范文，希望能够帮助到大家。保险培训中我的收获和感悟的文章 对保险的感悟写作篇一公司对...*

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得感悟，如此就可以提升我们写作能力了。我们想要好好写一篇心得感悟，可是却无从下手吗？下面我给大家整理了一些心得感悟范文，希望能够帮助到大家。

**保险培训中我的收获和感悟的文章 对保险的感悟写作篇一**

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，金融风暴施虐，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--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。

**保险培训中我的收获和感悟的文章 对保险的感悟写作篇二**

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。

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，金融风暴施虐，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。

**保险培训中我的收获和感悟的文章 对保险的感悟写作篇三**

怀着空杯的心态和期待的心情，我有幸参加了中国人寿保险股份有限公司福建省分公司第4期组训培训班。通过20余天的积极参与和全心投入，我在对寿险的知识、态度、技巧和习惯等各个方面都取得了长足的进步和可喜的成绩，这一切的取得，与领导的帮助和指导是分不开的，如果没有领导的关心，我就没有机会参加这样高水平、高规格、超强度、超极限的提升班。在此向领导的关怀表示衷心的感谢!

培训班的课程紧张而有序，培训班的氛围严肃而又活泼。回首难忘的日日夜夜，收获良多，感慨万千，现向领导汇报如下：

一、态度决定一切，理念产生力量。

第4期组训班有两条醒目的精神标语：一条是——寿险是人才的事业，人才是教育的事业，教育是培训的事业;另一条是——我为寿险而来，我为成功而来，我为理想而来。从培训班一开始我就把它们当作我的座右铭，时刻牢记在心，把首先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1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。培训班为期三周的课程也有效地证明了这一点。第一节课班主任就要求我们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?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。不仅要以饱满的热情，专注的精神来听好每一堂课，同时也要学习讲师的授课技巧，互动的丰采，也要与各个地区的伙伴多沟通，多交流，从他们身上吸取更多的营养和灵感，每位伙伴都是老师，每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着非常优秀的品格值得我去欣赏和学习。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。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。这是培训班给我的感受之一。

二、养成良好习惯，体现组训风范。

有意练功，无意成功。所谓成功，就是功到自然成。成功就是从不习惯到习惯的过程。所以，良好习惯的养成对成功是至关重要的。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。专家统计，一个良好习惯的养成，至少要经过37次的反复练习才能形成，而即形成的好习惯，可以陪伴其一生，一流组训的风范，要从培养良好习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机不能携带，就餐不得喧哗，保持四周整洁卫生，着装整齐讲究，严格遵守作息时间，严格履行请假手续等，这些都充分体现了老师们的良苦用心。一支招之即来，来之能战，战之能胜的部队必然是一支习惯良好，纪律严明，作风过硬的部队。培训班全封闭的学习和训练是紧张而又愉快的，大家都以追求竞争、追求卓越、追求挑战的全新精神来投入，整合旧知识，学习新技能是目标，同时，我认为，良好习惯的培养也是不可缺少的内容之一。良好习惯的养成是个漫长而又艰辛的过程，培训班是个很好的提升机会和修正的基地，因为在这里有来自八闽大地的伙伴们的友情提示和无私帮助，也有各位讲师的严格监督和热忱关心。浓厚的学习氛围和环境，无疑会使学习进步得快些再快些。在长达三周的课程里，我的纪律是满分，这与我努力培养良好习惯是分不开的。组训作为职场的一名管理者与辅导者，自身必须具备光辉与正面的形象，以身作则，用实际的行动来感召和影响伙伴，做语言和行动的双巨人，这样才能取得很好的效果。一流组训的风范的养成，要从大处着眼，小处着手。大目标的设定是不可缺少的，因为这是奋斗的方向和期待达成的境界，但日常生活中细节小事就可以体现组训的修练功底，正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。

**保险培训中我的收获和感悟的文章 对保险的感悟写作篇四**

很早之前就听朋友反复提到中国人寿保险。那时心里隐隐有些担忧，不知有没有这样的能力作好一名业务代理人。于是找了无数的理由搪塞。是不是上天注定要我奋勇向前呢?在朋友热情的不厌其烦的努力下，我懵懵懂懂地来到了中国人寿福建宁德分公司举办的20xx年第12期新人培训班。

“优秀的新人伙伴们晚上好”，一声特别的问候把我带进了迎新会上。多么新奇的企业文化，连鼓掌都有特别的要求。在众志成城的呐喊声中揭开连续三天的新人培训课。

人在努力得不够、用心得不够的时候，总喜欢创造一些不是理由的理由来开脱自身，以便下台。总认为自己没有时间，没有能力。总认为成功依赖于某种天才，某种魔力，但是，我们可以看到成功的因素其实掌握在我们自己手中。一个人能飞多高，并非由人的其他因素决定，而是受他自己的信念所制约。成功与失败的差别是：成功者总是以最积极的思考、最乐观的精神支配和控制自己的人生，而失败者刚好相反。因此只要一句赞美、一个微笑或拥有一颗真挚分享的心，就可以给他人带去和分享美妙的成功感受。怀着感恩的心回报客户。也许这只是小小的善，小小的德，但都是成功的颗粒。

每一个成功的人，都有不平凡的传奇故事，这些不平凡的传奇，是靠着不断的努力奋斗出来的。给自己一个希望和订立一个目标，因为它们是催促人们向前的最大动力。只要有希望和目标，生命便不会枯竭，生命就有了活力。

人寿保险培训心得体会相关文章：

在这些天里我学到了许多，当我们初当业务员的时候，面对的第一个问题就是推销受阻出现了挫折感怎么办?要学会百折不挠的精神，要有良好的心态，要不断学习技巧，发现并创造机会，与人沟通，建立诚信。退一步说，即便客户拒绝，我们从交往中不是多了一个朋友吗。有朋友的路，会越走越通的。在保险上得不到他们的帮助，说不定在别的方面让你受益匪浅呢。当然这要求我们一定要开诚布公，以信取人。因为信任是一种有生命的感觉，是连接人与人之间的纽带。

生活、事业都需要激情，它就像一把利剑，穿透寒冰封锁的静寂，让我们能露出生命的光。每个人都会感动于自然的声音，譬如夏夜蛙虫鸣唱，春晨鸟雀的啾唧，甚至刮风天里滔天骇浪的交响。然而，它之所以成为美乐不都是人们用心去体会才能成就的吗?让我们鼓起勇气，用真诚的承诺，真情的回报，去追求收获的明天吧!

**保险培训中我的收获和感悟的文章 对保险的感悟写作篇五**

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，通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足的进步。明白了保险的意义所在。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会。

一、 培训体制完善，课程严肃活泼。

都说平安的培训是最好的，通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，能使人们对生活的追求站得更高，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受到通向成功其实就是这么简单。它的最好还表现在培训体制是最好的，因为它有完善的一个培训平台，有专门的培训队伍，有优越的硬件条件，有一整套培训方案。如果说中国有哪家公司最注重培训，我想除了平安还是平安。第二，平安的讲师也是最好的，他们都是销售的精英，个个业绩不凡，讲的都是身边的人，道的也都是身边的事，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，用分析来查明问题，用最佳方案来解决事情。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，让学员在听故事的同时，了解体会。这都体现了老师们的用心良苦。第三，平安的课堂氛围也是最好的。这里没有应试教育的教条，老师和学员溶入在一起，大家没有年龄之分，没有阅历之分，在一起的目的就是了解，了解，再了解。特别是课前的游戏总是让人惊心动魄，因为不知道今天会不会是自己 中奖 。而游戏中 中奖 的同学脸上流露出的 惊惶失措 也使大家铭心刻骨。更重要的是平安的游戏并非纯粹的娱乐，而是对正统教育的一次全面提炼和综合补充。平时一说起提高素质就是mba，就是各种证书和文凭，其实，知识和技能还只是有形的资本，意志和精神则是无形的力量。在何种情况下能使有限的知识和技能释放出最大的能量，如何开发出那些一直潜伏在你身上而您自己却从未真正了解的力量，怎样才能弄清您与他人的沟通和信任到底能深入到什么程度?这才是课间娱乐真正意义所在!可以说正是游戏中的氛围让陌生的人走在了一起，让充沛的精神赶走了学习困乏,让我们一个五六十人的班级更像一个团队。

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，把首先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。课程的第一天我就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?现在我终于找到了想要的答案。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。不仅要以饱满的热情，专注的精神来听好每一堂课，同时也要学习讲师的授课技巧，互动的丰采，也要与各个区的伙伴多沟通，多交流，从他们身上吸取更多的营养和灵感，每位伙伴都是老师，每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着非常优秀的品格值得我去欣赏和学习。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。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。这也是培训班给我的体会之一。

三、点滴细微的作风，体现人格风范

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。这一点也是在平安的管理制度中我体会到的。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。专家统计 ，一个良好习惯的养成，至少要经过37次的反复练习才能形成，而即形成的好习惯，可以陪伴其一生，一流的人，要从培养良好点滴习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机静音，保持四周整洁卫生 ，着装整齐讲究，严格遵守作息时间，严格履行请假手续等，这些都是小事，但小事中见风格，小事中见素质。俗话说一屋不扫，不足以扫天下。讲得就是从小事做起，而平安的培训正好给予了我们这种一个基地，让我们得好更好的提升和修正。磨平大家在世俗中的棱角。

四、 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。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。这一点也是我在平安讲师那里得到的体会。他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 四千精神 。从下决心做一个成功的人那一刻起就要进入积极的状态，机会永远只青睐有准备的人。只有知道明天干什么，今天才会活得有意义。有目标，生活才会充实、快乐。明确地知道自己的生活目标，感受自己正在向目标前进，这就是幸福。只有对目标执着，才能成功在握。但人生的目标决非一蹴而就的，这是一个不断积累的过程。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。

培训也已近尾声，但平安的培训给我带来的体会却是无穷无尽的，只是我现在还没完全体会到而已 。

**保险培训中我的收获和感悟的文章 对保险的感悟写作篇六**

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的时间进行学习。

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已的工作，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。

**保险培训中我的收获和感悟的文章 对保险的感悟写作篇七**

作为一个非保险相关专业的人，虽然很高心自己能过够通过面试，但是对于自己的工作还是比较惶恐的，所以对于这一次能够参加公司组织的保险公司职员新人岗前培训班，还是非常高兴的。这次的新人岗前培训班只有短短的三天的实践，但是回顾这三天的点点滴滴，我还是学到了很多的东西的，我相信学到的这些知识点一定会给我的保险销售工作带来很大的帮助。

现在就我这三天在岗前培训班到的保险相关知识学习和收获，谈一谈自己的心得体会。

在收到公司发达的培训班开课的通知的时候，我真的是非常的开心，因为尽管我通过了这一次的面试，但是我是中途从其它行业转到保险行业的，所以对于保险销售工作的认识基本为零，所以公司能够给我们开班培训，我真的是很感激的。所以在培训的第一天，我就早早地到达的指定的地点，拿出了自己的本子和笔准备做好培训的笔记(后面知道公司会发)，拿是我培训开课前一一天晚上特地去买的，可见我对这个培训课的重视。

岗前培训课开始，主讲者对我们进入公司表示欢迎，她也介绍了自己，原来她是公司专门的培训老师，是一个在保险销售行业浸淫十多年的老手，也是前年才开始转到培训职位来的。在这个行业有这么多年的工作经验，可见她对这个行业的理解肯定回特别多，也就意味着我们在这几天短暂的时间里面能够学习到更多的知识。培训课中主讲者告诉我们虽然销售这个行业任何有没有相关学习经历的人都能进入，但是想要在这个行业里面最初成绩的话绝对是要有丰富的经验的，所以首先就要求我们要有正确的态度，要在工作中端正自己的态度，不能抱有一夜暴富的想法，也不能抱有凭运气在行业以面发展下去的想法，或许有时能够发展的不错，但是想要长久下去，一定要对保险知识了解很深的才行，所以我们必须要保持学习。

这次的保险岗前培训班只有短短的三天，但是我从老师的讲课中学习到了很多的东西。知道了保险的种类、保险的理赔范围、保险理赔前的情况调查，保险销售的方式方法等等。通过这个岗前培训班我知道了保险行业的入门门槛虽然不高，但是入门后的发展要求确实很高的，三天我们学习到的东西十分有限，仅仅是给我们一个启迪，更多的还是要我们在工作中学习、了解!

感谢公司给予我们的这一次培训的机会，我会好好总结这些知识的，努力用它们帮助我在销售工作中做出优秀的成绩。

**保险培训中我的收获和感悟的文章 对保险的感悟写作篇八**

老师对我们说过的一句话：“关系是泥饭碗，是会碎的;文凭是铁饭碗，是会锈的;本事是金饭碗，是会升值的。”这话一点不错。即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。相反，作为企业的员工，更应该不断提高自身的业务技能,全方位的提高自己各方面的保险业务水平,希望籍此可以重新塑造一个全新的自己，成为一名优秀的员工。

通过这次理赔培训，我学习了理赔投诉原因分析和案例点评。例如：

1.有对理赔受理时效过长不满;

2.对理赔受理意见的不满3对理赔处理结论不满。

通过这些典型案例的学习，我明白了投诉的事由，投诉处理的方式，以及专家老师们对案例的点评，提升了我的理论水平，更有益我今后的工作。

我决心要：

(1)强化自身理赔服务意识;

(2)提高理赔的专业技能;

(3)加强客户沟通解释工作;

(4)加强理赔纠纷的排查;

(5)快速有效处理投诉;

(6)加强投诉分析整改;

(7加强信息反馈;

在这些方面进行，提高自我，提高工作效率。

如何提升理赔的服务措施呢?

1、拓宽理赔服务渠道;移动柜面前伸营销职场服务;

2、电子化理赔服务，提升自己的专业技能和服务礼仪，遵守职业道德，一次性告知理赔申请资料，加快已受理案件的调查和处理时效，简化理赔手续。

通过这次福州的培训，我明白了，今后的工作中，要认真专研，提升理赔的时效提高主动服务意思，加快理赔申请速度，有效缩短出险立案时长，提高自己的工作效率，另外还学习了，理赔纠纷的处理，理赔实务优化，多抽些时间看看有关保险方面的知识，能把一些棘手问题处理好，才能体现人的成就感。因此，真正静下心来，从小事做起，从点每项工作都要立足一个“早”字，落实一个“快”字，抓紧时机、加快节奏、提高效率。做任何事都要有效地进行时间管理，时刻把握工作进度，做到争分夺秒，赶前不赶后，养成雷厉风行、干净利落的良好习惯。

“新”，开拓创新，改进工作方法。只有改革，才有活力;只有创新，才有发展。面对竞争日益激烈、变化日趋迅猛的今天，创新和应变能力已成为推进发展的核心要素。因此我们更应该随着时代的前沿前进。

最后，诚挚的感谢部门同事和经理在工作中对我的帮助和关心，也感谢公司给了我这样的机会，通过培训使我获得理赔知识，提升了客户服务技能。我将会在以滴做起。一件一件抓落实，一项一项抓成效，干一件成一件，积小胜为大胜，养成脚踏实地、埋头苦干的良好习惯。

“快”，只争朝夕，提高办事效率。“明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。”提高处理率，弘扬“立即行动、马上就办”的工作理念。坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习。

今后的工作中更加努力。

**保险培训中我的收获和感悟的文章 对保险的感悟写作篇九**

很早之前就听朋友反复提到中国人寿保险。那时心里隐隐有些担忧，不知有没有这样的能力作好一名业务代理人。于是找了无数的理由搪塞。是不是上天注定要我奋勇向前呢?在朋友热情的不厌其烦的努力下，我懵懵懂懂地来到了中国人寿福建宁德分公司举办的20xx年第12期新人培训班。

“优秀的新人伙伴们晚上好”，一声特别的问候把我带进了迎新会上。多么新奇的企业文化，连鼓掌都有特别的要求。在众志成城的呐喊声中揭开连续三天的新人培训课。

人在努力得不够、用心得不够的时候，总喜欢创造一些不是理由的理由来开脱自身，以便下台。总认为自己没有时间，没有能力。总认为成功依赖于某种天才，某种魔力，但是，我们可以看到成功的因素其实掌握在我们自己手中。一个人能飞多高，并非由人的其他因素决定，而是受他自己的信念所制约。成功与失败的差别是：成功者总是以最积极的思考、最乐观的精神支配和控制自己的人生，而失败者刚好相反。因此只要一句赞美、一个微笑或拥有一颗真挚分享的心，就可以给他人带去和分享美妙的成功感受。怀着感恩的心回报客户。也许这只是小小的善，小小的德，但都是成功的颗粒。 内容来自

每一个成功的人，都有不平凡的传奇故事，这些不平凡的传奇，是靠着不断的努力奋斗出来的。给自己一个希望和订立一个目标，因为它们是催促人们向前的最大动力。只要有希望和目标，生命便不会枯竭，生命就有了活力。

在这些天里我学到了许多，当我们初当业务员的时候，面对的第一个问题就是推销受阻出现了挫折感怎么办?要学会百折不挠的精神，要有良好的心态，要不断学习技巧，发现并创造机会，与人沟通，建立诚信。退一步说，即便客户拒绝，我们从交往中不是多了一个朋友吗。有朋友的路，会越走越通的。在保险上得不到他们的帮助，说不定在别的方面让你受益匪浅呢。当然这要求我们一定要开诚布公，以信取人。因为信任是一种有生命的感觉，是连接人与人之间的纽带。

生活、事业都需要激情，它就像一把利剑，穿透寒冰封锁的静寂，让我们能露出生命的光。每个人都会感动于自然的声音，譬如夏夜蛙虫鸣唱，春晨鸟雀的啾唧，甚至刮风天里滔天骇浪的交响。然而，它之所以成为美乐不都是人们用心去体会才能成就的吗?让我们鼓起勇气，用真诚的承诺，真情的回报，去追求收获的明天吧。

**保险培训中我的收获和感悟的文章 对保险的感悟写作篇十**

很早之前就听朋友反复提到中国人寿保险。那时心里隐隐有些担忧，不知有没有这样的能力作好一名业务代理人。于是找了无数的理由搪塞。是不是上天注定要我奋勇向前呢?在朋友热情的不厌其烦的努力下，我懵懵懂懂地来到了中国人寿福建宁德分公司举办的20xx年第12期新人培训班。

优秀的新人伙伴们晚上好，一声特别的问候把我带进了迎新会上。多么新奇的企业文化，连鼓掌都有特别的要求。在众志成城的呐喊声中揭开连续三天的新人培训课。

人在努力得不够、用心得不够的时候，总喜欢创造一些不是理由的理由来开脱自身，以便下台。总认为自己没有时间，没有能力。总认为成功依赖于某种天才，某种魔力，但是，我们可以看到成功的因素其实掌握在我们自己手中。一个人能飞多高，并非由人的其他因素决定，而是受他自己的信念所制约。成功与失败的差别是：成功者总是以最积极的思考、最乐观的精神支配和控制自己的人生，而失败者刚好相反。因此只要一句赞美、一个微笑或拥有一颗真挚分享的心，就可以给他人带去和分享美妙的成功感受。怀着感恩的心回报客户。也许这只是小小的善，小小的德，但都是成功的颗粒。

每一个成功的人，都有不平凡的传奇故事，这些不平凡的传奇，是靠着不断的努力奋斗出来的。给自己一个希望和订立一个目标，因为它们是催促人们向前的最大动力。只要有希望和目标，生命便不会枯竭，生命就有了活力。

在这些天里我学到了许多，当我们初当业务员的时候，面对的第一个问题就是推销受阻出现了挫折感怎么办?要学会百折不挠的精神，要有良好的心态，要不断学习技巧，发现并创造机会，与人沟通，建立诚信。退一步说，即便客户拒绝，我们从交往中不是多了一个朋友吗。有朋友的路，会越走越通的。在保险上得不到他们的帮助，说不定在别的方面让你受益匪浅呢。当然这要求我们一定要开诚布公，以信取人。因为信任是一种有生命的感觉，是连接人与人之间的纽带。

生活、事业都需要激情，它就像一把利剑，穿透寒冰封锁的静寂，让我们能露出生命的光。每个人都会感动于自然的声音，譬如夏夜蛙虫鸣唱，春晨鸟雀的啾唧，甚至刮风天里滔天骇浪的交响。然而，它之所以成为美乐不都是人们用心去体会才能成就的吗?让我们鼓起勇气，用真诚的承诺，真情的回报，去追求收获的明天吧!

**保险培训中我的收获和感悟的文章 对保险的感悟写作篇十一**

昨天保监会组织学习新保险法，听完有些许体会。

首先感叹中国人智慧的集中体现--变通性，稍微改两个字就可以和原法有很大的区别，并延展出很多信息。比如很多地方把原来的‘保险监督管理机构’改成了‘国务院保险监督管理机构‘，这就意味着有些事情必须经保监会，而不是保监局可以做主的了。

在进一步的学习中，魏副主席提到了贯彻保险法的三个基本原则。一、社会公共利益原则。二、诚实信用原则。三、保险专营原则。貌似还有第四个加强监管方面的，没记下来。

保险业对诚信的要求高于一般行业，这就是为什么最大诚信原则是保险法的基本原则。而现在我国的保险业中的诚信缺失已经成为阻碍了保险业的健康发展的最主要因素，不仅让投保人遭受损失，失去信心，还对损害了社会公共利益。比较新旧保险法中总则第一条就可以看出差别：

第一条 为了规范保险活动，保护保险活动当事人的合法权益，加强对保险业的监督管理，促进保险事业的健康发展，制定本法

第一条为了规范保险活动，保护保险活动当事人的合法权益，加强对保险业的监督管理，维护社会经济秩序和社会公共利益，促进保险事业的健康发展，制定本法。

既然诚信如此重要，我们来探讨一下诚信的本质。

记得我在某次重大的升学考试中语文作文题是诚信，估计99%的学生都是围绕世界观、价值观、道德观来抒发自己对诚信的信念，对投机倒把的不耻。在了解社会，学习历史之后，会发现以德服人太不靠谱，参考方世玉他岳父就知道了。在拜读明朝那些事儿时，才发现博弈论是中华民族的智慧的精髓，比纳什要早几千年了，只是没有形成文字和理论而已，毕竟如果大家都知道就没得玩了。如果你想要某个人做某件事或达到某个目的，必须有能力制定好规则，当规则制定的足够有水平，不管这个人是聪明(看破局的除外)，还是笨，不论他处在什么样的立场，都可以达到目的。就如同走迷宫，迷宫设计的好，不管是人还是骡子都只能走一条路达到那唯一的出路。

如果指挥一个人，那还是很容易的，推着他往前走就是了。那如果要一个行业两百五十万人都按一个诚信的方向走呢，如果要整个市场都按一个诚信的方向走呢，这么多不同思维不同水平不同性格的人都要求自己修善其身，损己利人或损人不利己，未免太乐观，也太不靠谱了。所以要让所有人达到一个目的，我觉得得有三个力量，首先，完善精准的规则。毕竟咱们不是英美法系，首先规则一定要到位;其次，相互牵制的力量，监管单位就是朱元璋在世也统一不了那么多人的具体行为，各个层次之间必须是相互牵制的，比如魏副主席提到的，保监会惩戒有问题的保险公司，保险公司惩戒有问题的销售、理赔人员和中介公司等等。第三，道德方面的诚信力量。这里说他是道德，更不如说是习惯。这个规则的头开好了，要让业内坚持放弃眼前利益，着眼长远利益，就得形成习惯，而道德方面的作用，就是让你看着眼前的肥肉不能吃时聊以慰藉的精神鸦片，当长远利益终于到来时，你会感叹坚持就是胜利，于是诚信就成为了真正能作为法律补充的有力手段。

总的来说，有效规则制定是重要的，让规则得以执行的严刑峻法更为重要。诚信的本质就是规则。有了诚信以后，保险业的内伤才能得以恢复，再打江山，即可手到擒来…

**保险培训中我的收获和感悟的文章 对保险的感悟写作篇十二**

八月末夏，我有幸与54多名来自各县区公司的同事们齐聚一堂，共同参加市公司组织的为期七天的学习培训，学习新的知识。培训只有七天，却让我的思想、心态、理念都发生了很大的变化。无论是寿险朱老师从营销沟通技巧的指导，还是各位优秀讲师对业务知识的精彩讲解，以及朱总、武总、汪丹经理在合规经营方面的指导，都对我今后的工作、生活、学习及为人处事等方面产生了深远影响。

下面就本次培训我浅谈一下自己的心得体会。

态度决定一切，理念产生力量。在培训的第一天，寿险朱老师在讲解营销沟通技巧中如此讲道：做保险就是做服务，而良好的服务源于员工自身的态度。端正的态度是一切成功与收获的起步。

所以说“态度决定一切，理念产生力量”。只有从心里认同了我们的工作、认同了我们的客户、认同了我们的理念，才能使行动变为自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。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，端正自己的从业态度，在良好点滴的养成良好的工作习惯，这是成功的必由之路。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。

在接下来几天的的培训学习中，我们学习了各项业务知识。其中银保和续保业务的学习让我印象最为深刻。我们可以得知，在经济形势变化的大背景下，财险市场不可避免的要受到影响和波动。在这种情况下，传统市场受到的冲击最大，故而市场竞争势必变得更加激烈。这就要求我们在维持传统市场份额的前提下，不断开拓新的渠道。所以，续保和银保业务就变得尤为重要。

从银保培训中得知，在中国经济社会发展的大背景下，我国的银行保险市场还将长期处于高速发展的黄金阶段。而银保渠道在我们业务收入的所占的比重将越来越大。银保业务的发展正在改写现有的市场格局。因此，仔细分析，认清当前市场环境，加强与银保渠道的合作，把握好机遇，建立一只高素质、多元化的员工队伍，解决目前营销队伍不足变得至关重要。

车险作为财险公司的固有业务，提升续保能力也是公司提高市场占有率，改善经营效益的有效途径。续保业务对于新保转保业务来讲，公司可以更直观的掌握。这样可以大大减少工作成本，提高工作效率。也为我公司选择优质业务，实行差异化费率政策提供了依据。客户资源是保险公司最宝贵的财富资源，培养忠诚稳定的客户群是公司永续经营的基石，公司如果不注重提高续保能力，不注重提高优质业务续保率，无疑会影响到公司保费规模的扩大和经营效益的提升。因此提升车险续保能力对公司转变发展方式，实现可持续发展，具有重要的现实意义。

在最后的两天里，汪丹经理着重强调了合规经营的意义与重要性。健全的合规风险管理机制，成熟的合规文化，是构建公司有效的内部控制机制的基础和核心，也是健全公司内控体系，提高市场竞争力基础。上级领导曾一再强调，不能因为业绩就忽视了合规经营的重要，去触碰那根红底线。合规经营、合法经营必须作为一种理念深入到每个人的心中。而合规经营不单单是公司的事情，也是每个保险从业人员的要求。只有合规、合法了，我们的事业才能前进。

通过此次教育学习活动，我对职业道德诚信、合规操作意识和监督防范意识有了更深一层的认识。作为一名普通的员工，只有爱岗敬业，遵守职业道德;加强业务知识学习、提升合规操作意识;增强规章制度的执行与监督防范案件意识。时时约束自己，警醒他人。才能不断地提高自己的业务素质和执行制度的自觉性。

以上是我对本次培训学习的一点浅薄的认识，请批评指正。

**保险培训中我的收获和感悟的文章 对保险的感悟写作篇十三**

(1)，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。

(2)，学会赞美别人。当别人拒绝时，能了解到众多客户的言下之意。学会揣摩原创客户的心思，比如说客户说他没钱，可能有4种情况，1是真没钱，(2是对产品没信心，3是对我们不信任，4,是客户忙没时间逗留。这时我们要区别对待，合理运用词汇空间，争取到每一个客户。

(3)做到与客户有效沟通。能做到“听，说，问”。做到迅速倾听客户，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腾达，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。

(4)要有责任心、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。这样就能刚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。

(5)追求卓越不断修炼。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。

保险培训后的感悟

1、从工作中的实例出发，写自己在工作中学到了什么，以及这次新人培训给自己带来的收益，最后抒发对未来工作的展望。

2、通过两天的课程，我对人寿人保公司有了深入了解，对保险产品也有了更深彻的认识，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。

3、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。

在日常的工作中，我们将会不断总结经验和教训、不断自我学习和提高，通过这几天的培训使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。

**保险培训中我的收获和感悟的文章 对保险的感悟写作篇十四**

非常荣幸参加公司组织“建立有效的家族增员系统”培训班，作为国寿的一员，对这次机会感觉非常好奇和珍惜。

通过二天的培训，让我认识了“汪秀凤”老师——美丽和智慧于一生的新时代女性，授课风格：专业、时尚、幽默，深深感染了我。

今后如何管理好一支团队，如何提高自身工作管理方法，一定要养成良好的学习习惯，在工作和学习中一定要保持空杯心态，学习各种不同的知识和思想，才能开阔更高更远的视野和心胸。

二天的课程安排，系统有序，严谨而又轻松，金句中：保险行业没有流动率，只是淘汰率，适者生存，不适者淘汰，每个行业都是一样的。要想成为寿险业的长青大树，在工作中应努力学习、不断创新。 如何让团队做大做强，健康成长：

1、简单的事情，仔细做：市场如战场，要想赢得战争，有勇气和 胆识是不够的，除了要让业务伙伴掌握丰富的知识，端正的态度，良好的工作习惯以外，实用技巧是不可少的，其中语言技巧是最基本的营销技巧，同是一张嘴，怎么能把话说到客户心坎上呢?而技巧的提升不可能在一朝一夕完成，必须通过每日会务经营以及实践加以锤炼，做到人人心中有话术，个个出口成章。

2、重复的事情，创新做：寿险业每日要经营各种会务，如何让营 销伙伴们在各种会务中不产生抵触情绪，就要寻求新颖、创新的点子，让营销伙伴和客户们产生新鲜感，比如汪老师授课中“会务经营创新

经营颇吸引眼球”比如创意①邀名厨讲课，请家庭主妇来听;创意②邀中医专家讲授如何让小孩子长高长胖，吸引做父母的家长;创意③家长带子女参加亲子活动;创意④新人签约仪式;创意⑤经营客户服务中，各种不同意义的创新小礼品等等，都要靠平时工作中用心的去发掘，金句中：不要每天谈目的，而要谈过程和方法。

虽然是短短二天课程，但是老师的个人魅力和讲授知识让我受益匪浅，特别是一段影片分享，给我很大启发，我们在追寻自己的梦想和目标的同时，一定要不断加强学习，学以致用，做到心中有目标，用心努力的付出行动，必然会有收获的。

准时上班，穿着整洁，准备就绪，为卓越而奋斗，如此，你将获得并保持最佳成就。

**保险培训中我的收获和感悟的文章 对保险的感悟写作篇十五**

在保险公司双向选择中进入待岗的行列，在培训部参加了为期两个月的培训，学习了很多，收获了很多，提高了很多。时间虽短但是转变却大。下面我从但各方面谈谈这段时间的心得体会：

一、选择比机遇重要

在招聘专场报告会上，经理与我们分享了她人生的三次成功选择。2个月时间之内独立完成了\*个培训项目。在人生刚起步的时候积累更多的能量，这样人生的道路才会走的更远、更辉煌。太平人寿虽然在保险行业与三大巨头相比还存在一段差距，但是其发展速度是这三大巨头的好几倍。在这样一个创业成长型的公司当中，你想不成长都困难。

二、态度比能力重要

在培训的第一天，培训老师就告诫我们要端正态度、认真工作。保险行业是一个全新的行业，特别是寿险在中国发展的历史其实并不长。保险业也是一个综合性的行业，保险公司的各个部门岗位都需要我们自己摸索，从头开始。所以不管是学什么专业，到保险公司都是新人，对大多数岗位都是很陌生的。这就要求我们要以空杯归零的心态，从头开始学，从为人处事、工作态度开始。我们的班主任以及任课老师他们都是我们学习的楷模，他们在授课中的工作态度都是我们以后工作过程中效法的标杆。投入多少，收获。)多少，参与多深，领悟多深——我们阳光二期培训班的班训。这个也是我们每一个阳光二期员工以后的工作格言。当一份工作加上我们的心，那么这份工作就变成了事业。

三、信心比黄金重要

“相信自己，我是最棒的，最最棒的”——这是我们阳光二期员工集体手势。这个手势动作虽然简单，但是寓意深远。每个人在做这个手势过程当中如果把自己的心融进去，用心去做这个手势就可以感受到这个手势的神奇力量。保险业是一个全新的事业，一个还没有被中国人完全接受的行业，也是一个容易被拒绝的行业。在这接下来一个月的市场实践过程中，我们可能会被人拒绝，我们也可能遭人冷眼。唯一能支撑我们继续坚持下去的只能是我们的信心——对行业的信心、对公司的信心、对自己的信心。通过这几天的尝试展业，我也体会到了公司的用心良苦。市场实践一方面可以让我们加深对业务的了解、对市场的了解、对保险业务员的了解;另一方面可以通过实践，磨练意见，增强抗压能力，让我们学会如何在逆境当中保持信心、保持自己高昂的斗志。真诚希望我们的伙伴们都可以正确的对待这个让人恐惧的市场实践，端正自己心态，在自己勤奋下实现目标，达到公司要求，最终留在太平人寿铸就自己的辉煌人生!

**保险培训中我的收获和感悟的文章 对保险的感悟写作篇十六**

参训学员大多都是六月底以前带单上岗新人，培训立足在六月开单的基础上，全员晋升，补齐差距，在培训期间我们要求主管、增员人每天进行陪访，训练营协助追踪，营内营外天天随时沟通，相互配合，共同拉动新人开单，确保新学员有收入，保证留存。

关于举绩，我们采取以下措施：

宣导激励方案：竞赛期间每日开单者，保费达到1500元以上，奖励纪念奖一个，当日兑现;

学中干，干中学，各参赛小组期交举绩率达到70%，且晋升率达到60%，小组可获得团康经费300元。所以人人举绩势在必行，积极踊跃出勤拜访凝聚团队力量，树立团队荣誉感，再次拉动举绩。

例如：7月25个新人开单，业绩324551元，增员19人，还有5人正在参加代资考培训，117位学员有45人未达到晋升标准，下阶段是重点辅导对象。

强势追踪：遵照师徒协议，强势追踪主管增员人，帮助达成新人开单，拿保底工资，对于出勤、业务部理想的新人，由个险经理找主管面谈，找原因，分析情况。并对不同新人进行差异化辅导，达成师徒目标就及时表扬及肯定。每周的师徒见面会上，做激励、做点评，对于暂时落后者进行鼓励。在新人、主管、增员人、部门、小组之间形成纵横式的比、学、赶、帮、超的氛围。

培训班的工作需要在做的过程中不断改进，细节决定成败，下阶段--区扬帆起航继续努力。

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