

2023年运输单位的安全承诺书(大全5篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得体会，从而不断地丰富我们的思想。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

保险培训心得体会篇一

很早之前就听朋友反复提到xxx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，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。

保险培训心得体会篇二

今天是3月12日，今天对我来说是一个具有重大意义的一天，因为今天我感悟了很多，成长了很多，也收获了很多。今天是进入中国人寿培训的第一天，早上出门前，对着镜子里的自己微笑了10秒钟，告诉自己我是最棒的，我是世界一流的，我的微笑是最真诚的，念完这些后，我自信的迈出了自己的脚步，开始自己人生的第一篇章。到达中国人寿公司后，我们开始了正式的课程。

首先，给我印象最深刻的是许副总的一句话，他说‘我们要接受批量的挫折和打击’才能锻炼自己，的确，作为还没有太多生活阅历的应届大学生来说，我们需要学习，需要经历的事情太多，而在这些过程中，我们必然要面临挫折和打击，如果我们经受不住这些挫折和打击，那么我们必然会失败，

但是如果我们战胜了遇到的这些挫折和打击，那么我们收获的不仅仅是经验，更重要的是我们会从战胜的这些挫折和打击中找到自信，找到激发自己继续拼搏的激情与斗志。

其后，朱总监告诉我们要注意自己的角色，要分清人生中的贵人和罪人，要与积极的人在一起，远离消极人士，要坚持。从朱总监的话语中，我受益匪浅，作为一名刚踏入社会的应届大学生，我们要注意自己的角色转换，不能再像大学一样过着自我的生活了；我们也要用自己的明智的判断力去分清我们人生中的贵人和罪人，因为贵人可以帮助我们成功，而罪人只会帮助我们走向失败；多与积极的人士在一起，这样会有助于使我们被感染成为积极的人，远离消极人士，可以保证我们不会被消极的思想所腐蚀；只有坚持做我们认为正确的事，我们才会成功，如果我们半途而废，那我们是永远也不会成功的，所以我认为坚持是成功的充分条件。

领导讲完话后，我们被带到附近的一个公园进行室外课程培训，我们先进行的是执行力课程的训练，在执行力课程的训练中，我们学会了鼓掌的文化，在不同的场合我们都有不同的鼓掌方式来面对，足以看出鼓掌文化的博大精深；我们还学会了只有全力以赴的去做事情，我们才可能把事情做成功，如果只是尽力而为，我们只能把事情做好，而不能把事情做成功，所以‘全力以赴’是我们以后的学习生活中的良师益友。接下来我们训练的是一些军训的课程，经过这个课程，我们磨练了自己的意志，并且通过齐步走这项训练培养了大家的团队合作精神。

最后，早朱总监的赞赏之词中我们结束了上午的户外训练课程。下午的课程主要是培养我们的团队合作精神。在团队合作精神培训之前，我们先用自己的语言谈了一下我们队团队合作的认识，再谈完我们的想法后，老师把团队的准确解释给我们说了：团队就是有着许多共同目标、共同文化、共同责任、相互协助的个体的集合。

从这个解释中我们知道了什么是团队，除此之外，团队里的各成员之间还必须要相互的信任、宽容和鼓励，要达到共识、共行、共成，一个单独的人是不可能完美的，但是一个团队却可以铸就成为一个完美的团队，只要这个团队里面的所有成员都能做到上面说的这些，并且，一个人仅靠自己的力量去取得成功是很困难的，而一个团队要取得成功就是相对简单的，所以团队是我们走向成功的基石。随后，我们进行了班长的竞选，其实我此前一直想竞选这个职务，但是由于以前很胆怯和害羞，致使竞选班长的想法一直都没有实施，但是，现在步入社会了，我觉得我应该长大成熟了，所以我鼓足勇气去参加了班长的竞选，在站上讲台前，我很害怕我站上讲台后会由于紧张而不知所措，当时我的顺序是最后一个。刚站上讲台时，其实我还有点紧张，但是当我专心听完其他9位竞选者发表完竞选词后，我的紧张情绪一下就没有了，这也许是因为当时很投入的原因吧。

最终我虽然竞选失败了，但是看到竞选成功的两位班长都很优秀，我心服口服，我也希望在这两位班长的带领下，我们这个培训班的成员可以快速有效的成长。虽然在竞选班长的时候我失败了，但是在随后我成为了小组的组长，我希望我们组的成员能互帮互助，携手并进，最终成为一个完美的团队。在小组分完后，我们各小组都设计了各自小组的海报，在这个环节，充分体现了团队合作的重要性，通过我们小组各个成员的努力，最终我们设计出了完美的小组海报。在这里，我骄傲的说一下我们小组海报的一些内容。首先，我们小组的名字叫：路之队；我们的口号是：为梦想而来，我们全力以赴；我们的学习公约：互帮互助，携手并进，奋勇向前，勇创一流。我希望我们小组以后能按照这些口号和公约把我们团队打造成为一个完美的团队。

在后来我们进行了一个萝卜蹲游戏，在这个游戏环节也充分见证了我们的团队合作精神，虽然在这个环节我们没有取得最终的胜利，但是我们在此过程中收获到了团队的重要性，有利于我们团队更快成为一个完美的团队。随后，我们又做

了一个出红牌黑牌的游戏，在这个游戏环节，培养了我们的战略意识，不过在此环节中，也显现出了我们这些即将踏入社会的应届大学毕业生在战略部署经验上的一些不足。这个环节结束后，我们又进行了眼睛对视的游戏，在这个环节中主要是培养和了解我们自己的定力。通过这个环节，我也从中发现了我的定力有待提高，我会在以后的工作和学习中不断培养好自己的定力。最后，我们培训班的所有成员见了自己的主管或经理导师，在与自己的导师交流完后，我们全场的人员在年轻的战场这首慷慨激扬的歌声中相互击手，立下誓约后，结束了我们今天的培训课程。

总结一下今天的培训给我带来的收获：我学会了执行力文化，鼓掌文化，意识到了团队合作的重要性，了解了一点战略意识。在这短短一天的时间里，中国人寿就给我的人生带来了巨大的改变，使我更加坚信我将来会在中国人寿成就自己的梦想和事业！

保险培训心得体会篇三

时间急转流逝，从我成为中国太平洋人寿保险公司大家族的一员到现在已经6个月了，作为一名四级机构的综合内勤，自己对一些专业性的知识和技能了解还不是很透彻，所以工作中遇到了不少问题。20xx年xx月xx日我有幸参加了太平洋人寿保险股份有限公司山西分公司“启航五期“后援条线内勤培训班的学习。通过四天的培训，我对太平洋人寿有了更进一步的了解，对自己的岗位职责也有了更清晰的认识。

培训的第一天我们很有幸参加到人众人的素质拓展训练，虽然身体力行都感到疲惫，但却充满收获的喜悦，“团队、协作、沟通、勇气”，这些往常挂到嘴边的，今天都得到了实实在在体现。参加的每一个游戏，都是小组成员智慧的结晶，从极速60秒到鼓动人心，从七巧板到惊险倒计时，每一项都是所有成员决策、分工与决心的努力。

一天半的拓展训练告诉我们一些道理：

- 1、团队的成功，不一定取决于某一个人，而取决于团队的向心力和协作以及相互的鼓励和加油，否则即便这个人的能力再高，也会遭到必然的失败，每一个人的个人成功，并不能代表一个团体的成功，而团体的失败，则一定是每一个人的失败。
- 2、在工作和生活中会遇到很多事情，不要老是去抱怨事情太多，每做一件事情要注意时间上的衔接，从而有效地提高工作的效率。
- 3、言胜于行，电视剧《士兵突击》中团长对许三多说过一句话：想到和得到中间还有两个字就是做到。
- 4、在工作和生活中要关注积极向上的事物，俗话说：你的注意力在哪里，你的舞台就在哪里。在工作和生活中，如果你的关注点放在积极向上的事情上面，那么你的生活将充满阳光；如果你只会一味的抱怨，那么你将生活在无尽的黑暗中，发现不了任何美的事物。生活中不是缺少美，而是缺少发现美的眼睛。

第二天的培训由总经理室各条线的分管总对整个公司的一个系统讲解。通过学习，我对整个公司有了一个更深更全面的了解，也加深了我作为一个太保人的荣誉感。各条线分管总也与我们分享了一些人生感悟，他们的不凡的经历、拼搏奋斗的精神更值得我们努力学习。我们要以创业者的激情投入到工作中，为自己开辟一番天地。

通过学习，我意识到自己在工作中沟通不到位，人与人之间的沟通是很重要的，在工作中更是这样。同事之间要沟通、上下级之间也要沟通，许多工作沟通到位的话会变得相当简单。

保险培训心得体会篇四

在单位的组织下，我参加了重庆no□1培训基地的拓展训练，感悟很多。拓展训练以简单的游戏，揭示了抽象的深刻的道理，让我找回了工作中被时间磨蚀掉却非常珍贵的东西：亲情、激情与活力。

这使我更深刻地意识到，其实每个人都是很坚强的，每个人在平时工作和生活中都有潜在的能力未曾发挥出来，只要有信心、有勇气去面对任何事情，就没有解决不了的难题。第一天，我们在教练的引导下，我们都逐渐了解到“拓展训练”的含义，我了解到“拓展训练”具有“挖掘潜能、完善自我、熔炼团队”内涵，是一项来源于挑战极限的训练活动，旨在激励人的斗志，激发潜在能力，创造性的发挥人的团队能力。虽然只有短短两天时间，但给予我的启发和体验却是一笔永久的精神财富，无论将来我身处任何岗位，只要用心体会就能得到十分有益的人生感悟。

团队意识，合作精神：我们在达到训练场地后，按照教练的要求，我们被分为了若干小组，每个小组都由队员自己起一个队名，并选一首队歌和一句口号。在开始项目前和结束项目后，我们都用自己最大声的唱队歌，喊口号，这使我们每一个人都时刻感受到，自己不是一个人，而是处在一个团队当中，要成功完成训练项目，需要每一个人的努力，需要大家的充分合作。在之后各个项目中，大家都充分发挥了合作精神，顺利开心的完成了各个训练项目。

目标一致，互相信任、团结协作：在训练中，无论是一开始的蛟龙出海、孤岛求生、信任背摔还是后来的高空项目、蜘蛛网、毕业墙等，几乎所有的项目，我们每个成员都在积极的出谋划策，都在为完成一致的目标而努力。大家没有任何的隔阂而是相互帮助和协作。这使我感受到，如果我们在实际工作中都能像在“孤岛求生”中一样，手紧紧握住、相互扶持，我们就能成为一个团结的、具有强大竞争力的团队。

并且在“信任背摔”中，让我真正体味到同舟共济、相互信任。为什么在训练中大家都能如此的团结？因为大家的目标完全一致，因此我们在团队的管理中应该突出大家一致的目标，突出鼓励为团队做出具体贡献的个人。全身心地投入当然会大声说出的自己的想法，只有充分发挥每个人的智慧才能挖掘出团队最大的活力与竞争力。

在过程中寻找到快乐，在感悟中得到升华。在整个拓展训练的过程中，我们每一个人都自始至终都在为自己的顺利过关而满足，为同伴成功而欢呼。所有的一切，是那么真切，是那么具有合力。即使在整个训练过程结束之后，大家都很累，可每个人都兴高采烈地议论着训练中的事情，都感到回味无穷。于是，我们快乐着，我们幸福着。

总之，通过这次拓展训练，使我增强了自信心，磨练了战胜困难的毅力，提高了解决问题的能力，通过在重庆no.1培训基地的这次拓展训练，增进了对集体的参与意识与责任心，我想这次经历一定会在今后的工作中给我带来很大的帮助和快乐回忆。

保险培训心得体会篇五

我非常荣幸参加了团队组织的2xx-x年后备管理干部培训班，首先要感谢团队给了我这次培训的机会，作为人保团队的一员，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团队、自我价值的重要一课。

团队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……在市团队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xx分团队的精英、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。

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团队的政策；中层干部对团队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，才能与团队的策略保持一致。

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xx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20xx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。

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。

保险培训心得体会篇六

我有幸参加了这次河南省中小学教师远程培训项目。在我参加过的培训中，只有这次给我的感受最深，这次的培训组织新颖，有专家的引领，自学的支持，群体的智慧，丰富的案例，媒体的整合，多样的评价，更难得可贵的是有着优秀的团队。通过本次培训学习，我认为有以下几方面的收获。

首先在这次远程培训学习中我对自己的职业有了正确的认知，不管教师的社会地位、经济地位如何，应该以教师这一职业为荣，我自身也感受到了一种深深的职业幸福感。而学习专家、名师的教育教学相关策略后，我用心去领悟教育理论观点，汲取精华，能积极主动思考，真心探讨。这次的学习培训，对于我来说，是值得珍惜的充电机会，面对当前如何实施素质教育，如何进一步提高教育教学此文转自斐斐课件园水平和教研能力，是摆在我们每个教师面前的最现实问题；这次教师远程培训也给我们提供了再学习再提高的机会，让我们能聚集在一起，相互交流、共同学习、取长补短、共同体高。

其次精心钻研、打造化学高效课堂。课堂教学是教师战斗的阵地，课堂教学教学的生命线。教师只有深入钻研教材，从备教材、备学生、备教学方法、精心设计课堂教学。认真上课，努力营造课堂氛围，努力使课堂充满活力，让学生在教师设计的环节引导下，调动他们的积极性、主动性，培养学生的想象力、创造力，发展他们思维，出色完成教学任务，提升学生能力。高效课堂的实现，还必须认真辅导学生才能取得良好的教学效果。

第三提高了教学技能。课堂教学始终是我们教学最重要的部分，所以教学技能的提高势在必行。听了专家的讲座我深深体会到这一点。为了提高专业水平，我们必须在课外大量地读书，认真思考；为了改善教学技能，我们必须在备课时仔细推敲，精益求精；为了在课堂上达到“师生互动”的效果，我们在课外就应该花更多的时间和学生交流，放下架子和学生真正成为朋友。专业知识是根基，必须扎实牢靠，并不断更新；教学技能是手段，必须生动活泼，直观形象；师生互动是平台，必须师生双方融洽和谐，学习期间拜读了各位优秀教师的文章，进行交流。我的业务水平有了很大的提高，找出了自己的不足和差距。让差距和不足成为自己的动力，不断反思，不断研究，促进自己成长。以适应社会发展的需要，适应教育改革的步伐。

在今后的教学中，我要扬长避短，汲取专家们的精华。将这次学习的新理念落实到课堂教学中 在实践中获得成长。

培训心得保险篇7

保险培训心得体会篇七

培训是一种实现自身技能提高的重要举措，也是实现企业有

序稳定发展的关键因素，下面是本站小编精心整理的保险培训心得体会，供大家学习和参阅。

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，因为它们是在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！

x年x月16日加盟中国人寿厦门分公司集美支公司已经16个月了，见证了在中国人寿厦门分公司在这块富饶的土地上的成长历程，亲身经历了中国人寿集美支公司的三合一到中国人寿集美支公司的一分为二。

想到自己第一次踏出学校并走上国寿这块神奇的土地情景。记得那时自己是第二次来到厦门就直奔到中国人寿集美支公司面试时，当时的老总韩步全就开门进山的告诉我，所谓的组训就是组织训练。我似懂非懂的点点头表示认同。总的感觉我所要或者将要从事的职业挺神圣，还不错，并且和自己所学的专业也对口，一天工作7个小时，周末不用上班就觉的天底下哪有这般好事，刚踏出学校就交了好运了。

真正踏入组训这个神圣的职业可以说是经历了一波三折。我经历了无知、懵懂、恐惧、徘徊、模仿、愤怒、期待，到期盼想拥有自己独立的空间，独立的思想，独立的做法，独立运作运作团队，一次完整的组训培训，但这一切似乎都遥遥无期，曾经一度我思考我想逃离这块土地。但这一切都在xx年x月7日彻底地改变了，我从原属于集美支公司其中的一个职场的海沧支公司调回了集美支公司。开始了一步步地实践着一直在我脑海里遨游的想法和一直渴望一次系统的组训培训的机会，这一切顷刻在集美支公司实现了□xx年11月29日从重庆回来后，我时刻怀着一颗感恩的心在做事和做人，特

别我要感谢的是集美支公司的二位老总徐游泳、柳顺峰，两位领导为我争取到这次难得培训机会。可以说这个培训机会在我的心里期盼很久了、很久了。因为我的学历只有大专和同龄人相比可以说没有一丝优势，本不敢有太大的奢望。可以说学历一直是我心理的一块痛但这一切随着培训机会的到来变得不是那么重要啊！当接到副总经理柳顺峰的通知时我居然激动的说不出话来，我将这个消息告诉身边的同事时他们居然很不解的看着我。有什么好高兴的？蹦出一句话来“如果不去我才不想去呢？才不去受那份苦呢？”我非常的不解，真印证了那句话“有人毕生所追求的、却是他人于生俱来的。”道出了命运的不公。

通过这次组训岗前班培训的洗礼犹如在我身上装上了一副经过全新打造的盔甲和一把无往不胜的力刃。在此期间学到了一流组训所应具备的风范、学习能力、演讲能力、组织能力、沟通能力、管理能力、企划能力、分析能力、问题诊断能力，这些能力为我开展工作打开了方便之门，犹如增添了羽翼让我可以实现飞翔的梦想，使我的人生增色不少。

在29天的日子里也分不清楚是感悟多还是感动多，感悟总是夹杂的感动，感动夹杂感悟。

感悟知识的奇妙、感悟语言的魅力、感悟人性的美好、感悟岁月的离别的无情。

感动团队协作的快乐、感动沟通的畅快、感动游玩的乐趣。

无论是感悟还是感动都将为我未来的学习和工作插上飞翔的翅膀，他将为我未来的学习和工作提供了方向和提升的明确目标。

通过本次的学习有几点主要的体会如下：

(1) 产品说明会的创新

在学习的过程中明显的感觉到我们的公司的产说会的流程过于单调和简单缺乏创新。

营销员每每感觉我们公司有“挂羊头买狗肉”的嫌疑导致营销员在邀约客户的过程中心理有障碍，不敢放开去做。

客户来公司听产说会每每感觉叫他们听产说会无非是让他们买保险，长期下来兴趣黯然。

重庆在这产说会这方面明显比我们公司创意体现在以下几点：

1、赋予一系列单证更多的附加的含义内容。

比如：赋予投保单为心愿卡。

2、增加一丝产说会的娱乐性质。比如：观赏性、趣味性。

3、产说会的流程更加充实提供客户互相认识的平台。

比如：介绍嘉宾基本资料姓名、职位、从事的行业、公司名称。

4、产说会的流程更加简凑切实为客户着想，提供他们所需要的养分。

例如：针对客户的不同层次在产说会流程中增加一个环节，比方针对企业的领导层这类高端客户可以增加讲授跟企业与人生紧密关联的专题，让客户真切感到中国人寿不仅仅是要卖保险，它不仅可以给客户带来保障并且可以给客户带去一系列附加的资讯和知识。

5、拓展与社会团体的接触面，善用社会资源为中国人寿搭建人脉资源。

发电部强抓培训，苦练“内功” 为积极响应公司的号召，发电部一直以来将培训工作放在首位，结合今年斯里兰卡项目部二期人员需求，发电部近期将培训工作作为重中之重来抓，采取多种的培训方式，不断的提升部门员工的操作能力和事故处理能力，以满足部门各岗位的需求和正常的人员输出和轮换。

一、20xx年冬训见成效。为了加强运行人员队伍的建设，同时为了优化人员配置，部门从除灰脱硫、化学专业紧急抽调部分运行人员到主机学习，并制定了详细的培训计划，为充分发挥“传、帮、带”的作用，高岗位人员与抽调人员签订了师徒合同。经过整个冬季的强化培训，为了检验培训的效果，近期，部门组织相关人员考试，从此次考试成绩来看，达到了部门预期的培训效果。为了鼓励员工持续的做好培训工作，激发部门员工的学习激情，部门将按照师徒合同的内容进行奖惩。其它各岗位的培训也收到了很好的效果。

解，使参加培训的人员都受益匪浅。班组内高岗位人员也积极主动在值内开展技术讲课，使得培训工作层层推进，形成了部门、班组、个人三级培训模式，不断的提升各岗位人员的安全意识和技术技能。结合仿真系统，更直观的对工作中的疑难点及各项操作、事故处理进行模拟演练，提高了部门员工的事故判断、处理能力和操作能力。

三、强化英语培训，为员工更快适应海外工作奠定基础。结合公司发展的需要，部门需抽调部分员工赴海外工作，由于行业专业性强，很多员工专业英语基础薄弱，语言成为海外工作人员的最大障碍。为了使海外人员更快的投入到工作当中，部门将员工的英语交际能力纳入到培训范畴内。部门紧急抽调曾担任海外项目翻译的运行人员对部门全体员工进行专业英语及交际能力的培训，制定详细的培训计划，结合公司下发英语培训学习资料，不断的提高员工的英语水平，为今后赴海外工作的员工打下良好的基础。这样的培训也得到了大家的肯定和赞扬。

今后，部门将一如既往的将培训做为工作的重点，在保证我厂安全、稳定、经济运行的同时，持续的向海外项目输送更多合格的技术人才。

保险培训心得体会篇八

作为一个刚进入公司不久，非科班出身的新人，我非常感谢x总的栽培，让我能成为首期产说会技能培训班的一员，我感到十分荣幸。这次机会对我来说，难得而宝贵。通过为时x天的培训，我近距离地触摸和感受到了一线保险事业，了解了以产说会为代表的销售活动形式，详细学习了几款公司的代表性产品，对保险行业有了更加系统和直观地认识。

培训伊始，几位支公司的优秀伙伴传经送宝，分享了各自举办产说会的几次经历。没有晦涩的理论，完全是一场场活动办下来，从成功与失败中总结出的宝贵经验。成功经验可模仿复制，失败教训可鉴往知来，这些分享和探讨对我们未来的工作有长足的帮助。而后□xxx针对伙伴们提出的疑惑进行了系统的讲解，深入浅出的向我们展示了如何让产说会的组织和运作更加精细化。从运作模式到操作步骤，无一不细致入微，也让我对于这种活动形式得窥门径□xx老师为我们详细串讲了数款公司的经典产品，让我之前查阅公司产品资料时难以理解的部分得以融会贯通，并进一步获得了更大的信息量。同时他风趣幽默的讲解方式，也给了我很大启发□xx老师对于微沙的讲解也通俗易懂。和被比喻成正规战役的产说会略有不同，微沙被比喻成了后方的游击战。顾名思义，人数略少，形式或有不同，但依然可以达到成功的效果。获知微沙这种活动形式后，付老师传授的几种不同情境下的话术，也让我们有了专业的助力。

最后，每一个学员进行的话术通关，让我们把理论和实践结合起来。这种感悟式的培训，能让我们真正意义上学以致用。

第一，注重细节，产说会要做到精细化

一个成功的产说会，必须对从形成方案开始到会后总结结束为止，这期间的每一个细节精益求精。产说会是一个经营的节奏点，是一连串的事件，是精细化、系统化的。所以，每一个小的阶段都应该完备准备、妥善处理。比如，在筹办之初应首先要有一个量化目标的确定过程；在会场布路、客户请帖等方面，要处处体现主题理念；会议现场需要通过抽奖活动或娱乐活动等多种方式营造气氛等等。

第二，会前准备是重中之重

x总讲到，在产说会过程中遇到的各种问题，包括到最后的結果不如预期，这些其实都可以通过加强会前准备来避免。比如，对于邀约客户的筛选，可以从根本上避免客户人数不够、质量不高等问题；会前对客户的几次回访和确认，也可以对客户能否真正到场有准确预期。再比如，安排产说会的全程彩排，也可以提前发现问题改正问题，并对流程有更精准的把控。只有会前做好万全准备，在会中才能做到措路裕如，在会后才能得到理想结果。

第三，保证晨会、总结会的经营

高标准高质量的产说会。而这些都依赖于平日例行会议的宣导和动员。此外，产说会后的总结会议亦是不可或缺。古语云：九折臂而成医兮，充分认识到自己的不足，继而在多次实践中予以改正，锤炼技能，这是一个积累经验和自我完善的过程。而只有多次经历这个过程，才能实现个人的进步和企业的发展。

第四，每个人都要对产品烂熟于心

对于产品的数据和特点，再怎么熟悉都不为过。如果能做到将产品的相关数据脱口而出，在增添自己专业性的同时，也

能增强客户的信赖感。不仅如此，在熟知多个产品的信息后，通过横向对比、纵向延伸，也能进一步加深对于产品的认识，以更好的为客户服务。

第五，提前进行话术锤炼

当公司的所有工作人员和客户交流时，都使用科学标准的话术模板，毋庸置疑会给客户一种正规专业的感觉。而电话邀约、回访，现场交流时，话术运用的合适与否，也一定程度上决定了客户是否会到场、是否会签单。话术训练也可以使业务员在面对不同需求的客户时，与其沟通得更加从容不迫，得心应手。

除此之外，还有几个极具奇思的操作让我印象深刻，几乎拍案赞叹。也让我感受到前辈同仁们对客户心理的把控之细微，引导之巧妙。

1. 抽奖环节利用银行卡尾号抽奖，提前告知客户带银行卡，同时会场准备pos机。这样可以保证客户有能力在现场签单现场交款，减少后续可能的变动风险。

2. 客户放弃投保要填写《放弃声明书》。让客户对于“放弃”这件事，有更深一层次的直观感受，让其感觉到，错过就是放弃自己的应得利益。

3. 客服人员对手中留有的存量客户进行电话调查，且只做调查不做邀约，目的是为提醒其仍为我们公司的客户。这个激活客户的过程并不突兀，且可为后需要约打下基础。而调查的问题也可以让我们了解到客户的需求方向。

在此只列举几个简单的例子，我们优秀同仁的工作技巧还有很多，这些都让我感慨，在销售保险方面，学问真的很深。除理论知识之外，还需要更多的思索研究和创新。

在两天的培训中，让我十分动容的是前辈同事们的激情和专注。无论是授课的x总和几位老师，还是分享经验的支公司同事，都将自己的经验倾囊相授。而在下面学习的每一位同仁，也无一不求知若渴。见惯了很多大学课堂的松散无趣，这种气氛让我感叹公司优秀的企业文化和良好的求知氛围。在这浓烈气氛的感染下，我也尽最大努力学习准备、消化吸收。众多工作在一线的前辈们理论扎实经验丰富，相比之下我的纸上谈兵显得相当稚嫩，我无疑还要向前辈们多多请教。

培训结束后的几天，我一直在回味在这期间所学到的东西，深深感觉到自己需要学习的知识还很多，要走的路还很长。身为一个保险行业的新人，今后必须在工作中不断地努力来提高能力，弥补不足，做好准备迎接更高的挑战。

写到最后，还是想要表达心中感谢。感谢x总给予的机会，感谢。