

# 最新参加保险公司培训心得体会 保险公司培训心得体会(通用9篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。优质的心得体会该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 参加保险公司培训心得体会篇一

怀着空杯的心态□20xx年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。

### 参加保险公司培训心得体会篇二

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。参加培训的时候，我认为首先要明确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。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，互动的风采，也要与各个县市的伙伴多沟通，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。

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。首先要学会做计划，没有计划的人生杂乱无章，同样没有计划的工作也必将杂乱无章。计划像一座桥，连结我们现在所处的位路和你想要达到的目标。

作为保险人员要处理好工作中整体与局部、主要与次要之间的关系，分清主次、理顺流程、定制计划，以避免因忙于重要工作而忽视次要工作，因事务杂乱就忽视流程甚至“越俎代庖”的情况发生，并对可能要发生的事情提前预测，提前准备，做到有备无患，这样遇到任何突发的情况才可以从容面对。其次要早行动。“心动不如行动”，“早起的鸟儿有虫吃”，都在告诫和督促我们工作要积极主动，要做到“眼勤、耳勤、脑勤、手勤、脚勤”。当今社会，企业员工要在激烈的人才竞争中不被淘汰，就需要比别人多付出一些努力，增强危机意识和竞争意识，增强工作紧迫感和压力感，坚决克服不思进取、得过且过的心态，把工作标准调整到最高，精神状态调整到最佳，自我要求调整到最严，积极的投入到工作中去。

细节决定成败。做工作要考虑周全、细致，不能出现纰漏。如果工作不细心，很容易造成丢三落四，影响到自身乃至企业形象。因此，我们在工作中一定要做到“细心”，充分考虑各方因素，严谨细致，把握好分寸，把事情办稳妥、办周到，真诚对待每位保户，用真心换理解，用真心换真情。由于客户对保险不了解，所以更要我们要学会主动开口，遇到客户主动介绍产品。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，这时我们要区别对待，合理运用

词汇，争取到每一个客户。要有责任心、服务心，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。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。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。

本次培训班虽然课程上已经结束了，但新的征程刚刚开始。我将以从培训班中学到的知识、态度、习惯、技巧等投入到紧张有序的实际工作中去，以持之以恒的精神、认真严谨的作风，将好的保险产品推荐给更多的客户，创造优良的业绩。

## 参加保险公司培训心得体会篇三

很早之前就听朋友反复提到中国\_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\_福建\_分公司举办的20\_年第x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！

个人保险公司培训心得体会范文

## 参加保险公司培训心得体会篇四

怀着空杯的心态□20xx年4月16日，我有幸参加了公司保险股

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。

第一天上午的培训，是银保的张总和合规的王总授课。授课中，张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：公司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，张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，张总在讲述公司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。

“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。

学习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。

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。

培训也已近尾声，但公司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，但是培训让我彻底摈弃了对保险的偏见。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！我希望在公司这个平台上实现我的梦想。



## 参加保险公司培训心得体会篇五

我非常荣幸参加了公司组织的2020年管理层新员工培训班，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xx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2011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。

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！

## 参加保险公司培训心得体会篇六

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2020年x月x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。2020年x月x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xx□xx□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“如果可以不去我才不想去呢？才不去受那份苦呢？”我非常的不解，真应证了那句话“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。

在重庆海兰云天有感悟、也有感动。身边发生的每一件是看是是那么不合理又是那么的自然，从不情愿、不乐意、不配合、

不解困惑、抵触情绪、到无条件服从，配合班导师的每一个细微的动作我们大家经历了一番新的洗礼。我们确实地实践那句耳熟能详的话语“合理的训练，不合理的磨练”今天我们可以无愧的说：“我们一切都做到了，我们是总公司2020年第二期组训岗前班的成员。”

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有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。

## （2）企划案的创新

1、设立企划岗，树立大市场营销观念。

2、提高企划力，时时关注市场动态和资讯以及企划行业的发展方向及时创新企划方法和内容。

3、由注重物质奖励慢慢过度到物质与精神并重方面的奖励。

4、注重企业文化以及团队精神的等无形资产的企划。

## （3）注意常态会议的经营

1、每月例行产说会和创说会。

2、组训例会要变成解决问题和沟通信息的桥梁以及优势互补的会议。而不是敷衍了事，浪费时间和精力、无聊的会议。以及注重对年轻组训在核保和理赔方面的培训让他们真正成为一支铁的正规军。

#### (4) 培训管理部门

1、设立培训管理岗，加快资讯的收集及资讯应用能力和课程的开发应用及推广。

2、加大各支公司组训负责人的培养力度。提高组训负责人的管理能力、市场开拓能力、以及市场企划力为公司储备一线的经营管理人才。

通过本次培训收获良多，非常感谢分支两级公司的关心和厚爱，是你们的英明决策为我们年轻组训插上飞翔的翅膀和腾飞梦想。

## 参加保险公司培训心得体会篇七

法制培训是增强机关部门监管和审查能力的一次训练，那么关于参加法制培训心得，应当怎么写呢?下面是本站小编精心整理的参加法制培训心得体会范文，供大家学习和参阅。

为加强系统专门化队伍建设，提高监管队伍依法监管的能力和水平，提高系统法制人员的业务水平，\*\*日至\*\*日，市局组织系统相关人员赴开展法制工作培训，我有幸参加了此次培训。

培训虽短，但给我留下了非常难忘的印象，五天来，我认真聆听了等人就中国法制社会、职务犯罪、行政法与行政诉讼法以及证据的基本理论等知识的讲解，增强了我的法律应用能力，受益匪浅。主要有以下几方面体会。

一、通过培训，使我进一步认识到法制培训的必要性和重要性。要建设一支过硬的行政执法人员队伍，加强法制理论培训是非常必要的。因为在我们现阶段行政执法的过程中，虽说我们已经在不断完善各项制度，增加政府工作的透明度、规范行政执法程序，清理行政执法依据，不断加强行政执法监督的力度和不断完善行政执法监督手段，做了大量的卓有成效的工作。但事实上，在我们的执法过程中还是存在一些法律法规的制定上有一些不完备的情况或者漏洞，行政执法队伍业务水平有待提高，行政执法监督亟待加强等问题。而且，从行政执法部门人员的角度来说，只有整个行政机关的大多数人员都有了依法行政的思想意识，自觉地行动起来，这些自觉地的行动才会汇聚成一股汹涌的力量，推进依法行政事业向前发展。从这个层面上来说，加强法制理论培训显得尤为重要。

二、通过培训，使我进一步地意识到自身的不足。这次培训，老师除了讲药品监管相关的专业法律知识，也讲了一些证据法、刑事诉讼法、行政案件审理等相关的法律知识，这些法律知识由于平时在药品、医疗器械监管中用得不多，所以也不是很熟悉。但是通过老师的讲解，发现其实这些法律之间还是有一定的关联，在处理一些案子的时候，需要对这些法律融会贯通。因此，我觉得平时除了要学习本部门的法律外，也要掌握其他相关的一些法律法规，这样才能更好的开展案件审查工作。总之，这次培训不仅开阔了视野，增长了见识，充实和提高自己的知识水平与业务能力，提高工作的理解力、执行力和创新力；而且也是对自己以往工作进行一次全面的梳理。

三、通过培训，使我进一步运用所学知识提高工作能力和方法。学以致用，学习的主要目的是应用，通过学习结合实际，立足岗位创优，把所学的东西转化为工作开展的思路和方法，促进工作取得实效的本领和能力，提高工作效率，这才是培训的根本目的。作为一名法制人员我深刻地认识到自己身上的责任更加重了，要确保每一件经手的案件均做到事实清楚、



证据确凿、程序合法、适用法律法规正确;质量上严格要求,精益求精,力求无错案的发生,使每一个执法案件都经得起行政复议和行政诉讼。应该说,这次培训使我认清了自己岗位的重要、认清了自身的不足和努力方向,拓宽了视野,在今后的工作中将站在更高的角度去思考自己的职责,严把案件审查关,充分发挥法制员的作用。

四、通过培训,使我进一步牢固树立正确的人生观和价值观。社会在不断的进步与发展,但在当今社会里仍然充斥着各种诱惑,人的思想和观念难免会受到金钱和利益的诱惑与腐蚀。作为一名食品药品监管工作人员,我们应该深知自己所从事的行业的特殊性,面对各种诱惑,这就更需要我们能够摆正思想,坚定信念,树立正确的人生观与价值观。培训中,老师关于预防职务犯罪深入浅出的讲解,让我深刻地认识到职务犯罪的危害性和预防职务犯罪的必要性。通过培训,牢固树立正确的人生观和价值观,彻底找出自己思想、作风、制度、纪律等方面存在的突出问题,有效增强自我的法律意识,能够做到面对诱惑不为之所动,严格规范自己的一言一行,在思想上筑起拒腐防变的坚固防线。

现代社会是知识竞争的年代,只有不断学习,不断掌握新的知识,才能到达新的高峰。这次培训就给了我们一个非常好的学习平台,营造了”我要学“、“认真学“的良好氛围。

为加强系统专门化队伍建设,提高监管队伍依法监管的能力和水平,提高系统法制人员的业务水平,\*\*日至\*\*日,市局组织系统相关人员赴开展法制工作培训,我有幸参加了此次培训。

培训虽短,但给我留下了非常难忘的印象,五天来,我认真聆听了等人就中国法制社会、职务犯罪、行政法与行政诉讼法以及证据的基本理论等知识的讲解,增强了我的法律应用能力,受益匪浅。主要有以下几方面体会。

一、通过培训，使我进一步认识到法制培训的必要性和重要性。要建设一支过硬的行政执法人员队伍，加强法制理论培训是非常必要的。因为在我们现阶段行政执法的过程中，虽说我们已经在不断完善各项制度，增加政府工作的透明度、规范行政执法程序，清理行政执法依据，不断加强行政执法监督的力度和不断完善行政执法监督手段，做了大量的卓有成效的工作。但事实上，在我们的执法过程中还是存在一些法律法规的制定上有一些不完备的情况或者漏洞，行政执法队伍业务水平有待提高，行政执法监督亟待加强等问题。而且，从行政执法部门人员的角度来说，只有整个行政机关的大多数人员都有了依法行政的思想意识，自觉地行动起来，这些自觉地的行动才会汇聚成一股汹涌的力量，推进依法行政事业向前发展。从这个层面上来说，加强法制理论培训显得尤为重要。

二、通过培训，使我进一步地意识到自身的不足。这次培训，老师除了讲药品监管相关的专业法律知识，也讲了一些证据法、刑事诉讼法、行政案件审理等相关的法律知识，这些法律知识由于平时在药品、医疗器械监管中用得不多，所以也不是很熟悉。但是通过老师的讲解，发现其实这些法律之间还是有一定的关联，在处理一些案子的时候，需要对这些法律融会贯通。因此，我觉得平时除了要学习本部门的法律外，也要掌握其他相关的一些法律法规，这样才能更好的开展案件审查工作。总之，这次培训不仅开阔了视野，增长了见识，充实和提高自己的知识水平与业务能力，提高工作的理解力、执行力和创新力；而且也是对自己以往工作进行一次全面的梳理。

三、通过培训，使我进一步运用所学知识提高工作能力和方法。学以致用，学习的主要目的是应用，通过学习结合实际，立足岗位创优，把所学的东西转化为工作开展的思路和方法，促进工作取得实效的本领和能力，提高工作效率，这才是培训的根本目的。作为一名法制人员我深刻地认识到自己身上的责任更加重了，要确保每一件经手的案件均做到事实清楚、

证据确凿、程序合法、适用法律法规正确;质量上严格要求,精益求精,力求无错案的发生,使每一个执法案件都经得起行政复议和行政诉讼。应该说,这次培训使我认清了自己岗位的重要、认清了自身的不足和努力方向,拓宽了视野,在今后的工作中将站在更高的角度去思考自己的职责,严把案件审查关,充分发挥法制员的作用。

四、通过培训,使我进一步牢固树立正确的人生观和价值观。社会在不断的进步与发展,但在当今社会里仍然充斥着各种诱惑,人的思想和观念难免会受到金钱和利益的诱惑与腐蚀。作为一名食品药品监管工作人员,我们应该深知自己所从事的行业的特殊性,面对各种诱惑,这就更需要我们能够摆正思想,坚定信念,树立正确的人生观与价值观。培训中,老师关于预防职务犯罪深入浅出的讲解,让我深刻地认识到职务犯罪的危害性和预防职务犯罪的必要性。通过培训,牢固树立正确的人生观和价值观,彻底找出自己思想、作风、制度、纪律等方面存在的突出问题,有效增强自我的法律意识,能够做到面对诱惑不为之所动,严格规范自己的一言一行,在思想上筑起拒腐防变的坚固防线。

现代社会是知识竞争的年代,只有不断学习,不断掌握新的知识,才能到达新的高峰。这次培训就给了我们一个非常好的学习平台,营造了”我要学“、“认真学“的良好学习氛围。

春寒渐渐退去,桃花姗姗而至。二十余天的培训快要结束了,我坐在技侦楼三层的图书馆里,看着心得体会的标题,一时间万千思绪奔涌,不知道从何处下笔。翻阅几十页的培训笔记,一位位前辈的声音在耳边回响。我想对各位在繁忙工作中挤出时间来为我们授课的领导、老师们说声谢谢,想对为我们制定、安排培训课程的党组领导说声谢谢,想对陪着我们一起听讲每一节课的培训科王科长说声谢谢,是你们赠予我这样一份沉甸甸的财富。二十天前,我对检察院的了解还只限于书本上的法条,而领导、老师们通过面对面的生动解说,不

仅介绍了检察院的整体部门设置、各处室工作流程和环节，而且无私地传授给我们珍贵的工作经验、礼仪规范和为人处世的道理。如果说二十天前的我还是一个检察工作的门外汉，那么现在我相信自己已经迈过那道门槛，面对一个崭新的天地。我一定不会忘记这二十余个匆匆而过的日夜，不会忘记技侦楼二层那个舒适明亮的会议室，因为我检察工作的第一个脚印就源自那里。

我把我的体会和感想整理为三个部分，汇报如下：

## 一、关于平谷、关于农村

报考平谷检察院之前，我从没有来过平谷，却吃过朋友带给我的平谷大桃，甘甜味美的桃子下肚，齿有余香。初到平谷，呼吸到清新的空气，听着别具特色的一二声互换的方言，平谷给我的第一印象直观而浓烈。在培训的第二天，我们观看了原区委书记秦书记的区情报告视频短片，对这片土地有了更为深刻的了解。xx年，平谷的gdp在北京各区县中名列倒数第三，而gdp增速却排名正数第二；平谷基础设施建设薄弱，经济实力不强，但常年雄踞北京市果品产量第一，同时拥有生态旅游的天然资源优势 and “西连首都机场、东连黄渤海港”的区位优势；平谷正处在一个艰难爬坡的时期，正以清醒的认识、稳定的心态逐步加快发展的脚步。短片最吸引我一段话莫过于秦书记对于“龙马精神”的新解：“龙是神游云端之物，代表远大的理想抱负；而马是脚踏实地的动物，代表踏实的工作作风。将二者结合到一起，就没有完不成的任务。”我愿以这样的“龙马精神”自勉，把平谷作为自己的第二故乡，扎根于斯，服务于斯，志存高远，埋头苦干，交出一份理想的成绩单，为自己的未来，也为这块蕴含着无穷潜力的土地。

平谷是一个有300多个行政村和社区的远郊区，农村土地面积和农民人口数量都占据了全区相当大的比例，在培训中，许多领导和老师结合实践经验告诉我们，如何在具体工作中掌

握同农村干部、农民群众接触的方式和方法。我曾服务于通州区的农业大镇永乐店镇农村基层，近三年来与村两委班子成员、村民百姓打交道，做一些琐碎而繁复的工作，他们既是我在工作上的老师，也教给我很多最基本的做人道理。农民群体有突出的优点，也有显而易见的局限性，其优点在于生性淳朴、易于满足；其局限性则体现在较为重视一己利益，缺少大局观和广阔的视野。在平谷区这样一个农业大区，只有树立扎根农村、服务农村的决心，才能用心体会，找到与农民沟通交流的捷径，才能顺利开展检察工作。

农村的发展和稳定离不开城镇经济在资源配置方面的支持，同样也离不开政府职能部门和司法机关发挥其应有作用。平谷区检察院独创的“法制村长”制度在全区、全市乃至全国推广施行，“法制村长”们把职责定位在“法律知识的宣传员、咨询员，化解矛盾纠纷的调解员、指导员，舆情的信息员”这“五大员”上，一方面把检察工作关口向矛盾纠纷的源头环节前移、将法律监督职能向农村延伸；另一方面为农民群众送去专业的法律指导，为新农村建设的顺利进行和农村秩序的稳定保驾护航。我在担任村官助理期间也曾为村里的法律服务室工作，为村委会、村办企业和村民百姓提供民事方面的法律服务，但工作范围相对而言较狭窄，同时由于自身能力不足，对涉农法律法规不熟悉，又缺少制度建设的支持，常常是边学边干边琢磨，走过不少弯路。我相信在“法制村长”已有的经验指引下，我们检察院将继续细化和完善这一先进制度，继续扩大“法制村长”队伍，为一方百姓造福。

## 参加保险公司培训心得体会篇八

怀着空杯的心态，2020年x月x日，我有幸参加了xx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。下面我浅谈一下我的个人心得体会：

第一天上午的培训，是银保的xx总和合规的xx总授课。授课中□xx总以他一贯的魅力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□xx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。

热情四溢、精彩纷呈的课堂还在脑海里缭绕。转眼下午的培训又到了□xx总对目前保险行业的现状和发展趋势进行了深入的分析讲解。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□xx总在讲述xx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。

“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。

学习心得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。

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。

培训也已近尾声，但xx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，但是培训让我彻底摈弃了对保险的偏见。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热情。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xx这个平台上实现我的梦想。

## 参加保险公司培训心得体会篇九

怀着空杯的心态，2020年x月x日，我有幸参加了xx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。

第一天上午的培训，是银保的xx总和合规的xx总授课。授课中□xx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□xx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□xx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□xx总在讲述xx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。

“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。

保险公司培训心得体会3篇心得体会，学习心得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。

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。

培训也已近尾声，但xx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，但是培训让我彻底摈弃了对保险的偏见。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xx这个平台上实现我的梦想。