

最新保险培训心得体会 培训学习心得感悟 (优秀5篇)

心得体会对个人的成长和发展具有重要意义，可以帮助个人更好地理解 and 领悟所经历的事物，发现自身的不足和问题，提高实践能力和解决问题的能力，促进与他人的交流和分享。那么心得体会怎么写才恰当呢？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，我们一起来看看吧。

保险培训心得体会篇一

20__年10月29日至11月3日，我有幸参加了由禄丰县教育局及禄丰教师进修学校主办的完小校长培训班学习。在5天的培训中，听了许多领导、校长和教授的专题讲座，为我们今后实施学校管理、校本培训，搞好素质教育工作，提高教育教学管理水平打下良好基础。短短的5天里，在理论修养和知识水平上有了很大提高。下面就本次学习培训，谈谈自己的体会：

一、以德治校

校长，首先是一个普通的社会人。做人德字为先，诚信为本。校长的为人处世所彰显的人格魅力和道德力量，对凝聚人心、形成良好校风能起到事半功倍的作用。

二、抓实管理，突出特色

把学校特色发展作为品牌战略来进行形象管理，具体步骤：第一步：培育特色；第二步：锻造品牌；第三步：提炼目标，设计形象。相信对学校的发展一定有一个更为清晰的认识。我校要想办出特色，就必须走出一条属于自己的路。

育方针、政策和上级主管部门的指示精神，又要取得社会各方面对教育的大力支持，更重要的是应该得到广大教师、学

生家长和社会各界的理解和支持。其二，要虚心向别人学习，在向别人学习先进的管理经验的同时，还要根据本校的具体情况，因地制宜地突出自己的优势，避开自身的弱势，办出自己的特色学校，而不是盲目地把别人的先进管理经验生搬硬套地搬到本校加以实施。比如针对我校教师结构情况，部分老教师年龄偏大，教学观念相对滞后的情况，认真开展各种教研活动。解决课堂中的一些实际问题。使科研活动落到实处，使老教师的业务水平得到了提高。同时也让一些年轻教师的专业素质得到迅速提高。。

2、从自我做起，引导教师善于反思。形成于思毁于随，没有反思，人生是盲目的，教育亦然。在顺境中反思，谨防坐失良机，；在逆境中反思，谨防意外事故；在展望中反思，谨防决策失误，时刻保持一个清晰的头脑。

3、校长要深入教学。当校长要当内行校长，只有经常深入教学一线的校长称得上是内行校长。校长要积极参与新课程改革，学习先进的教育教学理念，经常下班级听课，参加班级组织的各项活动，积极参加教研组开展的教学研讨活动，组织和带动教师开展校本研究活动。特别是作为一名完小校长，提高教学质量更是我的的重要任务，今后要采取各种措施来提高课堂教学效率，从教师的备课、讲课、辅导、评价全过程管理，千方百计提高教学质量。改变“我念你听”的传统培训方式，把课题实验、教学研究和教师培训揉合在一起设计活动，开发教师主体精神让教师全体参与，行动研究，逐步成长。

4、科学实践，锻造品牌。经过几年的实践验证，让学校的特色活动形成特色成果，反映在教师和学生身上，再进行理论总结，形成品牌。

5、长远设计，提炼目标。为学校制定目标，彰显特色，形成品牌效应。

三、加强师德建设。

要管理好一所学校，首先要有良好的师德为基础。教师是学校办学的主体力量，师德水平高低是关系师资队伍建设，关系学校教学、科研、教育管理，关系校风、教风、学风，关系学生成长的重要因素。为把师德建设工作落到实处，我们首先将通过召开教师会、个别访谈、平时交谈等形式，了解各教师师德状况。

组织教师经常学习《中小学教师职业道德规范》、《楚雄州教职工七条禁令》等有关师德方面的材料，在师德规范中对教师提出明确的规范要求：一是要忠诚于党和人民的教育事业，这是师德的方向；二是要爱岗敬业，这是师德的核心；三是要教书育人，这是师德的重点；四是要为人师表，这是师德的基础。在具体的实施过程中：首先明确教师的基本人格目标，即教师首先应是一个合格的公民，要有一个公民应有的人格素质和道德水准。第二是教师的职业目标，即教师应有高于一般公民的品德素质和职业道德品质。第三是素质教育目标，即师德要满足素质教育对教师的要求。

四、学校活动，坚持以人为本

教育的根本在科研，科研的关键在以人为本。抓管理、抓质量，我们就要弄清楚，教师需要什么，学生需要什么，才有可能真正做到以人为本。

总之，本次培训，开阔了眼界，促进了反思，提升了素质，理清了思路，真的是学有所获，面对未来，任重而道远：“昨天的微不足道，今天的正在争取，明天的正在拼搏”！

保险培训心得体会篇二

在这次保险培训学习中，我获得了许多宝贵的收获和启发。

首先，我了解到保险行业的重要性的复杂性。在深入了解保险产品的过程中，我认识到保险条款和条款解释的重要性，这有助于我更好地理解保险产品的本质和作用。

其次，我学会了如何有效地推销保险产品。我认识到，在推销保险产品时，不仅要了解产品本身，还要了解客户的需求和风险，以便为客户提供定制化的解决方案。

最后，我深刻地认识到团队合作在保险行业中的重要性。通过与其他学员的交流和互动，我学会了如何更好地与团队成员合作，共同推进业务发展。

总的来说，这次保险培训学习对我来说是一次非常有意义的经历。我不仅获得了知识和技能，还学会了如何更好地适应和应对保险行业的挑战。我相信，这些经验和收获将对我未来的职业生涯产生积极的影响。

保险培训心得体会篇三

培训工作听起来很简单，做起来也不难，做好了，不容易。本人已经从事了近三年的培训工作，有过被客户投诉的惨痛经历，也有得到客户承认的心理满足，在此把自己的一点点心得写下来与诸位共勉。培训的技巧不能算博大精深，也算自成体系，自己的这点儿东西就算是抛砖引玉吧。

我们出去讲课，首先想到的不应该仅仅是完成一个培训工作，讲完一堂课，如果这样想，这个工作就做不好了。我自己在出去讲课的时候，首先想到的就是第一要让我们的学员没有白花钱；第二，要让他们得到正确，系统的知识；第三，一定要把培训这么一个简单的工作干出成绩。现在看来，也只有这样想，才能把这个工作做好。

刚才说的的是一个心态问题。另外一个很重要的方面是技术。作为一名培训工程师，我们必须要对自己讲课的内容了如指

掌，这是做好培训工作的前提。曾经有一位培训工程师，我问他，“你对j2ee掌握了吗？”，他回答的很精彩“j2ee这么多的方面，博大精深，谁个敢说掌握？”，于是我又问，“那你以前开发过j2ee的应用吗？”，他告诉我没有，“那您怎么讲课呢？”，他回答的更精彩，“一个问路的人问我，到东直门怎么走？我告诉他往东，我需要去过东直门吗？不需要，讲课也是一样，我告诉学生怎么做，需要我亲自做吗？”很精彩的回答，不过可惜的是，这位工程师在他第一次讲课的第三天就出现所有的学生跑光光的情况.....然后不久就被公司开除了。

为什么要讲这个故事呢？就是告诉我们要想把培训课讲好，就必须亲自实践课本里的知识和相关的技术，实践出真知。光说不会练的老师，早晚是要出丑的。学员要知道不是一个方向，方向的东西还用你来说？书店里面一本书只有几十块钱，里面全是方向，我自己看不好吗？为什么要花这么多钱听你的培训？讲课要讲出东西。还有一点要强调的，就是我们作技术培训的，不是去讲这个产品有哪些技术，支持哪些技术，这个不用我们讲，产品手册里面已经有了，学员也不想听这个。我们要讲技术怎么用，用在哪里，做什么的时候会用到这些技术。我们要给学员路线图，不是地图。

培训老师是一种工作，不过培训老师的工作不是把课讲完，而是把课讲好。我们每个人多多少少都会听过一些培训。当我们对这个培训的印象好的时候，往往都是对这个老师的印象好，而不会是因为课程本身的内容。再重要的内容，再先进的技术，如果讲课的老师照本宣科，语气半死不活、有气无力，说话吞吞吐吐、哼哼哈哈，我们都不会爱听，我们对这个课程的评价也绝对不会太高。课程讲的好的很重要的指标就是说话要流畅，这里有一个前面提到的技术基础的问题，同时还有一个方法的问题。备课是第一步，技术的熟练，并不等于课程的数量，技术好，不意味着课必然讲的好，所以在讲课之前必须要精心的准备教材，细致的备课。但是备课的时候也要注意，备课不是背课。

幻灯上面的每一项，幻灯下面的每句解释都背下来，在讲的时候照着背一遍，一个字不差，有用吗？幻灯上的文字学员自己不会看吗？课是一课一课的讲，不是一页一页的讲，我们备课的目的是能够贯穿起来课程的内容，细致的理解课程，特别地，我在这里建议我们备课地时候问自己一个问题：“编写教材地人为什么在这一页放这些内容？”如果这样，我们讲的课就能一页一页平滑过渡，学员就会觉得你行云流水，洋洋洒洒。讲课的时候，声音也很重要，记得有一次我去讲课，以前听过我的课的一位柴老师批评我的声音太高了，让我的声音要有高有低、抑扬顿挫，一则突出重点，二则也不会太累。讲课的过程是一个交互的过程，我们在讲课的时候特别要注意学员的反馈，特别要观察学员的表情，如果学员表现出困惑的表情，请务必停下来问一问。即便是学员脸上充满着自信和了解的神色，我们也要经常停下来，问一问。

刚刚开始讲课的时候自己经常要面对一种情况：刚才自己明明讲过了，怎么这位同学就是没听到呢，就是记不住呢？不由自主的我们会想“怎么回事，这么简单的东西都记不住？”每到这个时候，请换个角度想一想，我们的学员都是成年人，每个人都是有个人，家庭的，公司的一大堆事情缠身，一堂课1个小时，用在听课上，40分钟已经不错了。回想自己上学的时候，专心听课，又能听的进去多少呢？所以讲课的时候特别要把重点多作强调，一遍是不够的，至少两遍，还可以再多。

学生听到了，记住了，也仍然有可能问出简单的问题。为什么？没有理解，理解的不对。每遇到这种时候，我们一定要耐心，没有耐心的老师不是好老师。我们必须要把握一种心态，就是要坚信一点“学生没有听明白，是自己的错。是自己没有讲清楚，是自己用的语言不合适，是自己不了解对方的情况。”首先，学生不明白是正常的，明白人用你去讲？让明白的人继续明白是无用功。

培训老师的价值就在于让不明白的人听明白。我们讲课一定

要用学生能够理解的语言来讲课，讲课的时候是行云流水啊。学生一般没有太多时间去仔细琢磨老师的每一句话，所以我们说话如果象咱们某些专家写的书一样，通篇是拗口的复杂长句，怎么能把课讲好。如果这样的长句在读书的时候读到，我们可以仔细琢磨，我们都要仔细琢磨，更何况在课堂上？一下子听不明白的话不要说，不得不说的的时候，要解释。

以前自己讲课没有讲好的时候，去求教过我的姑姑，一位非常有经验的小学老师，她告诉讲课其实很简单，也很难，简单在于原理简单，难在于实现很难，她问我，“如果你现在是一个小学老师，学生问你什么是2，你怎么回答他？”我想了一想，确实不好回答，然后她接着说“你也可以举起两个指头说，这就是2，举起两根粉笔，说这就是2，小孩子能明白吗？我会告诉他，比1多1个就是2。多简单？讲课要有基础，利用基础，在基础之上讲，那才能讲清楚。”然后她又告诉我，“怎么讲1呢？你可以告诉她一根筷子，一个粉笔，不过小孩子会问，那么考试考第一是不是1呢？这个时候你必须告诉他，1可以表示数量，也可以表示顺序。这告诉我们什么呢？就是我们必须要知道十本书的内容才能把一本书讲好。”最后她又问我，“怎么讲0呢？”我当时很惭愧，因为不能举一反三的知道怎么讲，她告诉我“在一年级的的时候，老师会告诉学生，0就是没有；不过到了二年级， 0°C 却又有了，我们必须告诉小孩 0°C 有温度。这里就是一个难点的问题，在讲 0°C 的时候，我们整堂课就是强调， 0°C 是有温度的，同时0既表示没有，也表示分界。”我们关于讲课的谈话就说到这里，她没有继续讲，但是我有继续想。我想，为什么不在一年级的的时候就告诉小孩子0表示分界呢？大概是因为如果一下子给那么多的信息，小孩子接受不了吧，所谓欲速则不达吧。

毕竟我们作为培训工程师，不是给小学生讲课，大概不需要去讲2、1、0，受众的理解力都是很高的。从这个角度来看，我们讲课的难度降低了，但另外在另外一个方面，我面临着新的挑战。

作为一个工作了七年的工程师，我对其他的技术人员做出评价，或者看人的时候总是倾向于首先持怀疑的态度(这大概是因为我持相信的态度的时候总是犯错误吧)。将心比心，其他的技术人员可能也会保持这样的立场。所以我们作为培训老师，一站上讲台面对的可能就是质疑(这一点来讲，我们比小学老师要难受一点，小孩子没有太多的私心杂念，老师的话比爸爸妈妈还好使)。

所以我们必须在最短的时间内把我们的经验，我们的技术，我们的自信展现给学员，让他有个信任。所以我们必须表现出来，因为高超的技艺和丰厚的待遇，我们的生活非常富足(西装，领带，皮鞋);因为经常讲课，所以对于投影仪的使用非常的熟练;课程内容很熟悉，以至于不需要看幻灯提示;因为自信，所以器宇轩昂，所以声音洪亮。

最后一点想说的就是对学员的问题的态度，这里说的是艰深的问题。如果学员问了一个自己不会的问题怎么办?如果学员把自己讲课中的错误指出来怎么办?直白的说，其实这是一个让人很没面子的事情。但是正确的态度只有一个，承认自己的无知和错误，然后认真的求解和求教，并及时反馈。我们不需要担心客户会不会觉得自己水平不行，会不会投诉。如果技术好，瑕不掩瑜;如果技术不好，准备的不充分，还死要面子，恐怕更容易被投诉。事情就是这样。不过这些只是辅助手段，归根结底要靠我们的技术深度，对课程的理解，对于学生的反馈的细致观察，授课技巧的灵活运用。

保险培训心得体会篇四

时间急转流逝，从我成为中国_x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。20_年5月13日我有幸参加了_x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_x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五

八月中旬，集团公司组织了两次关于税收筹划的培训，徽州文化园的培训，叶建平老师高屋建瓴，理论联系实际，让我耳目一新；而远赴南京的培训，李秀华教授利用对案例的剖析，将税收法规进行全方位诠释，让我税务帐务处理的思路更清晰。下面，我将这几天培训学习的体会罗列一下，与大家交流。

一、收集税收文件，存档备查；阅读税收文件，入木三分。

税收管理的方法很重要。在日常工作中，我们每次遇到有关税收问题的时候，总是喜欢去翻翻税法书籍，而且只是看个大概，没有深入地去研究。建立税收政策文档，适时关注税收政策新动向。这是我们应该做的，任何事物都不是全面的，总是有缝可钻，有机可乘，税收政策同样也是有缺陷，只要我们用心去研究，总是随时随地，密切关注国家与地方的税法法规和最新税收政策的出台，一旦有新变化，可以马上采取相应措施，把争取少缴税的意识融入到公司的整个生产经营活动的过程之中。税收管理与纳税筹划是互相联系的，管理的目的就是尽量少缴税，这就必然要涉及到筹划。纳税筹划并不是说通过某种方法来偷税或故意漏税，而是通过筹划，减少公司的现金流出，增加可支配资金，从而有利于公司的后续发展。通过对税收政策的深入研究，可避免我们缴纳不必要的“冤枉税”，做到：不缴不该缴纳的税款，尽量少缴应缴纳的税款。增值税转型就是一个很好的例证□20xx年第四季度，我们公司在扩产项目中购进一批机械、电子设备，由于增值税政策的改变，我们马上与供应商协商，推迟设备尾款与发票的结算时间，争取到20xx年，设备所含的进项税额可以进行抵扣，从而让公司少缴纳了增值税近18万元，也缓和了当时的资金压力。

二、被税务机关稽查后的应对措施：面面俱到，环环相扣，以理服人。

在当前税收征管与稽查形势下，公司所面临的税收环境越来越严峻。《国家税务总局关于加强税种征管促进堵漏增收的若干意见》文件的下发，以及今年6月初，国税总局下达全国必保完成1000亿的稽查任务。这些政策与对策的实施，必将对公司的税收管理增加了难度，也对我们财务人员提出了更高的要求。公司的财务帐务处理与税法的帐务处理有许多不一样的地方，而且受地方、行业的局限性，要做到“无税收风险”是不可能的。仅发票报销不规范一项，就足以可以让公司背上沉重的税收包袱。如果被税务机关稽查，我们该如何应对呢？叶老师结合自己的税干经验以及在给企业咨询中遇到的情况，教会了我们一个很好的处理方法。不卑不亢，有理有节，通过自身对税收政策的把握，将稽查到的税收问题进行层层盘剥，环环相扣，同时，让相关税务人员有台阶可下，给他足够的“面子”。这样，即使是稽查后需要补交一点税收，只要在公司可承受范围之内，我们也规避了更大的税收风险。

三、会议费、业务招待费、差旅费的处理。

培训之前，业务招待费的处理问题一直困扰着我，在平时的工作当中，也一直寻求更好的帐务处理方式、方法。培训后，我对于会议费、业务招待费、差旅费三项费用的帐务处理以及三项费用之间的关系有了更新的认识，同时，培训过程中所接受的理念也对我以后的工作有了一定的指导性。所得税法实施条例第四十三条规定：企业发生的与生产经营活动有关的业务招待费支出，按照发生额的60%扣除，但最高不得超过当年销售收入的5%。税法所认可的业务招待费支出额有一定的额度范围，而在实际的生产经营活动中，实际所发生的业务招待费远远超过该限额。在税务执法实践中，通常将业务招待费的支付范围界定为餐饮、香烟、饮品、食品、正常的娱乐活动等产生的费用支出，包括营销过程中所发生的招待费。在以后的工作中，我对于业务人员所发生的招待费用报销需从严或者进行“曲线列支”。

四、个人所得税与企业所得税的关系。

个人所得税对于公司来说是代扣代缴的，与公司本身的利润无关，与企业所得税也扯不上关系，但是我们可以通过薪酬管理进行纳税筹划。我们只要合理安排薪酬的分配方式、时间、次数、每次金额等，做到在工资支出总额不变的前提下，使员工少缴个人所得税，提高员工实得收入；可以通过实物分配奖励，旅游奖励，培训奖励，出资购车等方式，变通进行费用列支，这样，员工个人所得税减少了，企业所得税前列支扣除的费用项目也增加了，可以使公司少缴企业所得税，充分提高员工的工作积极性的同时，使企业自身效益最大化。

下面我举一例说明：某员工王先生全年个税前收入额为50400元。

2、在使用季度奖、年终奖等薪酬分配方式，按月收入3360元的工资，每季末再收入20xx元季度奖励，年终有20xx元的年终奖励，计算个人所得税如下：

b□ 四个季度奖励收入应纳个税= $(20xx \times 15\% - 125) \times 4 = 712$ 元；

c□ 年终奖励收入应纳个税= $20xx \times 10\% - 25 = 175$ 元；

d□ 王先生全年应纳个人所得税额= $1332 + 712 + 175 = 2219$ 元。

第2种情况下，由于改变了分配方式与分配次数，王先生全年应纳个人所得税额比第1种情况少缴税款241元，如果公司里有100个王先生，公司可以节税24100元。

在培训过程中，李教授还提到另外一种节税方式，我觉得有机会的公司也可以试一试。内部集资，然后通过降息增资的方式进行节税，降低利息的利率达到同期银行贷款利率，同时增加员工工资收入，从而达到节税的目的。

以上仅是我个人在培训过程中的一点收获，只是为了与大家一起交流，另外也建议公司在财务人员进行税收管理与筹划的实务中，在流程管理、合同管理、发票管理的经营管理活动中，多给财务人员参与权与话语权；建议集团公司有专人负责税收管理工作，毕竟集团公司有十几家成员企业，如果通过有效的税收管理与筹划，每年可以为集团公司节税数目应是不小的数字。