

# 2023年人寿保险公司心得体会总结(汇总10篇)

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 人寿保险公司心得体会总结篇一

人寿保险分公司党风廉政建设工作总结：

我公司在县委、县政府和市公司党委、总经理室的正确领导下，在有关部门的大力支持下，党风廉政建设工作在稳健地向前推进，以\_理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实\_精神、中纪委十七届二中全会精神和县纪委七届三次全会精神，结合我公司实际，扎实开展了党风廉政建设的各项工作，进一步推动了我公司反腐倡廉工作。主要工作：

(一)、认真实施党风廉政建设责任制，进一步夯实党风廉政建设和反腐败工作基础

一是全面贯彻落实县纪委七届三次全会精神，进一步明确工作目标。公司经理室认真履行党风廉政建设职责，及时召开了班委会和司务会，对县纪委七届三次全会精神及有关领导的重要讲话进行了传达学习并贯彻落实，对前一阶段我单位党风廉政建设工作进行了认真研究讨论，制定了措施，理清了思路，进一步做到了党务公开。

二是层层落实责任制。为了进一步明确今年我公司的党风廉政建设工作目标，年初，公司经理室就召集全县各营销服务

部负责人和各科室长召开专题工作会议，对工作进行细分、具体化，明确责任，将全年任务目标层层分解，落实责任领导和责任人，推进党风廉政建设责任制的有效落实。同时，把党风廉政建设工作与公司的业务发展等日常工作捆在一起抓，坚持同研究、同部署、同落实、同考核，形成了公司经理统一领导，各单位积极参与，条块结合、齐抓共管的良好格局，为完成全年党风廉政建设和反腐败任务目标打下了坚实的基础。

一是认真贯彻执行县委、县政府党风廉政建设“五项制度”。按照《关于加强对乡、科级领导班子和领导干部监督管理的五项制度及实施办法（试行）》的要求，并结合我公司实际，召开专题会议，确定我公司当前乃至今后的党风廉政建设的具體工作。

二是在发展业务的同时，深入开展我公司的党风廉政建设宣传工作。主要以“五项制度”活动为载体，坚持做到“加强作风建设，促进廉洁从政”，要求全体员工，特别是党员领导干部要把教育活动同巩固保持\_员先进性教育活动成果结合起来，同机关作风整顿结合起来，同开展社会主义荣辱观教育结合起来，同贯彻落实科学发展观，构建和谐习水结合起来，确保收到实实在在的效果。

（三）、以抓常规促深化，使领导干部廉洁自律工作不断深入

抓常规教育，增强了领导干部廉洁从政的自律意识。组织班子成员深入开展党纪政纪规章教育，认真学习贯彻\_、中纪委十七届二次全会精神，以及纪检\_门提出的各项廉洁自律规定，通过上党课、召开座谈会、写心得等不同形式，有重点、分层次地对广大党员干部进行党风廉政宣传教育活动。

（四）、充分发挥纪委监督职能，全面参与全系统中心工作

根据今年我公司面临任务重、市场竞争激烈的严峻形势，纪检\_门积极参与到业务发展上来。为业务的大发展创造良好宽松的后方环境。

## 二、下阶段工作打算

一是很抓思想教育，不断提高党风廉政建设的自觉性。结合国寿系统出现的各类违法违纪案例，继续在全系统开展党风廉政建设和反腐败教育，使广大党员干部、广大职工牢固树立“立党为公，执政为民”的思想。建立政风行风评议长效机制。在全系统继续开展作风纪律整顿，努力改进作风、行风。再进一步完善和提高服务质量，树立良好的政风行风，确保广大客户和业务人员的满意。

二是强化监督机制，不断约束行政行为。

首先，进一步完善举报制度，加大查处涉及到广大客户和业务员利益的滥用职权、以权谋私或渎职行为，切实维护广大人民群众的根本利益。

其次，利用省市公司开展的业务大检查的有利时机，加大对全系统各部门、各营销部的执法监察和效能监察工作力度。

第三，充分发挥纪检监察的职能作用，切实加强对重点人员、重要岗位的监督，重点解决领导干部廉洁从政方面存在的突出问题，严格执行“三不准”（不准私设“小金库”、不准“公款私存”、不准“超标采购”），坚持反对和制止奢侈浪费行为，防微杜渐，防范于未然，真正从思想上增强自警自律意识，筑牢拒腐防变的思想防线。

## 人寿保险公司心得体会总结篇二

2022年一年来，中国人寿保险股份有限公司中山分公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司

业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入xx万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

## 一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

## 二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

- 1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

### 三、部室负责工作

### 四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

xx年即将过去□xx年年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职

工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

## 人寿保险公司心得体会总结篇三

### 一、车险分部各岗工作完成情况

全年理赔中心车险分部共处理车险案件查勘定损36820件、损失车辆换件报价四万余件、车险赔案理算37000件(本代外通赔案件231件)，占全市案件的70%左右，较去年同比案件处理量上升34%。万元以下的案件1小时通知赔付达成率在全省排名第二;万元以下结案周期天，万元以上天。车险案件处理率达107%，车险通赔本带外案件处理率，外带本案件处理率。受理盗抢险案件28件，与经侦合作查处保险欺诈案件8件，为公司换回损失40万余元。

#### (一)查勘定损岗：

2、对非快捷案件的损失确定，定损的缮制、系统录入严格按照理赔规定执行，大案逐笔登记。案件质量由定损岗主管严格按照查勘定损标准流程考核，并纳入月度及年度考评。增强员工的工作积极性及工作责任心。

3、协助同城三家业务公司加强与协、合作修理单位的合作。续签的协合作修理单位协议。针对不同保费规模的协合作单位制定相应的理赔差异化配置。同时加强落实“谁承保谁承修”的原则，对于违规处理案件的追究办案人责任。通过对各协、合作单位送修量统计，对一定保费规模的4s店做车险理赔的专题培训及专职定损员对口服务。

#### (二)理算岗

1、理算人员按流程要求完成当日的案件理算(17:30之前)，

同时注重资料的完成、准确、规范。所有理算人员特别是临柜人员要严格按照制度要求，做好仪容、仪表、行为、语言、礼节，体现人保理赔员工的精神风貌。

2、为加快案件流转，理算岗由以往的8小时工作制改为轮班制，并实行绩效量化考核，以提高快捷案件的结案周期，提升车险理赔服务质量。

### (三) 报价岗

1、严格执行总公司与福耀玻璃集团签订的玻璃价格协议，从执行的情况来看4s店及各协合作修理单位基本支持价格协议，没有较大范围的争议。

2、定期维护精友后台系统德阳市公司下的数据，包括最新的市场价与校正系统厂方价(4s价)。

3、对查勘定损岗提供初报价支持，推动小额快捷案的执行。

## 二、车险分部其他各项工作开展情况

### (一) 为提升车险理赔队伍服务水平

除公司统一组织的学习培训外，年内还多次组织分部员工进行《标准化操作指引》培训及书面测试、标准话术场景模拟等形式多样的培训。对总省公司下发的相关制度、及条文，由车险分部经理及时组织集中学习传达并加以落实。各岗位每月还安排1-2次的业务技能培训，由各岗位主管负责实施。在全国理赔员定级考试中，分部已有高级理赔员3名，中级理赔员6名，其余除新进人员外的员工已全部通过初级理赔员等级考试。

### (二)、抓内控、强管理，努力实现中心下达的各项指标。

- 1、分部各岗位之间积极配合，相互支持，督促形成合力，确保理赔流程的畅通有序。
- 2、抓制度的落实，加强理赔管控，严禁超赔案件的发生，严格通融案件的管理制度。
- 3、坚持未决赔案的清理制度，针对3500条未决赔案逐笔清理并做相应销案、催办定损及督促结案处理；对5832条已结案及已定损立案估损金额进行修改；对仍未定损无法修改估损金额予以催办；对立案估损金额为0的案件及时清理及修改准确估损金额。

### (三)、为配合城区三家公司

从公司业务出发，管控方式从公司内部转移到协合作单位和个人，切实落实协合作单位的管理考核机制，充分调动一切可以利用的资源，围绕着公司目标开展工作。特别是在市政两大班子的招、投标车辆以及重点客户的疑难处理等方面取得了很好的协调，在自己工作职责范围内，充分发挥积极性、主动性和创造性，提高预见性、超前性和计划性，在管理成本相同的前提下，为公司创造出了更多的经济价值。

## 人寿保险公司心得体会总结篇四

人寿保险是人身保险的一种，简称寿险，人寿保险，关于中国人寿保险实习总结报告该如何写。下面是本站小编精心整理的中国人寿保险实习总结报告，希望对大家有所帮助。

在中国人寿台江分公司六个月的实习经历，让我学到了很多课堂以外的知识，也体会到了出来实习工作的艰辛，这六个月是我人生的一笔宝贵的财富，为我以后步入社会，走进职场做了很好的铺垫。



中国人寿保险股份有限公司是中国最大的人寿保险公司，总部位于北京，注册资本282.65亿元人民币。作为《财富》世界500强和世界品牌500强企业——中国人寿保险(集团)公司的核心成员，公司以悠久的历史、雄厚的实力、专业领先的竞争优势及世界知名的品牌赢得了社会最广泛客户的信赖，始终占据国内保险市场领导者的地位，被誉为中国保险业的“中流砥柱”。

而银行保险是由银行、邮政、基金组织以及其他金融机构与保险公司合作，通过共同的销售渠道向客户提供产品和服务；银行保险是不同金融产品、服务的相互整合，互为补充，共同发展；银行保险作为一种新型的保险概念，在金融合作中，体现出银行与保险公司的强强联手，互联互通。我的实习目的主要是学习银行保险的工作流程、怎样去经营网点、如何去跟不同的人沟通、相处。进入公司之前我就听说过：“保险不是人做的”，“保险是骗人的”等一些话，给了我很大的压力。刚开始，我总是没有信心，不相信公司的产品，更不相信自己的能力，一度认为我不适合做保险。但是后来，公司对我们这些新人进行了一次封闭式的系统培训，首先从认识自我到认识一个公司再到认识整个行业，这是我接受过最系统的培训，我觉得“培训”是公司给我的最大福利。我明白了，无论做任何一个行业，担任任何一角色，首先树立自我对公司，对产品、对行业的自信心这是很重要的。一个人最大的敌人就是自我，如果自己对公司、对产品没信心，底气不足，自己都说服不了自己，我们又如何去说服客户呢？其次再到对产品、业务流程、销售技能等基础知识的培训。

经过近几个月在中国人寿保险台江公司银保工作的实习，在领导和同事们的关照和指导下，及自身的不懈努力，让我在各方面都取得了很大的进步。在公司我学到的不仅是理论知识，更多的是自我综合素质方面的认识。最主要的是不仅让我学会了做事，还教会了我如何做人。对培养我的工作意识和提高我的综合素质有着特殊的意义。

银行网点实践让我的业务技能及沟通技巧不断增长，公共关系和工作能力不断提高。单靠培训和演练还是不够的，某些认识还是很肤浅的，需要我在实践当中去不断深入地理解。特训完后我跟师父到网点前线现场实践，一边是主管继续培训及同事们的相互模拟演练、相互探讨，一边是自己对资料的反复琢磨。我发现，每个银行都会选择一些他们认为比较优秀的企业，来代理销售他们的产品，所以每个银行最少都会替三四家保险公司代理销售。当然，只靠产品好是不够的，重要的在于我们与银行的工作人员的沟通，还要通过简短的培训来提高他们销售保险理财产品的能力。有的银行是靠柜员推销，有的却是靠大堂经理推销，每个银行的制度是不一样的。所以，我们要用不同的方法来对待不同的网点。无论是哪个银行，与柜员搞好关系是至关重要的。一段时间下来，觉得自我已经能比较熟练地掌握基本的工作方法和一些简单的销售技巧，已经能够独立完成销售任务时，团队长给我分配了一个网点，通过实践几周，我的销售技能上了一个台阶，我解决实际问题的能力得到了很好的锻炼，虽然还存在着一些不足的地方，但是各方面都成长了好多。在工作中我还需要处理团队合作中的人际关系和沟通问题，与银行沟通这一方面能力我还是有点欠缺，要多向优秀的人学习。而且要搞好人际关系并不仅仅限于本团队、本公司职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会得心应手，这也是现今不少大学生会遇到的难题。

此次的实习，让我认识到了职场，毕竟不是学校，弱肉强食的原则在其中表现的更是淋漓尽致。在学校，你可以犯错，因为可以得到谅解；你可以任性，因为有老师和同学们的包容。可是，在职场，是不允许出错的，出错就意味着被淘汰。职场，更不是意气用事的地方，没人买你的帐，反而会显示出你不适合这份工作，后备人才多的是，他们是不在乎的。大部分人处于被动地位，所以我们一定要努力，争取主动权，这才是真正的生存之道。

其次，在这样一个竞争激烈的社会，无论是对于一个人，还是

一个企业，要想有立足之地，必须要有自己制胜的法宝。在保险金融领域中，优质的服务就是其中的法宝之一。在我们中国人寿，有的人每月的业绩能比别人多几番，这就是其中的奥妙。有的人对客户如亲人，为客户着想，提供力所能及的周到的服务，从而赢得客户的信任，把业务做成，从而提高了业绩。我们刚从学校走出的大学生，往往心高气傲，认为自己多么了不得，眼高手低，对社会复杂的人际关系不甚了解，往往很难虚心的处理好与客户的关系，受不得一点委屈，这就必定要遭受挫折的。这种挫折也恰恰促进了我们成长。

今天是5月5日，我结束了在中国人寿分公司的最后一天实习。下午5点钟去分公司给实习鉴定盖章，然后回公司宿舍。屈指一算，这也许是我两个月实习期内唯一一次在六点钟之前下班，想到这里，实习期的一幕幕情景又浮现在眼前，心底翻到了五味瓶，不知道自己是因为什么感动还是因何感慨，眼睛竟然湿润了。

我是3月5日到达x市，当天就到分公司报到，休息了一个晚上，第二天就被分配到个险城区第二营业区上班。国寿一共有七个营业区，其中两个在城区，五个在镇区。“城二”从此成为我们口中出现频率最高的一个词，分到城二是我的荣幸，也是我的荣耀。这是真心话。

社会上都说当今的大学生是“眼高手低”，以前在学校时听到这样的评论还不服气，甚至很生气，真的到了工作中，才真正体会到这句话说得其实没错。初到公司，对于保险行业知之甚少，对于工作内容一无所知，对于组训工作更是不知所谓，自己就是一张白纸摆在那里等待描画。我充满期待的实习就这样开始了。

## 产品说明会

3月初，春节过后，第一季度的最后一个月，对于保险公司来

说正是“开门红”时期，也是一季度业务冲刺的最后阶段。为了达成业务目标，保险公司除了采用保险代理人(营销员)销售方法外，还会采用一种叫做“会议营销”的销售渠道，这也就是我们所说的产品说明会。产说会是把准客户邀请到指定会场，营造一种愉悦的环境氛围，请讲师做专题讲座，最后业务员现场促单的一个过程。

我参加的第一场产品说明会是到城二报到的第二天(周六)，在香格里拉酒店举办的“荣耀，总裁峰会”，是由分公司个险销售部举办的，也是利用分公司的资源和力量为各营业区的业绩冲刺提供的一种支持。但大多数时候，每个营业区为了达成季度和月度的业绩任务，都要自己组织产说会，这意味着要由每个营业区自己承担场地费，酒水费，同时还要承担很大的风险，因为一场产说会可能现场唱单几十万，也可能一张单没有，那么对于香格里拉这样的高端场来说，就意味着花四千块请客户吃一顿饭，或者喝个早茶，但是人走茶凉。

印象最深刻的是4月3日在永怡商务会所举办的晚场说明会，现场到场50个客户，开了9围台的宴席，那一天我做礼仪、礼品展示和唱单登记。随着说明会的进行，我的心跳不断加速，因为已经到了散席的时刻，客户陆陆续续离场，但是，一张单也没有。那一刻，我手足无措，不知道一会儿给老总汇报业绩的短信怎样编写，大脑一片空白。最后，终于银祥职场在我们已经收拾设备的时候，交了两张单，在回去的路上又打电话加了一张单，那一次是我经历的最凄惨的一场产说会，现场唱单3件，保费总金额30630元。

## 创业说明会

如果把保险公司比作一个人的话，“业绩”和“人力”就相当于两条腿，支撑着人的整个身躯。但业绩也是靠人力来达成和实现的，所以归根结底，保险公司拼的就是“人力”。套用毛主席的话在这里是最贴切的——人多好办事。所以三月

“开门红”过后，就是“四五联动”大力搞增员，在冲刺业绩的同时，又不断地寻求新的血液注入到我们的队伍中。创说会其实就相当于我们的校园宣讲会，同样有人做专题，有人做分享，刺激到你心中的隐痛，用动之以情，晓之以理来打动和说服你，让你对加入保险业充满了期待，让你对未来充满信心。事实上，我觉得每个人心里都渴望成功，渴望过高品质的生活，但有时候真的需要有人把你内心潜在的成功欲望唤醒，这也就是创说会的作用，通过创说会，本来对生活 and 未来感到迷茫和困惑的准增员，就会有一部分人选择保险业，选择这个富有挑战和相对自由的职业。

时间一晃而过，到中国 人寿实习 已经一个月了，在这段时间里中国人寿领导 同事都给予 了我足够的宽容 、支持和帮助 ，让我充分感受到了中国人寿的“成己为人、成人达己”的企业文化核心理念，遵循“诚信 为本、稳健经营”的企业宗旨，恪守“创新、拼搏、务实、奉献”的企业精神，把“与客户同忧乐”作为企业价值观，以“与时俱进、争创一流”的精神，也体会 到了作为保险营销 人的专业 和辛勤，在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为中国人寿的一份子而惊喜万分。

一开始的时候，由于自己习惯 了晚起床，突然早起，搞得精神不太好，不过很快就习惯了。开始时，自己精神不够集中和自己对着别人会不好意思说，搞得频繁出错或通关不好。不过经过一段时间的训练 后，情况 好多了。

在这一个月的时间里，悦哥对我们工作 学习 进度有着细致的安排，一至二周主要学习如何做调查 问卷、打电话做回访服务和填写个人 短期保险专用投保单，三至四周开始拜访陌生人或熟人，最好能签到一份个人短期保险。在中国人寿同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步。

由于要完成作业，刚入司一个月几乎每天下午做调查问卷。

我们本意为这份工作也很容易完成的啊，但是结果证明 是我们低估了它，其实做调查问卷很艰难啊，也许我们是大学生所以什么都没有经验 所以才遇到这么多问题吧！不过辛苦的同时我觉得今天我也收获很多，下面我来跟大家分享 以下我们今天做问卷调查的最真实的感受啊：我们感受到了做问卷调查者的艰辛，很多路人不理睬我们，即使我们很热情的讲清楚了我们这样做的目的，还是很多人没有把回答我们的问卷当一回事，甚至连看都不屑于。我个人觉得，只要是有意义的事即使要我从白忙之中抽出一点时间来回答完一份关于调查问卷也是值得的，但是现在基本上花费不了你一分钟的时间，为什么那么多人就不愿意去做呢？这是我始终都没有理解的。这一点是我们没有想过会发生的，也许是学生的缘故我们一直都觉得我们现在是在做很有意义的事，所以路人一定会认同我们的，但事实使我们明白了以后想事情不要太天真！其次，做问卷调查需要的是有胆去问人是否肯为我们做调查问卷、诚实心和耐心。接着我们做打电话做回访服务，由于不系当面对话，心情放开了不少，有时候自己语无伦次。客服回访工作带给我宝贵的知识和满足感，也锻练出语言的沟通技巧，我们的职责是保持公司与客户的一个桥梁，让客户能感受我们的优质服务。工作中我们更应具备良好的心理素质，时刻保持热诚的态度，聆听所至，真正理解客户的心里。使我领悟到，要做一个专业的客户回访人员，不但要具备良好的心理素质和专业的知识，还要细心、耐心、贴心、尽心，我会更加努力，而正因为我们的努力能为客户带来更大的满意，客户的满意，就是我们的快乐！这也正是我们共同的心愿。

为了让我们体验一下保险营销员如何工作的，悦哥就教我们如何填写个人短期保险专用投保单。为了保护广大客户的合法权益，在填写投保单时，一定先仔细阅读相关内容，不懂的项目，需要向专业人员仔细询问，待全部信息均了解后，正确填写。“投保单”是一项严肃的法律文件，是缔结保险合同的重要依据，也是保险公司核保时的重要参照，所以消费者一定要注意，投保单的填写过程是很关键的过程，在沟

通确认好保险产品，填写投保单时一定要注意拿对投保单，填对合适的项目，以避免日后纠纷的产生。友情提醒：第一，不要在空白的投保单上面留下你的签名；第二，请根据自身的财务状况选择合适的保险金额及交费期限，以避免日后因无法继续交付保险费而可能导致的保险合同效力的中止，以及一些不必要的纠纷。第三，对投保单中以下内容在填写完投保单后应做最后确认：姓名、性别、通信地址、邮政编码、身份证号码、投保计划、保险金额、缴费年限和保险费金额、健康告知、投保人和被保险人申明授权说明。保单填写的正确程序：1、重视：那是一份严肃的法律文件2、字迹：清晰、工整、不涂改、易辨别3、阅读：投保须知；告投保人书4、告知：身体健康状况据实说明5、隐私：既往病史填写后，密封交给保险公司6、确认：最后逐一核对上述所填内容7、提醒：不要随便签名！由于自己不太清楚如何填写，第一次的时候就出错了，还有大写不会填，搞得十分糟糕。不过经过瑞姐的再指点，很快就上手。

做调查问卷、打电话做回访服务和填写个人短期保险专用投保单都系为做拜访和签单做准备的。在营销过程中，你如果没有拜访客户，就不可能了解市场、掌握客户资料，以及了解客户的需求，客户拜访是销售工作的起点和基矗但是由于当前国民对保险作用的认同度不高问题，使拜访工作阻力重重，有的营销员经常是“乘兴而去，扫兴而归”，我也系如此。我跟主管见了二个客户，问他们对保险作用的认同度，他们回答说，不高。他们见我系实习生，就问我有关中国人寿对比其他保险公司有什么优势和它的资料。我于是就说：“公司秉持“成己为人，成人达己”的“双成”理念，倡导“求真务实、规范严谨、令行禁止、艰苦奋斗、创新争先”的工作作风，积极推进“外塑形象、内树精神”的文化建设工程，全面塑造“厚重诚信、自强致远”的企业品格。相知多年，值得托付中国人寿保险股份有限公司是国内最大的寿险公司，总部位于北京。作为《财富》世界500强和世界品牌500强企业——中国人寿保险(集团)公司的核心成员，公司以悠久的历史、雄厚的实力、专业领先的竞争优势及世

界知名的品牌赢得了社会最广泛客户的信赖，始终占据国内保险市场领导者的地位，被誉为中国保险业的“中流砥柱”。中国人寿的十大优势：(一)历史悠久(二)资金雄厚(三)服务网点密布(四)可运用资金雄厚(五)资金运用灵活(六)市场占有率最大(七)先进的科技技术(八)保险产品齐全(九)“95519”服务到永久(十)良好的企业文化。”他们都很认同我的说法，于是问我有什么关于健康好产品给他们。我大概讲了一下康宁定期保险。他们问这产品特点，我说：“保费低廉、保障面广。”他们就说考虑一下。我觉得面对客户时要诚实和友好，从跟客户谈家常来了解客户的需求和资料。不要为推销保险而来见客户，而当客户系自己的老朋友一样看待就行。其次就是自己的心态要放好，不要因为客户一次拒绝而放弃。这一次不行，可能下一次客户就答应。想签到单的话，最好拜访多一点客户，让客户知道你的存在，让他们多了解我们中国人寿的产品。他们觉得可以的话，就会自动买我们中国人寿的产品。

通过这次实训，我们对保险有了更深刻的认识，做一名保险人员不但要有过硬的保险业务，良好的心理素质，健康的体魄，扎实的保险知识，正所谓“上知天文，下知地理，前后各知五千年。”作为一名保险人员来说，必须有较高的口语水平，要把如何推销保险作为一个重点来抓！

准备大二的我们，再过不到多久，就要毕业了，面临是继续深造，还是就业的压力，我想我们更应该把握住最后的一段时间，充实、完善自我，攻破自己的语言表达能力，即使没有机会去做保险，也必须争取做一名出色的推销员！

总结 以上工作内容，在这短短5个半月的时间里，我学到了保险人员的严于律己，推销的一些手段，在以后的工作生涯中，应用怎样的心态处理和面对变幻莫测、突如其来的工作。我相信我可以！就如做保险一定要用一种好的心态去做才能做好，我们要学会微笑，让所有人都能感觉到慈祥。



我相信我以后我做保险营销员会道路会更平坦一点，在这方面会更得心应手。

## 人寿保险公司心得体会总结篇五

作为一名初次参加人寿保险工作的新员，我感到既兴奋又紧张。这种复杂情来自于对实现职业理想的欣喜，同时还包含着对能否胜任这份工作的担忧。因此，我迫切地需要熟悉和了解这个新的工作环境、工作性质、特点、任务和要求，以及向资深同事学习更有效的工作经验和方法，进一步提升自己的全面素质，以便更快适应并融入这一新的大家庭当中，更好地履行作为一名客户经理的职责，胜任这项工作。

今年4月底参加了福州为期4天的新员培训，在课上我认真做笔记，积极回答老师提问的问题，课后提问消化，不但顺利完成了培训任务，培训中我还能充分利用专业知识，在学习中融会贯通。并且在6月底参加的第一、第二阶段的基础知识培训与快捷入门培训中我荣获了优秀学员的称号，那时的我心情是无比的激动，可也让我明白了人无完人这句话的含义。孔子曾经说过：学然后知不足。只有通过不断的学习，才能发现自身的不足之处，才能明确自己前进的方向，才能不断改造自我，发展自我。

作为一名新的客户经理我还存在着很多的不足之处，主要表现在以下几个方面：

（一）通过这段时间的早会培训，我有了不少收获，但理论学习还不能持之以恒，运用理论分析解决实际问题的能力和水平还有待于进一步提高。今后要进一步端正学习态度，加强学习，提高认识，进一步探索学习方法，在理论深度上下工夫。全面提高自己的综合素质。

（二）自信是一种动力，自信是一种希望，自信是成功的桥

梁。自信，就好像人体的. 骨架一样，缺少了自信，思想就衰弱；缺少了自信，人就成不了气候。而我知道我这方面还是有欠缺的, 有待进一步的加强。

（三）根据这几个月来早会上同事们的工作经验，结合自己所负责的网点的特点性质，针对性的对一些可培养的对象进行进一步的交流，在今后的实际工作中，要有决心、有信心地去克服各种各样的困难，积极地想办法，解决问题。多和同事们交流工作经验，为自己进行充电。

## 人寿保险公司心得体会总结篇六

中国人寿保险(集团)公司作为中国最大的商业保险集团，是国内几家资产过万亿的保险集团之一，是中国资本市场最大的机构投资者之一。下面是本站小编为大家整理的中国人寿保险实习收获总结，希望对大家有帮助。

本质教学是高等学校的基本使命之一，其间心在于强调作为主体的人的基本归纳本质的养成和开展。大学生本质教学触及大学生本质教学的方方面面，包括学生的各种本质涵养、基本技术、敬业精力以及归纳常识与实践才干的培育和锻炼等等。其间，培育大学生的团队精力与立异精力以及毅力质量，最有效的办法即是大学生本质拓宽练习。

本质拓宽练习是一种对人的思维、心思、毅力、质量、才干、身体以及坚强精力的一种锻炼和检测，一同也是对人的协作精力、团队知道、临场阅历的模拟和练习，是一种新的本质教学与实践体会相结合的“实战演习”。现代拓宽练习以培育团队精力、协作知道与进取精力为宗旨，使用自然环境，经过专家精心规划的练习项目抵达“锻炼毅力、陶冶情操、完善品格、熔炼团队、发掘自个潜力、进步管理水平”的练习意图，全部进步受训者的品格质量、心思本质和团队精力。

## 一、实习单位简介

我国人寿与中华人民共和国同龄，是国内最早运营稳妥事务的公司之一，肩负我国寿险业探索者和开拓者的重担，走过了长达半个多世纪的开展进程，深谙国内寿险商场运营之道。

20xx年12月17日和18日，我国人寿稳妥股份有限公司分别在纽约和香港上市，并创造了当年全球最大规划的ipo□20xx年1月9日，我国人寿稳妥股份有限公司回归国内a股上市，自此公司变成国内首家“三地上市”的金融稳妥公司。

经过长时刻的开展和沉淀，我国人寿具有比肩全球的雄厚实力。截止20xx年，

我国人寿稳妥(集团)公司已连续八年当选《财富》“国际500强”。作为我国人寿稳妥(集团)公司的基地成员单位，截止20xx年12月31日，我国人寿稳妥股份有限公司及其子公司总资产达人民币14105.79亿元，位居国内寿险行业第一。

如今，我国人寿致力于施行“资本配置合理，归纳优势显着，主页特强，适度多样化，备受社会与业界尊敬的内含价值高，基地竞赛力强，可持续开展后劲足”的集团化战略，奋力创造“实力雄厚、管制先遣、准则健全、内控紧密、技术抢先、部队一流、效劳优异、品牌超卓、开展调和”的国际尖端金融稳妥集团。

## 二、实习意图

三个月的实习是咱们大学期间的最终一门课程，不知不觉咱们的大学韶光就要完毕了，在这个时分咱们十分期望经过这次实习实践来查验自个把握的常识的正确性。所以，我挑选了在我国人寿理财基地开端我的实习生计。

## 三、实习内容及进程

时刻总是在咱们不经意间从指缝间流过，在国寿现已作业了两个多月了。起初的一个月都是理论练习。第一个星期是稳妥从业人员练习，天天都是上课，做习题，看书。有时分感受这么的紧迫感像是回到了高中高考那期间。第二个星期即是稳妥代理人资格考试。经过一个星期的突击练习和不断的做习题，总算在星期一上午考完了，也过关了。

隔一天，又接到部分教师的告诉，去西苑山庄承受封闭式的三天练习。说实话，我国人寿真的重视人才的培育，咱们练习的环境份额来练习的环境要好许多，教师说他们曾经都是在部队区练习的，那里的设备底子不及咱们这边的西苑。为了不负公司的等候，咱们只要努力学习这三天的课程。

完毕三天的课程，咱们就正式到城区理财基地上班了。天天都是开早会，早会完毕后第一天是约客户参与答谢会，第二天是举行答谢会，第三天是客户售后追寻访问。就这么三天一循环，一直到如今都如此。

在这期间，我真的改变了许多。曾经遇见生疏人都很好说话的，如今和生疏客户能流通的攀谈，现已改变了害臊的小毛病。国寿，真的让我成长了许多。

#### 四、实习总结及体会

我怀着夸姣的期盼来到了我国人寿稳妥股份有限公司无锡市分公司城区理财基地，在这儿，我改变了许多，也成长了许多。我所学到的有些是书本上给予不了的，比如流通的洽谈和开畅的性情。

天天约客户，访问客户，尽管很辛苦，可是进程我很享用。我并没有把它当成实习来看待，而是看成了一份作业去奋斗。由于是新人，在一两个月以内很少会签单也是很正常的，最主要的是一份心态，一份积极向上的达观心态，这关于推广人员来说很主要。

人生有两条路要走，一条是有必要要走的路，一条是想要走的路，只要把你有必要走的路走完，才干走你想走的路，而我，挑选国寿，是为了走我想走的路。我一直深信，日子是甜美的，将来是夸姣的。

## 一、实习单位简介

我国人寿稳妥股份有限公司是国内最大的寿险公司，总部坐落北京。作为《财富》国际500强和国际品牌500强公司——我国人寿稳妥(集团)公司的基地成员，公司以悠长的前史、雄厚的实力、专业抢先的竞赛优势及国际闻名的品牌赢得了社会最广泛客户的信任，一直占有国内稳妥商场领导者的位置，被誉为我国稳妥业的“国家栋梁”。

20xx年x月x日，我国人寿稳妥股份有限公司回归国内a股上市，自此公司变成国内首家“三地上市”的金融稳妥公司。

我国人寿向自个及集体供给人寿、意外和健康稳妥商品，包括生计、养老、疾病、医疗、身故、残疾等多种保证规模，全部满意客户在人身稳妥范畴的稳妥保证和出资理财需求。公司长时刻堆集的寿险阅历及高手荟萃的专业精算部队，使得我国人寿在商品研制和立异方面一直走在商场的前列，许多立异商品填补了国内商场的空白，深化了稳妥商品的内在。

公司致力于构建新一代信息技术系统，经过北京、上海两地建造国际抢先的研制基地和数据基地，创造公司基地竞赛才干，依托先进it技术培育公司一流的运营管理才干、风险管控才干和客户效劳才干。公司重视品牌内在的丰富与多样化，重视效劳范畴的品牌建造，在稳妥业率先推出“国寿1+n”效劳品牌，并向广大客户发放“国寿鹤卡”，执行以客户为导向的运营战略。

我国人寿秉持“专业、真挚、感动、逾越”的效劳理念，依托掩盖全国城乡的效劳网络，致力于为社会最广泛的群众供

给优异的稳妥商品和效劳。

## 二、实习岗位及实习进程

20xx年x月12号我进入我国人寿股份有限公司武汉分公司实习，岗位是营业员，主要是跟着长辈一同学习如何出售稳妥。尽管平常也有过兼职阅历，但这是首次在这么正式的公司岗位作业。不管是公司准则仍是职工准则关于我来说都是生疏的，书本上学习到的仅仅是些理论常识，专业常识的把握不行使我关于这份作业愈加无措。后来在长辈们的带领下渐渐了解公司事务流程，天天关于人寿稳妥事务都有新的知道，曾经在书本上看到的事务流程觉得简略的做起来却并不简单，体会到了现今社会上实践的主要性。

作业流程：

司的赖以生计的条件。

首先是在顾客采购之前，出售人员应依据客户的需求，协助其规划稳妥计划，挑选恰当的险种；其次在顾客采购以后，依据顾客稳妥需求的改变和新险种的呈现，协助顾客调整稳妥计划，保证其财政安稳；再次当稳妥事端发作或期限届满时，自动协助顾客索赔或供给这方面的咨询效劳。

## 三 实习总结和体会

这次实习，与我而言是收成颇丰的，它使我知道到自个的缺点地点及以后的奋斗方针，而且知道了只要在实践中，咱们才干十分好的把理论常识与实践相结合。关于如何处理作业中的人际关系，我觉得沟通是最主要的。在稳妥公司部分与部分之间，自个和自个之间都是分工协作关系，尽管他们的独立作业才干都很强，但他们的协作精力却处处体现，印证了分工的一同需求沟通，否则就无法完结既定方针，无法让作业完结得更超卓。而咱们作为新人就要做到虚心讨教，

勤劳好问，要自动去学习。

别的，对作业坚持谨慎和诚笃的情绪也是有必要。做事情都要全神贯注，哪怕作业量很大，自个许多时分无从下手，都要谨慎的对待，虚心向长辈们讨教，耐性的完结自个的作业。要从小事做起，然后你会发现就算是一件小事你也会从中学到许多。实习是咱们从讲堂走向社会的第一步。借助实习，咱们进步了作业素质、养成了必定的作业习气，进步了与生疏人打交道才干，一同也培育了咱们团队协作的精力。

#### 四、对实习单位的主张

经过实习我发现我国人寿股份有限公司武汉分公司存在以下几个疑问：

- 1、保费较高，险种少。经过问卷调查，问询大多数居民的年收入状况以及对人寿稳妥的需求、对人寿稳妥的知道，较多居民反映保费有点偏高，稳妥险种有些单调。
- 2、宣扬不行，花费误区多，居民稳妥知道淡漠。稳妥业的不重视宣扬，然后致使稳妥根底常识很少人懂，再加上居民的思维观念疑问，对稳妥的花费误区很深，这请求稳妥宣扬作业多从免除稳妥花费误区、多宣扬稳妥根底常识做起。

对此，我提出了我的有关主张和对策：

- 1、加强公司职工的专业练习，全部进步职工的本质。加强职作业业道德，培育职工热忱、担任、崇高的涵养，以及诚笃守信、效劳至上的作业道德；练习职工具有广泛精深的专业常识、娴熟高明的效劳技术。
- 2、规划习气各客户集体的稳妥商品，满意不一样客户的需求。如今的稳妥商品不是彻底商场化的商品，稳妥商品单一，与大家的需求相差甚远，在商场上尤其是低收入集体占有必定

的份额，这些人抵挡各种风险的才干很弱，因而要推出适用于各阶层客户的稳妥商品。

3、加强稳妥宣扬，强化稳妥知道。要对稳妥常识普及教学和大力宣扬，以进步居民稳妥知道，让居民从底子上走出对稳妥了解的误区。然后发起鼓舞更多的优异稳妥专业结业生到稳妥行业作业。

## 五、称谢

实习完毕了，首先要感谢我国人寿股份有限公司武汉分公司，给了我一个能实践理论的好机会，在即是感谢各位在我实习期间辅导我的长辈们，特别是严科长。经过这次让我知道了书本上学习到的理论常识是远远不行的，要把理论与实践相结合。再次谢谢公司的长辈们和领导对我的辅导！

共2页，当前第1页12

## 人寿保险公司心得体会总结篇七

时间在我们忙忙碌碌中总是过得非常快，今年公司一切都比之去年兴旺，相对的我们后勤的工作也变得繁重了起来，但这样昌盛带来的繁忙是幸福的，让我们公司每一个员工都甘之若饴。回顾往昔，现在将这一年内的工作总结如下：

认真贯彻落实公司的发展指示，积极参加公司组织的各类培训，并在空闲时间不断地阅读书籍来充实自己的精神，面对自己的岗位有着热情的工作态度，始终以更高更好的标准要求自己的工作，具有强烈的责任和事业心。

后勤工作大多都是一些较为琐碎，但又相对重要的工作，今年上半年公司快速发展，新员工不断加入，更是加剧了后勤的压力。但我们并没有因此而抱怨，而是抱着看到公司发展得越来越好的喜悦尽心尽力的为公司服务，先后增加了一批



性能优异的xx办公工具，并在公司内安装了冰箱微波炉等等生活用具，方便了员工们的生活，获得了一致的好评。同时我们还贴心的在公共区域准备了一些零食饮品，休闲锻炼用具，让员工们能够享受舒适的生活将更大的精力放在工作上，为公司业绩提升贡献力量。

同时，我们对于今年上半年损坏的门窗、器械进行了更换维修，办公环境的花草观赏植物等也进行了修剪和打理，为公司创造了一个良好而优美的环境。此举有效的缓解了公司员工的视觉疲劳，间接减轻工作压力，为公司员工身体和精神上的健康尽到了认真负责的态度。

1、后勤事务繁忙，偶尔会因为一些小事而导致脾气不太好，跟员工有过几次争吵和不愉快的情况，虽然最终都友好的解决了，但始终证明了我对于个人控制能力还有一些不足的缺陷。

2、受限于阅历和眼界，有些事情处理得并不尽人意，还有很多值得改进和学习的地方。

3、随机应变能力还有所欠缺，幸好周围同事可以集思广益，查漏补缺。

但这并不能作为不去锻炼自己应变能力的借口。

在下一年，后勤将以相比上半年更加优质的服务和态度来面对公司的需求，努力为公司的向上发展提供充足的燃料动力，在改正上半年工作中不足的同时充分发挥出后勤人的`勤劳能干和吃苦耐劳的精神，跟着公司越办越好！

## 人寿保险公司心得体会总结篇八

作为一名初次参加人寿保险工作的新员，我感到既兴奋又紧

张。这种复杂的心情来自于对实现职业理想的欣喜，同时还包含着对能否胜任这份工作的担忧。因此，我迫切地需要熟悉和了解这个新的工作环境、工作性质、特点、任务和要求，以及向资深同事学习更有效的工作经验和方法，进一步提升自己的全面素质，以便更快适应并融入这一新的大家庭当中，更好地履行作为一名客户经理的职责，胜任这项工作。

今年4月底参加了福州为期4天的新员培训，在课上我认真做笔记，积极回答老师提问的问题，课后提问消化，不但顺利完成了培训任务，培训中我还能充分利用专业知识，在学习中融会贯通。并且在6月底参加的第一、第二阶段的基础知识培训与“快捷入门”培训中我荣获了“优秀学员”的称号，那时的我心情是无比的激动，可也让我明白了人无完人这句话的'含义。孔子曾经说过：“学然后知不足”。只有通过不断的学习，才能发现自身的不足之处，才能明确自己前进的方向，才能不断改造自我，发展自我。

作为一名新的客户经理我还存在着很多的不足之处，主要表现在以下几个方面：

（一）通过这段时间的早会培训，我有了不少收获，但理论学习还不能持之以恒，运用理论分析解决实际问题的能力和水平还有待于进一步提高。今后要进一步端正学习态度，加强学习，提高认识，进一步探索学习方法，在理论深度上下工夫。全面提高自己的综合素质。

（二）自信是一种动力，自信是一种希望，自信是成功的桥梁。自信，就好像人体的骨架一样，缺少了自信，思想就衰弱；缺少了自信，人就成不了气候。而我知道我这方面还是有欠缺的，有待进一步的加强。

（三）根据这几个月来早会上同事们的工作经验，结合自己所负责的网点的性质特点，针对性的对一些可培养的对象进行进一步的交流，在今后的实际工作中，要有决心、有信心

地去克服各种各样的困难，积极地想办法，解决问题。多和同事们交流工作经验，为自己进行充电。

作为一名客户经理，我已经明确我所从事的工作的社会价值，并且为我所能创造的价值而感到无比欣慰和荣幸。因此，我将不遗余力地为广大客户提供更良好地服务。加强业务学习，把加强学习同提高工作能力结合起来，把积极进取和求真务实结合起来，把工作热情和工作态度结合起来，运用到实践当中去，扎扎实实地做好本职工作，不断提高自身的综合素质，为成为一名优秀的客户经理奠定坚固的基矗努力在平凡的岗位上作出不平凡的贡献！

## 人寿保险公司心得体会总结篇九

大家下午好！

今天，我们欢聚一堂，在这里隆重召开dddddd会议。在此，我将中国人寿财险\*\*\*\*公司工作向大家做汇报。

20xx年是人寿财险\*\*\*\*公司成立的第一个年度[]20xx年1月17日，甘肃省保监局下发了《关于筹建中国人寿财产保险股份有限公司\*\*\*\*公司的批复[]20xx年1月29日成立了中国人寿财产保险股份有限公司\*\*\*\*公司筹备组[]20xx年4月28日采取以招标的方式选择营业场所装修单位，装修预算和装修合同均由\*\*\*\*\*公司和省分公司进行了审核和审批，并经过公安和消防部门检查，出具了安全证明和消防安全检查意见书，符合监管部门对区县支公司成立的职场建设要求[]20xx年5月23日\*\*\*\*公司人员已基本到位，办公职场准备就绪，软硬件设备齐全、财务及核心业务系统测试完毕，各类单证齐备，内控管理制度已初步健全[]20xx年6月27日，甘肃保监局、省、市公司领导莅临\*\*\*\*公司进行了开业前现场验收，对筹建工作给以通过。同时对存在的问题提出了整改意见，也对公司以后发展寄予厚望[]20xx年8月29日，中国人寿财险\*\*\*\*\*在

县委，政府以及各部门的大力支持下正式开业。

中国人寿财险\*\*\*\*公司作为中央金融企业，将在县委、县政府及上级公司的坚强领导下，坚持科学发展，认真落实集团公司提出的经营理念，按照县委、政府提出的“生态安全、工业强县、科教兴县”的三大战略，在做大做强公司业务的前提下，加大队伍建设，认真组织员工培训学习，提高理赔服务质量，充分发挥保险的经济“助推器”和社会“稳定器”的作用，为全面建设小康社会、和谐社会而竭诚服务。

同时，我们将严格遵守国家的相关法律、法规，自觉坚持依法合规经营，主动接受保险监管部门、行业协会和县委政府相关职能部门的监督检查，和\*\*辖内其他同业公司一起，公平、公正的参与竞争，共同维护良好的市场环境，为\*\*保险行业的繁荣昌盛而努力奋斗！

谢谢大家

## 人寿保险公司心得体会总结篇十

我于\_\_年7月份进入\_\_公司\_\_部，在公司领导和同事的关怀帮助下，至今工作已满\_\_月，目前在\_\_部负责\_\_工作。

作为一名刚来到公司的应届毕业生，我面临的的问题就是如何尽快的完成从学生到职员转变。进入公司后前两个周在人力资源部进行了入职培训，随后我被分到了公司\_\_部进行专业培训。20\_\_年8月份，公司安排我到\_\_项目部\_\_部工作。从公司总部培训上课到进入现场实地工作，\_\_公司宽松融洽却又充实的工作氛围、团结向上的企业文化，让我尽快的完成了角色的转变，能够更好的与同事共处，也学到了该如何做好工作。

我在\_\_项目部主要工作\_\_工作的两个主要部分就是现\_\_和\_\_。

来到项目以后我比较系统的学习了\_\_，包括各装\_\_，重点是\_\_等，还有公司、业主和总包相关文件资料的回复和管理，预案方案的编制。经过一段时间的学习，我已经能够适应项目部\_\_工作需要，对公司的\_\_也有了自己的认识。

我的老师/班组长/部长/主管是\_\_，现任\_\_。\_\_的专业水平和工作能力都非常强，尤其是\_\_方面的知识，对我指点很多帮助很大。再有就是交际方面，包括如何同业主领导、总包、监理、施工队长以及普通作业人员打交道，如何同他们有效沟通从而把工作做好，这方面教会了我很多东西，让我工作时候少走了很多弯路，更得心应手了。

这见习期的工作，在公司领导和同事们热心帮助及关爱下我取得了一定的进步。但是综合看来，在工作和生活中我觉得自己还有很多的缺点和不足，\_\_的方方面面我还没有完全涉及，\_\_的工作如何开展我的认识还十分不足，我只有不断在工作中学习、进取、完善自己，认真及时做好领导安排的每一项任务，熟读相关\_\_法规、相关现场作业的\_\_，多多查阅相关\_\_技术知识，我相信凭着自己责任心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步，才能完成更进一步的扎实蜕变。

这是我的第一份工作，我非常热爱这份工作，这段时间来我学到了很多，感悟到了很多。看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，做一名公司需要的合格的\_\_管理人员，体现自己的人生价值，和公司一起成长。