

最新药店实训总结的收获与体会 财产保险实习总结财产保险实训收获及体会(优质5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

药店实训总结的收获与体会篇一

又一次进入到了保险公司实习，这次来到了安邦保险，

安邦财产保险股份有限公司是一家经营财产保险、意外伤害保险和短期健康险业务的全国性保险公司，于xx年6月9日获得中国保监会批准筹建，xx年9月30日获准开业。安邦保险实力雄厚，注册资本37.9亿元。股东包括上海汽车集团股份有限公司(saic)、中国石油化工集团公司[sinopec corp]等“世界500强”企业。凭借着雄厚的股东实力，一流的企业文化，安邦保险发展态势迅猛。目前已在全国37个省、市、自治区及重点城市设立分公司，xx年营业额超过10亿元。安邦保险希望通过优秀的资源配置能力，与客户、与股东、与战略伙伴、与员工的相互依存，共赢发展。

两周前带着继续学习基本功，学牢专业知识的心情来到安邦保险，在新的公司体验新的工作环境、接触新的同事、感受新的不同的企业文化、接受新一轮的挑战，让自己之前所学的理论 and 实践知识得到锤炼加以巩固。

一、实习内容

实习的主要内容是学习安邦保险车险条款，录单及出单以及整个工作流程

- 1、接待客户，向客户介绍保险条款并根据客户具体情况做出保险方案计算保险费。
- 2、负责填写投保单；先收集好客户的行驶证、身份证复印件等资料新车则需提供购车发票和合格证，然后对照证件上的内容填写投保单，再用电脑进行录入。
- 3、经核保无误通过后，交强险打印保险单和保险标志、商业险打印保险单和保险卡，核对确定准确无误后，将保险单交到财务，再用专门的笔记本把客户的资料登记好。
- 4、把单证按类别整理并装订，最后送至档案管理室并按月份将其归类。

心得体会

二、实习体会

- 1、在经营理念上，发展和管理、速度和效益的矛盾突出。经营过程中，为了保证完成保费计划指标，基层公司领导把主要精力集中在完成保费计划上，理赔管理、服务举措、内部建设等方面工作存在诸多薄弱环节，业务发展屈服于管理的问题比较突出。面对竞争日益激烈而尚欠规范的市场环境，基层公司在处理速度和效益的关系上存在观念上的偏差，重速度、轻效益，风险管理意识和风险控制水平不高，部分业务质量较差，为完成保费任务不计成本地承保一些赔付率高、连年亏损的业务，经营效益水平低，制约了保险公司的快速健康和壮大。
- 2、在服务水平上，技术含量较低，仍然存在过分依赖关系和人情的现象。基层公司在展业过程中，主要依靠业务人员

的“关系网”拉业务，或者是通过大量招聘营销员的“人海战术”开拓市场，保险从业人员素质参差不齐，误导消费，坑害被保险人利益等行为时有发生，部分业务人员忽视消费者心理状态而采取死缠滥打的推销方式。基层保险公司的“人海战术”和“关系业务”的过度膨胀，使国民对保险的作用产生误解，有的甚至产生反感情绪和厌恶心理，不利于培育国民的保险意识，损害了保险业的社会声誉和保险从业人员的社会地位。另外，基层公司在理赔服务过程中，有的为了稳固与大客户的关系不讲原则地进行人情赔付或通融赔付，有的为了个人或小集体的利益进行人情赔付和搞假赔款，而对一些非关系客户另眼相待，服务态度和质量差，违背保险经营的损失补偿原则和最大诚信原则。

3、在保险队伍建设上，干部职工主人翁意识减弱，企业文化氛围不浓，团队协作精神不强。基层公司领导班子为了各自一时的政绩和小集体的利益，短期行为突出，当公司整体利益和局部利益发生冲突时，过多地考虑自身的利益和职位，缺乏大局观念和长远发展的意识。在对员工管理方面，忽视了对管理水平和经营效益的考核。对公司文化建设重视不够，忽视对员工的经营理念、专业技能和职业道德素质教育。在“绩效挂钩”的考核机制下，基层公司业务人员和营销人员过分地注重自身的经济收入，没有把从事保险工作当作终身的事业，缺乏主人翁意识，缺乏爱司爱岗和团队协作精神。

（二）、提高保险公司经营管理水平的措施

药店实训总结的收获与体会篇二

在办公室领导的正确指导下，在同事们的支持和帮助下，我很好地履行了工作职责，基本上完成了工作任务。在此我感谢这段时间公司领导对我的悉心教导和同事对我的及时帮助。

让我用不懈的努力在实实在在的工作实践中，换回了充实的社会经验和学到的很多知识。办公室工作事物多，头绪杂。

初到办公室，毫无头绪，不知如何开头，于是谦虚地向周围理论水平高、业务能力强的同志学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、非常感谢同事们对我的帮助。

计划落实早、措施实抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”在竞争中求生存，在竞争中促发展。以分散性业务为突破口，加大市场占有率，狠抓理赔和防灾防损质量的提高。今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。

保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。面对保险业激烈的竞争形势，面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战，是我们值得考虑并值得去做的事情。

药店实训总结的收获与体会篇三

作为一名药学专业的学生，药店零售实训是我大学生涯中非常重要的一部分。通过这次实训，我不仅学到了实践中的药房管理知识，还增强了沟通能力和服务意识。在这次实训中，我经历了挑战、感受到了成就和收获，下面我将结合自身经历总结五个方面的体会。

第一，实践中的管理知识。在药店零售实训中，我们需要学习并熟悉各种药物的生产方式、规格、分类以及使用方法，并要求我们能够解答顾客有关用药的问题。这要求我们对知识有一定的掌握，并能够准确传递给顾客。此外，药店的库存管理也是我们需要学习的一项重要内容。在实践中，我们掌握了进货、验收、销售和报损等流程，并学会了如何合理安排药品的陈列，以提高药店的销售量和效益。

第二，沟通能力的提升。药店零售实训过程中，我们承担与顾客沟通的责任，这不仅是一种服务，更是专业素养的展示。每天，我们面对各种各样的顾客，有老年人，有患者，有家长带着孩子。对于老年人，我们要有耐心和细心，因为他们往往对药物的使用存在疑问；对于患者，我们要体谅并鼓励他们，给予他们希望和力量；对于家长，我们要详细讲解药品的使用方法和注意事项，确保药品的正确使用。通过与顾客的沟通，我学会了倾听和表达，逐渐提高了自己的沟通能力。

第三，服务意识的培养。在实践中，我们还要根据顾客的需求提供个性化的购药建议和服务。有时，一位需要处方药的顾客会因为无处方而来到药店，这时我们要向他们解释政策，并主动帮助他们联系医生，获取合法处方。我们还经常组织健康咨询活动，为顾客提供更全面的健康知识和服务。通过这一系列的行动，我们在与顾客的互动中培养了对顾客的关爱和服务意识。

第四，责任感的加强。作为医药行业的从业人员，我们肩负着重要的社会责任。在实践中，我们不仅要确保药店的经营和运营正常，还要保证顾客的用药安全。因此，我们要严格遵守药品管理的规定，保持药店的清洁与整齐，并且在咨询客户时，充分了解每个顾客的过敏史和疾病史，以便提供更加准确的药物推荐和咨询。在这个过程中，我们渐渐意识到，自己所从事的不仅仅是一个职业，更是为顾客的健康保驾护航，需要严谨与担当。

第五，团队合作的重要性。药店零售实训要求我们和同学们共同合作，互帮互助，以完成各项任务。我们需要协商并制定工作计划，共同整理药品，进行库存盘点，并安排销售和服务工作。通过实践，我明白了团队的力量。只有团结协作、共同努力，我们才能更好地完成工作。此外，团队的合作还能促进个人的成长和发展，通过不断与他人交流和学习，我获得了丰富的专业知识和人际交往的经验。

总结来说，药店零售实训是一次非常有意义的体验。通过实践中的管理知识，沟通能力的提升，服务意识的培养，责任感的加强和团队合作的实践，我意识到了作为一名药店零售人员的重要性和责任，同时也增强了自己的自信和成长。这次实训将成为我未来发展的坚实基础，让我更加期待未来从事医药工作的机会。

药店实训总结的收获与体会篇四

第一段：引言（大约200字）

药店零售实训是我在大学期间参与的一个重要实践项目。通过这次实训，我有机会亲身体会了药店的日常工作，并学到了许多关于零售业的知识与技能。在这篇文章中，我将结合自己的实践经历，总结并分享关于药店零售实训的心得体会。

第二段：培养专业素养（大约300字）

在药店零售实训中，我意识到培养专业素养的重要性。首先，我学会了如何进行药品的分类和标签管理，了解了不同药品的特点和用途，提高了自己对药品的辨识能力。其次，我学会了基本的药品咨询和服务技巧，包括了解顾客需求，提供专业的解答和建议。通过与顾客的沟通交流，我不仅能够帮助他们解决问题，还能增加他们对药店的信任和忠诚度。通过这次实训，我养成了细心、耐心和负责任的工作态度，这些素养将对我的职业生涯产生积极的影响。

第三段：提高团队合作精神（大约300字）

药店零售实训也让我认识到团队合作的重要性。在实训过程中，我与我的队员们共同分工合作，互相协助完成了各项任务。我们互相交流和学习，并帮助彼此解决问题。在高强度的工作环境下，我们能够相互支持和鼓励，保持团队的凝聚力和合作精神。团队合作不仅提高了工作效率，还培养了我们的协调能力和沟通能力。这让我认识到，一个良好的团队合作是成功的保障，在以后的职业生涯中也非常重要。

第四段：锻炼问题解决能力（大约300字）

药店零售实训中，我也通过遇到问题和挑战锻炼了自己的问题解决能力。有时候，顾客对药品有疑问或需求与我们所提供的产品不匹配，这就需要我们根据顾客的具体情况提供个性化的解决方案。我学会了主动倾听与顾客的沟通，收集关键信息，并通过分析和思考提出最佳解决方案。同时，我也遇到一些其他的挑战，如药品库存管理、顾客投诉等。通过解决这些问题，我不断积累经验和提高自己的专业能力。

第五段：结语（大约200字）

通过这次药店零售实训，我获得了很多宝贵的经验和知识。我深刻体会到了专业素养、团队合作和问题解决能力的重要性。我相信，这些在实训中培养的优秀素质和能力将对我以

后从事药店零售工作产生深远的影响。在未来，我将继续学习和提升自己的专业能力，为药店的发展做出更大的贡献。同时，我也希望通过我个人的努力和经验分享，帮助更多的人了解和认识药店零售行业，提高行业的整体素质和服务水平。

药店实训总结的收获与体会篇五

在药店零售实训中，我积极参与了各类实际操作活动，并经历了与顾客的沟通交流，学习了解药品的知识，提高了销售技巧。通过这次实训，我收获颇丰，获得了不少经验与体会。

第二段：了解药品知识的重要性

在实训中，我深刻认识到了了解药品知识的重要性。作为一名药店零售人员，我们不仅需要明白药品的功效和用途，还需要了解其禁忌及副作用等细节，以便向顾客提供正确、可靠的信息，并避免给他们带来伤害。通过实际操作，我了解了各种常见疾病对应的药品及其用量，学会了向顾客详细地解释药物的适应症和禁忌症，提醒他们合理使用药品。这对我来说是一次重要的学习与成长。

第三段：提升销售技巧的重要性

在药店零售实训中，我还深刻体会到了提升销售技巧的重要性。通过与顾客的交流，我学会了倾听他们的需求，提供个性化、针对性强的建议。与顾客互动沟通，可以帮助我更好地理解他们的需求，并向他们介绍适合的产品。例如，当顾客询问治疗感冒的药物时，我会主动询问他们的症状，以便推荐合适的药品。通过这样的互动，我增加了销售率，并获得了顾客的信任和满意。

第四段：提高沟通能力的重要性

在与顾客的交流中，我渐渐意识到了提高沟通能力的重要性。良好的沟通能力可以帮助我更好地理解顾客的需求，准确把握他们的意图，并提供专业的服务。例如，有一次一个顾客咨询了一个他在网上看到的新药，我非常耐心地询问了他的情况并解释了药物的一些相关信息。最后，我向他提供了一些建议，并告诉他如果有任何问题可以随时咨询我。通过这样的沟通，我不仅帮助了顾客解决问题，还增强了顾客对我药店的信任。

第五段：实训心得与体会总结

通过药店零售实训，我深刻认识到了了解药品知识、提升销售技巧和沟通能力的重要性。这一次的实训不仅帮助我理论学习与实践相结合，还提高了我与顾客交流的能力，培养了我的专业素养。在今后的工作和生活中，我将继续努力学习药品知识，提升自己的销售技巧和沟通能力，以更好地为顾客提供服务，并与顾客建立长久的信任和友谊。