

最新销售保险心得体会的(汇总10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。优质的心得体会该怎么样去写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

销售保险心得体会的篇一

保险作为一项重要的金融服务业务，其地位和作用不言而喻。而作为保险业的从业者，保险销售岗位无疑是其中最重要的角色之一。作为一名保险销售人员，我深深地感受到了自己的重要性和责任感。在日常销售过程中的体会，让我更加深刻地认识到了保险销售的重要性，并逐渐总结出了一些经验和体会，希望能够与大家分享。

第二段：对于保险销售的认识

保险作为风险缓释的一种方式，不仅能为客户提供保障，也能帮助客户承担风险，并为其带来可观的收益。作为保险销售，我们需要做好地是更好地让客户了解保险产品、了解市场形势，才能更好地为客户提供服务。此外，保险销售也需要不断充实自己的保险知识和职业技能，不断学习和掌握销售技巧，从而更好地开展工作。

第三段：建立良好的客户关系

要想提高保险销售业绩，最重要的一点是与客户建立良好的关系。与客户的沟通能力是非常重要的，要能够充分听取客户的需求，深入理解其需要什么样的保险产品。同时也要关注客户的信息和动向，及时提供客户所需要的服务，增强客户对我们的信任和满意度。在日常工作中，我们可以通过电话、面对面沟通、微信等多种方式与客户交流，对客户进行跟踪和回访，让客户感受到我们的关心和贴心服务。

第四段：注重营销策略

保险销售是一项非常具有挑战性的工作。在面对不同类型的客户、不同的需求和不同的市场情况时，我们需要采取不同的营销策略。我们可以从市场预测、客户分类、产品创新、价格策略、渠道拓展等多个角度对销售工作进行规划和实施。当然，在制定营销策略时，我们也需要遵循合法合规的原则，进行正常合理的商业竞争。

第五段：不断提高自我素质

如何做好保险销售工作？这需要我们不断提高自己的素质。首先，我们需要不断充实自己的知识体系，了解保险市场、保险产品、保险销售等相关知识，并及时学习新技术、新模式、新趋势。其次，我们也需要提高自己的业务水平和销售技巧，为客户提供更好的咨询和服务。同时，我们也需要注重自身的职业道德、商业规范和合法合规意识，保证我们的工作是符合法律、道德和行业规范要求的，让自己显得更有信度和专业性。

总之，做好保险销售工作不仅要有坚定的信念和良好的沟通能力，也要有丰富的保险知识和对市场和客户的了解。加强营销策略的制定和执行，不断提高自身素质，才能更好地服务于客户，从而提升保险销售业绩。我相信，在保险销售的道路上，只要我们持之以恒、不断改善自己，就一定能成为更好的保险销售，同时也为行业和客户带来更多的价值。

销售保险心得体会的篇二

在支公司7—10三个月在意外险部学习。在这期间主要是跟意外险部办公室里的两个同事学习，熟悉内务。主要学习：承保，保单录入，理赔，填写单等一系列工作。很多人认为是打杂的工作，这可不是一般的打杂的工作，这可是让我知道了很多工作中必须了解，必须知道，必须清楚的东西，因为

这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。而且，意外险部经理卓健雄在工作中也给予了我很大的关心和支持，也给了我很多去一线承保，查勘，定损等学习的机会。

续保，理赔等。得到了部门同事和非车险经理李继雄经理的大力支持和帮助。而且，得到了很多去一线学习查勘，定损，理赔，承保等的学习机会，让我受益很多，得到很多锻炼的机会。并且得到李继雄经理一些工作中的指导和处理事情的方法，尤其是工作中我做的不足时，李经理的严肃指导，使我真正体会到自己懂得的东西太少了，有待提高的东西太多了。也正是在平常工作中得到了这么多人的关心和帮助，逐渐地让我有了一个更加全面的视野，更加专业的为客户服务的方式。

以前，我总以为自己对很了解，很懂，但经过这半年在意外险和非车险的'学习，让我更加理解到这两个字的内涵。感觉到做个真正的保险人真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于面对失败挫折的心，而且要有坚持学习提升自己的能等等。

经过这半年的学习后，我感觉我的头脑更清晰了，目标更明确了，希望自己能充分发挥自己的能力，为人保，为中国保险贡献自己的一点力量。再次感谢人保财险各级领导对我工作的支持和帮助，感谢身边同事的支持——因为是你让我更成熟，更专业。

始终相信：努力也许会不成功，但放弃肯定失败；始终相信：我会全力以赴，把握每次学习和提升自己的机会；始终相信：我会用我的成绩去回报一路上陪伴我的人，一路上温暖过我的人。

销售保险心得体会的篇三

要有强大的心理素质，不怕失败。

失败是成功之母，首先你在做保险业务时就要做好时刻接受失败的准备。如果你的心理素质不过关，不够健康，是很难经受住磨练的，在未来的无数失败中你就会越来越难以面对挫折和失败，离成功就更加越走越远了。所以，一定要有强大的心理素质，才能够很好的挑战保险业务。

要加强业务学习

不管是理论方面的学习，还是各种营销技巧的学习，都应当认真学习好，并做到举一反三。只有你的业务知识扎实了，业务技巧纯熟了，在面对千奇百怪的客户时，你才能够很好的与之周旋，抓住切入口，很好的击破客户的防御，将对方很好的掌控在自己的计划之下。

要做到勤恳、拼搏

成功的到来不是偶然的，而是根据你日常的学习和积累、努力等众多的因素相关的。你需要每天给自己制定好工作计划，并为目标而努力、奋斗，切忌三天打鱼两天晒网，这样是很难有真正的绩效出来的，除非你的运道实在是好得不得了。所以做保险业务的伙伴，要做好努力拼搏的准备，记住，早起的鸟儿有虫吃哟！

要做到认真细致的“聆听”

不管是在公司的早会，前辈们对工作经验的总结，还是去拜访客户时，客户给出的各种反馈、建议等，你都应当虚心倾听，认真思考。认真的倾听可以让你知道所接触的人物的性格、兴趣、爱好；而且认真的. 倾听还能够让你尽快搞懂对方到底在想什么，需求又是什么等，这对你开展保险业务是非

常有帮助的。

要经常学会思考

遇到问题，要学会自我思考、自我解决，而不是立马求助自己的领导、上级。经常用脑子思考的人，脑袋瓜子才比较灵活，在日后遇到更多、更难的问题时，才能够更好的想到解决的办法。如果什么事情都依靠领导来解决，那么对提高你的销售业务能力是很难的。所以，坚定要走保险业务这条道的伙伴们，要培养灵活的脑子哟。

要善于总结经验

不管是成功的，还是失败的经验，都要及时做好总结。把这些经验反复多看几遍，好的地方继续发扬，不好的地方要继续劝诫自己避免。如果能够在不一样的客户中，学习到不同的沟通经验、合作经验，那对你的业务提升是有很大帮助的。所以千万不要忽略了这一点。

销售保险心得体会的篇四

在现代社会中，保险已经成为人们不可或缺的一部分。保险作为一种风险转移机制，可以有效地保护人们的财产和生命安全。然而，要想让更多人了解并购买保险并不是一件容易的事情。作为一名保险销售人员，我深有体会。

第二段：了解客户需求

作为一名好的保险销售人员，了解客户需求是非常重要的。因为每个客户的需求都是不同的。在与客户沟通时，我会主动询问客户的家庭和职业状况以及未来的规划，从而了解他们的需求。有些客户关注的是财产安全，有些客户关注的是人身安全。只有了解客户需求，才能推荐最适合他们的保险产品。

第三段：强化保险意识

保险意识对于购买保险来说是至关重要的。因为大多数人不会意识到自己可能会面临各种各样的险情，直到身处其中时才后悔不已。因此，在销售保险时，我会不断地强调保险对于个人和家庭的重要性。通过生动的案例和实际情况，让客户深刻认识到有保险的好处，进而提高保险购买的意识。

第四段：诚实守信

保险销售行业的诚信问题一直是一个热点话题。一些销售人员为了完成任务，不择手段，言过其实，欺骗客户。这种做法不仅会让客户对自己失去信任，还会给整个保险行业带来负面影响。作为一名好的保险销售人员，必须诚实守信，真诚为客户服务。我会全面介绍保险产品的强弱项和风险提示，为客户做好全面的风险评估，从而做到客户满意、自身安全的双赢局面。

第五段：专业知识和技能

保险销售需要具备专业的知识和技能，只有做到专业才能深得客户的信任。作为一名保险销售人员，我需要不断学习和提高自己的专业知识和销售技巧，不断寻求新的思路和方法，为客户提供更好的服务。同时，对于自己所推荐的产品，要深入了解，掌握其特点和优势，能够在与客户的沟通中以简洁、明了的语言描述保险产品，帮助客户更好地了解并购买保险。

总结：保险销售并非一项简单的工作，它需要我們不斷提高自己的知識和能力，才能够更好地为客户服务。只有以诚实和专业的态度面对客户，才能够建立起牢靠的信任关系，为更多的人提供优质的保险服务。

销售保险心得体会的篇五

非常荣幸参加了省公司组织的银保销售精英综合理财技能提高培训班，首先感谢公司给了我这次销售培训的机会，作为人民人寿的一员，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。

开训的第一天省公司银保彭总带来“继续搞好网点经营，用网点者坐天下，开展综合理财业务，银保借船出海”的课程，体现了公司自上而下对本次培训的重视，参加此次培训的都是来自全省分公司的精英、渠道经理，都是奋战在第一线的银邮客户经理，每位伙伴都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，时而奋笔疾书，时而陷入沉思，在省公司培训教务组老师的周到安排下，培训组织工作严谨有序，虽然学习紧张，二天同吃同住的生活给了大伙儿碰撞和讨论的氛围与机会，给了我们每位伙伴增进情谊的空间。

回顾这二天的课程，培训的目标和思路非常明确，围绕省公司发展“提高综合理财技能”培训工作的思路，牢记彭总的：带着使命、带着感情去、带着问题去的训勉。

教务组安排温柔漂亮且有霸气的aa老师也是这次我们的班主任带来了“公司经营理念和企业文化以及专业化销售流程”的课程，李老师巧妙引用诸葛亮的“军井未掘，将不言渴；军灶未开，将不言饿；雨不披蓑，雪不穿裘；将士冷暖，永记我心！让我们更认识公司经营理念和“人民保险，造福人民”的企业文化。专业化销售(推销)流程就是首先客户开拓，寻找机会约访客户恰当引导话题和客户理念沟通，让客户了解产品和建议书，顺利促成签单，完善好售后服务。

温柔的bb老师带来了人险，团险和银邮正确的投保单填写和保全。

稳重的cc老师带来了合规经营，坚持依法合理，防范经营风险；告知客户提供准确电话，公司有回访电话，以免造成不必要的麻烦。

集美丽和智慧于一身的dd老师带来了综合理财产品及销售话述，产品有一、(金富贵b款)的卖点是：“三高一好”一二三五金的保障，现金价值的百分之90的保单代款以及和不同年龄段的客户需求简洁明了的话述。二、(金e款)的卖点是趸、期交都可以做，投保范围可以到75周数，每年按保额的百分之5的递增，适合老人的养老金，让客户二合一的方法选择三句话促成。三、等等很多的课程，让我明白了今后工作的方向，让我受益匪浅，更感觉到身上的`担子加重了许多，其实这不仅仅是压力的加大，更多的是通过老师的讲解和对一些知识的传授，我的潜意识中有原来对产品的了解的不全面到我能够掌握我们正销售产品的性能以及话述上的正确的转变，能够离柜销售，自己能独挡一面养成做综合理财的习惯，那就是在未来的寿险道路上不仅自己要做得好，更多的是让我们的合作伙伴xxx网点柜员能够做得好。

认识到了作为营销发展的空间和机遇以及从事这份职业的神圣。通过这几天的学习，不仅让自己上了一个新台阶，更多的让我增添了信心，把学到了技能和技巧应用到实践中去，全力以完成自己在培训班签订的任务。在今后的的工作中我将以百倍的热情、良好的心态去接受挑战，对我公司负责，对自己所从事的这份职业负责，将人保的文化永远传承下去，为自己能够成为永不败销售精英而努力奋斗！在今后的的工作中，我会不断的加强学习，学以致用，与各位伙伴们携手把人保做的更大更强！！

销售保险心得体会的篇六

保险销售是指保险公司的销售人员以充分、客观、诚信、热情的态度，向客户介绍公司的产品和服务，以达到销售保险

产品的目的。保险销售是保险公司和客户之间的桥梁，是保险市场的主要形式之一。在现代社会中，保险销售已经成为了一个非常重要的职业，在保险行业中具有极高的地位。

第二段：我对保险销售的理解

我认为保险销售并不是简单的卖产品，更多的是卖信任和服务。保险产品是一种金融工具，它可以帮助人们应对生活中的意外和风险。为此，保险销售人员要有责任心和使命感，通过了解客户的需求和风险状况，提供专业和全面的咨询和建议。只有客户对保险销售人员和产品充满信任，才会愿意购买并推荐给家人和朋友。

第三段：我在保险销售工作中的体会

我曾经在一家保险公司担任销售人员，当时我发现，成功的销售并不是简单的“一拍即合”，而是需要与客户进行多次沟通和协商，了解客户的需求和心理。同时，保险销售也需要有强大的自我管理能力和进行积极的市场开拓，并不断提升自己的专业知识和技能。最重要的是，我们应该将客户的利益放在首位，为客户提供最好的保险产品和服务。

第四段：保险销售面临的挑战

保险销售虽然在市场上具有很高的需求和潜力，但是随着市场和环境的变化，保险销售也会面临很多挑战。首先，保险销售需要面对激烈的市场竞争和不断变化的客户需求，需要不断更新产品和服务，满足客户的不同需求。此外，保险销售还需要面对消费者对保险行业的不信任和误解，需要通过切实的行动和专业的服务来改变消费者的观念。

第五段：我的未来规划

我认为，保险销售是一个非常有前途的职业，也具有很大的

挑战和发展空间。未来，我希望自己能够不断提升专业素质和能力，为客户提供更加优质的服务，并在保险市场上建立自己的品牌和口碑。同时，我也希望在工作中不断学习和成长，为保险行业的发展贡献自己的力量。

销售保险心得体会的篇七

我来人寿有一段时间了，有了一点微不足道的小成绩，本来不值得赞扬，但领导希望我和大家分享一下自己的经验，经验谈不上，我就聊聊我对保险的一点体会吧！这仅仅是我个人体会，仅供大家参考，不对的地方，希望大家谅解！

这次客户来源主要是一次偶然的机会去亲戚家喝酒，了解到客户有一定的经济实力，但是对资金的规划和投资的安排很迷茫，我从客户聊天的过程中抓住客户的心态，了解到客户当前需要买房和买车，但是还有部分余额不知道怎么投资，客户向我咨询怎么投资收益大又稳当。我的建议是：考虑到家里有七十高龄父母，父母百年之后需要花费一笔资金，可以买一份保险，缴费更短，三年投入，幸福一生，回报更多，双重大礼，积累生息，理财更活，安全无忧，理财灵活。第一次上门服务，客户对保险不信任，对保险的意识淡薄。

我告诉客户xx是全国最大的一家保险公司，是全国500强企业之一，并拿出xx保险公司的规划书，具体讲解了这份保险的投资与收益详情，客户听了之后说考虑下并和自己的家人商量之后再决定，我了解到客户有些心动，但是还是不太信任保险。后来我经常跑到客户家拜访，每次带点礼品，和他们家父母儿子交谈，最后我用自己真心融化了客户心理的障碍，客户主动提出要买这份保险，并请教我办理的相关手续。首先我让客户填写一份幸运邮天下的卡，并衷心地祝福客户能中大奖，客户听了心理很舒服，然后签单，复印账户和身份证，最后在我的努力下终于完成这份保险签单。

在这次签单过程中，我一直信奉一句格言“信心比黄金更重

要，相信自己永远是最棒的”。保险业是一个全新的事业，我们可能会被别人拒绝，我们也可能遭人冷眼，唯一能支撑我们继续坚持下去的只有我们的信心，对行业的信心、对公司的信心、对自己的信心。通过这段时间的学习和实践，我也体会到公司和同事们的用心良苦，特别是y经理□j经理和hf的耐心指导，让我加深对业务的了解、对市场的了解、对保险业务员的了解；另一方面可以通过实践，磨练意志，增强抗压能力，让我们学会如何在逆境中保持信心、保持自己高昂的斗志。

真诚希望我们的伙伴们都可以正确的对待这个让人恐惧的市场实践，端正自己心态，在自己勤奋下实现目标，达到公司的要求，最终留在xx保险公司成就自己的辉煌人生！

在做销售的过程中是在与消费者进行如何更好的理财的一种培训，也是更好的解决购买银保产品和理财之间的关系的过
程。所以银行保险销售人员的身份基本上就是以理财师的角度与客户进行沟通，了解，建议，进行理财营销。

销售保险心得体会的篇八

保险作为现代人的必需品之一，具有各种各样的险种，因此，保险销售工作也成为了一个具有广泛需求的行业。作为一名保险销售员，我在过去的几年中积累了丰富的经验和心得。在这篇文章中，我将分享我对于做保险销售的体会与思考，希望对于从事这个行业的人们有所帮助。

首先，我认为做好保险销售工作的关键是要了解客户的需求。在与客户的交流中，我们必须仔细倾听客户的需求和关注点，以便为他们提供最合适的保险方案。每个人的情况都不同，因此我们不能采用一刀切的方式对待客户，而应该根据他们的实际情况进行个性化的推荐。只有通过深入了解客户，我们才能满足他们的需求，建立起良好的信任关系，并最终促成销售交易。

其次，在做好保险销售工作的过程中，坚持学习和不断提升自己的能力也非常重要。随着社会的快速发展和变化，保险市场也在不断创新和更新。作为保险销售员，我们必须持续学习新的保险产品和销售技巧，以适应市场的需求。同时，我们还应该关注行业内的最新动态和趋势，时刻保持敏锐的洞察力。只有不断充实自己的知识和技能，我们才能在激烈的竞争中保持优势，迎接各种挑战。

第三，与客户建立良好的沟通和互动也是成功的保险销售员的必备素质。保险销售不仅仅是一个单纯的销售过程，更是一个与客户建立长期合作关系的过程。为了赢得客户的信任和满意，我们必须主动与他们保持良好的沟通，并对他们的问题和意见进行耐心解答和倾听。与客户建立良好的互动关系，不仅能够提高销售的机会，还能够获得客户的推荐和口碑效应，进而扩大我们的销售渠道。

此外，做好保险销售工作的一个重要方面是培养自信和积极的心态。销售这个行业是一个高压和具有挑战性的工作，因为我们要面对各种各样的客户和情况。在艰难的销售过程中，我们必须保持积极的心态，相信自己的能力，并且坚持不懈。只有在自信和积极的心态下，我们才能充分发挥自己的潜力，克服困难，并取得成功。

最后，我相信坦诚和诚信是做好保险销售工作的基本原则。与客户的交流和沟通中，我们必须实事求是，向客户真实展示保险的优点和风险，并不夸大其词。建立起诚信的形象，我们才能赢得客户的尊重和信任，进而达成销售协议。在成交后，我们还应该及时跟进并兑现自己的承诺，确保客户的利益得到最大的保障。只有在建立诚信的基础上，我们才能长期发展并获得更多的回头客和推荐客户。

总之，做好保险销售工作需要我们从客户需求、学习进步、沟通互动、自信心态和诚信原则几方面不断努力和发展。保险销售是一项具有挑战性和回报丰厚的职业，只有不断提升

自己的能力和素质，我们才能在竞争激烈的市场中取得成功，并为客户提供满意的保险产品和服务。

销售保险心得体会的篇九

保险销售作为一项专业技能，近年来在金融市场中的地位越发重要。作为一名保险销售人员，我深切体会到了这一行业的挑战和机遇。在工作中的点滴积累和思考，让我有了一些关于做保险销售的心得体会。

第二段：对保险理念的理解

对于保险销售人员而言，理解保险的基本理念是至关重要的。保险的本质是为了分摊和承担风险，同时也是为了提供经济保障和保护个人利益的一种方式。保险销售人员应该具备理解这一理念的能力，并且将其运用到自己的工作中。只有了解保险的核心概念，我们才能更好地与客户沟通、阐述风险和利益，并给予综合的保险意见。

第三段：与客户的沟通和信任

保险销售是一项需要与客户进行深入沟通的工作。在这个过程中，建立起信任关系显得尤为重要。客户往往希望了解保险的内容和细节，同时也希望找到一位能真正理解他们需求的销售人员。因此，作为保险销售人员，我们需要倾听客户的需求和关切，尽可能细致地解答他们的问题，并给予最专业的建议。通过真诚和亲近的沟通，我们能够赢得客户的信任，让他们更加愿意与我们合作，购买适合自己的保险产品。

第四段：不断学习和提升自己的能力

保险市场的竞争日益激烈，作为保险销售人员，我们需要不断学习和提升自己的能力。首先，我们应该积极了解保险公司的产品和服务，了解市场上的新动向和变化。同时，我们

还应该不断磨练自己的销售技巧，提高与客户的沟通能力。只有时刻保持学习的状态，我们才能在竞争中脱颖而出，提供更好的服务和保险方案。

第五段：正确处理客户投诉和纠纷

作为保险销售人员，处理客户投诉和纠纷是我们工作中难以避免的一部分。在面对这种情况时，我们需要保持冷静，并通过专业的态度和沟通技巧，妥善解决问题，在最大程度上保护客户的利益和权益。在处理纠纷中，我们应该注重客户意见的重要性，并在保证客户利益的前提下，通过协商和妥协，化解纷争。只有经过善于沟通和处理纠纷的训练，我们才能更好地维护公司的声誉和客户的满意度。

总结：

作为一名保险销售人员，我深知这个职业的挑战和责任。通过理解保险的基本理念、与客户的深入沟通、不断提升自己的能力和正确处理投诉和纠纷，我们能够取得更好的销售业绩，并赢得更多客户的信任和支持。做好保险销售需要持之以恒的努力和对工作的热情，只有把握住这些关键点，我们才能在保险市场中立足，并为客户提供更好的保险解决方案。

销售保险心得体会的篇十

在20xx年5月17日，我们郑州航院经贸学院的47名同学在实习指导老师的带领下，从郑州出发北上，前往中国人寿北京电话营销中心，展开为期三个月的专业实习。5月18日抵京，公司派人以及车在北京西站接到了我们，之后带我们参观了公司，虽然很陌生，但是公司环境很好，团队氛围很强，当时就有一种强烈的感触。然后送我们到住宿的地方，住宿的条件也还是很不错的，基本上都是四人间，能够做饭，有卫生间，可以洗澡。我们按照事先的安排，安置好床铺，基本上就算是安定下来了。等待我们的将是未知的电话营销。

5月21至6月1日，正式进入公司，进行岗前培训，即为“新兵训练”阶段。该阶段主要进行电销认知、电销特点、电销流程、电销保险产品了解、电销话术培训、电话系统的操作、电脑系统的操作等等一些具体的理论以及实务操作，大家都很有努力，表现的也很优秀。在培训的最后一天，进行电话营销模拟演练，即为通关考试，很高兴的是大家全部通过，意味着很快就可以正式上线，进行保险销售了。培训期间，大家也都实际上线进行了电销的具体操作，以及电话的外拨。两周的培训中，大家在快速的成长，认识和了解了电销，没有怨言，都很努力，我们的出色表现也得到了公司的认可。

x月x日，大家开始进行分组，分配到了公司的四大团队，之后就由各自团队展开独立的培训和辅导，也等于是大家正式的上线了。一方面接受培训另一方面也就开始融入到各个团队的班组里面，进行保险电销，就这样，正式的上线了，正式的开始工作了。

周一至周五每天上午九点上班，下午六点下班，开始了在中国人寿北京电话营销中心的正式实习工作。

不知不觉中，电销实习工作已经两个月了，47名同学，都有了各自的巨大成长和飞跃，都更加清醒的认识到了自己的优势与不足，不管是在保险的理论与实务上还是与人的沟通交流中，都有了很大的进步，同时，我们也做出了骄人的业绩。在两个月来的工作中，47名同学中，共有苗果果、轩妍妍、王琳、吴振五、李贝贝、王艳、朱小华、余元静、杨宜煜、翟曼曼、付冰飞、王晓寒、郝庆娜等13名同学已经出单，并且总共实收保单近20余单、保费13万多，其中以苗果果为先，实收2单，保费54000多元，轩妍妍和余元静各实收3单，各有保费近20000元等等。在上半年，电销中心的近540多名员工中，只有288名伙伴有实收保单，我们占据了13名，而且还是在不到两个月的时间里，所以我们郑州航院的同学确实表现的非常优秀，这一点得到了中国人寿电销中心管理层的高度赞扬。