

人保e学心得体会 个人保险公司培训心得 心得体会(优秀5篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。优质的心得体会该怎么样去写呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

人保e学心得体会篇一

为期两个月的保险培训，除了收获到一段快乐充实，令人难忘的时光，还学到书本以外的知识，赢得开启通往社会之路大门的五把金钥匙：

第一把金钥匙：真诚

精诚所至，金石为开，当人处于一个陌生的环境时，用什么去打开别人的心灵，得到别人的认可？真诚！记得踏入人寿的第一天，刚离开人力资源部的会议室我就被一位态度严谨的男子领进了个人业务部，故做镇定的我心里底气不足，因为陌生的面孔和新鲜的环境即将闯入我的世界，而我也要撞入他们熟悉的环境中。但这种心理在十分钟后就消失了，宽敞明亮、温度适宜的办公室，态度和蔼、诚恳可亲的同事，亲切的问候，亲和的微笑和串串欢迎的语句，顿时令我感动不已，我觉得办公室里荡着一缕甜蜜——真诚！从那一刻起，我方才领略到保险公司为何把诚信放在首位。真诚是生存的前提，守信是发展的根源！公司如此，做人亦是，由此，颌首微笑，问候请教就成了我这个月的培训行为规范，我想真诚应是我价值实现的第一步！

第二把金钥匙：沟通

在保险公司，部门与部门之间，个人和个人之间应该是分工合作关系，在我的培训部门，我觉得每个成员的独立工作能

力很强，但合作精神却处处体现。分工的同时需要沟通，否则就无法实现既定目标，无法让工作完成得更出色。新人上道，自然容易多犯错。我认真做好每件事尽管还是会出小差错，还是会心慌，但我会及时与部门里的同事沟通，及时获得他们的帮助！

第三把金钥匙：激情与耐心

激情与耐心就似火与水的较量，往往火的激情总是容易被水的耐性所控制，工作亦如此，这是激情与耐心必须并存的事情。初进办公室，我的心情是激动兴奋的，这应该是我幻想许久，畏惧又期待的社会生活。学者常说大学是半个社会，那这里就是完整的社会，尽管我仍未够资格做一个社会人但我是用一种完全社会人的心态来接受这一个月的考验。激情澎湃有点夸张但我是充满激情地过完这个月，可是，除了对工作的激情外，我深刻地认识到耐心的重要性。光有激情没有耐心做出来的工作是浮躁的，只有耐心缺乏激情做出来的工作质量是底下的。尤其对于是培训生而言，许多人说培训类似于打杂，搞卫生、整理办公室文件、复印、打字、传送文件来公司之前，我已有充分的心理准备，书记在动员大会上教育我们要做好每件小事情，在部门的工作做得越多也就学得越多，更觉得同事交付更多的工作则代表他们对我的器重和恩宠更多。

第四把金钥匙：创新

技术大家可以学，但创新却只属于你自己！这是自我价值实现的最好方法。每个方案的设计，每项工作的展开，都不能离开创新，而这个对于我们部门的各成员来说，我是望尘莫及的。因此，做工作的时候我难免会做些弯路，不能做得尽善尽美，幸亏经理和同事指点迷津，才让我不至于陷入艰难状况。保险公司向来是个招贤纳士，广纳百川的地方。所以进入人寿就感觉进入了精英荟萃的殿堂，深深的感到自己知识的欠缺，不仅表现为专业知识，综合知识更是有待提高。学

有专精，重在一个项目的钻研与精通，但在这之外，更不妨有多项才能，所以一技之长变为数技之长，具备了一些技能创新必会层出不穷，工作必能左右逢源！

第五把钥匙：主动出击

培训的目的也就是学习，学习书本之外的知识，学习社会和工作上的许多知识。纸上得来终觉浅，觉知此事要躬行，只有行动才能让正确的理论和方法得以吸收和理解。但在保险公司更加强调行动的积极性，想法的先进性，被动的学习工作，效果是低下的，所以，我们需要主动出击。只有主动出击才能使许多问题迎刃而解，许多知识才能尽快享用！在培训期间，我觉得这一点我做的不足，总是怕打扰同事的工作，所以不敢贸然请教他们关于工作之外的保险知识和工作经验，从而使我错失了许多宝贵的求知经验。在以后的日子里，我一定会吸取此次教训，主动出击，把握更多机会，获得更多知识和经验。

这次培训把我们从学校纯理论学习中拉到了在实践中学习的环境。一进入岗位，我们意识到，该把学生时代的野性收敛了。没有规矩无以成方圆，虽然公司没有老套的束缚，它有不可违反的规定，我们就应该严于律己，这样不仅可以遵守公司的规矩，对我们自己更有好处。与公司员工的相处中，我们也学到了待人、处事的态度、方式，有很多值得我们学习的地方。

这次是我们用金钱买不到的机会，无论从工作、学习、做人上，我们都有很大的收获。

这次培训，与我而言是受益匪浅的，它不仅使我认识到自己的缺陷所在及以后的奋斗目标，更可贵的是以上的五把金钥匙对我今后人生的影响是举足轻重的。保险公司培训心得体会(3篇)心得体会。唯一遗憾的是，此次培训的时间较短，没能体验到在一线战场上营销保险的酸甜苦辣，但路漫漫其修

远兮，吾将上下而求索，在未来的日子里，我定会通过更多的渠道来锻炼自己。多读书，多学习，多求经验才是前途的保障！在此，特别感谢中国人寿烟台分公司一个月来的栽培！

人保e学心得体会篇二

我公司年的培训工作根据市公司人力资源部指导，本着“利用内部资源、采取多种手段、注重实用技能、逐步提高素质”的原则，委派我公司内部培训师晏继东同志参加省公司统一组织的培训，取得全省排名第二的好成绩。同时积极响应市公司人才资源部下发的的工作通知单，组织培训师和业务骨干，结合本单位经营工作重点和工作实际，详细制定了内训计划，分班次集中授课和现场交流相结合。取得了良好的培训效果。同时组织社区经理，客户经理及营业一线人员进行案例征集活动。上交营销服务案例。最后我公司制定了培训效果评估考核，发放课后培训试题答卷，员工培训调查表及培训考核登记表。

培训对象及培训内容

主要培训内容严格按照市公司下发通知精神，同时结合杨凌实际情况组织如下：

(1)基础业务及流程(含宽带业务基础知识、最新资费、疑难解答)，因我局宽带维护设立专门的数据维护，宽带安装知识不没有在本次培训组织范围内。共计培训课时。

(2)新业务培训：因我局市场部设立有固话产品经理、数据产品经理、和小灵通产品经理，针对不同的业务，组织产品经理及内训师共同进行培训，主要对固网彩铃、商务彩铃、一呼双响、农家乐等增值业务、近期我局新的营销政策等进行培训，培训方式采取集中统一培训。

(3)营业厅服务营销技能培训，结合省公司统一组织培训，主

要有服务礼仪，优质服务意识，服务沟通技巧，营业投诉处理技巧、主动营销以及积极的心态与团队建设内容。培训方式结合现场培训、在互动中进行学习。同时课后采用现场评估方式加强学习效果。

(4)农客经理营销与服务技巧培训：主要有农客经理心态调整，收集信息方法，客户拜访前的准备工作，客户投诉处理7部步法，如何进行有效的促销及如何预防在销售中遇到的风险。

(5)实际营销中遇到的实际问题及解决方案培训：零次户营销、拆机挽留政策。

(6)crm系统业务培训：前台综合受理、号线系统，工单处理系统等。

培训小组成员及人员分工

进度

本年度培训与计划进度相比，因为业务营销工作的影响。总体进度与实际进度有一定的差距。我分公司在以后工作处要进一步加强执行力。

工作量

我局今年由于新业务，新政策较多：春蕾行动、存赠优惠、百宝箱、话务量签约，我的e家等业务更新很快，培训为不影响公司的正常经营和生产，把所有的培训都安排在晚上及周六和周日进行，培训主讲人员加班加点坚持进行，各社区经理特别是农客经理因家里县城较远，克服困难积极参加培训，工作量较大。

培训过程中存在的问题

培训工作结合公司实际，采用了一些新的培训方法，如分组讨论、互动分享培训心得过程中，在培训过程中出现以下问题：

(1) 课堂学习气氛不够活跃，有些学员回答问题和分组讨论发言时紧张不知说什么。

(2) 理论学习与实际营销过程所做的结合不好，如培训师花2个课时详细说明如何促销搞活动的相关知识，但是实际在村子中组织在农家乐营销中，农客经理好多因素没有顾及到，首先计划营销的当天下小雨，活动场地和活动场所也没有提前布置好等等问题，因此本次培训后，应注重培训理念和方法在实际工作中的具体应用。

(3) 有个别员工对培训工作不重视，不参加培训、迟到早退的现象时有发生。

(4) 培训工作后评估和跟踪不到位。

培训效果评估

通过一系列培训，全面提升了一线人员营销服务技能，加强了用户服务的理念，加强了企业文化，主要表现在有：

(1) 通过营业人员营业厅服务营销技能培训，营业人员的精神面貌有很大的提高，以前有个别人员没有化淡妆，通过服务礼仪的培训，使营业员认识到如果没有化妆就是对客户的不尊重，同时通过营业服务礼仪培训，营业人员在站姿、坐姿、接用户票据等小节上注意问题。

另外在营业厅接待用户投诉处理方法上，通过培训也有很大改观，采用用户投诉处理七步法，把大部分用户的对电信服务及其它资费的不理解消灭在萌芽状态。

(2)社区经理(含农客经理)通过”农客经理营销与服务技巧“的培训学习后，首先明确了自己的职责，做为一个社区经理除了正常维护工作外，在营销上还应干什么?如信息收集、客户拜访、客户营销三部曲、投诉处理技巧、促销相关知识等方面有了初步的认识。

(3)强化学习型组的企业文化理念。

人保e学心得体会篇三

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

人保e学心得体会篇四

在这个暑假，我在太平洋保险公司培训了将近一个月。在这时刻里，我了解了相关保险的知识，并体验了一种全新的工作生活。

第一天去见了部门主管，据说口才是很棒的，初次见面，感觉她确实很干练。保险公司的氛围与其他地方相比是十分不一样的，那里有一种很活跃的气氛，在那里真的感受到了一些以前没有感受过的东西。由于我没有什么经验，不能跑业务，因此就呆在办公室。

在保险公司，每一天早上都会有晨会，晨会早上8点准时开始，迟到会扣钱的，但只是形式上的，一般会扣一块钱的样貌，

主要还是调动大家的用心性。晨会由主持人主持，一般就是组训或负责的经理，但为了锻炼各个业务员，也经常的会让业务员上去主持。晨会首先会让全体同仁起立做晨操，很有激情，在音乐的节拍下做各种澎湃的动作，会舒缓紧张的情绪，还会让沉睡中的身体舒展开。记得第一天去公司，要让我上台作自我说，本来刚刚到的时候还有些紧张，但跟着做完晨操后紧张感就没了，很从容的上台作了自我说。在晨会中，还会公布昨日各个业务室的业绩，给予鼓励。从早会中，让我看到了朝气，想必开完早会后一天的工作将会充满激情。

这次培训中，公司召开了两次产说会，一次是岁岁登高，一次是鸿福年年。透过这两次产说会，让我对险种有了新的认识，而且懂得了什么叫有压力才会有动力。产说会是有关产品的说明会，各个业务员会带着自己邀请到的客户来参加产说会，由主讲师讲解关于这个产品的状况，让客户了解到该险种的价值，有何优惠，自己能得到什么利润，以便客户选取适合自己的险种投保。透过讲师生动的讲解，加上现场回馈奖品，很多客户都会现场签单，因此说，产说会被保险公司看作一个和客户沟通得很好的桥梁。还记得那次岁岁登高的产说会，当时现场签单的客户并不多，有5，6份吧。当时一位省公司的讲师说，还是正因票价的问题，正因我们的票价太便宜，有时甚至不需要用票，因此业务员就没有一种压力，只是随便邀请一个客户来听便完事了，随便邀请到的客户又有几个想真心来签单的呢。在接下来的一场票价为110元省公司的产说会中，现场签的都是2万元以上的单子，开始时，只有几个业务主管买了票。但是，在那个口才很好的经理的说明下，有越来越多的业务员购买了票，就像那个经理所说的，只要买了票就必须能带来客户。果然那天所有买票的业务员都带来了客户，而且有了不错的成绩。

还有就是创说会，公司有像是雷霆行动等扩员活动，增员的任务是很重的。业务员会带领自己邀请的新进人员来听创业说明会，之后有意者将会留下方试。从事保险行业，首先务必透过从业资格考试，拿到资格证书，于是，新进人员会进

行考试培训。考试资料是关于保险的一些基本知识和其他的与保险相关的法律法规，像是《民法通则》《保险法》《消费者权益保护法》等等。为了了解更多的知识，我和这些新进人员一齐进行了学习，在此期间，尤其学到了很多关于保险法的知识，收获颇丰。

“让客户满意”不是一句空洞的口号。在实际工作中，公司里有许许多多的客户服务团队和员工在为此发奋。他们在各自平凡的岗位上，勤勤恳恳，认真负责，用微笑耐心的态度和专业的服务水平，让客户满意，用真诚的服务体现自身价值，也在为客户创造价值。他们也是公司在第一线和客户打交道的“形象代言人”。

还记得有一次晨会中，经理请来了两名其他地区的先进工作者和大家交流，至今令我印象深刻。第一位上台交流的，声音很响亮，很有自我表现潜质，一上台就唱起了歌以吸引大家注意。这是一位56岁的女士，但是她的语气，气色，情绪，都无法让人猜出她的实际年龄，感觉充满活力。从她的身上，我看到了激情与真诚的魅力，无论任何人与她想出一段时刻后，都会感到她身上所散发的激情，并被此所感染，变得拥有生机活力。在激情的背后，她又不缺真诚，因此很多客户只对她所推荐的险种感兴趣，于是她的业务越来越好。只要对自己工作充满激情，我想任何工作都会变得有好处。“精诚所至，金石为开”，只有自己真诚地对待别人，别人才有可能接纳你，才会信任你，那样工作也会变得顺利。另一位上台的女士，与前一位是十分不一样的，她很文静，感觉很踏实，也很真诚。这是两种不一样的风格，但她同样的优秀，据说很快会升为副经理。她不会充满激情的与你交流，但是，她却发展了很多的下线，正因她待人真诚，有耐心，很多人都信任她，都愿意跟着她干，于是她的业务室人员越来越多，而且，她关心每个同事。从她身上，我同样看到了真诚，我想在以后的生活中，无论从事什么工作，都要有对工作的热情和待人的真诚。

每个营销员要做得更多，要发奋提升自己，要诚信热情，要学会自我管理，要真正为客户思考问题……每一个非保险人也就应对营销员多一些宽容、多一些明白，对保险多点认识，不好厌恶，不好恐惧——它只但是是一份契约而已。

坚持是一种美德，而在保险公司，正是有很多人正因坚持不了，因此中途放下了这样一份为人类造福的事业；也正因坚持不了，因此看不到保险这个职业的崇高和伟大。无论从事任何职业，只有那些坚持和守望着自己理想的人，才能继续在自己选取的道路上走得坚定和安稳，发奋着，打开自己成功的大门，坚持着，走出属于自己的明天。

这次暑假培训，我真正地感受到了在社会中，并不是每件事都会一帆风顺，挫折无处不在，这需要我们鼓起勇气迈出勇敢的第一步，吸取教训继续向前冲。我想，这次培训将会给我很大的启发，在这过程中，我不仅仅学到了有关保险的知识，对工作和社会也有了更加新的认识。

人保e学心得体会篇五

保险行业是一个非常注重专业知识的行业，想要做好保险销售，就必须经历公司安排培训，经过这次的保险销售培训让我终于知道什么是销售。

没有接触过保险公司的时候我一直认为这是一份没有多少知识内涵的工作，只需要走到岗位上与客户沟通就行，但是没想到，保险工作就如同水面上的冰块，看到的时候只是上面非常小的一部分，但是水下才是真正的深不可测。

为了做好销售工作，我们导师，不但给我们发送了很多保险知识，更是介绍了销售要注意的事项，保险有很多细枝末节，我们的销售工作是负责车险的，销售工作并不好做，我们保险业务更加重要。需要的是一份心，同样也要一份态度，在工作的时候不但要有足够的认真更要有耐心。

在培训的时候我们导师给我们找了一个非常优秀的保险销售人员，给我们讲解了销售的一些情况，销售是很枯燥的，并不是说无聊枯燥，而是因为会经常没有客户枯燥，毕竟打的电话不是每个人都接受，很多人选择拒绝和不接通，这需要我们自己去做删选，做去提取，如果不能够做好选择，就不可能有多大的收获毕竟销售需要一份认真。需要耐心，更需要会发现客户的需要。

没有简单的事情，想的在简单也要经过复杂的分析思考，比如在销售的时候我们讲话该如何规范，我们又应该如何做好，不能一直都靠着这点那点排斥。培训减少了在工作上的挫折。让我们能够吸取其他同事工作总结下来的经验成为自己成长的养分，更早的为公司发展贡献力量。

当然在培训中为了培养我们销售能力我们也有销售任务，虽然不多，但是打电话也是必须的，必须与客户做足够的沟通才行不然一切都是空谈，做的多才能够有更多的结果，我也觉得有道理，因此在沟通的时候我喜欢选择学习给我们的话术。话术虽然简单，但是却富有哲理。

一开始并没有认真的作多少分析我觉得这样就行，所以经过了第一次打击之后我发现自己的成绩最差，之后选择捡起话术，按照话术的方法，发现与客户的沟通更加顺畅，没有了原来那么堵塞，让我一颗更加方向的与客户沟通。之后我们要对自己短暂的工作写下自己的不足和心得，同样这也让我发现了自己的不足，有需要改进的地方。

觉得不错经过了培训，当了岗位上之后不至于还需要适应，只需要好好的认真负责就行，简单却不失效率，做法有趣却能够有收获非常感谢培训。