

最新于保险公司岗前跟班培训心得(大全5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

于保险公司岗前跟班培训心得篇一

怀着空杯的心态□20xx年4月16日，我有幸参加了保险股份有限公司为期两天的新人班岗前培训，回首培训过程中经历的点点滴滴，感慨颇多。

下面我从以下四点浅谈一下我的个人心得体会。

一、课程紧张而有序，氛围严肃而活泼。

第一天上午的培训，是银保的总和合规的总授课。授课中，总以他一贯的激情四射的风格紧紧吸引了大家。从他的讲述中，我对公司历史有了深入的了解：目前正处于高速发展阶段，是保险行业中第三兵团的佼佼者。他还谈到了他自己，在短短十余年时间里，怎样从一名不起眼的保险销售人员做到今天，成为生命人寿银保系统的领军人。他以自己的成长经历，激励在座的每一位学员。他的真诚、坦率、智慧、执着折服了现场的每一个人。

激情四溢、精彩纷呈的课堂还在脑海里缭绕。转眼下午的培训又到了，总对目前保险行业的现状和发展趋势进行了深入的分析 and 讲解。从他的讲解中，我们认识到了现在保险行业的发展位置、未来的趋势以及保险销售的基本理念。

正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。成功就是从点

滴到点滴的过程。所以，良好点滴的养成对成功是至关重要的。这一点也是我在培训的第二天，总在讲述企业文化中让我体会到的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。总比别人多付出一点，总比别人多努力一些，总比别人多学习一分，离成功总会近些再近些。

二、态度决定一切，理念产生力量。

“做保险就是做事业，我为成功而来，我为理想而来”。从培训班一开始我就把它当作我的座右铭，时刻牢记在心，把端正态度作为成功与收获的起步。米卢曾说过：“态度决定一切！”只有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。

课程的第一天我认真思考这样的一个问题：在培训班过程中如何学习，想学到什么，学习后对自己有哪些期望？现在我找到了想要的答案。我觉得，首先要明确目标，树立信心，理论联系实际，严格遵守纪律。从一点一滴的小事情做起，踏踏实实朝大目标走去。一个公司请出多位日理万机的高管为新人授课，这样的机会，人生能有几回？有什么理由不去珍惜和努力呢？积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。

三、对目标执着，才能成功在握。

人要想实现自我的价值，就要有目标，并且要为之坚持不懈。罗桂友总说，“每个人要在自己的心里洒上健康的种子，不能让消极的心态生根发芽，遇上挫折、阻力也要坚持不懈，让目标积极、健康的茁壮成长。”老总们用亲身经历的事实告诉我们他们是如何自强不息的走在自己的创业路上，靠得就是这种历经千辛万苦、走遍千山万水、想遍千方百计、说尽千言万语的精神。努力找出什么是自己想要的，才能知道哪里是自己的天堂。时刻把人生的目标谨记于心，每天都要

朝着目标前进。确定目标，马上行动。不要总是把今天的事情推到明天。“明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。世人若被明日累，春去秋来老将至。”时间是平等的。没有等级之分，但它在每个人手里的价值则是有所不同的，确定明确的目标，要有效的管理时间，让心态始终处于积极的状态。

于保险公司岗前跟班培训心得篇二

___年8月16日加盟中国人寿厦门分公司集美支公司已经16个月了，见证了在中国人寿厦门分公司在这块富饶的土地上的成长历程，亲身经历了中国人寿集美支公司的三合为一到中国人寿集美支公司的一分为二。

想到自己第一次踏出学校并走上国寿这块神奇的土地情景。记得那时自己是第二次来到厦门就直奔到中国人寿集美支公司面试时，当时的老总韩步全就开门进山的告诉我，所谓的组训就是组织训练。我似懂非懂的点点头表示认同。总的感觉我所要或者将要从事的职业挺神圣，还不错，并且和自己所学的专业也对口，一天工作7个小时，周末不用上班就觉的天底下哪有这般好事，刚踏出学校就交了好运了。

真正踏入组训这个神圣的职业可以说是经历了一波三折。我经历了无知、懵懂、恐惧、徘徊、模仿、愤怒、期待，到期盼想拥有自己独立的空间，独立的思想，独立的想法，独立运作运作团队，一次完整的组训培训，但这一切似乎都遥遥无期，曾经一度我思考我想逃离这块土地。但这一切都在20__年7月7日彻底地改变了，我从原属于集美支公司其中的一个职场的海沧支公司调回了集美支公司。开始了一步一步地实践着一直在我脑海里遨游的想法和一直渴望一次系统的组训培训的机会，这一切顷刻在集美支公司实现了。20__年11月29日从重庆回来后，我时刻怀着一颗感恩的心在做事和做人，特别我要感谢的是集美支公司的二位老总徐游泳、柳顺峰，两位领导为我争取到这次难得培训机会。可以说这

个培训机会在我的心里期盼很久了、很久了。因为我的学历只有大专和同龄人相比可以说没有一丝优势，本不敢有太大的奢望。可以说学历一直是我心理的一块痛。但这一切随着培训机会的到来变得不是那么重要啊！当接到副总经理柳顺峰的通知时我居然激动的说不出话来，我将这个消息告诉身边的同事时他们居然很不解的看着我。有什么好高兴的？蹦出一句话来“如果可以不去我才不想去呢？才不去受那份苦呢？”我非常的不解，真印证了那句话“有人毕生所追求的、却是他人于生俱来的。”道出了命运的不公。

通过这次组训岗前班培训的洗礼犹如在我身上装上了一副经过全新打造的盔甲和一把无往不胜的力刃。在此期间学到了一流组训所应具备的风范、学习能力、演讲能力、组织能力、沟通能力、管理能力、企划能力、分析能力、问题诊断能力，这些能力为我开展工作打开了方便之门，犹如增添了羽翼让我可以实现飞翔的梦想，使我的人生增色不少。

在重庆海兰云天有感悟、也有感动。身边发生的每一件是看是那么不合理又是那么的自然，从不情愿、不乐意、不配合、不解困惑、抵触情绪、到无条件服从，配合班导师的每一个细微的动作我们大家经历了一番新的洗礼。我们确实地实践那句耳熟能详的话语“合理的训练，不合理的磨练”今天我们可以无愧的说：“我们一切都做到了，我们是总公司20__年第二期组训岗前班的成员。”

在29天的日子里也分不清楚是感悟多还是感动多，感悟总是夹杂的感动，感动夹杂感悟。

感悟知识的奇妙、感悟语言的魅力、感悟人性的美好、感悟岁月的离别的无情。

感动团队协作的快乐、感动沟通的畅快、感动游玩的乐趣。

无论是感悟还是感动都将为我未来的学习和工作插上飞翔的

翅膀,他将为我未来的学习和工作提供了方向和提升的明确目标。

通过本次的学习有几点主要的体会如下:

(1)产品说明会的创新

在学习的过程中明显的感觉到我们的公司的产说会的流程过于单调和简单缺乏创新。

营销员每每感觉我们公司“挂羊头买狗肉”的嫌疑导致营销员在邀约客户的过程中心理有障碍,不敢放开去做。

客户来公司听产说会每每感觉叫他们听产说会无非是让他们买保险,长期下来兴趣黯然。

重庆在这产说会这方面明显比我们公司有创意体现在以下几点:

1、赋予一系列单证更多的附加的含义内容。

比如:赋予投保单为心愿卡。

2、增加一丝产说会的娱乐性质。比如:观赏性、趣味性。

3、产说会的流程更加充实提供客户互相认识的平台。

比如:介绍嘉宾基本资料姓名、职位、从事的行业、公司名称。

4、产说会的流程更加简凑切实为客户着想,提供他们所需要的养分。

例如:针对客户的不同层次在产说会流程中增加一个环节,比方针对企业的领导层这类高端客户可以增加讲授跟企业与

人生紧密关联的专题，让客户真切感到中国人寿不仅仅是要卖保险，它不仅可以给客户带来保障并且可以给客户带去一系列附加的资讯和知识。

5、拓展与社会团体的接触面，善用社会资源为中国人寿搭建人脉资源。

(2) 企划案的创新

1、设立企划岗，树立大市场营销观念。

2、提高企划力，时时关注市场动态和资讯以及企划行业的发展方向及时创新企划方法和内容。

3、由注重物质奖励慢慢过度到物质与精神并重方面的奖励。

4、注重企业文化以及团队精神的等无形资产的企划。

(3) 注意常态会议的经营

1、每月例行产说会和创说会。

2、组训例会要变成解决问题和沟通信息的桥梁以及优势互补的会议。而不是敷衍了事，浪费时间和精力、无聊的会议。以及注重对年轻组训在核保和理赔方面的培训让他们真正成为一支铁的正规军。

(4) 培训管理部门

1、设立培训管理岗，加快资讯的收集及资讯应用能力和课程的开发应用及推广。

2、加大各支公司组训负责人的培养力度。提高组训负责人的管理能力、市场开拓能力、以及市场企划力为公司储备一线的经营管理人才。

通过本次培训收获良多，非常感谢分支两级公司的关心和厚爱，是你们的英明决策为我们年轻组训插上飞翔的翅膀和腾飞梦想。

于保险公司岗前跟班培训心得篇三

早之前就听朋友反复提到__保险公司。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__保险公司并参加了为期两个月的培训。

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，因为它们能催促人们向前的最大动力。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。

人在努力得不够、用心得不够的时候，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。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。

于保险公司岗前跟班培训心得篇四

很多人都说过保险是个骗人的行业，那更别说是加入保险了，更说入职是在给你洗头脑，其实不是，但你在接触一个新的行业的时候，企业必须要给你灌输一些信息，才能使你对心的工作、环境有一个新的认识。短暂的两天学习结束了，然而留给我们的启发及思考却刚刚开始。借此机会来谈谈我的培训心得。

回顾这两天的学习过程，真是我人生中的一大转折。记得培训的第二天，是3月16日早上，大家准时相聚在公司的培训室，以此9:30分整拉开了培训的序幕。虽然培训人员不到5人，但培训室里仍充满朝气与活力，从大家的自我介绍中，我们相互了解了对方，并从中看出了大家的激情、团结以及为保险行业发展做贡献的决心，从培训老师的讲话中，我更加深刻的认识了公司发展历程以及光辉业绩，更深刻的了解了嘉禾人寿美好的前景，从老师的希望和要求中，我们理解了、明白了自己身上的责任及发展的方向，这也必将激励我们在以后的工作中更加努力，为公司作出更大的贡献。

从老师对公司未来发展规划的讲解中，我明白了公司的发展过程及未来方向，这些都能使我们更快地融入到公司的工作环境氛围；从郑志强经理的讲解中，我学习到了员工职业发展路径及学习到一些简单的销售管理知识；从聂磊经理的讲解中我们更加明确了保险与其他职业人士的不同，明确了如何从“保险”中尽快走上工作岗位，适应工作岗位，最重要的

是他提出树立目标的重要性，有了目标才有了努力的方向，工作的激情，这些都将牢记于心；更从财务部的全静老师的讲解中，我明白了公司的福利待遇、以及职称评定等与利益息息相关的事情。通过老师们的讲解使我体会出了如何在拜访客户前应做好的接触、说明、促成及售后服务的息息相关流程工作，这些讲解都很重要且必要。更值得一提的，还是郑志强经理与大家分享、新人互动及课程中“强调要成功必做的三件事的建议”，让我们明白了要想成为一名合格优秀的业务员必须“边学、边做、边总结”树立目标，坚持不懈为之道理。总之，此次培训必要且意义重大。

我决心把这份事业化为今后工作的动力及定位。坚持以“收购别人的风险”结合“永不言败、永不言累、永不言难、永不满足”为思想理念，在自己的岗位上兢兢业业，勤勉奋发，把工作做好做到位，为公司的建设和发展贡献自己的力量。

于保险公司岗前跟班培训心得篇五

很早之前就听朋友反复提到中国太平洋保险。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太平洋保险都匀分公司举办的20__年第1期新人培训班。

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。然而，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。让我们的客户真真正正的感受“平时注入一滴水，难时拥有太平洋”。