

# 2023年保险培训班总结(大全5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 保险培训班总结篇一

今天是公司区域收展部职前培训的第二天：和第一天一样，在“把爱心送给每一人，把真情送给每一人”的歌中开始一天的授课内容(呵呵~，说清楚点我还是学员，是接受听课的)

班主任很年轻，同岁的年纪却有着比我成熟的阅历和装扮，好是让我羡慕!大方，严肃又不失风趣的主持让整个班级的气氛很是活跃。据说她进入\_有四年，一直坚持着。这让我对她不由敬佩起来，毕竟我很了解自己，自己是个做什么都很难坚持的人，所以到今天还在“忧郁”着。希望在\_能让自己改变。

扯远了，还是继续我听课心得：没记错的话是x老师辛苦了一天的授课，为我们八期的学员详细讲解了寿险的意义与功能，用财务知识帮我们了解到了人的一生的生涯规划以及我们一生中最大的愿望和现实社会所处的关系。

“健康、金钱、家庭关系、婚姻、事业有成”这五项想必是每个人进入成年后都在一直思索着的问题。

“意外、健康、养老”三大人生风险想必是每个人进入成年后都不可避免要自己承担的。

“追求快乐，逃避痛苦”想必是每个人进入成年后都有的一直的追逐。

感觉x老师的一句话说得很实在“\_保险可能不会帮你真的解决什么，但至少可以帮你保持现有的生活不变。”切身的体会，在莫名的情况下，我真的可以感觉到这句话的含义。怎么说，我也是\_名客户。

记得比较深的几句话摘录下来“保险，把未来不确定的风险转化为现在的保费支出，用较少的钱来规划未来。保险，用一定的经济支付来换取风险的转移和获得经济补偿。最重要的一点认识，保险是人类经济生命的延伸。”

接着在谈到“收展之路”的发展，使我们了解到了收展制的由来，发展与现状，以及的收展队伍的目标，让我们有理由相信跟着团队领导走，我们的队伍会越来越大。

很有幸能听到前几期的三位学姐师兄的成功分享，在他们慷慨激昂的分享中让我们体会到了他们的辛苦，他们的努力，他们的持之以恒的做事做人的决心，以及他们带队的成长经历。让我明白一个优秀的团队的形成必定有着一个优秀的主管，一个引以为傲的骄人业绩，一个出色的学习带领者，一群对着制度有着严格遵守的执行者们，和一群快乐着的生活上的挚友！

很感谢老师们留下的一句赠言“坚持行动超越！”

文档为doc格式

## 保险培训班总结篇二

在这美好的初夏时节，我怀着空杯的心态来到武汉参加\_\_\_\_\_年全国第六期助理组训资格培训班。通过整整一个月的积极参与和全心投入，使我在心态的调整、习惯的养成、知识的掌握和技能的提升等各方面都有了充分的认识和成长。在此非常感谢分公司领导给予我这样一次深刻锻炼的机会，现将本次培训心得向领导作如下汇报：

## 一. 心态转变，快乐参与

组训是寿险营销部中十分重要的岗位和角色，是业务员的“教练”、“医生”和“良师益友”；是经理的左右手，好比军队的参谋、幕僚，往往站在经理的后面，要想在经理的前面。组训更是公司培养中层领导干部的摇篮，可以说选择组训，就拥有未来。

与此同时，我们不得不看到组训的另外一面：组训是一份“起得比鸡早、干的比驴多、睡得比狗晚”的工作，像“保姆”、像“垃圾桶”、又像“牛粪”。组训完不成任务，星期天也是星期一，完成了任务，星期一还是星期一，甚至还被提出“5+2，白+黑”的工作模式。

因此，面对这种高强度、高压、高紧张的工作时，如果无法及时地调整自己的心态，满肚子的抱怨、生气和痛苦，并且又将这种情绪带入到“三高”的组训工作中去，就会罪上加罪，痛上加痛，最后将无法自拔。

人生能有几回搏，今日不搏，何时搏？组训工作是苦是累，但怕累怕苦的人怎么会有所成就呢？好的心态，对于组训来说比任何东西都要重要。只有保持一颗积极的心态，才能更加投入地工作，遇到困难抱怨、着急和痛苦只会让事情变得更加糟糕，天底下有谁能够随随便便就成功？宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。面对繁杂的组训工作，一定要保持平和之心，积极、乐观、快乐地去面对，美丽的彩虹定会在风雨过后出现。

## 二. 习惯养成，有条不紊

习惯决定行为，养成良好的工作习惯，是组训成功的关键。在组训班上，每天6点准时起床、每次进出教室必须鞠躬、每次上课前都要在外面排队集合、吃饭时不准讲话不准独自离开等等规矩在起初看来都是多余的、痛苦的甚至是不满的。

但随着习惯的慢慢养成，一切都变得那么自然那么容易。作为组训，每天面对繁重的工作内容，如果不将事情进行轻重缓急之分，不安排好行事历，就会感觉到自己每天都很忙很累，却又似乎没做啥事。日常的工作常规做，关键的工作重点做。要计划你的工作，然后才是工作你的计划。计划有助于培养良好的工作习惯，良好的工作习惯一旦养成，再繁杂的组训工作都将会有条不紊的进行下去。

### 三. 知识掌握，学以致用

读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数，阅人无数不如高人相助。组训培训一个月期间，来自全国数十位优秀的超强讲师阵容，带着超过百年的理论和实战经验帮助我们提升组训知识和技能，给我们指明方向，扫清前进道路上的种种障碍。

所谓知识就是力量，时间就是生命。我们紧紧抓住短短一个月的培训时间，渴望榨干每一位授课老师身上的所有知识，努力掌握组训应当掌握的所有理论：从第一阶段对行业与公司的介绍、组训职责与定位、基本法运用、代资考辅导、衔训27单元操作、营销信息系统录入，到第二阶段的ptt课程学习、我司产品体系与产品组合分析，再到第三阶段的早会经营、活动量化管理、人才增募系统、市场销售实践，最后到第四阶段的会议经营、“两会”操作、政策布达、kpi数据分析、报表制作、业务推动、职场布置以及行事历编排等。面对如此紧密而又有序的丰富课程，只有投入多少，才会收获多少；只有参与多深，才能领悟多深。退缩、放弃和偷懒都将会使自己一步步地落后于他人。今天落后别人一小步，明天将会落后别人一大步。

### 四. 技能提升，职场法宝

工欲善其事，必先利其器。要想当好组训这个职位，锋利的武器便是组训的技能。以情可以让人感动，以技才可以让人

信服。如何提高早会质量，如果做好增员面谈、一对一辅导面谈，如何组织好衔接训练，如何策划好产说会和创说会，如何做好业绩追踪等，这些事情组训每天都在重复着做，却又由于缺乏交流，导致绞尽脑汁都无法创新。领导要的是结果，不是过程，当组训的技能不足，过程是痛苦的，结果也是不理想的。在全国的组训培训中，通过讲师们的无私分享和组训们的积极研讨，将有助于提升组训的技能和方法，但技巧的提升不是一朝一夕的事情，需要通过大量的实战操作方可完成。太阳底下没有新鲜事，排列组合就是创新。

### 保险培训班总结篇三

参训学员大多都是六月底以前带单上岗新人，培训立足在六月开单的基础上，全员晋升，补齐差距，在培训期间我们要主管、增员人每天进行陪访，训练营协助追踪，营内营外天天随时沟通，相互配合，共同拉动新人开单，确保新学员有收入，保证留存。

关于举绩，我们采取以下措施：

学中干，干中学，各参赛小组期交举绩率达到70%，且晋升率达到60%，小组可获得团康经费300元。所以人人举绩势在必行，积极踊跃出勤拜访凝聚团队力量，树立团队荣誉感，再次拉动举绩。

例如：7月25个新人开单，业绩324551元，增员19人，还有5人正在参加代资考培训，117位学员有45人未达到晋升标准，下阶段是重点辅导对象。

强势追踪：遵照师徒协议，强势追踪主管增员人，帮助达成新人开单，拿保底工资，对于出勤、业务部理想的新人，由个险经理找主管面谈，找原因，分析情况。并对不同新人进行差异化辅导，达成师徒目标就及时表扬及肯定。每周的师徒见面会上，做激励、做点评，对于暂时落后者进行鼓励。

在新人、主管、增员人、部门、小组之间形成纵横式的比、学、赶、帮、超的氛围。

培训班的工作需要在做的过程中不断改进，细节决定成败，下阶段扬帆起航继续努力。

## 保险培训班总结篇四

我由20xx年6月加盟中国人寿，担任朝阳分部组训一职，在xx年六月参加省公司组织的初级组训培训，顺利的拿到组训合格证书。通过一系列的学习和在工作方面的实际，了解了组训是在职场内协助业务主管从事职场训练、业务辅导、业务推动、活动管理等职能的专业管理人员。

主要事项：全年以创优秀服务部为目标，积极开展各项工作。

寿险经营就是会务的经营。每月根据经营重点制做月行事历进行会务管理。严格各项会务的顺利召开：

(1)、首先在干部早会上每天对主管对各自团队业绩情况，业务伙伴的访量、追踪和记录。促使各主客养成对属员活动量追踪和辅导的习惯。在每月当中都会选出当月的出单王做心得分享，在团队树立标杆，既起到了表扬先进又起到了引导教育的作用。

(2)、在一次早会中重点进行专题教育，氛围营造及方案宣导。比如：区域拓展的开展中，前夕宣导、市场开发流程、拓展话术、拜访技巧等，使伙伴们团队协作意识增强，团队凝聚力大大提升，也解决了一些业务员客户资源问题，使伙伴们看到了希望，对未来充满了信心，队伍也得到了肯定。

(3)、二次早会中重点追踪团队成员动态和日活动安排。及时了解伙伴们的展业心态，遇到问题及时共同找到解决的方法，让伙伴们感觉团队就是家，就是军队，就是战场。

在20xx年的工作中，通过区域拓展及产品说明会的运作，为全年的目标起到了积极的作用。

通过以会带训，提高业务员的专业知识及展业技巧，创一个专业化团队。

1、全年根据业务形势的需要制定相应的教育训练方法和课题，在晨会中充分利用公司资源按行事历安排逐一讲授专题帮助伙伴们规划职涯，增强从业信心，提高展业技巧。

严格按照公司的销售重点，对新险种的学习，话术的演练，及技能培训都做到人人都能通关到位。如新险种康a康b险，总先让所以伙伴进行专业的学习，通过学习，要业务在每次的早会上进行反复的演练，我部的一位伙伴在做心得分享就这样么说：“我这所以能成功的签这个份单，是按照公司教给我们的话术与客户接洽的，虽然通关通了四五次，但是我觉得还是值得的”。

2、通关爱心会，掌控好爱心班的学习时间，做到既对爱心班成员充实了教育，又留有时间让其跑市场，多次组织爱心班成员实战演练，话术过关等训练活动，强化爱心班成员销售技能，帮助业务员破零举绩。

3、在每月不定期的讲述一些激励类小故事，激发展业激情。

表报管理追踪到位。

1、全年结合公司开展的各项劳动竞赛方案进行一系列的表报追踪。认真的传达公司的精神和各项劳动竞赛方案，月初及时订立目标，制表上报，制做每月伙伴绩效与达成竞赛方案人员追踪版块。做方案宣导海报和业绩追踪海报，积极营造职场展业氛围，制做标语口号，并及时更新。

2、在每天的晨会中通告前一天的各团队业绩进度、排名、个

人奖项达成情况、与兄弟部业绩对比情况。使业务员能够清楚及时的知道自身的业绩和所在团队的业绩状况。关注全市业绩动态，增强团队荣誉感。

团队目标的达成：

全年完成期交保费103万，主要利用公司的一系统措施，抓产品说明会的运作，抓好区域拓展，还有就是针对大单的突破，在20xx年，我部开发一位高端客户，年交保费31万元，实现开发大单零的突破。为全年的目标奠定坚实的基础。

通过一年来的工作，让我深切感受到要想做好一名组训，要有扎实的专业知识、要有良好的表达能力、要有业务辅导能力、业务推动能力、人际沟通能力，所以我要在今后物工作中，加倍努力，不断学习，不断创新，为做一个优秀的寿险工作者而努力。

## 保险培训班总结篇五

随着经济全球化的进一步发展,中国保险市场已成为世界保险市场的重要组成部分。保险培训教育面临着全球化、全面质量管理、社会化、高效绩工作系统的竞争性挑战;本文是本站小编为大家整理的保险培训总结范文,仅供参考。

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成都公司举办的x年第09期新人培训班。

公司为我们准备了丰富的内容,从理论到实践都有涉及。二天的时间里,我们了解了太平洋的历史、企业文化、保险的基础内容□ppt内容、相互演练了销售技能,同时还专项学习

了分红保险、意外保险等内容，更重要的是，每天都有研讨和发表，极大的促进学员对知识的掌握程度，而每天的考试更让我们把所学内容融会贯通。

我觉得人在努力得不够、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。

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地感受到“平时注入一滴水，难时拥有太平洋”

阳春三月，春风拂面，在这样一个美好的季节里，非常的感谢公司领导给我这个机会参加由总公司在北京举办的“新华保险第54期组训专员培训班”；怀着“学习、交流、成长”的培训期许来到培训班，通过25天的学习，可以说是收获非常大，受益匪浅，感受颇深，让自己又一次得到了很大的提升。

在这个班里，不光让我从专业技能上得到提升，还让我感受到了另外一种激情——年轻、活力、意气奋发；同时在这个班里深深的体会和感受到了团队的魅力和团队荣誉的意识，因为在这个班级当中有着很强的团队荣誉感，都是“识荣誉为呼吸”，全国28家分公司92位学员都在极其严格、苛刻的纪律要求下，紧绷着弦为一个共同的集体荣誉而努力。

## 一、 本次培训的收获

### 1、 找准定位，今天预备明天

唐卫东总的开训，讲了很多的哲学道理，也给了我很大的启示，他讲道：人生当中有两个选择是非常重要的，一个是和自己长相守的爱人，另外是和自己长相守的事业；今天看似一个组训每天的工作都是很繁琐，但都是为美好的明天而做准备，所有年轻时不努力的人都会在未来为自己今天的轻松买很大的单。听了这些话，我感觉自己的工作更加有了目标，即使还是在从事着之前的琐事，但那是在为更高的目标在做准备。

同时唐总还说道：作为一名组训要不断的充实自己，不断壮大自己的翅膀，让自己有核心竞争力。这一席话惊醒了我；的确，一只翅膀没有硬朗的家雀，一片随时都能被风吹得没了方向的树叶，又怎能承担起更大的重任呢。自己虽然在寿险行业已整整3年了，但我的优势在哪里，我的竞争力在哪里？在这段时间里好像并没有有意识地去学习，自我总结渐渐少了，学习的步伐也渐渐缓慢了。后知后觉，现在的清醒还不晚，在以后的工作中要明确自己的定位，专注于外在形象与

内在技能的并驾提升，让主动学习成为整个工作的主流，拥有自己的核心竞争力，塑造自身的不可替代性，为明天做准备。

## 2、扮演好自己的角色，体现出团结上进、不服输的精神

在培训当中，不管是军训的汇报演出，还是学习项目的比拼，还是活动类的小组竞赛；在整个过程中，感受最深的就是一种团队的氛围，一种奋发向上的激情。在培训当中讲的最多的一句话是：扮演好自己的角色，并体现出团结上进、不服输的精神。在每一次的活动竞赛中，处处闪现着一种友情、亲情，一种同喜同悲、永不服输的战友情。在这样一个团队里，每位伙伴都竭尽全力去扮演好自己的角色，共同捍卫集体的荣誉。这种集体荣誉感、团队使命感，是我们应该在工作中去发扬的，也是指引我以后工作的航标，是一种积极的做事态度，也是真诚的做人原则。

## 3、不断历练，不断超越

在培训当中，有着为期4天的ppt学习。之前虽然也经常上台演说、讲授，但真正的在ppt课堂的氛围当中去演讲心还是砰砰的跳。如果用一个词来形容整个ppt培训，那这个词就是一一历练。我的感觉是整个ppt的魅力全在于这个“历练”上：一分钟演讲、三分钟演讲、五分钟演讲，每一部分都是一次历练，一次超越自我的体现，因为我每次的演讲之后老师都会对我的演讲提出表扬，我觉得这也是在超越自我。不管是对自己心态的控制，还是对时间的控制；不管是对环境的把控，还是对演讲内容的把控，都是一种高水平的历练，一种能够明显感受到提升的学习方法。从一开始的紧张、对时间的压力，到后来对内容、时间的安排，这便是一种质的飞跃。

## 4、预演未来，减少失误

在ptt培训中，讲的最多的便是：预演未来。我们不能左右明天，但我们可以通过今天来预演未来，让我们明天的失误减少到最小。预演未来，不仅仅是一种方法，更是一种做事、做人的态度。通过四天ptt的学习，让我深刻体会到：投入多少，收获多少；参与多深，领悟多深。在以后的工作中要有一种：未曾经历，不成经验的心态，不放弃没有尝试过的事情，在实践中做到：做你所学，进而教你所做，并在工作实践中将这些通过预演未来有机结合起来。

## 5、学习着、交流着、成长着

在个人激励、如何做好早会创新、利用kpi分析团队状况及改善措施、业务推动方案的设计及实施、如何做好职场训练、基本法在团队中的运用、职场追踪等方面，这些都是我们组训每天都在做的工作，正因为每天都在重复，却又缺少交流，基本上都是在处于闭门造车状态，导致绞尽脑汁都无法创新。

培训班中共有来自全国28家分公司92位学员，在学习中和每个学员去沟通和交流都可以产生火花，都会让自己得到成长；尤其在早夕会经营和产(创)说会的操作方面，通过大家的相互之间的交流，每天都有符合主题的早会展现，每场产说会、创说会都策划的很有新意，并且进行的特别顺畅。

在如何与外勤团队进行有效沟通，如何更好的辅导团队新人成长也成为了整个学习过程中的重点讨论内容。每天晚上的研讨交流中大家都会各自发表己见，然后进行总结，得出了不少宝贵的经验和诀窍。

## 二、下阶段工作规划

### 1、扮演好自己的角色

在以后的工作中，找准自己的定位，扮演好属于自己的角色。在琐碎的工作中，分清缓急、轻重，在将自己的工作保质保

量的按时完成。做到让领导放心，让团队称心，让自己负责的工作不能影响到整个工作的进度，不能影响到整个工作的质量，不能影响到整个营销业务的节奏。

## 2、俯下身子，内外兼修，把工作更加做细

组训工作是一项内外兼修的工作，不仅要有良好的外在形象，更要有过硬的内在技能，只有内外兼修、并驾提升，才是一名合格的组训。2年的内勤寿险生涯都是站在公司的立场上用心的与外勤团队的每个人进行沟通。在接下来的工作中，应该说在整个工作生涯中，我会更加的放低姿态，俯下身子，从工作的每个细节出发，如：与各位业务员的沟通，新人的面谈和规划、业务追踪以及各种会议的运作都做到精耕细作。同时时刻提醒自己，时刻与队伍在一起，及时发现问题，及时解决问题。在日常工作中，不断总结工作，总结自我，找准方向，形成自己的核心竞争力，不断塑造自身的不可替代性。

## 3、充分预演未来

在做任何事情之前，做好充足的思考，多问几个为什么，多假设几种可能发生的情况，找出多种解决问题的方案，万事做好充分的预演未来，打好提前量。让工作不会因为细枝末节而陷入被动，不会因为日常的突发事件而束手无策。不管是平时的辅导，还是营销节点的业务启动和追踪，都要有充分的预演未来，不仅让预演未来成为一种工作的方法，更要成为一种做事的态度。

## 4、做我所学，教我所做

学习的目的是要将所学的东西在实践中体现出来，并形成完整的套路后再教给其他人，从而带动整个队伍的发展与进步。在下一阶段以及未来的工作中，要不断重复“做我所学，教我所做”这样的动作。学习任何东西，哪怕只是一个

细微处，都要及时将学到的东西运用到工作实践中去，指导工作，提高效率，并把在工作实践中检验正确的东西，形成一个框架体系，教会更多的人掌握，带动整个队伍的发展进步。这一点是短时间内难以达到的，但是“做我所学，教我所做”的态度不可缺少，要让它成为指导工作的重要依据。

### 三、结束语

通过本次培训让自己受益匪浅，终身受用，同时为自己的工作指明了方向，我会将把培训中学习的内容尽快的运用到实践中去，做一名忠诚的寿险信仰者、传播者和文化的创新者，帮助团队取得更好的业绩。

最后再次感谢公司领导给予我这么好的机会，提供了这么好的发展空间，我将不负领导的期望，奋发图强，通过不断的努力来回馈新华。谢谢！

在这美好的初夏时节，我怀着空杯的心态来到武汉参加x年全国第六期助理组训资格培训班。通过整整一个月的积极参与和全心投入，使我在心态的调整、习惯的养成、知识的掌握和技能的提升等各方面都有了充分的认识和成长。在此非常感谢分公司领导给予我这样一次深刻锻炼的机会，现将本次培训心得向领导作如下汇报：

#### 一. 心态转变，快乐参与

组训是寿险营销部中十分重要的岗位和角色，是业务员的“教练”、“医生”和“良师益友”；是经理的左右手，好比军队的参谋、幕僚，往往站在经理的后面，要想在经理的前面。组训更是公司培养中层领导干部的摇篮，可以说选择组训，就拥有未来。

与此同时，我们不得不看到组训的另外一面：组训是一份“起得比鸡早、干的比驴多、睡得比狗晚”的工作，

像“保姆”、像“垃圾桶”、又像“牛粪”。组训完不成任务，星期天也是星期一，完成了任务，星期一还是星期一，甚至还被提出“5+2，白+黑”的工作模式。

因此，面对这种高强度、高压、高紧张的工作时，如果无法及时地调整自己的心态，满肚子的抱怨、生气和痛苦，并且又将这种情绪带入到“三高”的组训工作中去，就会罪上加罪，痛上加痛，最后将无法自拔。

人生能有几回搏，今日不搏，何时搏？组训工作是苦是累，但怕累怕苦的人怎么会有所成就呢？好的心态，对于组训来说比任何东西都要重要。只有保持一颗积极的心态，才能更加投入地工作，遇到困难抱怨、着急和痛苦只会让事情变得更加糟糕，天底下有谁能够随随便便就成功？宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。面对繁杂的组训工作，一定要保持平和之心，积极、乐观、快乐地去面对，美丽的彩虹定会在风雨过后出现。

## 二. 习惯养成，有条不紊

习惯决定行为，养成良好的工作习惯，是组训成功的关键。在组训班上，每天6点准时起床、每次进出教室必须鞠躬、每次上课前都要在外面排队集合、吃饭时不准讲话不准独自离开等等规矩在起初看来都是多余的、痛苦的甚至是不满的。但随着习惯的慢慢养成，一切都变得那么自然那么容易。作为组训，每天面对繁多的工作内容，如果不将事情进行轻重缓急之分，不安排好行事历，就会感觉到自己每天都很忙很累，却又似乎没做啥事。日常的工作常规做，关键的工作重点做。要计划你的工作，然后才是工作你的计划。计划有助于培养良好的工作习惯，良好的工作习惯一旦养成，再繁杂的组训工作都将会有条不紊的进行下去。

## 三. 知识掌握，学以致用

读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数，阅人无数不如高人相助。组训培训一个月期间，来自全国数十位优秀的超强讲师阵容，带着超过百年的理论和实战经验帮助我们提升组训知识和技能，给我们指明方向，扫清前进道路上的种种障碍。

所谓知识就是力量，时间就是生命。我们紧紧抓住短短一个月的培训时间，渴望榨干每一位授课老师身上的所有知识，努力掌握组训应当掌握的所有理论：从第一阶段对行业与公司的介绍、组训职责与定位、基本法运用、代资考辅导、衔接27单元操作、营销信息系统录入，到第二阶段的ppt课程学习、我司产品体系与产品组合分析，再到第三阶段的早会经营、活动量化管理、人才增募系统、市场销售实践，最后到第四阶段的会议经营、“两会”操作、政策布达、kpi数据分析、报表制作、业务推动、职场布置以及行事历编排等。面对如此紧密而又有序的丰富课程，只有投入多少，才会收获多少；只有参与多深，才能领悟多深。退缩、放弃和偷懒都将会使自己一步步地落后于他人。今天落后别人一小步，明天将会落后别人一大步。

#### 四. 技能提升，职场法宝

工欲善其事，必先利其器。要想当好组训这个职位，锋利的武器便是组训的技能。以情可以让人感动，以技才可以让人信服。如何提高早会质量，如果做好增员面谈、一对一辅导面谈，如何组织好衔接训练，如何策划好产说会和创说会，如何做好业绩追踪等，这些事情组训每天都在重复着做，却又由于缺乏交流，导致绞尽脑汁都无法创新。领导要的是结果，不是过程，当组训的技能不足，过程是痛苦的，结果也是不理想的。在全国的组训培训中，通过讲师们的无私分享和组训们的积极研讨，将有助于提升组训的技能和方法，但技巧的提升不是一朝一夕的事情，需要通过大量的实战操作方可完成。太阳底下没有新鲜事，排列组合就是创新。