# 保险公司激励的标语(推荐)(五篇)

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2025-01-07

*保险公司激励的标语(推荐)一你们好!时间过的好快，转眼间一年的时间又要过去了，真是时不我待。一年中的点点滴滴，让我回味无穷，有喜有悲，有成功的喜悦，有失败时的泪水，让我的工作不曾乏味。又是一年的学习、工作。时间并不算太长，但我得到大家的帮助...*

**保险公司激励的标语(推荐)一**

你们好!

时间过的好快，转眼间一年的时间又要过去了，真是时不我待。一年中的点点滴滴，让我回味无穷，有喜有悲，有成功的喜悦，有失败时的泪水，让我的工作不曾乏味。又是一年的学习、工作。时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。现在我将本年度的工作情况述职如下，请予评议。

赔款善治岗位是一个工作非常较为繁琐的岗位。它在理赔的整个流程上算是最后一道关口。没有未决岗的紧张，也没有理算组的精算，但是这是一项非常需要耐心和细心的工作岗位。对于我的工作，我有得有失，做的并不够完善。

一、理赔案件结案

从客户出现报案后，现场查勘完毕，客户交起索赔材料，定损后录入新系统，转到核价岗，做完理算，领导审批签字，方可打电话通知客户领取赔款。每天的结案数据都会以电子表格做成结案日报表发给总经理室。截止11月份，已结6438已决赔案。通知客户需要大量时间，在告诉客户一共赔付多少的情况下，多数都需要讲清楚具体的赔偿项目，告知需要哪些手续，还缺少什么材料。因为每一个案件不同，每一个客户也不同，不同意赔付价格的客户不在少数，客户的庞然大怒和不理解是常有之事，只能耐心的一一向客户解释和客户做好沟通，避免不必要的麻烦，解决不了得问题也会存在，只能安抚客户情绪，等客户来后在领导同事的帮助下再做协调工作。就这样，客户同意每一个案子价格之后，在录入系统核赔结案。因此现在的价格纠纷已经逐渐减少。

二、客户领取赔款，收据开单

因为每天来的客户不是我们所能安排的，所以每天的工作量也是不同的。有时一天来的客户也就是几个人而已，相对开单就没有那么繁忙，那么混乱。而有时一天的客户接二连三，甚至一起挨号催喊，让自己手忙脚乱。而且因此我把县区营销部领取赔款的日子都差分开，一到星期五各一天，因为县区工作人员带来的案子比较多。客户称领取赔款时，首先要录入系统查询，看是否结案可领取赔款，如果确认结案，从档案橱中按赔案编号找出案子，先翻阅案子材料是否齐全，随后根据计算书准确无误的填写赔款收据，把单子交给客户到出纳窗口领取赔款。从实行赔款到账户，客户送交索赔材料的同时把银行账号和身份证复印件留存，案子结案时，直接开单转财务打到客户账号上。按常理来讲，这一规定，不紧保证了被保险人赔款的安全性，还方便了客户，不用再跑远路，进行那些繁琐的手续亲自来领取。但是因为刚刚实施不久，并没有我们想象的那么顺利，我们遇到种.种困难，因为当时我们公司对于储蓄银行和信用社等地方是打不过去的，如果是这种情况客户就必须办一张其他银行的银行卡，甚至有的客户根本没有银行卡或是存折。还有好多客户是在修理厂修车后，修理厂来领取赔款，还得再联系车主办理手续，更多数客户交材料时不知道打卡的规定，并没有携带银行卡和身份证，还是要反跑一趟……为此也有好多客户不满，但是我们还是会让客户明白，这是行业协会的规定，每个保险公司都在履行。我们是在保护被保险人的合法权益，为了方便客户而已。突破种.种困难，当材料手续齐全时，我会把所有的案子开好赔款收据，把材料一份份的整理完善后，在流转本上登记清楚，转到出纳。直到赔款到账后，我们这项任务才算真的完成。除了银行到账有时不准时的情况，没有出现过拖延状况。

三、案件整理归档

开单的赔款收据是白、绿、红三联。当客户领走钱或是打卡后，红单子需要送回来粘贴留存。拿到红单子后，需要按照案卷页码整理排序，把需要粘贴的单证靠左上角的粘贴线仔细粘贴好，填写好名称。每个案子材料不同，薄厚程度也不同，需要的时间更是不同。每一个案子排完顺序后，用装订机打孔，打好孔之后，用装订线把每个案子穿逢好，之后再用交棒把案子的后案卷皮粘贴好。把案子搬到四楼，按要求把险种分类，然后按赔案号排序，分别装入档案盒，在档案号标注清楚，然后归档档案橱内。以便以后的检查和档案查找。但曾因档案整理不及时，挤压案件，在检查时出现问题，做过书面检查，罚款处分，让自己牢记在心，知错就改，做错事，不是每个人都有机会该过的，我有幸得到这个机会，所以我加班加点，及时把档案完善。

四、单证管理

理赔所需的\'工作单证，都由我保管，做好分类，方便查找使用。做好登记工作，县区公司和定损中心领取时做好详细数据记录，没有出现过任何错误。

每个人的工作都不会那么的单一，除了自己的本职工作外，物品申请和保管，理赔资产的登记和使用情况，都由我负责。简简单单的事情，也是锻炼我细心负责的机会。

在提高自己工作效率的同事，内勤岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。

虽然是一年的工作述职，其实到今年的10月22，在理赔上已工作了整整两年，工作是完全一样的，改变的只是工作成效和工作的心态。也许是自己真的不适合那个岗位，或是因为工作的需要，11月17日我正式别调到中介办公室任职。随说是一个新的环境，可是大家都是老同事，还是那么的熟悉，并不感到陌生。现在还不能说我在中介上能担任哪项工作，做了多少事情，刚刚开始，我需要学习的东西太多。

一、代理合同的填写。

二、如何去行业协会换取资格证，展业证，如何去银行汇款，代理人考试报名表填写。

三、业务统计的查询

总而言之，我会在过失中吸取教训，总结经验，改掉不认真的坏习惯，不准自己带着情绪面对自己的工作，不论在哪一个岗位，我一定做到服从领导安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的最好。一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。再次，谢谢所有的新老同事，谢谢领导对我的宽容与教导，在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的合格员工。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对永安保险公司的激情和热情，为我公司保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

**保险公司激励的标语(推荐)二**

各位优秀的学员们，我们的领导也在百忙之中抽出时间来到了结训典礼现场，请全体起立，让我们用持续不断的掌声欢迎领导入场。好，请领导就坐，请学员就坐.)

开场白：各位伙伴，时间过的真快，开训典礼上领导的话语还萦绕在耳边，转眼间紧张有序的培训已接近尾声。在这短短的天紧张而愉快的学习中我们都有了很大的收获。此时此刻我们欢聚一堂，举行隆重的结训典礼，给本次培训班画上一个圆满的句号。

典礼开始之前，敬请各位伙伴调整坐姿，以最饱满的热情参加本次结训典礼,为了使我们的会议能够顺利进行、将手机、小灵通关闭、或调至震动状态。谢谢大家的配合。

开场白：

尊敬的各位领导，各位老师，优秀的各位伙伴：大家早上好:

带着满腔的热情，怀着美好的憧憬，为了一个共同的目标，我们从四面八方汇聚在一起，参加这次培训班。十二天的时间，我们用真情付出实现着心中的梦想，用实际行动抒写着我们崭新的人生。让我们超越梦想一起飞，让我们真心面对，让时光回味这一刻，让岁月铭记这一回。下面我宣布，中国人寿保险股份有限公司武汉市公司第十一期组训选拔培训班结训典礼现在开始!

晨操：首先有请全体起立，大家共同参与，不管我们从何处来，将去向何处，相逢就是有缘，让我们共舞一曲。然后开始今天的结训典礼!有请伙伴上台领操。

司歌，组训誓言词：接下来让我们怀着感恩的心进入结训典礼，请全体起立共唱司歌《把爱心送给每一个人》!

请举起右手握拳头高声诵读组训誓词。我是中国人寿的组训，我宣誓。开始!

敬业时间：谢谢各位，请就坐!下面是展现我们各团队风采的时间，请各团队指派专人统计好出勤人数!下面是敬业时间。首先请第一组团队做好准备敬业时间，培训一组……

培训回忆：天紧张而有序的学习，更加清晰明确了组训的定位与职责，培训的内容及授课方式，不仅让我们学到了新的理念，更能激起我们智慧的火花，天的时间里我们的讲师像阳光撒向大地，将知识经验倾囊相授，像河流滋润山川，孕育国寿的成功与卓越，他们像劲风鼓动风帆，崔动沂蒙国寿的万里征程!现在让我们用热烈的掌声感谢为我们辛苦授课的全体讲师!

接下来让我们一起观看培训回忆

(接下来让我们同学代表全体才艺人员上台发言，并欣赏才艺表演)

班主任小结：在此次培训中，我们讲师以认真，严谨的态度全情投入到工作中，只为做好些次培训，在结训之际让我们聆听班主任老师致《结训辞》!

让我们牢记班主任的教导，回去后以饱满的热情投入到工作当中，以大量的实践操作来确保理论知识向智能的转换;再次热的掌声感谢老师!

颁发结业证书:天时的时间里全体学员用心学习，用心思考，终于成功迎来了今天的结训时刻，恭喜你们!现在有请各组组长上台领取结业证书。同时有请我们的班主任老师颁奖。

感谢老师，同时也把热烈的掌声送给我们优秀的自己!

优秀学员颁奖：在本次培训班因伙伴们的积极参与，全情投入使一些优秀个人及小组脱颖而出，我们的优秀学员是：我们的优秀小组是：

有请以上学员上台领奖，同时有武汉市公司经理上台颁奖，并合影留念;谢谢经理!也再次把鼓励与恭贺的掌声送给以上伙伴!(颁奖时刻)

优秀学员代表发言：天的学习生活转眼就要结束了，而今天当离别就在眼前时，我们之间却又是难舍难分，有多少知心的话儿涌上心头，真是千言万语道不尽兄弟义长，万语千言讲不完姐妹情深。天的时间我们收获了知识，也收获了友情，每一位伙伴心中都感慨万千。接下来借助大家热情的掌声有请第xx期组训选拔培训班学员代表伙伴上台发言。

工作安排：

领导致辞：公司的关注与支持是对我们最大的帮助。组训队伍作为中国人寿的的先驱力量，所取得的辉煌成绩与总经理室的关怀和支持，以及领导的英明决策是分不开的。而本次培训班的开办的得到了领导的高度重视，不论是课程设置讲师配备还是后勤服务都给予了很大的关注，在此让我们用热烈的掌声对领导表示衷心的感谢;在今天的结训典礼上，我们公司领导也在繁忙的工作中抽出时间来到了培训班，并带来了沉甸甸的期许，宝贵的时间让我们用有节奏的掌声有请中国人寿保险公司武汉分公司经理做结训训勉

感谢经理，相信我们在座的每位伙伴都不会辜负领导对我们的期望，回去后会拿出100%的热情投入到工作中，最终交一份满意的答卷!再次把热烈的掌声送给尊敬的经理。让我们将今天的誓言铭刻心间，忠诚于国寿，共同为国寿美好的明天而奉献!

结训词：相聚是缘，相识是福，收获知识的同时，短暂的相识让我们结下了深厚的友谊，让我们将友谊珍藏心间，把光荣缀满胸口，让忠诚撒满心扉。追求永无止境，奋斗更无穷期。让我们一起用飞翔的翅膀丈量蓝天，用奔腾的足迹铺展生命。伙伴们让我们超越梦想一起飞!以自己的实际行动塑造为中国人寿更加壮丽的辉煌画卷!

欢呼结束：我宣布本次培训班结训典礼到此结束，祝大家鹏程万里!

**保险公司激励的标语(推荐)三**

接触实际，了解社会，增强劳动观点和社会主义事业心、责任感;学习业务知识和管理知识，巩固所学理论，获取本专业的实际知识，培养初步的实际工作能力和专业技能。

1、了解保险企业及其他企事业单位的性质，企业的经营管理目标及形成的体制，企业文化与发展史。

2、了解保险企业内部的组织体系，管理体系，总公司、分公司、支公司、营销部之间管理与责权利的划分。

3、了解财产保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证。

4、了解太保保险公司在个险、团险、企业年金险营销中的主要环节、主要险种、相关单证。

5、学会机动车和非机动车的承保，其中包括安居综合保险、机损利损险、企业财产保险

中国太平洋保险公司是我国最早设立的全国性国有股份制保险公司，成立于xx年，总部设于上海，为中国三大保险公司之一，其中产险类业务规模位居全国第二位。我们太平洋产险聊城中心支公司隶属山东分公司，成立于xx年，在聊城七县市均有分支机构。自成立以来、诚信经营、稳健发展，业务规模不断扩大，连续多年被省公司评为先进单位在业务发展、内控管理、服务质量以及社会美誉度等方面都有出色的表现，受到广大客户的认可与支持。

20xx年x月x号是我踏入太平洋保险公司中心支公司的第一天。我怀着一份激动和好奇的心情来到中国太平洋保险财产股份有限公司，开始了大学以来的第二次实习实践活动。但这次与上次不同的是，这是我的毕业实习。现在回想起来，虽然只有短短的三个月的实践期，但在这三个月的实习中我学到了很多在课堂上学不到的知识，让我受益匪浅;并且接触了很多优秀、积极工作、热爱生活的人，在这里我度过了一段快乐而又难忘的时光。咋眼看去，保险和我的专业压根儿挨不到边，但在里面学到很多东西对我终身受用。在学校我虽然学习的是会计专业但我这次的实习没有和我的专业有太大的关系，但是我觉得无论我们干哪一行都要把它做的最好。实习结束之际，我想从专业知识和人生价值两方面对这三个月的实习做一个工作小结。

我实习的部门是业管部，还清晰的记得在刚来的那两天自己觉得非常的沮丧，因为公司的每个人都在不停忙自己的事情，根本就没有人理会我这个初来乍到的实习生，于是自己就很无聊的坐在那看一些资料和条款，背一些最基础的费率。看了几天的条款有点看烦了，对于一些词语跟本就不理解并且对其中的一些险种也是搞不清楚的，没有人对于我这种现象给我过多的解释，最后经过努力，了解到我们的任务就是：

1、负责保险理赔业务的上传工作，沟通保险公司与本公司业务关系及工作事宜，熟练掌握保险业务知识;

2、负责保险车辆的文件收集、整理被保险人理赔时所需要的真实有效的各项手续;

3、定期为服务经理提供详细的保险报表;

4、妥善保管保险理赔各种文件、证件;

5、完成领导交办的其他工作。

其实机动车的承保和摩托车的承保的出单没有太大的区别，机动车承保的险种就是特别的多，摩托车只是一个交通强制险，而机动车有一个神行车机动车综合险也就是我们平常说的商业险。在一开始我连商业险和交强的区别都分不清楚，以致于到现在我能熟练的出单子。到现在我才明白在我刚来的那两天为什么经理先让我看了几天的条款，因为你对自己的业务不熟悉的话根本就没有办法向客户介绍险种，如果被客户问到你，自己什么也不知道那不就完了吗？在出单的过程中有些客户要把事情问的很明白，就拿我经常碰到的问题来举个例子吧：顾客就会说我不保交强可以吗？

其实交强险是我国对机动车第三者强制的一种险种，伴随着改革开放的春风，我国国民经济持续快速的增长，家庭的收入不断地增高人民的物资生活条件得到了极大的改善;机动车已经成为越来越多的人的代步工具，大大地提高了家庭生活的水平和质量，与此同时也带来了一系列意想不到的风险和灾难：如车辆自身的风险、地理环境的风险、社会环境的风险、驾驶人员的风险以及不断发生的交通事故等;为了维护国家利益、稳定社会、促进经济发展、保障道路交通事故当事人的合

权益和妥善处理道路交通事故，go—vern—ment部门加大了力度改善交通环境，加强了道路交通安全的宣传;同时《中华人民共和国道路交通安全法》也作了相关规定：如第十七条国家实行机动车第三者责任强制保险制度，设立道路交通事故社会救助基金，具体办法由国务院规定。

机动车第三者责任强制险的书面语是这样定义的：责任保险是财产保险的一种，是以被保险人依法应负的民事损害赔偿责任或经过特别约定的合同责任为保险标的的保险。关于第三者按通常的理解保险合同中的保险人是第一者，被保险人是第二者，除他们以外的均属于第三者;依据国际通行的保险理念，机动车第三者责任险中的第三者是指除被保险人和保险车辆上人员之外的所有人。各保险公司对第三者的定义大致也相似，如：第三者：是指除被保险人与保险人之外的、因保险车辆的意外事故致使保险车辆下的人员或财产遭受损害的受害方

（1）第三者：是指除投保人、被保险人、保险人以外的，因保险车辆发生意外事故遭受人身伤亡或财产损失的保险车辆下的受害者

（2）第三者责任险：被保险人或其允许的合格驾驶员在使用保险车辆过程中，发生意外事故，致使第三者遭受人身伤亡或财产的直接损毁，依法应当由被保险人支付的赔偿金额，保险人依照《道路交通事故处理办法》和保险合同的规定给予赔偿。但因事故产生的善后工作，保险人不负责处理

（3）第三者责任险：被保险人允许的合格驾驶员在使用保险车辆过程中发生意外事故，致使第三者遭受人身伤亡或财产的直接损毁，依法应由被保险人支付的赔偿金额，保险人依照保险合同的规定给予赔偿，但因事故产生的善后工作，由被保险人负责处理

（4）第三者责任保险：是责任保险的一种，与其它责任保险一样，其承保的标的是一种无形的民事损害赔偿责任，其承保的是投保特定财产保险的被保险人所负的第三者责任;所谓的第三者责任是指由于疏忽或者过失致使他人财产损失或人身伤亡而依法应负有的赔偿责任。

**保险公司激励的标语(推荐)四**

各位尊敬的嘉宾：

大家上午好！

为了保证此次的高端客户答谢会的顺利进行，请各位将您的通讯工具调制到震动状态或关机，并且呢，大会中请各位不要随意的走动，谢谢各位的支持！

欢迎大家来到宾馆参加由中国人寿保险限份有限公司举办的“高端客户答谢会”。随着商品经济的发展，大家的投资理财意识也正在逐步加强，越来越多的人开始改变守着一块“奶酪”到老的观念，希望通过不断地寻找新“奶酪”将自己的“蛋糕”做大。为此，我们特意安排了这次极具水准的答谢会，期望透过介绍，使各位能得到前沿的投资新方法、新观念，能更确切地把握机会。

下面，让我们以最最热烈的掌声，有请中国人寿保险股份有限公司经理致欢迎词。

谢谢经理。

在实际生活中，我们曾都有许多的梦想渴望实现，但却不知道如何设定目标及制定计划。专家说得好：会存钱不一定会赚钱，会理财才会发大财。理财，看似简单，却需要理性分析、智慧判断，如何面对万花筒般的各种投资渠道，相信是各位共同关心的话题。接下来，我将请出这样一位优秀的专家：

他，毕业于厦门大学金融系，20xx年获得美国寿险协会授权师资格，喜欢思考的他，长期潜心于寿险市场的专业研究，对金融、理财、投资领域，具有深入的了解及清晰分析。下面让我们以热烈的掌声有请来自为我们做投资理财策略介绍，掌声有请。

谢谢，也谢谢在座的各位热情的掌声。在今天的寿险市场中中国人寿保险市场占有率已达80％，也就是说，每10位投保的人当中就有8位是中国人寿的客户。正是因为有这么多客户的支持，才有中国人寿20xx年资产总额达1902亿元。

在公众的金融投资意识日益成熟、金融业务的需求更加个性化和多样化的今天，我们需要一种产品，能有效的抵御通货膨胀，能作为家庭长期理财较好的工具。这样的产品其实已经在上海、深圳等大中城市掀起一浪又一浪的购买热潮，吸引了各层面投资者的目光，它的吸引力究竟在哪里？

接下来，让我们再次用热烈的掌声有请张老师为我们做理财产品介绍。

谢谢张老师。

听了专家的介绍，各位嘉宾肯定有了自己新的理财感受，接下来我们安排了20分钟的开放式时间，为各位来宾提供专业的咨询及服务，如果有关于理财产品的各方面疑问，可现场向您身边的业务代表或专家提出咨询。如果您在这20分钟的时间里作出投资决定，我们将现场送您精美礼品一份。现在是开放时间，有请各位业务代表。

（主持人在开放时间要时刻介绍缴款台的交单情况（第一位签单时，人多时），要通报签单的客户及金额，注意开始时的金额应选择中等水平，中场要提醒客户时间已过20分钟，或还剩多少分钟，结束前几分钟可通报金额稍低的保单）

感谢各位嘉宾的光临，今天的报告会到此结束，如果您还有需要了解、沟通的事宜，可继续与我们的业务代表联系，谢谢各位。

**保险公司激励的标语(推荐)五**

各位新伙伴：您们好!

欢迎您们参加中国人寿保险股份有限公司分公司20xx年第五期《星火燎原》创新班学习，在此，我代表中国人寿分公司党委、总经理室对各位的到来表示热烈的欢!同时，也祝贺大家有这个机会和人寿保险这个新兴的、最具有发展潜力的朝阳行业结缘。

人寿保险是人生中永随相伴的财富，是其他任何事物不可替代的，她也是我们每一个人、每一个家庭幸福安康的守护神。当您不需要她的时候，或者是您已经把她遗忘，她仍然在您身边忠实地默默守候;当您遇到困难的时候，她会为您排忧解难。人寿保险事业，是一份充满了神圣、充满了爱心、充满了快乐的事业。年少时，人寿保险的教育金可以帮助莘莘学子顺利完成学业，造就国家建设的栋梁之材;中年时，人寿保险的救助金(如：医疗保险金、意外伤害保险金)可以帮助危难家庭度过难关，构建平安和谐大家庭;年老时，人寿保险的养老金是老年生活的忠实伴侣，是开启晚年幸福乐园的金钥匙。

曾经有这样一句话说：人寿保险的推销员是神派到人世间的幸福使者，他们推销的人寿保险就是把幸福送给千家万户，把快乐带给每一个人，让生命活得更有尊严，让爱心布满人间。

各位伙伴，中国人寿有了您们的加入，将会有更多的人民群众、更多的社会家庭受到人寿保险的绿荫庇护，您们也将会在更多客户的感谢中、赞美中获得成功，创造您们的辉煌人生!

中国人寿是中国市场上最悠久的人寿保险公司，有着60年的发展历史和拥有4.5亿客户，经过多年发展，已经成为中国保险行业第一品牌，xx年的品牌价值高达人民币486.67亿元，总资产达7000亿元，业务收入占据了中国寿险市场的半壁江山，是巡航在中国保险行业的一艘航空母舰，引领着中国寿险行业的发展方向，她是中国民族寿险行业的领跑者，她以最好的产品、最好的服务提供给客户、回馈给社会。

作为一名合格的寿险营销员，我们要诚实守信、目光远大，既要为客户提供优质的保险保障，也要为自己的事业创造成功的机会。公司一贯提倡“以人为本、走专业化营销之路”，这次培训我们的讲师们将给大家讲授一套专业完善的培训课程，并在今后您们从新人到高级主管的成长过程中，继续给予培训支持;在主管的辅导下，引导您发展的方向，让每一位伙伴最大限度的发挥自身潜能，以实现自己的理想，成为受人敬仰的寿险专家，成为一名造福社会、造福人民的爱心大使。

今天，您们选择了中国人寿，您们的人生里程将进入一个全新的发展阶段，在中国人寿这个大舞台上，公司提供了公开、平等的竞争机制，每位伙伴都可以通过自身的努力实现自己的梦想。制度是公开的，竞争是平等的，但勤奋和努力却是至关重要的，只要相信公司、相信制度、相信团队，“听话照做，相信追随”就一定会成功!

您们来自全区各个不同的地方、从事过不同的职业，或许也有着不同的生活习惯，但是，为了事业发展的这个共同目标走到了一起，所有营销队伍里的伙伴，都要互相关心、互相爱护、互相帮助。“公司是家庭、公司是学校、公司是军队”，这是中国人寿一贯秉承的职场文化理念。在家庭里面，我们要互相尊敬、和睦相处，遵守职场伦理和职业道德，不要为了小事而斤斤计较;在学校里面，我们要虚心学习、戒骄戒躁，不要因为一时的不足和暂时的失败而气馁，也不要因为获得一点点成功而骄傲;在军队里面，我们要严守纪律、维护制度，要保持高昂的斗志，培育顽强拼搏的战斗力，要树立不怕困难、敢打硬仗的战斗气概，公司的业绩就一定会得到提升，您们的理想就一定会实现!各位伙伴，“观念改变命运、态度决定一切”，这是永恒不变的事业追求理念，只有自己才是自己命运的真正主宰者，只有自己才是自己生命中的唯一思想家;“感动不如心动、心动不如行动”，这是成功人士长期坚持的行动纲领，要创造幸福生活，要改变自己的命运，必须从改革自己的思维习惯入手。“换一种观念，会换一种心情;多一个思路，会多一个出路”，只要您们确立了目标，明确了方向，行动就是最后的选择。

最后，预祝本次培训班取得圆满成功!预祝各位伙伴学有所成，未来国寿的销售精英就是您们!您们是国寿持续发展的新动力!

谢谢大家

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！