# 保险转正自我鉴定8篇

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-02-25

*自我鉴定能够在小伙伴的职场中发挥着无法替代的作用，很多人为了写出一份优秀的自我鉴定，都会对自己的基本情况进行分析，小编今天就为您带来了保险转正自我鉴定8篇，相信一定会对你有所帮助。保险转正自我鉴定篇1尊敬的各位领导，亲爱的小伙伴们：大家上午...*

自我鉴定能够在小伙伴的职场中发挥着无法替代的作用，很多人为了写出一份优秀的自我鉴定，都会对自己的基本情况进行分析，小编今天就为您带来了保险转正自我鉴定8篇，相信一定会对你有所帮助。

保险转正自我鉴定篇1

尊敬的各位领导，亲爱的小伙伴们：

大家上午好，很荣幸，能站在这里，与各位领导以及事业小伙伴们亲切交流。我叫\_\_，来自\_\_支公司，从20\_\_年7月正式加入\_\_这个大家庭里，我已经在自己的岗位上工作了八个月之久，虽然时间不长，但是这一年我收获颇丰。

我从一个涉世未深的大学毕业生进入职场，做一名非车险团队客户经理，这个人生转变，对于我来说，是一次考验，也是一次彻底转型。相比刚开始入司的时候，我对保险行业一无所知，甚至拿到投保单，保险条款都无从下手，到现在在车险业务，非车险银保业务，信用险业务都有了一个质的飞跃。

这期间我自己也吃了不少苦，私底下也下了不少功夫，当然也离不开公司领导的大力支持以及身边同事的关心。我从一开始的在移动出单点，4s店学出单，整理单证，填写投保单开始做起，不会的，在本子上做上笔记，难以解决的，虚心向身边同事请教。从最基本的开始做起，了解保险业务流程。

到后来我开始有了自己的客户资源，自己主动在外展业车险业务，我用自己的努力，让自己有了进一步提升。

我又协助我的团队经理，开展银保渠道的保证保险业务，在每一笔保证保险调查的时候，我都将自己对车贷业务所了解的流程与潜在风险运用到实际客户资信调查之中。我负责风险管控与保证保险的办理。虽然每次调查都很辛苦，几乎是跋山涉水，遇到过岳西塌方，遇到过潜山县源潭镇的冻雨，但是我从中学到了很多，你只有自己去亲身体验才能确保保证保险每一步都走得安全放心。这是对工作对客户对公司的一份责任。正因如此，与众多汽贸公司建立良好的合作机制，我每天要坚持与这些汽贸公司进行电话联系，保持长期合作良好关系，借助他们在县区的良好的发展空间。

截止3月15日，20\_\_年一季度保证保险已经做成32笔，较去年全年41笔保证保险的数量上，我们有了一个飞速发展。对于我自己来说，也是非常值得纪念和骄傲的成绩。 与此同时，我和团队经理一起开展\_\_金融业务，熟悉\_\_金融租赁业务流程，去公证处不停的协商修改公正抵押事宜，对于我自己来说，也是不断学习的好机会，因为我能从公证处那更加详细了解怎么风险前期管控，后期代位追偿，催收等相关事宜。终于在20\_\_年3月初，我见证了我们\_\_地区第一笔皖江金融业务的开通。对于我和我的部门乃至整个公司来说，这是个里程碑，更是一种激励。

就如我们城区支公司的企业文化“志气，勇气，傲气”，每一次挫折，都是一种动力，是一种勇气，激励我要始终相信“有志者，事竟成”。

这八个月的工作经验，让我学到了许多书本上无法学到的知识，让我从一名学生变成了一名职场达人。

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，我将凭着自己对人保大家庭的激情和热情，为我公司保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

保险转正自我鉴定篇2

毕业后从校园走出的那刻起，我怀着对保险的一份热忱与喜爱，带着我对保险的理论认识，走进了中国人民财产保险公司红桥支公司，透过这几个月的工作和学习，让我进一步接触到了保险，接触到了社会，将自我的理论知识付诸于实践，挑战了自我的工作潜力和学习潜力。

在此我感谢这段时间公司领导对我的悉心教导和同事对我的及时帮忙，让我用不懈的努力在实实在在的工作实践中换回了充实的社会经验和在校园课堂里无法学到的很多知识。总结起来，有以下几个方面：

一、工作方面

1、作为公司出纳，负责公司取赔款期间，我在收付、反映、监督三个方面尽到了应尽的职责，真正做到了每笔赔款无差错，给客户带给了的服务，维护了公司的形象。

2、坚持财务手续，严格审核算(发票上务必有经手人、验收人、审批人签字方可报账)，对不符手续的发票不付款。

3、换岗担任公司核算员后，用心与银行相关部门联系，井然有序地完成了公司收和付两方面款项的及时进出账。

4、整理历史未解决的款项明细，并用心向分公司相关部门请教，在他们的用心帮组和指导下共同完成了未达账项的清理。

5、用心配合领导工作，及时检查每日当日的财务凭证，做好每一天的日结工作和每个月的银行调节表，并及时送交相关主管部门。

二、学习方面

1、坚持政治、经济学习让我的思想理论素养不断得到提高。在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重保险行业经济环境的走向。节假日我认真学习马克思列宁主义、和党的基本知识，不断提高自我的共产主义觉悟，不断提高自我的政治素质、业务素质和工作潜力。作为一名中共预备党员，我时刻用一个共产党员的要求严格要求自我，兢兢业业做好本职业工作，用满腔热情用心、认真地完成好每一项任务，严格遵守公司各项规章制度，认真履行岗位职责，自觉按章操作，平时生活中团结同事、不断提升自我的团队合作精神。

2、透过日常工作积累，发现自我的不足，利用业余时间学习公司条款，增强对保险好处和功能的领悟，个性是公司的海上保险业务和建筑和安装工程保险业务。

保险转正自我鉴定篇3

我于20\_\_年\_\_月成为公司的试用员工，初来公司，曾经很担心不知该如何做好；但是公司宽松融洽的氛围、团结向上的企业文化，让我很快适应了公司的环境。在本部门的中，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务。不懂的问题虚心向别人学习请教，不断提高充实自己，希望可以为公司做出更大的贡献。当然，初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导对我的指引和帮助，感谢他们对我中出现的失误的提醒和指正。

从进入公司以来我一直从事事的帮助下，我从一个对成为可以独立进行的一名合格员工，对此我对领导以及同事们的关心表示由衷的感谢。现将本人这三个月来的思想、、学习情况作简要总结汇报：

个人总结：

从来到公司接手导和部门经理的帮助指导下慢慢的对知识有了更加系统的了解，个人素质也得到了相当大的提高，但是，尽管如此由于自己的粗心大意还是在期间犯了很多错误，对此我一定会积极做出改正，不在犯同样的错误，争取尽自己最大努力做好。以下是我对这三个月的作出的总结：

1、积极完成领导安排的有关，做到上有问题及时向领导寻求解决问题的方案，不懂就问，努力把做好；

2、与实际相符合，之前最大程度做好调查，分析的重点难点，做好详细的计划，做到知己知彼，才能百战不殆；

3、全面考虑问题，对于做到从整体去把握不漏掉其中的每一个细节，遇到不知道的问题绝不一带而过，做到打破沙锅问到底，彻底把问题搞明白，不为将来的埋下隐患；

4、主动完成，对于领导安排的一定及时准确的去完成，对于领导没有安排的，要做到主动去发现，只有这样才能体现出自己的主观能动性，而不是成为一个执行命令的机器。

总之，在这三个月的中，我深深体会到有一个和谐、共进的团队是非常重要的，有一个积极向上、大气磅礴的公司和领导是员工前进的动力，看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加坚信这里就是实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值的地方，因此，我会以谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

保险转正自我鉴定篇4

在毕业临降之前，学校给予了我们一个实习的机会，安排我到\_\_保险公司分公司，从事我不曾熟悉的保险工作，紧张，茫然，不知所措的感觉涌涌来之，但是我可以克服，因为我坚信自己可以面对。

服务是企业的生存之本，服务质量的好坏不仅关系到公司业务的发展，还关系到公司的声誉以及未来。因此，我从未放松过对服务质量的要求和服务技能的提高。按照总公司统一标识、统一柜面、统一形象的要求。使客户来办理业务时感觉到更专业、更方便、更温馨，全面提升了服务质量和公司的形象。我坚持以人为本、客户至上的服务理念，想客户所想，急客户所急。对于出现重大事故的家庭，我们没有死板地执行规定，而是以最快的时间确定事故性质，然后第一时间将赔款送到客户家中，帮助他们渡过难关。

在制订各种考核办法时，始终遵循突出效益和长期盈利能力鉴定的经营绩效考核原则，努力调整险种结构，使之从规模型向效益型转变。同时加大了对赔付率和费用指标的考核力度，努力降低经营成本，在日常管理中，严格执行《财务管理规定》、《单证管理办法》、《核保实务》等一系列规章、办法，严格把关，认真审核。

在这期间无论在办理业务还是其它的工作中，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，立足岗位，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。

工作上能和同事和睦相处，互帮互助，认真，勤奋好学，踏实肯干，在工作中遇到不懂的地方，能够虚心向富有经验的老员工请教，善于思考，能够举一反三。对于别人提出的工作建议，虚心接纳听取。

在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司员工一起共同努力，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心在今后的工作中，我会表现得更出色！在实习的过程中，我们能感受到我们所学的知识东西的确很浅的，并没有很深入的去学习，所以我们只有亲身的去实践后才知道的。因此，我们必须认真的、细心的、仔细的更要有耐心的去学才有可能学到更多的东西。

保险转正自我鉴定篇5

尊敬的领导：

保险公司是我第一个为之效劳的公司，从学校踏入社会，最初的陌生与不安已经消失， 我将自己从一个孜孜以求的学子变成了兢兢业业地职员，这完全归功于公司领导与同事对我的提携和帮助，在此予以深深地感激，不胜言表。

我进入公司已六个多月，根据公司的安排，在\_\_支公司从事\_\_业务的内勤工作。本人工作认真，负责且具有很强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情。性格开朗，有很强的团队协作能力。责任感强，切实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合协助主管完成各项工作。在努力完成工作的同时，积极学习保险新知识、技能，注重自身发展和进步，平时利用休息时间通过培训学习，来提高自己的综合素质，目前正在不断的给自己充电，以期待将来能学以致用，同公司共同发展、进步。

根据公司规章制度，试用人员在试用期满合格后，即可被录用成为公司正式员工。因此，我特向公司领导申请，希望能根据我的工作能力、态度及表现给出合格评价，使我转为正式员工。

转正之后，我会加倍努力，将自己的工作做得越来越好，以实际的工作业绩来报答公司领导对我的厚爱和培养。

特此

敬礼！

申请人：\_\_×

\_\_×年\_\_月\_\_日

保险转正自我鉴定篇6

我叫\_\_\_\_，是\_\_\_\_保险公司\_\_\_\_分公司的一名员工。一晃在公司已经度过了两年的时间，两年有付出也有收获，以下是本人最近一年来的工作鉴定。

努力提高业务素质和服务水平。积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务。一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

严格执行各项规章制度。一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买六--等不良行为。

努力提高政治素养和思想道德水平。积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，认真学习\"\_\_\"重要思想等，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

回顾一年来的工作，公司各项工作虽然取得了一定的成绩，完成了公司下达的各项指标任务，各项基础管理工作也有很大进步，但工作中仍然存在着一些问题，非车险业务规模占总保费比重还很小，没有形成规模效益。但是我相信在公司领导的亲切关怀和其他老师傅的热情帮助下，在自己的业务岗位上，一定能够完成了领导和上级布置的各项工作任务。我有信心在今后的工作中，我会表现得更出色!

保险转正自我鉴定篇7

我于20\_\_年3月20日成为\_\_x保险公估公司实习员工，到今天一个月试用期已满，现申请转为公司正式员工。

作为一个应届毕业生，初来公司，曾经很担心不知该怎么与同事共处，该如何做好这份工作；但是公司宽松融洽的工作氛围，让我很快完成了从学生到职员的转变。

公司试用期间，在部门领导和同事的耐心指导下，使我在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了调度岗位的整个操作流程。

在工作中，我一直严格要求自己，完全服从组长的指示，努力完成每一项工作任务，当接到总台调度现场，及时派给区域负责查堪员，同时也尽快地跟客户取得联系，让客户在现场不要等得太着急；当接到定损和收资料时一定要问清楚车牌号和联系方式，做好对每一个案件的登记和跟踪。用最好的服务态度去对待每一位客户和查堪员，因为我明白我们从事的是服务行业，所以优质服务客户是我们的宗旨，也代表着我们智信达保险公估公司的形象，尽量做到让每一位客户满意。在工作中不懂的问题虚心地向同事学习请教，不断提高充实自己。当然，刚刚走上工作岗位，难免出现一些小差小错需领导指正。这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似问题的再次发生。在此，我要特别感谢部门领导和同事对我调度工作的指引和帮助，感谢他们对我在工作中出现的失误提醒和指导。

经过这一个月的实习，我已经能够独立处理调度工作上的各个案件，也对深圳市的地形有了初步的了解。当然我还有很多的不足需要继续努力。这一个月来我学到了很多，感悟也很多；看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

如果这次我不能成为公司的正式员工，在以后的工作中，我会一如继往，不断的总结工作中存在的问题，在工作的过程中不断的完善自己，做到尽快提升自身的业务素质和道德素质修养。严格要求自己，对人：与人为善；对工作：力求完美；不断的提升自己的业务水平及综合素质，为公司的发展尽自己的一份力量。

保险转正自我鉴定篇8

这次在学校的安排下，我到\_\_保险公司进行毕业实习，在实习中了解保险行业及营销运作状况，在这个基础上，让我将课堂上学到的理论知识与工作实践相结合，培养我的实际操作本事和分析思考本事，以及遇到情景的心理，教会我如何解决问题，养成良好的工作素质。

一、实习时间

\_\_

二、实习单位简介

\_\_保险公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构合理，贴合现代企业制度。\_\_保险公司拥有多家专业子公司。\_\_保险公司秉承“打造品质和实力的保险公司”的公司愿景，以“共同成长”为使命，把“诚信、关爱”、“创造价值”作为核心价值观，坚持“工作活力与管理理性”、“创新与执行”、“团队合作与发挥个人作用”等三个方面高度统一，发扬“战胜自我”的企业精神，以崇高的道德水准、高效健全的管理和高素质、高境界、高度职业化的员工队伍，为客户供给优质稳定的服务，成为高成长性的公司，成为客户首选的公司，成为优秀人才向往的公司。

三、实习环境

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十几个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按5%进行提成奖励。

当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份话术，主要写了如何与客户沟通交流的对话。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份话术上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

四、实习过程

每一天我们的工作都是，按照技术部给的电话单，挨个拜访，打电话，平均每一天差不多有100多个电话，电话的主要资料是介绍我们的保险产品，期望客户能参加进来，然后就登记资料，再出合同。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，技术部虽然每个星期都给我们发了三百个电话，可是只是个电话号码而已，其他资料什么都没有。在这三百个当中，有的电话是打不通的，或者是空号，或者没有人接听，这种情景占了30%。其次，就是对方接电话，可能她们经常接这样的电话吧，有的听完公司介绍后，一听是推销保险的就直接挂掉电话。这种情景占了60%。剩下的10%呢就是听完产品介绍的，有的有兴趣会继续听下去，没有兴趣的就直接挂机了，这时候我们就要想进办法跟顾客聊下去，如给他们下风险意识，重复我们产品的优势，或者不聊保险，聊其他生活资料等等，目的就是不要让他们挂机。

刚开始打电话的那两天因为是新人，对话术和说话技巧不熟悉，挂机率超级高，比如一周的三百个数据，两天就打光了，一天100多个电话，通时才一个小时多一点点，不能按期完成要打的电话目标话，数据打完了就重复拨打，有些电话被我重复打了四遍，搞得我都不好意思再打电话过去了。还有就是，有时连续打了好十几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心境会是十分糟糕的，情绪也很低落，这样的情景，所有同事都碰到过。

首先呢，他们要求我们这些新人去听优秀销售人员的录音，然后还原，再模仿他们的话术去跟顾客交流。这样两个星期后，挂机率没有那么高了，基本都能和顾客聊上了，每一天的通时也在2个小时以上了。第二周星期五，我一生可能都不会忘记这个时间，幸运之神降临在我身上，我最终出单咯，并且是个8000的大单，那时候兴奋的输入顾客资料时手都是颤抖的。合同是我和小组一个老人陪我亲自送上门的，顾客也顺利签字刷卡了，有了这张单，这个月考核目标也顺利完成了。

我的组长经常对我说：“每一天要尽可能多打电话，这样潜在的意愿客户就能被发掘出来，就会有收益了”。同时，她还让我把那些对产品感兴趣的用户名字单独列出来，然后隔两天在给对方回电话，进行沟通，这样会好一点。因为电话销售这个工作，有点像守株待兔，或者通俗的说就是碰死耗子。

我们除了要有良好的口才与沟通本事外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且给你签字刷卡，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只可是，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

应对拒绝率高达95%的电话销售保险行业，第一个月是十分难熬的，有时候电话打得真的超级郁闷，被连续拒绝几十次之后再加上被顾客骂过之后，心境已经滑落到了最低点，再也不想继续打下去了，有几次甚至连放弃的念头都有。做电话销售最主要的就是心态问题，所以我把电脑的屏幕弄成了个跳动的大笑脸，每次郁闷时就看看那个笑脸，心境也会受其感染起来。另外一点呢，就是要忽视顾客的拒绝，把它当放屁，可是此刻我还不能到达这个境界，被有些顾客拒绝后还是会忍不住骂回几句，当然不是在电话上，而是挂机后。

五、实习期工作总结和收获

电话销售对于如何抓住顾客和找到有利顾客都取决于一分钟的开头语。并且针对不一样的顾客又要用不一样的开头语每次与客户之间的沟通都是不一样的，不能只按文稿上头的文字去沟通，这就要针对不一样的人采用不一样的方法，一套方针是不能很好地营销。

还有针对女性与男性也要有不一样的方法，一般女性比较贪小便宜，男性比较爽快，所以针对女性一开口就要说：“我们公司有个优惠活动，能为您介绍一下吗?”这样她们就会耐心地听下去，男性一般不采用这种方法。所以就要求我们在每一次的对话中积累经验，总结话术这样才能做的更好。另外最重要的一个因素就是普通话和礼貌，没有礼貌别人也不会尊敬你。普通话不标准别人也听不懂。异常是对于一个话务销售员来说标准的普通话和甜美的声音是很重要的!在真正走进电话营销职场期间，我深有体会。

当学到“顾客就是上帝，顾客是我们的衣食父母，顾客永远是对的!”等顾客理念，让我们体会到要主动关怀顾客，了解顾客，沟通顾客，主动为顾客着想;当学到以“诚信为本，有诺必践，恪尽职守，率先垂范!”的工作信条时，体会到我们电话营销中心应当坚持的工作准则和行为风范。

当然我所接触的最多的就是电话、电脑。电话是现代商人越来越常用的一种交流工具，所以，做电话营销人员了解一下打电话的一般要求是很有用的。打电话的基本原则是简明扼要，切忌罗嗦，既突出不了问题，又占用别人时间，从而引起别人反感作为一名话务销售，所以沟通是很重要的一种交流方式。在一片永远做不完的业务的前景下，如何进行沟通，如何做好沟通从心开始，都要留给我们自我去深思，在实践上慢慢体验得出经验并运用于实践，提高自我的工作效率!

另外在实习其实也是在不断的学习。不但要学习产品知识，并且要学会如何做人做事，怎样待人接物。在公司实习这段时间我学会了很多学校中学不到的知识，不断的充实了自我。自我已经不一个学生了，每一天8点起床，然后象个真正的上班族一样上班。回想起自我的这2个半月的工作经历，虽然有眼泪也有辛酸，但最多的还是历练与收获。实习过程中遵守公司的各项制度，虚心向有经验的同事学习。

两个半月的实习使我懂得了很多以前不明白的东西。也收获了很多朋友，同时也学到了很多东西，电话营销本事和业务知识有了很大的提高，但同时也看到了我一些不足：有时还不能时刻坚持自我的微笑、说话的频率有时过快、说话的声音有时过高、给顾客研究的时间有时太短等等，我将不断地改正自我的缺点，修正自我的不足，补缺补漏。

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。因为任何知识源于实践，归于实践。所以要付诸实践来检验所学。在以后的工作中我必须践守诺言;“诚信为本，有诺必践，恪尽职守，率先垂范!”的工作格言，我将引以为范!这次的实践我相信是我以后人生的一大起点，我会沿着学校这条港湾向社会这片大海航行，风雨无阻。

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！