# 2025年保险公司工作周记 保险公司实习周记(通用9篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2025-07-14

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。保险公司工作周记...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**保险公司工作周记篇一**

本站发布保险公司实习周记范文，更多保险公司实习周记范文相关信息请访问本站实习报告频道。

第一周。

其实这并不是我第一次来到深圳，但这却是我第一次来到关外龙岗，这里的一切都是陌生的，除了这炎热的天气是我一直熟悉的外，感觉对公司和宿舍的环境条件也都是非常好的。

进入宿舍，发现我们的宿舍三个人睡还算是很大的，还带有洗手间，还有空调，这与其他的公司相比待遇还很不错。上班还有班车接送，对于我们一个个小小的实习生来说我们没有任何不满的了，庆幸自选择了深圳，选择了生命。我们从进了生命，我们不再是学生，而是生命人寿电销中心的一员26日来公司，下午去公司填资料，进入公司大门，整个人都有点绷紧的感觉，严肃有秩序地进去会议室，我们首先是长达9天的培训，第一天的培训我记忆深刻，我们的导师是一个面带笑容的女培训讲师，首先是自我介绍，她们一个个的介绍感觉她们都好优秀的，自己上台还是有点小小紧张，甚至不知带知道讲了什么，但有进步讲着讲着就不那么紧张了，，培训期间讲师给我们介绍了公司，深圳以及保险知识、我们项目的产品和话术，还玩一些游戏来提高我们的激情，也提高论文我们的团队合作精神，，培训结束就是，我相信经过我的努力一定会过的，以后的工作中不管压力多大，我一定会坚持到底!!加油!

第二周。

8月10日我们结训了，在培训期间里我们都有小小的变化，，在这里我明确自己来这里的目标，虽然目标不是那么的长远，但我真想在这里呆完实习的这段时间，在这半年里我要摆正自己的位置，干一行就喜欢一行，我喜欢这里，喜欢生命，不管以后怎样，我都要过好现在，结训时导师送我们一句话“不成功的人，其实是自己在放弃人生中的每一个成功的机会，自己挡住了自己的阳光，而你，是不会轻言放弃的。”我一直记在心里。

由于今天是我们第一次上线，我特别紧张与激动、害怕。师姐不停的安慰我说没事的，我勇敢的跨出第一步，戴上耳麦，心怦怦直跳，第一个电话无人接听，师姐又帮我拨通了第二通电话，耳边传来铃声，等了好久终于接通了，我更紧张了，等了一会，那边还是没声音，我说“喂，您好”里面传来男的的声音，我就讲了“先生，您好，再说开场白，太紧张了我讲得断断续续，接着就不知道什么时候就被挂了电话”我当时心里有点失望，但想想也就没什么了，因为万事开头难，我就不信，我坚持、努力会比别人差!

第三周。

时间过得真快，这一周又这样转眼过去，仔细想一下这一周还发现了一些事情。

这一周上的是晚班这一周上的是晚班，从2点半上到8点半，上晚班的好处就是不用太赶，也不用担心早上起不来会怎样。在这一周里我们还是在一个空房子里看话术和异议处理，我们有时没占到房子就坐在外面走廊的地上，渐渐融入到我们的小组里发现师哥师姐没有原本感觉的那样，感觉她们不是那么不好相处了，发现她们比我们的年龄还小。在这里我还发现玩的游戏不是我们想到的那些，主管说上班前玩那些游戏是为了使人兴奋有精神，上班时能保持心情愉快，我们这些新来的还真是要慢慢地学。16日的那天跟主管，他说我的异议处理讲的蛮好的，而且敢于促成。但是要注意产品介绍时要下风险，同时语言未停顿。听了他的讲评后，我慢慢地改进，还有就是自己老是还有点小紧张，一紧张就语言加快了，主管虽然没说我太紧张了，但我感觉比以前是好多了，明天就要跟农行了，如果通不过的话，主管和小组的其他成员去打农行了，会丢下我们在下面打自建，我一定会通过的，我相信经过自己的努力会留在生命，并越做越好!

。

**保险公司工作周记篇二**

通过对理论课的学习，我了解了人身保险的基本原理、各类保险产品种类和责任等相关知识。然而这只是停留在理论的层面，如何把它运用到实践中去就需要走向市场，就需要到保险公司、拜访客户等深入到保险业务的每一个环节。

为此，我和20多名本班同学准备去民生人寿保险股份有限公司洛阳分公司（以下简称“民生人寿”）和洛阳市区的居民小区进行实习。

首先我们确定了实习内容，包含以下几个方面。

1、了解保险公司形成体制、公司文化与发展史。具体了解民生人寿内部的组织体系、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。

2、了解保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证。具体知道民生人寿在人寿保险、健康保险、意外伤害保险业务营销中的主要环节、主要险种。

3、进行市场调查，了解人们对保险的具体需求和认识，保险营销现状并交流心得。具体向居民介绍民生人寿产品并力促成交。

遵照上述内容，我们的计划是：

1、花费一周多一点的时间，去了解民生人寿尤其是洛阳分公司的情况、民生人寿的主流产品和业务流程。

2、安排一周时间做市场调查，了解居民的需求和认识。

3、再安排至少两周的时间做保险销售工作，进行实战演练。

二、实习环节介绍。

在民生人寿实习的一个多月的时间内，我们做了如下工作：

1、通过公司讲解了解了民生人寿公司情况。

民生人寿保险股份有限公司成立于201x年，总部位于北京，是由全国工商联牵头、21家企业发起设立，由中国保险监督管理委员会直接管理的七家全国性保险公司之一。截至201x年，民生人寿已先后在北京、河南和上海等省市设立了十家省级分公司，60多家地、市级中心支公司、支公司或中心营销服务部，近300家区、县级营销服务部，初步形成了重点市场的机构布局。现有股东22家，实收资本金27亿元人民币，资本实力大大增强，资本规模一跃坐稳全国寿险业第四位，同时也创造了中国寿险业股东增资额度的一个新纪录。

2、学习了民生人寿的产品及其责任。

民生人寿的业务经营范围包括人寿保险、健康保险、意外伤害保险、上述保险业务的再保险业务和资金运用业务。险种包括：定期寿险、终身寿险、短期健康保险、长期健康保险、个人和团体意外伤害保险、两全保险和年金保险。具体了解了“合家欢”综合意外伤害保险，民生人寿《吉祥卡》保险，民生长乐保障保险等相关产品和其保障对象、保险责任、保单利益等知识。

3、在公司理赔服务部了解了理赔的流程。

首先，如果发生保险事故，客户应及时向保险公司报案，并将相关的资料由自己或委托他人送到保险公司。

其次，保险公司理赔部接到材料后，会马上立案，如遇重大事故或有疑问的事故，会派专人进行调查。

第三，调查员根据要求，展开调查。

第四，理赔员对材料进行审核，确定事故是否属于保险责任范围，计算出赔付金额。如有疑问仍可派人调查。作出核赔结论。第五，理赔员将审核意见和结论上报，专人签批，签批同意后结案。第六，通知客户领取赔款或其他书面通知。

4、深入市场展开调查，介绍产品并力促成交。

首先，我和同学制作了调查问卷，先后深入到了十几个居民小区进行调查，询问了他们的需求以及对保险的认识。

其次，在调查中有针对性的向居民介绍民生人寿的产品。

第三，对有需求且有感兴趣的准客户准备计划书，进行多次拜访力推产品并成交。

通过实习，我了解到我国保险业存在着不少问题。既有保险公司和保险代理人的问题，也有居民的经济购买力和意识的问题。

1、保险市场混乱，监管自律不到位。

当前，我国保险市场十分混乱，代理手续费混乱，回扣，商业贿赂等在保险业内出现多，恶性竞争越来越突出，整个保险市场特别是代理人市场很乱，我国保险监管机构本身没有发挥出重大作用，监管很不到位，一是保监局人手少，管不过来，二来行业协会自律由于诸多原因落实很难，行业自律要发挥作用有待时日。

2、管理人员诚信缺失严重。

以前一直以为是保险营销员不诚信，其实这是少数，大多是一些高管不诚信，特别是基层保险公司高管，对保险代理人员的承诺不兑现，对保险公司员工不诚信，高管们今天吃开办费，明天换单位，有的人三年换四五个单位。对广大投保人的不诚信，主要表现在有些高管不承诺赔付,人情赔、惜赔很多，有部分公司高管们首先自己没有法律意识，对保险法尚不熟悉，就能做保险公司高管，真是笑话。

3、条款难懂，障碍多，显失公平。

在理赔岗位遇到的一些问题可以看出我国保险条款十分多且混乱，有的保险条款出现了重大偏差，闭门造出的条款显示公平，有的条款对消费者十分不利，造成保险合同纠纷不断，成为消费者控诉的目标。

4、保费较高，险种少。

通过拜访，很多居民表示保费偏高，与收入不对等。广大人民群众要保险，没有能力买，在洛阳很多居民一年收入不到10000元，你要他花3000元多搞个养老保险，他一定不会的，每月基本上开销很大，不会去保险的。一个老大爷一年才8000，也不会花几千保险的，所以保险费相对高是一个严重问题。同时保险险种有些单调。

5、宣传不够，消费误区多，居民保险意识淡薄。

保险业十分不注重宣传，从而导致保险基础知识很少人懂，媒体和群众对保险误解越来越深，又由于居民的思想观念问题，对保险的消费误区很深，这要求我们保险宣传工作多从解除保险消费误区、多宣传保险基础知识作起，而这个是广大公司不想作的，广大保险协会由于缺少钱，没能力作。

6、对关系营销在认识和实践上误入歧途。

在激烈的市场竞争中，为了增加业务量，许多保险业务员采取的最直截了当的方法是“拉关系”。他们千方百计地寻找与客户有关系的权利机构、亲戚好友，通过“关系网”争得业务。甚至有的保险公司为了争取大客户、优质客户，不惜采取请客送礼或给予高额回扣等办法拉拢客户，更有甚者是所谓解决客户的“后顾之忧”，如以上言及的安排客户子女升学就业等。这既靡耗了保险公司过多的人力、物力、财力，又危害了保险公司内部的规范管理，滋生、助长了恶劣的保险营销模式。

7、轻视服务营销。

保险公司为赢得客户，挤占市场，均不遗余力地开发新产品，意图通过产品创新扩展市场份额，但却忽视了保险作为一种“产品”的本质——服务，以及内生于此本质的最重要的竞争手段——服务营销。人们司空见惯的是，在投保前业务员拼命地跑客户、拉关系，而一旦签订保单、收取保费后，很少能够提供延伸服务，甚至连业务员都杳无踪影，给客户造成一种“被骗”的强烈的心理反差，也导致了保险业社会声誉的不佳。

四、保险营销改进与创新。

针对上述保险业存在的问题，我们需要进行改进和创新。作为监管方面的各级监管机构应加强查处力度。保险公司应加强管理和自律，同时应加强对保险代理人的培训以提高其职业素养。全社会尤其是新闻媒体应强化宣传保险的意义，提高居民的保险意识。为此，我们应做好以下几个方面的工作。

1、增强品牌意识，大力塑造良好的企业形象。

要通过企业稳健成长和优质服务、优秀的`企业文化建设、公益性活动以及现代传媒手段，凝聚企业的强势品牌，大力塑造和传播企业在社会公众心目中的美好形象，营造内部朝气蓬勃、锐意进取的企业文化，借以提升企业的核心竞争力，持久地获得公众的“货币选票”。

2、加强对保险行业的监管。

充分的发挥保监会对金融机构监管的作用，建立与现代社会主义市场经济相适应的保险监督体制；相关部门要加强对人寿保险业的风险评估，使其能够在保险事故发生时，如约进行赔偿；保险公司内部必须建立危险预警机制，使其保险金能够如约给付与其保险责任相适应的保险赔偿；定期对员工进行培训，建立绩效考核制度，对员工进行奖惩，并积极的接受员工的建议，对组织中出现的漏洞加以改正，从而提高保险的整体形象。

3、设计适应各客户群体的保险产品,满足不同客户的需要。

目前的保险产品不是完全市场化的产品,保险产品单一,与人们的需求相差甚远,在市场上尤其是低收入群体占有一定的比例,这些人抵御各种风险的能力很弱。而我们的“老三险”已不能满足市场的需求,产品严重缺乏,已成为制约业务发展的主要瓶颈之一。虽然也有一些产品在不断推出,但还是以“产品为中心”,以险种为“单位”,缺乏以客户为中心的理念,更缺乏以客户为中心对象的综合性产品,固守“格式合同”的传统形式,缺乏个性化的需求。这种“一厢情愿”的开发,其结果必然导致其保险产品在市场上流产,得不到客户的认同。因此要推出好的产品,在不断调研市场的基础上,还应在观念上、组织上、管理上、投入上、制度上加以保证。

文档为doc格式。

。

**保险公司工作周记篇三**

20xx年8月11日，周一，又是新的一周，这一周的任务是培训。

周一上午，去公司开完早会，差不多10点了，接到了去广州培训一周的消息。中午吃了饭，收拾完行李就赶去公司集合买车票。下午5点到达了广州。当天晚上的会议，培训老师跟我们说了这一周的安排。虽然时间很紧凑，课程很紧张，但能接触到更多东西，想想也无所谓。

我们理财规划师一个班120人，来自广州各个城市，都是陌生的面孔，我们xx实习生被分到各个小组。而我争取到了第六组的组长。周二早晨，见到了第一个讲师。8点半正式开始上课，一直到12：20。下午2:30开始上课到下午6:30。紧凑的一天过得的如此充实。

在这单一的一周里，让我大长见识，结实了很多同行的前辈，他们分享了许多宝贵的经验，从他们那学到了很多实践技能。也接触到了7个优秀的讲师，见识到了他们的口才，专业的话术，以及怎么把握课堂气氛。

周五下午回到了xx，结束了这一周，我感觉到我在成长，加油！

**保险公司工作周记篇四**

写一份保险类的实习周记很简单，让我们也来写一写吧。作为保险公司实习生，在工作中要认真负责，用微笑耐心的态度和专业的服务水平让客户满意。你是否在找正准备撰写“保险公司的实习周记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

经过近一个星期在中国保险公司贵阳分公司都市路支公司的实习，在渠道经理的关照和指导下，及自身的努力，让我在各方面都取得了长足的进步。在公司我学到的不仅是理论知识，更多的是自我综合素质方面的认识。最主要的是不仅让我学会了做事，还教会了我如何做人。对培养我的工作意识和提高我的综合素质有着特殊的意义。在此我由衷的感谢中国保险公司贵阳分公司都市路支公司，给了我这么好的一次机会。

针对这次在贵公司实习我主要从这几个方面来说说我的感受及所取得的进步。

一、系统培训使我对保险工作有了更好的认识和了解，对树立信心起到很大的作用。

进入公司前我就听闻：“保险不是人做的”，“一人做保险，全家不要脸”等话。给了我一点压力，进入公司的那一天，公司对我们这些新人进行了一次晨会表演，首先从认识自我到认识一个公司再到认识整个行业，这是我对保险行业一次深刻的认知，我觉得“信心”这是公司给我的最大感觉。无论做任何一个行业，担任任何一角色。首先树立自我对公司，对产品、对行业的自信心这是很重要的。一个人最大的敌人就是自我，如果自己对公司、对产品没信心，底气不足，自己都说服不了自己，我们又如何去说服客户呢?其次再到对产品、业务流程、销售技能等基础知识的培训。这次培训虽说很短暂，但它刺激着我的神经，冲击着我的心灵，让我知道保险是可从事终身的事业。

二、银行网点实践让我的业务技能及沟通技巧不断增长，公共关系和工作能力不断提高。

单单光看还是不够的，某些认识都还是肤浅的，还需要我在实践当中去不断深入地理解。特训完后我跟师父到网点前线现场实践，一边是团队长继续培训及同伴们的相互模拟演练、相互探讨，一边是自己对资料的反复琢磨。一周下来，觉得自我已经能比较熟练地掌握基本的工作方法和一些简单的销售技巧，。我们的渠道经理给我分配了一个农行网点，通过实践一周，我的沟通上了一个台阶，我解决实际问题的能力得到了很好的锻炼。在实践中我还需要处理团队合作中的人际关系和沟通问题，要搞好人际关系并不仅仅限于本部门、本公司，还要跟别的机构例如银行等机构的职员做好沟通，只有这样工作效率才高，工作起来才会顺心应手，相信这也是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题。

三、不断的自我总结提高了我的自我学习能力，会议主持提高了我的胆识及演讲水平。

每天去网点工作，遇到任何问题解决不了的，渠道经理都要求我们把问题记下来，小组解决不了，会议上各小组再一起解决。我们集思广益，发挥群体作用，如果自己进行分析，往往是一种定向思维，所考虑到的只是一个面，甚至只是一点而已，很难考虑周全，然而展开小组讨论，就可弥补这个不足，大家从多角度地看问题，结论也就更加全面、合理、准确。通过讨论，能使我们立对纠错，提高个体认识，在这个过程中，倾听、思考、分析、评价、表决这一系列的活动使小组里的每一个成员都受到了锻炼，同时，这也是一个取长补短的过程，弥补自身认识上的不足，从而不断提高自身认识水平。业绩分享的时，再把成功者的经验记下来，互相交流学习。公司的这种要求让我体会到了员工团队的专业、高效、凝聚力。轮流的会议主持提高了我的胆识及演讲水平，正因如此我发觉我成长的很快。

虽说我取得了不少进步但我还存在着以下几点的不足：一是工作中有时自信心不足，有放弃的念头。时而出现低级错误;二是在处理一些事情时有时显得较为急躁，没有及时找出失败的原因。三是对一些业务知识特别是银行、金融、证券知识不够熟悉。四是社会阅历相对来说较少，跟客户聊不起来。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要;熟练的掌握各种业务技能才能更好的投入工作，我将通过多看、多学、多问、多练来不断的提高自己的各项业务技能;通过实践不断的总结经验，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作。最后由衷的感谢我的母校对我的培养，感谢中国保险公司贵阳分公司都市路支公司，给了我这么好的一次机会。

暑假第一次留在\_\_\_\_进行实习，有幸能够来到\_\_\_\_保险代理公司接受了一个月的锻炼，直接深入到社会职场中，与客户面对面的接触与交流，一方面把自己所学知识与实践直接相结合，另一方面又学到了许多学校里所学不到的经验与教训，从而使自己对自己有了更加全面的了解，因为自己学的是金融进入保险有些不情愿，但是一个暑假的实习结束，自己觉得其实这样的经历才是自己最想要的!

7月13号正式来到\_\_\_\_，老总热情的接待我们，然后我就被安排到了卡单部实习，”卡单”这个概念是第一次接触，其实就是短期意外险的另一种说法，这是最先让我觉得新鲜的东西。然后开始学习如何填写保单，第一天就填错了几张保单，发现自己原来是这么粗心，好在公司对我们都非常宽容，让我非常感动。

这时明白了什么是宽容!接下来的几天我就一直在卡单部实习，每天每天要背卡单产品的信息，哪家保险公司有哪些产品，保障额度多少，适合哪些职业种类，适合那些人群，有哪些是拒保的职业...一下子记这么多东西，感觉头都有点大，但是要接待客户的话，必须要记住，所以每天都告诉自己要加油!这时明白了要永远对自己有信心!

在卡单最紧张的一天是第一次坐到前台正式接待客户，登帐、填单子、收费每一步都要认真细致，但是当天客户来的非常多，对还不熟练的我来说，简直有点力不从心，虽然很认真的去做，还是出了好多错误，幸亏有师傅帮忙善后，才不致于有太大损失，这一天让我深刻的感觉到业务熟练的必要性和重要性!稳重的重要性从这里开始发掘!天都在接触着形形色色的客户，他们中的大多数都是热情而且宽容的，但是也有一些要求非常严格甚至是苛刻的客户，他们要求特别苛刻，一不小心就把他们的得罪了，这些人真是让人疲于应付，但是你还是要克制自己的情绪，继续为他们耐心服务，这种情况还是为我们上了实实在在的一堂余人交流课!交流真的是一门艺术，幸亏自己明白的不是太晚!

再后来到车险部进行实习，幸运的是刚好赶上公司培训新的员工，我就跟他们一起学起了车险算费，这里的学习不像在学校里的学习一样理论性那么强，这里注重的是实际操作能力，这里面有很多都是公司的老员工通过长期工作总结下来的经验，在实际工作中非常有用，因此感觉特别宝贵!

等我们“黄浦三期”学员毕业时，公司朱总专门给我们讲了一下午的保险市场的发展现状及公司准则和公司的未来发展等，为我们描绘了一个美好的愿景，让我们在以后的工作中既不至于太盲目，也不至于没有动力!

公司现在与中国石化合作在很多加油站点开了一些车险的直销网点，这在全国乃至全世界都是一个创新，而且在公司良好的管理方式的运作下，正在有条不紊的开展，让人感觉到创新的力量!真的非常佩服老总的头脑!

这在我们以前接触保险的时候根本就没有想过的事情，想不到竟然在市场上悄然萌发，并展现出强大的生命力，真是震撼在以后的学习中告诉自己一定要懂得活学活用，读死书，死读书竟会变得没有未来!

自己在\_\_\_\_的每一天更多的是在发现自己，加速自己的成长，但是这种锻炼也是要付出代价的，自己每天早上挤公交从武昌到汉口，下午在从武昌到汉口，每天这么轮回!搞到自己现在看到汽车都有点晕，好在还知道坚持!坚持去发现美好的东西，学习有用的知识，虽然有点苦，但是痛并快乐着!

转眼间，三年大学生活已经接近尾声，毕业的钟声将要敲响。将课堂所学知识运用于实践成为毕业生们必经的道路。带着老师的忠告，2025年10月15日我有幸来到合肥华胜泡沫包装有限公司行政办公室实习。合肥华胜包装有限公司始建于1994年，注册资金达到500万，占地面积16000平方米，年产值可达3000万。是生产聚苯乙烯泡沫定型产品和泡沫板材的专业生产厂家。目前这家公司已经拥有员工100多人，采用先进的大规模生产设备，这家公司自成立以来始终致力于聚苯乙烯泡沫的推广，拥有各式成型机，可以满足不同客户的要求。这家公司主要生产各种电动车电池，酒水食品，海鲜类保险箱，医用针剂，机械零件等各种包装。这家公司还生产不同尺寸规格，不同密度的泡沫板材。而且还可以根据客户要求，大小厚薄任意切割。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，上班第一天领导就派给我个师父，让他对我的实习进行全程指导。刚上班时让我熟悉公司生产已经销售的流程，暂时没有分配什么工作给我。而我身为一个文员实习者，首先接触的应该是如何融入工作，该公司处理基本工作业务的流程是：首先由销售人员去各个有需要潜力的公司进行业务洽谈，然后签订生产合同。之后便是业务单位根据自己的日期需要提前对产品下订单，然后交由仓库进行已有货物和差额的统计，再将数据交给车间进行生产，仓库再按照指定日期安排货车送货。几天后知道自己的工作主要是产品数量统计这块儿，并每天写工作总结。平时也到网站发博客、论坛，感觉和自己的专业有些出入。

刚开始进行的是完成培训的工作。由于感觉和专业不怎么对口，所以对于培训便没有在意，总以为这些工作很简单，但是这种浮躁的态度让我忽视了实习的目的——接触和融入社会，以至于后来考核时有点手足无措。虽说发博客和论坛看上去有点象小学生都会做的事，可重复量如此大的工作如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的。从此以后，我每天埋头于博客和论坛中了。平时与同事相处中，虽然年龄差距大，好在有师傅温和地指导，我发觉和各位长辈们相处也并不是很难，他们善于处事，有很大的包容心，我也慢慢融入这个大家庭，这得感谢给位前辈的淳淳教育。

时间过的真快，转眼间，在华胜包装有限公司的实习马上要接近尾声了。通过这三个月的实习，我接触到了真正的规模、工作，亲手进行了简业务单子的处理，真正从课本中走到了现实中，从抽象的理论回到了多彩的实际生活，细致地了解了现实业务处理的流程，认真观摩了专家们针对公司各项业务的处理，使我对一个公司的运行模式的认识从纯理性的上升到实践，从实践中的感性认识上升到了更深刻的理性认识。在学校总以为自己学的是中文，和实际很脱轨，但是在四年大学生活中学到的点点滴滴很多都能代入工作过程中。譬如如何与人相处、真诚对人，譬如不论干什么都需要本着踏实的态度不断学习，此刻在实习中我才真正领悟到“活到老学到老”的含义。实际的工作能力是书本上没有办法教授给我们的，必须要通过实际工作来积累与强化。

三个月实习满后，我带着学满的知识离开了合肥华胜包装有限公司。从那里，我学会了下面几点找工作的心态：

一、继续学习，不断提升理论涵养。

在信息时代，学习是不断地汲取新信息，获得事业进步的动力。作为一名青年学子更应该把学习作为保持工作积极性的重要途径。走上工作岗位后，我会积极响应单位号召，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识提升能力，以广博的社会知识拓展视野。

二、努力实践，自觉进行角色转化。

实习，是开端也是结束。展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自我，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

我认为大学生实习难，就业难，除非你有关系，能给你轻松找到工作，否则就难逃市场选择的厄运。我在该公司实习总结了五个攻略，只能智勇双全，才能在这个社会中出人头地。

1、宜主动出击：找实习岗位和找工作一样，要讲究方法。公司一般不会对外公布实习机会，可以主动和其人力资源部门联系，主动争取实习机会。可特别留意正在招聘人选的公司，说明其正缺乏人手，在没有招到合适的员工的情况下，很有可能会暂时选择实习生替代。

2、宜知己知彼：求职信和求职电话要稳、准、狠，即稳当地了解公司所处的行业大背景及所申请岗位的要求，准确地阐述自己的竞争力，自信自己就是对方要找的人;同时很诚恳地表现出低姿态，表示实习的热望和决心。此外，规范的简历，良好的面试技巧都有助于提高实习成功率。

3、宜避热趋冷：寻找实习单位时，宜避开热门的实习单位和实习发布网站，勇于找冷门公司，回避热点信息和实习高峰期，实习成功的可能性反而更大。

4、忌免费午餐：实习生与实习单位之间是双赢关系，主动跟对方说我不要钱来干活是很糟糕的开始，说明自己缺乏自信。有价值的付出一定要有价值的回报，不存在施舍性的实习岗位，能够为雇主创造价值的实习生才是对方所需，而理性考虑到实习生价值的单位会给予实习生更多的锻炼机会。

5、忌盲目实习：未来求职拼的是专业度而不是态度。谋职实习不应是简单的劳动经验积累和态度培养，比如端盘子一类的工作，可能会增加挫折体验;与专业不对口的实习在未来求职竞争时含金量很低，从找工作的角度，这样的实习弊大于利。

实际上，实习只是接触社会的一个过程，大学生实习的目的应该是为了自己日后的发展，而不仅仅是累计工作经验，然后帮助找到一个薪水较高的工作而已。

在实习中，我严格按照实习规程进行操作。做为一名初出茅庐的普通大学生，我不会放松对自己的要求，我希望用自己一开始的学习热情来对待日后的每一项任务工作。在这次毕业实习期间，虽然经常感到很苦，很累，但苦中有乐，累中有趣，也都表现的非常地积极努力认真。

现在，实习已经结束，这次实习内容主要就是文员工作，时间虽然只有三个月，但我获益不浅，感慨良多。我感受最深的，有如下几点：

其一，实习是个人综合能力的检验。要想优秀完成工作，除了办公室基础知识功底深厚外，还需有一定的实践动手能力，操作能力，应付突发故障的能力，还要对办公室中常用软件都能熟练操作。作为一名工作人员，还要求有较强的表达能力，同时还要善于引导自己思考、调节与人相处的氛围等。另外，还必须有较强的应变能力、组织管理能力和坚强的毅力。其二，此次实习，我深深体会到了积累知识的重要性。俗话说：要给学生一碗水，自己就得有一桶水。我对此话深有感触。以往觉得很容易操作的office，但我的师父要求我完成某次产品统计的数据与记录时，我却一头雾水，感觉和平时计算机课堂中学的完全不一样，这也让我感到巨大的惭愧。因为以前的自己总以为这些东西学不学得好与专业没有多大联系，殊不知工作不是专攻一个方面，而是考察我们的综合知识水平。

再次，此次实习增强了我毕业就业的信心和勇气。这次实习，我觉得我表现得还不错，许多同学都认为，自己以后进入企业都是可以胜任的。由此看来，我们在大学里还是学到了不少东西，只是感觉不到而已。所以，我们有就业危机感是应该的，但不能过于自卑和担忧，否则会妨碍自己的学习。现在，我们能做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。这就是我本次实习的所感所想,再次合肥华胜包装有限公司以及学校老师对我们人生路上的帮助。

。

**保险公司工作周记篇五**

20xx年9月1号，周一，平常的开学季，对于我们来说已经没有往日的激动。新的一周的开始，业绩还是没有触碰到，但在我的预料之内，加油。

在这一周里同样经历的不少的挫折与辛酸，放鸽子。但我想只要坚持一颗坚持不懈的心，加油，努力。就一定有收获，一定会成功，热爱我的热爱。加油争取下周出单。

本来这周六预约了一位客户参加国寿回馈活动的，结果会前被人放鸽子，但我觉得是我自己没有尽职尽责，让客户满意。工作不到位。以后要加以改进。客户说了一句话：做保险的不能让人反感。感觉这句话很对。如果一个人对保险没有认可。你去了几次他还是没有转变，那么再去就可能会给人家带来反感，要是他对险意识好，他就会接受你。

做保险就感觉谈恋爱一样，但我对客户就像初恋一样。

**保险公司工作周记篇六**

20xx年9月15日，周一，预示着新的一周的开始，在这一周里收获了很多东西，也摸索到了这个行业的一点点门道。坚持，坚持，坚持。

周一中午是个特殊的日子，我举绩了，虽然只是一份意外卡，但也是通过自己坚持签下的，相信这只是一个小小的起点，未来还有无数的挑战等待着我们，等待着我们去奋斗，去打拼，加油加油！

这一周学会了怎么用现金帮客户缴纳保费，以及投保单填写了一些具体细节，里面有好多学问等着我去学习，加油！

**保险公司工作周记篇七**

第一周。

其实这并不是我第一次来到深圳，但这却是我第一次来到关外龙岗，这里的一切都是陌生的，除了这炎热的天气是我一直熟悉的外，感觉对公司和宿舍的环境条件也都是非常好的。

进入宿舍，发现我们的宿舍三个人睡还算是很大的，还带有洗手间，还有空调，这与其他的公司相比待遇还很不错。上班还有班车接送，对于我们一个个小小的实习生来说我们没有任何不满的了，庆幸自选择了深圳，选择了生命。我们从进了生命，我们不再是学生，而是生命人寿电销中心的一员26日来公司，下午去公司填资料，进入公司大门，整个人都有点绷紧的感觉，严肃有秩序地进去会议室，我们首先是长达9天的培训，第一天的培训我记忆深刻，我们的导师是一个面带笑容的女培训讲师，首先是自我介绍，她们一个个的介绍感觉她们都好优秀的，自己上台还是有点小小紧张，甚至不知带知道讲了什么，但有进步讲着讲着就不那么紧张了，，培训期间讲师给我们介绍了公司，深圳以及保险知识、我们项目的产品和话术，还玩一些游戏来提高我们的激情，也提高论文我们的团队合作精神，，培训结束就是，我相信经过我的努力一定会过的，以后的工作中不管压力多大，我一定会坚持到底!!加油!

第二周。

8月10日我们结训了，在培训期间里我们都有小小的变化，，在这里我明确自己来这里的目标，虽然目标不是那么的长远，但我真想在这里呆完实习的这段时间，在这半年里我要摆正自己的位置，干一行就喜欢一行，我喜欢这里，喜欢生命，不管以后怎样，我都要过好现在，结训时导师送我们一句话“不成功的人，其实是自己在放弃人生中的每一个成功的机会，自己挡住了自己的阳光，而你，是不会轻言放弃的。”我一直记在心里。

由于今天是我们第一次上线，我特别紧张与激动、害怕。师姐不停的安慰我说没事的，我勇敢的跨出第一步，戴上耳麦，心怦怦直跳，第一个电话无人接听，师姐又帮我拨通了第二通电话，耳边传来铃声，等了好久终于接通了，我更紧张了，等了一会，那边还是没声音，我说“喂，您好”里面传来男的的声音，我就讲了“先生，您好，再说开场白，太紧张了我讲得断断续续，接着就不知道什么时候就被挂了电话”我当时心里有点失望，但想想也就没什么了，因为万事开头难，我就不信，我坚持、努力会比别人差!

第三周。

时间过得真快，这一周又这样转眼过去，仔细想一下这一周还发现了一些事情。

这一周上的是晚班这一周上的是晚班，从2点半上到8点半，上晚班的好处就是不用太赶，也不用担心早上起不来会怎样。在这一周里我们还是在一个空房子里看话术和异议处理，我们有时没占到房子就坐在外面走廊的地上，渐渐融入到我们的小组里发现师哥师姐没有原本感觉的那样，感觉她们不是那么不好相处了，发现她们比我们的年龄还小。在这里我还发现玩的游戏不是我们想到的那些，主管说上班前玩那些游戏是为了使人兴奋有精神，上班时能保持心情愉快，我们这些新来的还真是要慢慢地学。16日的那天跟主管，他说我的异议处理讲的蛮好的，而且敢于促成。但是要注意产品介绍时要下风险，同时语言未停顿。听了他的讲评后，我慢慢地改进，还有就是自己老是还有点小紧张，一紧张就语言加快了，主管虽然没说我太紧张了，但我感觉比以前是好多了，明天就要跟农行了，如果通不过的话，主管和小组的其他成员去打农行了，会丢下我们在下面打自建，我一定会通过的，我相信经过自己的努力会留在生命，并越做越好!

。

。

**保险公司工作周记篇八**

。

通过对理论课的学习，我了解了人身保险的基本原理、各类保险产品种类和责任等相关知识。然而这只是停留在理论的层面，如何把它运用到实践中去就需要走向市场，就需要到保险公司、拜访客户等深入到保险业务的每一个环节。

为此，我和20多名本班同学准备去民生人寿保险股份有限公司洛阳分公司(以下简称“民生人寿”)和洛阳市区的居民小区进行实习。

首先我们确定了实习内容，包含以下几个方面。

1、了解保险公司形成体制、公司文化与发展史。具体了解民生人寿内部的组织体系、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。

2、了解保险公司在展业、承保、理赔等业务流程和熟悉主要险种和相关单证。具体知道民生人寿在人寿保险、健康保险、意外伤害保险业务营销中的主要环节、主要险种。

**保险公司工作周记篇九**

在保险公司进行实习，该怎么写？下面为大家带来保险公司范文，以供参考！

8月4日~8月10日。

20xx年7月22日，怀着梦想来到了美丽的xx，到达当天公司安排了宿舍，接下来几天熟悉了下环境，买了些必须品。剩下的等待25日的培训。

我没有后悔来到这里，因为这是我选择的路，爬也要爬完它。经过这几天充实的生活，学到了很多东西，明白了很多道理。我很庆幸，终于可以真正的接触这个冷漠的社会了。加油！

8月11日~8月17日。

20xx年8月四日，预示着培训期的结束和正式工作的开始。

早上8点，斗志昂扬的我们来到了我们日后的工作单位，银行保险部，理财中心。每个人都是无比的兴奋，人生的第一次上班。随着观景电梯缓缓升高，xx的风景一览眼下，澳门也映入眼帘。停在了29楼。刚出电梯就看到墙纸上写着，欢迎保院精英。心情更是激动。8点半早会正常开始，而这次晨会由我们保院生出演。一段精彩的小苹果。这段精彩的舞蹈迎来了大家热烈的掌声，同同时也带动了会场的气氛。

上午由领导为我们详细介绍了银行保险。以及我们的任务。下午去分公司学习公司流程。领导说要持续一个月。下午2点大家准时到达xx市人寿分公司。而我进入了公司的核保部，经过一下午的学习，我对核保的流程以及细节更加的掌握了。期间还学会了如何去整理资料，以及投保单的录入。经过一天紧张的学习，虽然很累但我学到了很多东西。接下来的几天一直都在巩固学到的知识。

20xx年8月8日周五，预示这一周的结束。进入放松期间，可谁料，周六周日都有活动，而我们必须要参加，虽然没有了休息的时间，但相信我们能学到很多有用的知识，为以后的工作做好充足的准备。加油！

8月18日~8月24日。

20xx年8月11日，周一，又是新的一周，这一周的任务是培训。

周一上午，去公司开完早会，差不多10点了，接到了去广州培训一周的消息。中午吃了饭，收拾完行李就赶去公司集合买车票。下午5点到达了广州。当天晚上的会议，培训老师跟我们说了这一周的安排。虽然时间很紧凑，课程很紧张，但能接触到更多东西，想想也无所谓。

我们理财规划师一个班120人，来自广州各个城市，都是陌生的面孔，我们xx实习生被分到各个小组。而我争取到了第六组的组长。周二早晨，见到了第一个讲师。8点半正式开始上课，一直到12：20。下午2:30开始上课到下午6:30。紧凑的一天过得的如此充实。

在这单一的一周里，让我大长见识，结实了很多同行的前辈，他们分享了许多宝贵的经验，从他们那学到了很多实践技能。也接触到了7个优秀的讲师，见识到了他们的口才，专业的话术，以及怎么把握课堂气氛。

周五下午回到了xx，结束了这一周，我感觉到我在成长，加油！

8月25日~8月31日。

20xx年8月18日周一，进入了新的一周，在这艰苦的一周里，尝到了打击的滋味，很不好受，但想想成功的路上必定会有绊脚石，就看你怎么去处理。

周一上午，领导发布了积分兑兑碰的国寿大回馈活动的消息，听的我是热血沸腾。接下来的几天里每个人都在熟悉这次活动的话术流程及细节。每个人都要通关。我们在周四上午都已完成通关。上面也下发了每人20个客户资料。我们首先要做的就是电话约访。而我的第一通电话就出师不利，被客户委婉的拒绝了。当然我没有灰心，再第二天我又陆续约访了几位客户，终于成功了一个，是在周五下午7点半。最后令我意想不到的是，到了周五下午那位客户说他同学来了，没时间。周六周日也没时间。当时的确很郁闷。都到人家楼下了，人家不让进家门。感觉很不是滋味。经过周六周日的调整。已经准备接受下一周的考验了。

加油！加油！加油！

9月1日~9月7日。

20xx年8月25日，周一，新的一周，在这一周里收获了不少东西，深刻的到了我的工作不是提成是多少，不是增加了多少炫耀的资本，不是完成任务，最大的收获是生活中多了一个信任你的人。

有这样一句话，依赖感大于实力，销售的97%都在建立信任感，3%在成交。是的做销售的肯定是先销售自己，让对方足够的信任自己，那么剩下的也就水到渠成。在这一周里，接触了3位客户。他们有的是只听你说，有的是排斥自己，有的是不断问你问题。我觉得让客户多说是最好的销售方式，在以后的工作里去不断的完善自己，加油！

虽然这一周的电话约访被拒绝了很多次，也被人骂过，收到了不笑的打击。但我没有多想。有一句话是这样说的，拒绝时成交的开始。销售就是零存整取的游戏，顾客的每一次拒绝都是在为你存钱。坚信下去。

这一段时间虽然没有业绩，但我学到了很多比业绩更重要的做人道理。继续加油。

9月8日~9月14日。

20xx年9月1号，周一，平常的开学季，对于我们来说已经没有往日的激动。新的一周的开始，业绩还是没有触碰到，但在我的预料之内，加油。

在这一周里同样经历的不少的挫折与辛酸，放鸽子。但我想只要坚持一颗坚持不懈的心，加油，努力。就一定有收获，一定会成功，热爱我的热爱。加油争取下周出单。

本来这周六预约了一位客户参加国寿回馈活动的，结果会前被人放鸽子，但我觉得是我自己没有尽职尽责，让客户满意。工作不到位。以后要加以改进。客户说了一句话：做保险的不能让人反感。感觉这句话很对。如果一个人对保险没有认可。你去了几次他还是没有转变，那么再去就可能会给人家带来反感，要是他对险意识好，他就会接受你。

做保险就感觉谈恋爱一样，但我对客户就像初恋一样。

9月15日~9月21日。

20xx年9月8号，周一，中秋节，这一天，心里满满的都是思念，想想到现在已经第三个中秋节没在家团聚了，心里有一点惆怅，但我们现在的第一任务是工作，不能想的太多。

在这一周里，有了很多感触，明白了销售工作流程中跟进的重要性，比如找客户谈完之后，晾人家n天，等你再去找这位客户，人家已经忘了你是谁了。

在周六的活动现场，我的客户因为没有按要求带相应的东西，失去了参加这次活动的机会，原因在我，没有做好跟进，没有与客户沟通好，跟进工作不到位。客户参与度也不高，这样既浪费了客户的时间，也浪费了自己的时间，跑的这么累，自己还不得好，主管也得被领导批斗。在以后的工作中做好跟进。

加油加油加油。

9月22日~9月28日。

20xx年9月15日，周一，预示着新的一周的开始，在这一周里收获了很多东西，也摸索到了这个行业的一点点门道。坚持，坚持，坚持。

周一中午是个特殊的日子，我举绩了，虽然只是一份意外卡，但也是通过自己坚持签下的，相信这只是一个小小的起点，未来还有无数的挑战等待着我们，等待着我们去奋斗，去打拼，加油加油！

这一周学会了怎么用现金帮客户缴纳保费，以及投保单填写了一些具体细节，里面有好多学问等着我去学习，加油！

9月29日~10月5日。

20xx年9月22日，周一，又是新的一周。

在这新的一周里，收获了很多东西，我现在感觉到我在不断的成长，不断的进步，不断的努力，我现在要的就是这种前进的感觉，我在不断向上攀进，努力加油，努力加油。

在这一周里也经历了酸甜苦辣，经历了种种挫折，但我觉得这很正常，加油！相信未来的成功一定会属于我。

10月6日~10月11日。

20xx年10月6日，第10周。不知不觉，周记已经变成双位数了，在这一周里又谈了一次恋爱。虽然只取得了一点点成果。

革命尚未成功，通知仍需努力，希望幸福早点来敲门。

10月12日~10月19日。

20xx年十月13日，来到xx不知不觉已经快三个月了，回头想想过的真是快啊，在这个紧张的一周里，接触到了更多的东西，对自己以后的工作有不小的帮助。

保险销售是零存整取的职业，每一次客户的拒绝都是再为以后存钱，有时候工作不是提成多少，不是升职加薪，而是你身边又多了一个信任你的人。加油，继续努力，继续坚持不懈的去奋斗，成功就在不远处。

10月20日~10月26日。

20xx年10月20日，来到xx已经三个月了，也就意味这实习期过去一半了，再剩下的时间里要怎么去做好自己的工作怎么去提高自己的业绩，是我当前要考虑的。

在第十二周里，我调整了下自己，在以后的几个月里，我必须更加努力的去奋斗，去打拼。去改变自己，加油！有志者事竟成。

相信明天的生活会更加的美好，

10月27日~11月2日。

20xx年10曰27日，又是新的一周，在这个简单充实的一周里，我的信心还是一如既往的饱满，还有激昂的斗志。

听说学校的老是将要来看望我们几个实习生了，心中很是期待，实习期已经进行了一半，我们更要抓紧时间完成自己的目标，加油！

在这一周里接触了一位特殊的客户，虽然说是我遇到态度最差的，我却没有受到丝毫的打击，现在的心态如此之好，从事保险行业真锻炼人。

11月3日~11月9日。

20xx年十一月三日，又是新的一周，新的气象，新的挑战，新的自己。

在这个充实的一周里，一位保院的精英选择了回长沙发展，放弃了在xx发展。或许这是一个更好的机会，祝君好运。

在这个新的一周里，充实的实战生活，不断的提高这自己，完善这自己，强化这自己。不管结果如何，努力奋斗，相信明天会更好。

加油，努力拼搏，成功在向我招手。

11月10日~11月16日。

20xx年11月10日周一，在这个充满斗志的一周里，xx迎来了伟大的国际航空航天博览会。

在xx，平常的私人飞机见多了，可真没见过国际先进的航空航天科技。20xx年11月13日到20xx年11月18日为期6天的航空航天博览会，是全世界共同瞩目的，身在xx深表荣幸，可问题就来了，想看航展还得要门票呢，一张350看了看自己的工资，一周的生活费就差不多了，想想还是算了吧，出门在外，得靠自己。

努力奋斗吧，成功就在不远处，明天的生活很精彩。

11月17日~11月23日。

20xx年11月17日，周一，今天是个值得还念的日子。

周一，今天是11月17日，大学生节，也是人生中最后一个大学生节，时光如此之快，转眼大学就要过去了，转眼已经21岁，要奔三了。压力已经压在了肩上，o(\_)0~。

在这一周里送走的xx航展，也结识了一位聊的来客户，还是有点收获的。加油吧。

虽然我的业绩没有明显的增加，但我收获了很多将来走向社会的技能，加油，继续学习奋斗。

11月24日~11月30日。

20xx年11月24日周一，在这一周里，有了点小小的情绪，不过很正常0.0。

打完字，真舒坦，小小的吐槽下。幸福有时候会在你意想不到的时候来敲门0.0。

12月1日~12月7日。

20xx年12月1日，周一，突然发现，多愁善感的20xx将要离我们而去了。剩下的这一个月里一定要好好珍惜。

上周小小的吐槽了下。这周该加油了，这周家人让我回家报名中国人寿20xx校园招聘，也是一次很好的机会，家人非常的支持赞同，我也有意向，所以我就去找银保部的经理请假回了老家，参加了中国人寿20xx校园招聘，这次招聘具体流程是投递参加笔试参加面试体检入司。我的笔试已经考完了，自我感觉发挥平常，希望能过了第二关吧。

这一周剩下的几天里出了期待还是期待，等待是一件相当漫长的事情，加油，相信我能够成功通过的。

12月8日~12月14日。

20xx年12月7日，周一，在这一周里还是漫长的等待。

不知不觉回家的时间已经将近一个多月了，也不知道xx的同事现在怎么样，xx国寿的发展是不是蒸蒸日上，在xx经营建立的几位优质客户好久没联系了，真想校园招聘早点通过吧。

在这一周里，基本上都是在驾校度过，科目二之前要把课时练完。天气比较冷，但也得坚持。在驾校练车的同时也时刻惦记着xx，惦记着校园招聘，等待着成功的到来。

12月15日~12月21日。

20xx年12月15日，周一，多么漫长的一周啊，尽是苦苦的等待加煎熬。

周二面试的结果页出来了，面试成绩加上笔试成绩为最后的总成绩，结果没进入前十名，顿时心就提到了嗓子眼。就感觉跟高考一样，高考已经败了一次，真不希望出现第二次。

决定成败的时刻快要到来了，在这一周漫长的等待中，很难让自己平静下来，只有继续等待，相信能够成功！加油努力奋斗，坚持不懈的学习加油！！！

12月22日~12月28日。

20xx年12月22日周一，今天冬至了。在这一周里，经过不懈的期待，终于，中国人寿20xx校园招聘的录取结果出来了。

没有让我失望，我通过了。压抑不住内心的喜悦，就感觉身上哪都是舒服的，晚上睡觉都睡的特别踏实，吃嘛嘛香。o(\_)o哈哈~。剩下的就是体检了。心里的石头终于放下了。而且在这一周里，我去考了驾照，科目二，一百分。

多么美好的一周啊，这一周是这么的美好，可能下一周就会迎来残酷的考验，不能放纵自己，时刻准备着，加油！！！

12月29日~1月4日。

20xx年12月29日，跨年周，在这一周里送走了多愁善感的20xx迎来了新的20xx年。

在这一周里参加了中国人寿的体检，通过了，20xx年开头就这么的顺利，心情很舒畅。

工作的事情暂时告一段落，该回到重要的实训中了，实习非常的重要，关系到毕业问题，剩下的时间尽快跟学校以及公司单位联系好，说明具体情况。请假时间有点久，希望学校以及公司能够谅解。

1月5日~1月11日。

20xx年1月5日，跨年周，在这一周里送走了多愁善感的20xx迎来了新的20xx年。

在这一周里参加了中国人寿的体检，通过了，20xx年开头就这么的顺利，心情很舒畅。

工作的事情暂时告一段落，该回到重要的实训中了，实习非常的重要，关系到毕业问题，剩下的时间尽快跟学校以及公司单位联系好，说明具体情况。请假时间太长了，希望学校以及公司能够谅解。买车票准备出发。

20xx年1月12日，在xx半年的实习生活结束了，在这一周里回想着半年的经历，仿佛又回到了半年之前。

在这一周里，没有即将回家的喜悦，没有轻松解脱的感觉，渴望自己能多学点东西，多做点事，这一周里跟往常一样的紧张，每天一如既往的打邀约，电话为客户做保单体检，为客户做保险计划书...

这周这几天，在空闲时间就与保险职业学院新来的实习生交流我在xx这半年的经验，为新的成员讲解我们中国人寿的产品。

充实的一周就这样结束了。

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！