# 最新保险培训工作总结简短 保险培训工作总结个人总结优秀

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-05-30

*保险培训工作总结保险培训工作总结个人总结一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x，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...*

**保险培训工作总结保险培训工作总结个人总结一**

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x，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。记得培训的第一天，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的分享、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。

时间急转流逝，从我成为中国太平洋人寿保险公司大家族的一员到现在已经6个月了，作为一名四级机构的综合内勤，自己对一些专业性的知识和技能了解还不是很透彻，所以工作中遇到了不少问题。20xx年5月13日我有幸参加了太平洋人寿保险股份有限公司山西分公司“启航五期“后援条线内勤培训班的学习。通过四天的培训，我对太平洋人寿有了更进一步的了解，对自己的岗位职责也有了更清晰的认识。

培训的第一天我们很有幸参加到人众人的素质拓展训练，虽然身体力行都感到疲惫，但却充满收获的喜悦，“团队、协作、沟通、勇气”，这些往常挂到嘴边的，今天都得到了实实在在体现。参加的每一个游戏，都是小组成员智慧的结晶，从极速60秒到鼓动人心，从七巧板到惊险倒计时，每一项都是所有成员决策、分工与决心的努力。

一天半的拓展训练告诉我们一些道理：

1、团队的成功，不一定取决于某一个人，而取决于团队的向心力和协作以及相互的鼓励和加油，否则即便这个人的能力再高，也会遭到必然的失败，每一个人的个人成功，并不能代表一个团体的成功，而团体的失败，则一定是每一个人的失败。

2、在工作和生活中会遇到很多事情，不要老是去抱怨事情太多，每做一件事情要注意时间上的衔接，从而有效地提高工作的效率。

3、言胜于行，电视剧《士兵突击》中团长对许三多说过一句话：想到和得到中间还有两个字就是做到。

4、在工作和生活中要关注积极向上的事物，俗话说：你的注意力在哪里，你的舞台就在哪里。在工作和生活中，如果你的关注点放在积极向上的事情上面，那么你的生活将充满阳光；如果你只会一味的抱怨，那么你将生活在无尽的黑暗中，发现不了任何美的事物。生活中不是缺少美，而是缺少发现美的眼睛。

第二天的培训由总经理室各条线的分管总对整个公司的一个系统讲解。通过学习，我对整个公司有了一个更深更全面的了解，也加深了我作为一个太保人的荣誉感。各条线分管总也与我们分享了一些人生感悟，他们的不凡的经历、拼搏奋斗的精神更值得我们努力学习。我们要以创业者的激情投入到工作中，为自己开辟一番天地。通过学习我意识到自己在工作中沟通不到位，人与人之间的沟通是很重要的，在工作中更是这样。同事之间要沟通、上下级之间也要沟通，许多工作沟通到位的话会变得相当简单。

我很感谢公司给我这次培训的机会，也十分珍惜这次机会，因为它不仅是提升我能力与知识的加油站，更是我人生道路上实现自我价值的重要一课。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。所以在这极为有限的几天时间里我严格遵守培训纪律，谦虚认真地听取各位老师的精讲！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。

这次培训虽然结束了，但我的新的征程才刚刚开始。我会在以后的工作中走好脚下的每一步，努力的学习和积累，将理论知识进行有效的实践。让我们用“扬帆组”的“组呼“来振臂一呼：乘风破浪，扬帆起航！

**保险培训工作总结保险培训工作总结个人总结二**

这次我非常荣幸参加了公司组织的20ｘｘ年新员工岗前培训班，首先要感谢公司给了我这次培训的机会，作为中国人寿的一员，我十分珍惜这次培训的机会，因为它不仅是我职业生涯的加油站，更是人生道路上实现服务公司、自我价值的重要一课。因此我也很认真地对待这十二天的学习生活，为这次的培训做了充分的准备，公司对此也非常重视，体现了“使员工更出色，让公司更卓越”的培训理念。

通过这次培训我了解了，我们公司一直秉承“成己为人，成人达己”的“双成”理念，把它视为核心文化，是国寿的灵魂，正是在这个理念的熏陶下，一代又一代的国寿人将理念付诸于实际，就像司歌中所唱的，把爱心和真情送给每一个人，让人们切身感受到国寿的人情味，同时也树立了在公众心目中的美好形象，提升了社会知名度和美誉度。双成文化诠释了公司内部管理、公司和客户关系、公司和社会的关系、公司和竞争对手的关系，以及公司与其他行业合作者的关系。这种双向的关系，能让国寿不断地得到完善，才能更好地服务客户和社会。

今天，能成为国寿这个大家庭中的一份子，我感到非常的荣幸，我为我是一名国寿人而感到自豪，因为双成文化给了我很深的感触，从中领悟到很多的道理，增强了我的使命感和责任感。我的岗位是理赔岗，理赔这部分是公司的出口，是保险环节中非常重要的一部分，理赔金额的多与少，服务态度的好与坏，直接影响着客户对我们公司的印象，这时突然明白这个工作非凡的意义，觉得自己身上的责任重大。在今后的`工作中，我一定牢记“双成”的核心理念，做到以客户为本，用最大的工作热情，回报客户对我们的信赖和支持，以最佳的精神面貌和严谨的态度对待我的工作，将双成文化发扬光大。

此外我还懂得了保险在我们生活中的重要性，在我们的生存环境中面临着太多的风险，意外、疾病等等，随时都有可能威胁着生命，保险可能不会帮我们真的解决什么，但至少可以帮我们保持现有的生活不变。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。

我还明白了团队协作的重要性，一个人不可能脱离群众而单独存在。在一个组织之中，很多时候，合作的成员不是我们能选择得了的，所以，很可能出现组内成员各方面能力参差不齐的情况，要加强与他人的合作，首先就必须保证集体成员是忠诚的，有责任心的，有意志力的，而且，还要有着对于自身团队的荣誉感，使命感。领导者必须信任团队的所有成员，彼此之间要开诚布公，互相交心，做到心心相印，毫无保留；要与团队的每一个成员紧密合作，直到整个团体都能紧密合作为止；分析每一个成员完成工作的动机，研究他们的迫切需要，针对他们的动机和需要，集思广议，多听听别人的建议，不要一意孤行，俗话说：“人心齐，泰山移。”同时，领导者也要有领导者的风范，工作上对成员严格要求，在生活上也要关心成员，做好团队成员之间的沟通和协调工作，使整个团队像一台机器一样，有条不紊地和谐运转。所以，学会与他人合作，发挥团队精神在具体生活中的运用，可以使我们收到事半功倍的效果，可以使我们的工作更加良好地向前发展。

正是这次培训唤醒了沉睡中的我，面对自己的人生如何选择，如何定位，如何更快的融入国寿这个大家庭等等，我开始感觉到有了方向，心里也有了想法，对人生充满了自信和喜悦。总之，岗前培训给了我一次人生定位的机会，赋予了我很深的意义，人生不如意之事常有八九，有时会碰到不如意的事，也有困难打击的时候，而每当在这个时候，我都会想起“我相信”这首歌，这样我都会让每一次挫折成为我成长的机会。最后，我想说，有成就时不要骄傲，遇到困难挫折时，要对自己说，相信自己，当这一切过去，我们将是第一！

**保险培训工作总结保险培训工作总结个人总结三**

内训计划，分班次集中授课和现场交流相结合。取得了良好的培训效果。同时组织社区经理，客户经理及营业一线人员进行案例征集活动。上交营销服务案例。最后我公司制定了培训效果评估考核，发放课后培训试题答卷，员工培训调查表及培训考核登记表。 培训对象及培训内容。

（1）基础业务及流程（含宽带业务基础知识、最新资费、疑难解答），因我局宽带维护设立专门的数据维护，宽带安装知识不没有在本次培训组织范围内。共计培训课时。

（2）新业务培训：因我局市场部设立有固话产品经理、数据产品经理、和小灵通产品经理，针对不同的业务，组织产品经理及内训师共同进行培训，主要对固网彩铃、商务彩铃、一呼双响、农家乐等增值业务、近期我局新的营销政策等进行培训，培训方式采取集中统一培训。

（3）营业厅服务营销技能培训，结合省公司统一组织培训，主要有服务礼仪，优质服务意识，服务沟通技巧，营业投诉处理技巧、主动营销以及积极的心态与团队建设内容。培训方式结合现场培训、在互动中进行学习。同时课后采用现场评估方式加强学习效果。

（4）农客经理营销与服务技巧培训：主要有农客经理心态调整，收集信息方法，客户拜访前的准备工作，客户投诉处理7部步法，如何进行有效的促销及如何预防在销售中遇到的风险。

（5）实际营销中遇到的.实际问题及解决方案培训：零次户营销、拆机挽留政策。

（6）crm系统业务培训：前台综合受理、号线系统，工单处理系统等。

培训小组成员及人员分工

本年度培训与计划进度相比，因为业务营销工作的影响。总体进度与实际进度有一定的差距。我分公司在以后工作处要进一步加强执行力。

工作量

我局今年由于新业务，新政策较多：春蕾行动、存赠优惠、百宝盒、话务量签约，我的e家等业务更新很快，培训为不影响公司的正常经营和生产，把所有的培训都安排在晚上及周六和周日进行，培训主讲人员加班加点坚持进行，各社区经理特别是农客经理因家里县城较远，克服困难积极参加培训，工作量较大。

培训过程中存在的问题

（1）课堂学习气氛不够活跃，有些学员回答问题和分组讨论发言时紧张不知说什么。

（3）有个别员工对培训工作不重视，不参加培训、迟到早退的现象时有发生。

（4）培训工作后评估和跟踪不到位。

培训效果评估

（1）、通过营业人员营业厅服务营销技能培训，营业人员的精神面貌有很大的提高，以前有个别人员没有化淡妆，通过服务礼念的培训，使营业员认识到如果没有化妆就是对客户的不尊重，同时通过营业服务礼仪培训，营业人员在站姿、坐姿、接用户票据等小思节上注意问题。

另外在营业厅接待用户投诉处理方法上，通过培训也有很大改观，采用用户投诉处理七步法，把大部分用户的对电信服务及其它资费的不理解消灭在萌芽状态。

（2）、社区经理（含农客经理）通过”农客经理营销与服务技巧“的培训学习后，首先明确了自己的职责，做为一个社区经理除了正常维护工作外，在营销上还应干什么？如信息收集、客户拜访、客户营销三部曲、投诉处理技巧、促销相关知识等方面有了初步的认识。

（3）、强化学习型组的企业文化理念。

**保险培训工作总结保险培训工作总结个人总结四**

上周日下午，和崔乃升老师去中宏保险做了一个半天的室内课，在培训过程当中，每一个学员都流露出积极、乐观、向上的心态，我作为一名工作人员很受感染。我认为，能保持这种心态对每个人的工作、生活都是至关重要的。能够积极利用空余时间学点东西，学习一些新鲜的理念来不断的充实自己，更好的指导自己的工作非常重要。下面就几点收获和山东学校的各位同仁分享一下！

此次培训是中宏保险和人众人合作共同推出的一个“拓维培训”系列，培训对象是中宏保险的营销人员邀请的客户。

1、和崔老师一点十分到达中宏（跟客户约好两点正式开始）。早一点过去对一些不确定因素排查一遍，如会场确定、会场布置、音响、投影、培训人员人数以及器械准备等等，做到心中有数。有两间教室正好是斜对面，一间主会场（组织者前期到导入以及崔老师热身团建和分享使用），一间附会场带急速六十秒使用。我们在布置急速六十秒会场时，中宏的王总过去看了看，对这个培训还是比较重视并询问了一下情况。崔老师给他简单介绍一下项目，王总比较喜欢和认可，连连点头称赞。说这个的目的是想说作为培训师来讲要抓住一切可以抓住的机会去了解客户的关注点在什么地方，组织这样一次活动他们的动机何在，想要达到一个什么样的效果等，了解这些以后再接下来做项目或者回顾的时候就会有所侧重。

2、客户签到。客户数量比预期少，一共21位，基本是职业女性，其中有几位老面孔。等陆陆续续到齐已经两点十五左右，坐定开始。

3、正式开始。首先由组织者helen介绍中宏的发展史和人众人公司，约十分钟。接下来崔老师简单热身组建团队，其实这个环节还是非常必要的，就像工作生活与培训之间的一个缓冲带一样，能够给参与者有所准备而非一上来就做活动显得过于突兀。热身环节崔老师从参加此次拓维培训的目的说起，着重给学员区分了两个概念——本能和本事。并列举了大量的例子来说明，形象生动，学员认真感悟并从中受到启发，最后总点到主题：如何从用本能做事转变到用本事做事！另一点就是，强调思维的转变以及创新意识，紧靠急速六十秒项目的主题，前期铺垫，最后项目回顾内容水到渠成。做了一个齐眉棍的活动，值得一提的是齐眉棍用报纸做的，原因没找到竹竿。当以后再遇到类似的问题时，我们是跳过还是迎难而上？当然是迎难而上，有条件要上没有条件创造条件也要上，这是作为一个培训师面对突发事件时的应对能力和职业素养——一方面要保证培训流程，另一方面克服困难。

4、活动，由我来带。其实对于急速六十秒这个项目来讲，一个人带可能会兼顾不过来，需要另一个人协助监控。音乐、组织、提醒队员注意总时间以及由于跑动剧烈出现的一些意外状况等都需要专人专做及监控。活动本身来说，学员投入度高，认真。这个项目时间把控也很重要，学院做项目的时候往往会出现这样的情况：只顾着在那讨论和破译卡片上的数字信息而忘记了项目总的时间，培训师一再提醒的情况下学员也可能会比较拖沓。这可能跟学员有时候太较真有关系，太想知道卡片到底代表什么数字。再就是60秒结束学员迟迟不肯退场无形中又会损耗一些时间秩序也可能会比较混乱一些，这就需要培训师在布置的时候规则要讲清楚更要严格执行，时间到不退场就是要给他扣掉相应的成绩，这样可以保证活动顺利进行，还是那句话流程很重要，正如过电网中的每一个细节都要考虑到位一样，过程不审计，结果要抓瞎！

除此以外还有个事情就是，活动过程中有些时间可能兼顾不过来，不论是组织者还是学员可能就会得空偷pai一些东西，比方说卡片信息，课件之类的，针对这种情况我们应该采取一种什么样更恰当的方式去制止，可能是需要我们每一位培训师去斟酌的事情。

5、项目回顾，这也是半天培训给我印象最深刻的地方。当然首先得有崔老师精彩的讲解！主要讲了两个反思：设计感和交响能力。

在索尼，我们假设竞争对手的产品，在技术、价格、性能、特征上和我们的基本相同。设计是唯一使我们区别于对手，并在市场上站住脚的办法。——前索尼董事长兼总裁大贺典雄（norioohga）

设计从本质上来说，可以定义为是人类的基本能力，人类制造以前生活中不存在的东西，来满足人们的需要，赋予生活新的意义。——约翰赫斯科特（johnheskett）。而且通过大量的事物，沙发、牙膏、瓷器、数码产品等绘声绘色表述了设计感究竟能给人带来多大意想不到的改变！最后以人众人的招聘广告结尾，创意、新颖。

交响感就是—将表面不相干的事情联结在一起的能力。重综合不重分析；要找出看上去毫不相干的领域之间的联系；发现更广泛的模式而不是得出具体的答案；通过把别人不在意的要素结合在一起，来发现新的事物。在这个模块中引用了俏江南以及刘永好四兄弟的发家史的案例，以此来说明不论是在生活中还是在工作中我们都需要具有找到不同事物之间的关联和交叉点的能力，即交响能力。在这个模块的最后，崔老师引用了雕牌洗衣粉的广告案例，本来洗衣粉和中秋节没什么关联，但是设计者硬是把这两者联系起来，把两件看似牵强的叠加通过演绎而达到意想不到的效果。再放那段广告视频的时候全场静悄悄的，好几位学员在一边看一遍抹眼泪，其实这正是一种交响的体现。由此而想到作为培训师来讲，具备这种交响能力也是非常重要的。在带班过程中可能给学员讲不了多少高深的理论知识，但是一定要有和学员在一起交响共情的能力（当然我指的是我这样带班水平有待提高的培训师）。

在本次培训过程中，前前后后崔老师展现了一个优秀培训师的责任与细致以及站在讲台上的成熟与稳重，挥洒自如。不管是前期课件整理、热身所需物品、时间安排、与组织者沟通等，事无巨细一一做周密安排与提醒。这些都是新陪认真学习的地方。

最后也非常感谢培训部能给我本次跟队学习的机会，学到了很多，希望今后能有更多跟高培跟队学习的机会！

**保险培训工作总结保险培训工作总结个人总结五**

连续三个星期的助教兼主持兼两堂课的讲师经历于日在东区音乐公园画上了完美的句号。

回顾这三周的培训，感悟颇大的，第一次作为主力全情投入到一个新人班里，深感责任重大。但是因为时间关系，还有好多地方没有尽到全力。不过后面的路还有很长，无论是他们还是我自己，还需要继续努力。

就像在昨天的分享感言上我讲到的一样。

在这个班里，无论是他们还是我自己，都是第一次。他们第一次进入保险行业学习，我第一次进入讲师团队带领。所以，老师这个称呼只是一个名词而已，事实是我们大家共同学习。特别是我所带的小组成员都是50岁左右的离退休人群，他们那个年代所特有的刻苦精神，真的很值得我们这一代人去学习。

当天上午我有幸参加了公司在城市名人大酒店举办的讲师年会，在会场上，经理的一句话让我非常印象深刻。她说：“学员要想喝一杯水，作为讲师至少得准备一桶水”。所以，为了这桶水，我还得不断地努力学习。

刚好在之前我们赵总谈到我们身在音乐公园举办这次结训会，这一话题也引起我自己对音乐与保险关系的反思。正如大家所知道的，我的偶像是张靓颖，张靓颖的网站我就像是每天都要打考勤似的天天关注，大家都知道靓颖最近连续举办4场演唱会，却在举办第一场之前就因为练舞而扭伤了脚。但是，从第一场开始，她依然该跳的跳，跳舞的舞，坚持圆满地完成每一场演出。像靓颖这样的实力派歌手，这样已经有了良好的知名度的艺人，在这样的情况下都还要这么残酷地对待自己，这么认真地对待工作。那么作为无名的我们，是否应该更敬业呢?所以，为了我们在寿险的道路上越走越好，越走越远，我希望我们都能付出100%的努力，100%的用心，100%的真诚!

回顾自己的临场发言，不知不觉总结了三个点，也是作为对自己的一次总结吧，所以想把它记录下来，以此鞭策自己。无论是讲师还是展业的道路，都要：虚心、学习、敬业!

**保险培训工作总结保险培训工作总结个人总结六**

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团队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，我对团队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和讲解。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。

保险团队培训心得体会3篇心得体会，学习心得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。一个团队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。

四、做最好的自己，缔造成功的未来

培训也已近尾声，但的培训给我带来的体会却是无穷无尽的，以前我一直认为做保险是最让人看不起的职业，但是培训让我彻底摈弃了对保险的偏见。只要给予客户专业的理财服务，提供他们真正需要的产品，那我们就一定能够得到人们的尊重。虽然培训仅仅两天，但却让我迸发出了一种对事业的激情。我不希望自己只是一个过一天算一天的人，虽然我成不了李嘉诚，但我愿意做一个有个性、有想法、有追求的年轻人!我希望在这个平台上实现我的梦想。

**保险培训工作总结保险培训工作总结个人总结七**

本周星期三四五，在平安参加了岗前培训。老实说，大部分时间都觉得挺无聊，尤其是那些老师一遍又一遍，一天又一天，三天都提到那五个保单的五要素的时候，我真是越来越没耐心了。保险责任，保险金额，保险期限，保险费，投保条件。我是这么记的，保险专业出身的我这些对我来说太简单了。可是其他所有人都是记成：保什么，保多少，保多久，多少钱，谁能保。其实，我也能够理解他们初始接受保险时对保险的模糊印象。所以，这种方式比较有助于加深他们对保险基本知识的理解。

但是到了昨天下午，突然还有个弱弱的女声冒出来：“什么是保险金额？”突然就觉得，中国的保险代理人门槛真的太低了，才会对保险市场造成那么大的污染。专业？仅仅表现在一套服装上吗？是不是西装笔挺，形象专业就代表真的专业？代理人的一种职业操守是相当重要的，如果为了一己之利而罔顾投保人的信任和利益，那受害者就只是投保人吗？可怜的中国保险市场已经承受不起这样的摧残与折磨了。虽然经常觉得无聊，想着不如把金融理财师的书带来看，但是总是看到那几个字“空杯心态”，所以，从一开始到最后我都很认真的听课着。就算老师在重复着同样的问题，让我觉得烦闷的时候，我也不会有任何不好的想法，就是自己看看书上后面的内容。其实，也有那么几个时候，让我有点感慨，自己的保险知识还学得不够到位，真是有负学校老师们的教导。今天，有个老师提问：“中国人民保险公司什么时候成立的？”这个问题，让我一下子想到了“小白脸”方有恒老师，他就最喜欢问这些刁钻的问题。

但偏偏我就很清晰地记住了中国保险业在期间全行业停业，直到改革开放1978年后才又重新开业。但是莫名其妙就是想不起来中国人民保险公司到底是哪一年成立的，哎。彼时彼刻我多想翻一翻《迷失的盛宴》啊。后来有人答1949年，我才一下子恍然大悟。所以，又学到了一个知识，时刻谨记“空杯心态”。其实，对那些老师也都抱着很尊重的态度听他们讲课的，毕竟他们的经历与实践，是我所缺少的，也是我最希望学习的。虽然他们基本上都不是保险专业的，没有系统地学习保险，但是他们的努力和坚持，以及现在取得的.成就，都是值得尊敬的。所以，在此感谢这三天以来的诸多位令人尊敬的老师们。

（印象比较深刻的有：班主任李xx，朱xx，林xx，吴xx，陈xx，郑xx）同时，参加培训，认识了更多朋友，虽然都比我大好多。但是，交朋友是不需分年龄。buffet和gates相差差不多三十岁都可以成挚友，几岁，十几岁的差距又有何妨呢？呵呵。下个星期开始要去上班，但是因为没能参加到平安的一个测试和另一个不知是培训还是什么的东东，所以还不能上岗，要到下个月中才能上岗。其实，也都无所谓吧。这里的保险市场的发展空间虽说比较大，但是在这里发展事业却一直都不是我的向往。

毕竟，每次回家都会有种懈怠的感觉，怕自己变得越来越懒惰，越来越轻松，以致忘记自己的职业规划。因为不愿成为芸芸众生中那不起眼的一部分，所以，好好学习吧！学习知识，学习做人。期待那一天，能够给家人带来依靠的那一天。勇敢一点，加油吧！虽然不一定会真的跑去寻找客户，但是还是会去上班，去感受一下那种氛围，去体验一下那种生活，去巩固以及学习更多的保险知识。

**保险培训工作总结保险培训工作总结个人总结八**

这次我非常荣幸参加了公司组织的20ｘｘ年新员工岗前培训班，首先要感谢公司给了我这次培训的机会，作为中国人寿的一员，我十分珍惜这次培训的机会，因为它不仅是我职业生涯的加油站，更是人生道路上实现服务公司、自我价值的重要一课。因此我也很认真地对待这十二天的学习生活，为这次的培训做了充分的准备，公司对此也非常重视，体现了“使员工更出色，让公司更卓越”的培训理念。

通过这次培训我了解了，我们公司一直秉承“成己为人，成人达己”的“双成”理念，把它视为核心文化，是国寿的灵魂，正是在这个理念的熏陶下，一代又一代的国寿人将理念付诸于实际，就像司歌中所唱的，把爱心和真情送给每一个人，让人们切身感受到国寿的人情味，同时也树立了在公众心目中的美好形象，提升了社会知名度和美誉度。双成文化诠释了公司内部管理、公司和客户关系、公司和社会的关系、公司和竞争对手的关系，以及公司与其他行业合作者的关系。这种双向的关系，能让国寿不断地得到完善，才能更好地服务客户和社会。

今天，能成为国寿这个大家庭中的一份子，我感到非常的荣幸，我为我是一名国寿人而感到自豪，因为双成文化给了我很深的感触，从中领悟到很多的道理，增强了我的使命感和责任感。我的岗位是理赔岗，理赔这部分是公司的出口，是保险环节中非常重要的一部分，理赔金额的多与少，服务态度的好与坏，直接影响着客户对我们公司的印象，这时突然明白这个工作非凡的意义，觉得自己身上的责任重大。在今后的工作中，我一定牢记“双成”的核心理念，做到以客户为本，用最大的工作热情，回报客户对我们的信赖和支持，以最佳的精神面貌和严谨的态度对待我的工作，将双成文化发扬光大。

此外我还懂得了保险在我们生活中的重要性，在我们的生存环境中面临着太多的风险，意外、疾病等等，随时都有可能威胁着生命，保险可能不会帮我们真的解决什么，但至少可以帮我们保持现有的生活不变。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。

我还明白了团队协作的重要性，一个人不可能脱离群众而单独存在。在一个组织之中，很多时候，合作的成员不是我们能选择得了的，所以，很可能出现组内成员各方面能力参差不齐的情况，要加强与他人的合作，首先就必须保证集体成员是忠诚的，有责任心的，有意志力的，而且，还要有着对于自身团队的荣誉感，使命感。领导者必须信任团队的所有成员，彼此之间要开诚布公，互相交心，做到心心相印，毫无保留；要与团队的每一个成员紧密合作，直到整个团体都能紧密合作为止；分析每一个成员完成工作的动机，研究他们的迫切需要，针对他们的动机和需要，集思广议，多听听别人的建议，不要一意孤行，俗话说：“人心齐，泰山移。”同时，领导者也要有领导者的风范，工作上对成员严格要求，在生活上也要关心成员，做好团队成员之间的沟通和协调工作，使整个团队像一台机器一样，有条不紊地和谐运转。所以，学会与他人合作，发挥团队精神在具体生活中的运用，可以使我们收到事半功倍的效果，可以使我们的工作更加良好地向前发展。

正是这次培训唤醒了沉睡中的我，面对自己的人生如何选择，如何定位，如何更快的融入国寿这个大家庭等等，我开始感觉到有了方向，心里也有了想法，对人生充满了自信和喜悦。总之，岗前培训给了我一次人生定位的机会，赋予了我很深的意义，人生不如意之事常有八九，有时会碰到不如意的事，也有困难打击的时候，而每当在这个时候，我都会想起“我相信”这首歌，这样我都会让每一次挫折成为我成长的机会。最后，我想说，有成就时不要骄傲，遇到困难挫折时，要对自己说，相信自己，当这一切过去，我们将是第一！

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！