# 保险新人培训心得体会总结 新人保险培训心得体会(优秀14篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2025-07-05

*心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。保险新人培训心得体会总结篇一我走出校园，踏入社会，走进了国寿这个大家庭，是我人生的一个...*

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

**保险新人培训心得体会总结篇一**

我走出校园，踏入社会，走进了国寿这个大家庭，是我人生的一个新的起跑线，在这个起跑线上我将怎样去做呢，我犹豫、徘徊、不断的思考着。

xxxx度新员工岗前培训班是针对我们刚毕业的大学生在踏入工作岗位前的一次重要的岗前培训，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，对于我的未来、我开始相信自己。

每个人谈论的几乎都是些积极的事，我看到了几乎每个人都把自己的事情当作事业在经营，同时我也悟到了些做人做事的道理!

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!

**保险新人培训心得体会总结篇二**

通过为期一周的培训，在公司各部门老师的讲解下，大致了解了公司的业务流程和具体操作工作应当注意的地方，由于公司业务流程和内部控制流程都很严密复杂，在整个学习过程中发觉到自己有许多需要重新学习的地方，让我感受到了工作上的新的压力和挑战。在实际工作中为了做好自己的工作，我努力学习，向同事请教，努力提高自己的业务水平。让我感动的是，作为新员工，我难免会有做错或不懂的时候，但同事们不会冷眼旁观，更不会嘲笑，而是善意地提醒、耐心地帮助。这种肯定和鼓励给予了我强大的信心，让我相信自己，可以战胜新工作环境中的困难。

入职公司虽然时间不长，但已经让我深深地感觉到进入中化宁波工作是我的幸运。能成为中化宁波的一员，我感到自豪。相信我的这种自豪感将会使我更有激情地投入到工作中去。

总结这次培训的感受，用以前看到过的一段文字来表述：在工作中，不管做任何事，都应将心态回归到零：把自己放空，抱着学习的态度，将每一次任务都视为一个新的开始，一段新的体验，一扇通往成功的机会之门。千万不要视工作如鸡肋，食之无味，弃之可惜，结果做得心不甘情不愿，于公于私没有裨益。

经过为期10天的培训，让我深深的感受到了公司对我们新员工无微不至的关怀。在培训过程中，能让我把大学本专业所学的知识和实践工作有效，整体的结合起来，真正做到了学以致用。公司的领导无论是人力，财力，还是物力方面都给了我们莫大的帮助，对我们的学习和生活各个方面都提供了优越的条件。无不体现了公司对新员工的人文关怀，展现了公司以人为本的经营理念。

本次培训最大的收获，就是了解了各位领导身上散发的人格魅力和体现的整体综合能力。他们是我在以后工作中的楷模，值得我终身学习。唐总说过要做事就得先做人这句话让我感受颇多。很简单的一句话，但人生的道理已经全部包含在其中。我们的祖先几千年前就有修身、齐家、治国、平天下的古训。为什么要把修身放在第一位，我想应该和做事先做人是一个道理。人决定事，形成品牌效应。做人要美，做事要精，立业先立德，做事先做人。做任何事都是从学做人开始的，如果连人都做不好，还何谈事业。

**保险新人培训心得体会总结篇三**

很早之前就听朋友反复提到中国人寿保险。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人寿福建宁德分公司举办的第12期新人培训班。

“优秀的新人伙伴们晚上好”，一声特别的问候把我带进了迎新会上。多么新奇的企业文化，连鼓掌都有特别的要求。在众志成城的呐喊声中揭开连续三天的新人培训课。

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。每个人都会感动于自然的声音，譬如夏夜蛙虫鸣唱，春晨鸟雀的啾唧，甚至刮风天里滔天骇浪的交响。然而，它之所以成为美乐不都是人们用心去体会才能成就的吗?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。

在保险公司双向选择中进入待岗的行列，在培训部参加了为期两个月的培训，学习了很多，收获了很多，提高了很多。时间虽短但是转变却大。下面我从但各方面谈谈这段时间的心得体会：

一、选择比机遇重要。

在招聘专场报告会上，经理与我们分享了她人生的三次成功选择。2个月时间之内独立完成了\_培训项目。在人生刚起步的时候积累更多的能量，这样人生的道路才会走的更远、更辉煌。太平人寿虽然在保险行业与三大巨头相比还存在一段差距，但是其发展速度是这三大巨头的好几倍。在这样一个创业成长型的公司当中，你想不成长都困难。

二、态度比能力重要。

在培训的第一天，培训老师就告诫我们要端正态度、认真工作。保险行业是一个全新的行业，特别是寿险在中国发展的历史其实并不长。保险业也是一个综合性的行业，保险公司的各个部门岗位都需要我们自己摸索，从头开始。所以不管是学什么专业，到保险公司都是新人，对大多数岗位都是很陌生的。这就要求我们要以空杯归零的心态，从头开始学，从为人处事、工作态度开始。我们的班主任以及任课老师他们都是我们学习的楷模，他们在授课中的工作态度都是我们以后工作过程中效法的标杆。投入多少，收获。)多少，参与多深，领悟多深——我们阳光二期培训班的班训。这个也是我们每一个阳光二期员工以后的工作格言。当一份工作加上我们的心，那么这份工作就变成了事业。

三、信心比黄金重要。

“相信自己，我是最棒的，最最棒的”——这是我们阳光二期员工集体手势。这个手势动作虽然简单，但是寓意深远。每个人在做这个手势过程当中如果把自己的心融进去，用心去做这个手势就可以感受到这个手势的神奇力量。保险业是一个全新的事业，一个还没有被中国人完全接受的行业，也是一个容易被拒绝的行业。在这接下来一个月的市场实践过程中，我们可能会被人拒绝，我们也可能遭人冷眼。唯一能支撑我们继续坚持下去的只能是我们的信心——对行业的信心、对公司的信心、对自己的信心。通过这几天的尝试展业，我也体会到了公司的用心良苦。市场实践一方面可以让我们加深对业务的了解、对市场的了解、对保险业务员的了解;另一方面可以通过实践，磨练意见，增强抗压能力，让我们学会如何在逆境当中保持信心、保持自己高昂的斗志。真诚希望我们的伙伴们都可以正确的对待这个让人恐惧的市场实践，端正自己心态，在自己勤奋下实现目标，达到公司要求，最终留在太平人寿铸就自己的辉煌人生!

怀着空杯的心态，20\_\_年4月16日，我有幸参加了\_\_保险股份有限公司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，我对公司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\_\_的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。

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。一个公司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。感谢\_\_给了我机会，我将用行动证明给“\_\_”看，“\_\_”没有选错人，同样我也没有选错\_\_。

**保险新人培训心得体会总结篇四**

怀着空杯的心态，20xx年xx月xx日，我有幸参加了公司保险股份有限公司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：

第一天上午的培训，是银保的张总和合规的王总授课。授课中，张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，我对公司历史有了深入的了解：公司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，张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，张总在讲述公司的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。

“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。

学习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。一个公司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。

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。

培训也已近尾声，但公司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！我希望在公司这个平台上实现我的梦想。

**保险新人培训心得体会总结篇五**

怀着空杯的心态，4月16日，我有幸参加了xxxx保险股份有限公司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。

第一天上午的培训，是银保的xxx总和合规的xxx总授课。授课中，xxx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，我对公司历史有了深入的了解：xxxx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，xxx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，xxx总在讲述xxxx的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。

“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。

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。一个公司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。

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。

培训也已近尾声，但xxxx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xxxx这个平台上实现我的梦想。感谢xxxx给了我机会，我将用行动证明给“xxxx”看，“xxxx”没有选错人，同样我也没有选错xxxx。

**保险新人培训心得体会总结篇六**

怀着空杯的心态，20xx年4月16日，我有幸参加了\*\*\*\*保险股份有限公司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，我对公司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\*\*\*\*的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。

**保险新人培训心得体会总结篇七**

通过导师的介绍也演说，我明白了保险其实氛围两个，一个是售前，一个受售后，售前需要解决的是让客户相信我们的保险，售后是让有疑问或者达到了保险条件的人解决问题，这就是保险的基本工作方向。我们公司非常大，业务覆盖范围也非常广，所以想要做出更好的成绩还需要继续努力。

我是做售前的，也就是销售工作，推销保险，是个非常疲惫的工作，想要做到这一点，就要考我们自己去总结去思考，导师给我们讲解了很多的销售方式，但是有一点，就是要学会开发业务，找到自己的客户，因为我们有专门的资料海，里面都是没有达成交易的客户，也有达成交易的客户，当然开发新客户同样需要。

如果销售我们的保险，就要看我们销售的保险适合那些人，比如健康保险，不如车险，又比如出行保险等等都需要找到特定需要的人群，如果我们卖车险，而推销的客户是没有车子的，那么我们的车险根本就很难推销起来，毕竟我们的车险是适合有车的人才行，除非撞了好运，他们家中有人有车从而达成交易，否则很大的程度都是不可能达成的加以。

做保险销售的人抗压能力要杠杠的，如果自己不能够承担抗压，就会让我们在工作的时候不战而退，所以在工作中要有韧性，要能够坚定不移的去坚持去打电话去与客户沟通，一百个电话只有一个成交或者没有一个成交一样要坚持，今天没有成绩明天没有成绩也必须坚持下去，我们做保险的新人都会遇到这些问题。这让我心中有了一些底气。

没有人愿意做那个没有多少业绩和能力的人，在角落里面发霉，都想要做那个可以一飞冲天的人，所以我们更多的是喜欢不断的加强自身的建设，不断的推动学习和能力提升。保险有很多的知识需要处理和学习，在销售的时候我们必须要重视这一点，我们保险必须要符合基本的保险条件，不能对客户随意许诺其他夸张的承诺。

毕竟公司不是开空口承诺的，我们必须要保证当保险出现这样的情况后我们必须要保证完成达到基本要求，才能够售卖，诚信是我们保险行业能够一直占据到这个位置的原因之一。所以我们工作必须要重视诚信，重视工作的原则和工作的基本条件。这样我们所做的工作才有意义才能够给我们公司创造业绩，到了岗位上我会按照这个方式去工作。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**保险新人培训心得体会总结篇八**

想到自己第一次踏出学校并走上国寿这块神奇的土地情景。记得那时自己是第二次来到厦门就直奔到中国人寿集美支公司面试时，当时的老总韩步全就开门进山的告诉我，所谓的组训就是组织训练。我似懂非懂的点点头表示认同。总的感觉我所要或者将要从事的职业挺神圣，还不错，并且和自己所学的专业也对口，一天工作7个小时，周末不用上班就觉的天底下哪有这般好事，刚踏出学校就交了好运了。

真正踏入组训这个神圣的职业可以说是经历了一波三折。我经历了无知、懵懂、恐惧、徘徊、模仿、愤怒、期待，到期盼想拥有自己独立的空间，独立的思想，独立的做法，独立运作运作团队，一次完整的组训培训，但这一切似乎都遥遥无期，曾经一度我思考我想逃离这块土地。但这一切都在2025年x月x日彻底地改变了，我从原属于集美支公司其中的一个职场的海沧支公司调回了集美支公司。开始了一步一步地实践着一直在我脑海里遨游的想法和一直渴望一次系统的组训培训的机会，这一切顷刻在集美支公司实现了。2025年x月x日从重庆回来后，我时刻怀着一颗感恩的心在做事和做人，特别我要感谢的是集美支公司的二位老总\_\_、\_\_，两位领导为我争取到这次难得培训机会。可以说这个培训机会在我的心里期盼很久了、很久了。因为我的学历只有大专和同龄人相比可以说没有一丝优势，本不敢有太大的奢望。可以说学历一直是我心理的一块痛。但这一切随着培训机会的到来变得不是那么重要啊!当接到副总经理柳顺峰的通知时我居然激动的说不出话来，我将这个消息告诉身边的同事时他们居然很不解的看着我。有什么好高兴的?蹦出一句话来“如果可以不去我才不想去呢?才不去受那份苦呢?”我非常的不解，真应证了那句话“有人毕生所追求的、却是他人于生俱来的。”道出了命运的不公。

通过这次组训岗前班培训的洗礼犹如在我身上装上了一副经过全新打造的盔甲和一把无往不胜的力刃。在此期间学到了一流组训所应具备的风范、学习能力、演讲能力、组织能力、沟通能力、管理能力、企划能力、分析能力、问题诊断能力，这些能力为我开展工作打开了方便之门，犹如增添了羽翼让我可以实现飞翔的梦想，使我的人生增色不少。

在重庆海兰云天有感悟、也有感动。身边发生的每一件是看是那么不合理又是那么的自然，从不情愿、不乐意、不配合、不解困惑、抵触情绪、到无条件服从，配合班导师的每一个细微的动作我们大家经历了一番新的洗礼。我们确实地实践那句耳熟能详的话语“合理的训练，不合理的磨练”今天我们可以无愧的说：“我们一切都做到了，我们是总公司2025年第二期组训岗前班的成员。”

**保险新人培训心得体会总结篇九**

作为保险的营销精英，如何才能在实际行动中把诚信打造成自身事业成功的第一竞争力呢?方法一：找准客户群。我们知道，不同客户群体、不同层次的客户，对人或事的看法是有差异的。尽管不少人声称客户市场潜力是无限的，但笔者认为，销售人员应该根据自身素质、职业习惯、爱好、形象、交往的社会层次等，找到与自己容易产生共鸣、有共同价值观的群体交往，在相同的环境中更容易产生好感、认同、信任感，才有好的营销基础。

方法二：精通业务，以自己的专业赢得客户的信任。如今专业化分工越来越细，客户需要更多的时间来做好自己的事业，就需要其他领域的专业人士为自己做好相关服务。比如医生的专业医疗服务、律师的法律顾问服务等。倘自身专业不足，不能以自己的专业为客户节约时间，何谈信任、交往?别忘了接触过形形色色的代理人后，有些客户比我们都专业了方法三：让客户了解保险的“不足”。这世上没有一种万有灵药包治百病，也不可能有一种保险排除所有的风险。越是理性、专业的人士，越明白这一点。在与客户交流时应让客户了解保险的不足，如免责条款、专业特点等，让客户明白保险不可能排除所有风险，但能补偿风险带来的损失。在风险无处不在的时代，保险不是万能的，但没有保险则是万万不能的`。

方法四：以身作则，成为行业诚信号召人。保险业无论诚信危机的报道多少，我们身边的客户常是时时拿来与身边人做比较的。他们会从身边代理人的素质与自己的信任度出发，客观评价他该不该从你这里办保险。他们往往不怎么关心整个行业会往何处去，却会真正关心为自己办保险的这个人是否讲诚信、是否在公司有良好的声誉。而作为代理人的我们，行业的使命需要我们以身作则，成为诚信的先锋使者、实践者、维护者。

**保险新人培训心得体会总结篇十**

怀着空杯的心态，20xx年xx月xx日，我非常高兴参加了公司保险股份有限公司为期两天的新人班岗前培训，飞逝培训回首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所列我的个人心得体会：

第一天上午的培训，是银保的张总和合规的王总授课。授课中，张总以他一贯的激情四射风格紧紧吸引了大家。从他的讲述中，我对公司历史有了深入的了解：公司目前正处于高速健康发展公司目前阶段，中同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。他以自己的成长历经，激励在座的每一位学员。他的真诚、坦率、智慧、执着折服了内场执着的每一个人。

激情四溢、精彩纷呈的课堂还在脑海里袅袅缭绕。转眼下午的培训又到了，张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，良好点滴的养成对突破性是至关重要的。这一点也是我在培训班的第二天，张总在讲述公司的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，总比别人多不懈一些，总比别人多学习一分，离取得成功总会近些再近些。

“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成形。米卢曾说过：“态度决定一切！”只有从心里认同了的必要性和重要性，才能以使行动变自发为自觉，消除才能产生良好和积极的效果。

学习课程的第一天我这样的一个问题：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。从各样的小事情做起，踏踏实实朝大目标走去。一个公司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？有什么事实不去珍惜和努力呢？积极向上的态度是进步的消极态度根本保障，良好财富的心态或者说就是一笔宝贵的财富。

人要想用实现自我的价值，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，靠得就是这种历经这个千辛万苦、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。时刻把人生的首要目标谨记于心，每天都要朝着首要目标前进。确定目标，马上行动。不要总是把今天的`丑事推到明天。“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，但它在每个人桌上的价值则每个是有所不同的，确定明确的目标，要有效的运营管理时间，让心态始终处于积极积极主动的状态。

培训也已近尾声，但公司的培训给我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看来职业，但是培训让我彻底抛弃了对保险保险的偏见。只要给予客户专业的银行理财产品服务，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，但却第二类让我迸发出了一类对事业的激情。我不自己只是一个过一天算一天的人，虽然我成不了李嘉诚，但我愿意制做一个有个性、有想法、有追求的年轻人！我希望在公司这个平台上实现我的梦想。

**保险新人培训心得体会总结篇十一**

怀着空杯的心态，4月16日，我有幸参加了xx保险股份有限公司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。

第一天上午的培训，是银保的xx总和合规的xx总授课。授课中，xx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，我对公司历史有了深入的了解：xx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，xx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，xx总在讲述xx的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。

“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。

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。一个公司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。

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。

培训也已近尾声，但xx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xx这个平台上实现我的梦想。感谢xx给了我机会，我将用行动证明给“xx”看，“xx”没有选错人，同样我也没有选错xx。

**保险新人培训心得体会总结篇十二**

今天我参加了xx平安的岗前培训在这之前，我对保险对平安不是很了解，有些陌生，包括对保险有些误解，通过第一天的培训让我的观念改变了许多.我从以下几个方面来说一下我的感受。

首先，了解到xx保险公司是实力非常雄厚、发展非常迅速的最专业的金融公司。从公司的发展历程、辉煌成绩、以及特色、责任、都可以看出公司的专业化。同时想成为公司的一员，必须认真学习，努力提高自己各方面的知识技能。能成为平安的一员，是我们的自豪！

其次，认识到原来保险并不象有些人口中的那么片面。xx保险以人们的需求为中心，从家庭保障、教育基金、养老金、应急现金、有计划的储蓄，为人们的一生提供了保障。

再有，从接触的\'、看到的平安人，感受到了他们那种团结奋进、积极向上的精神，并不是象有些人讲的那样不好，改变了以往对保险业务人员的偏见，也体会到了保险业务人员的艰辛和伟大。（为他人服务，真正服务于社会）。

今天，老师给我们看了电视剧《我的爸爸边红旗》中的某些片断，印象最深的是他最后说的几句话，“不是只有白衣天使才可以救死扶伤，我们保险人员也可以做到！”“保险业务员不仅仅是一种职业，一种谋生的手段，而有特殊的意义的，是带给他人幸福保障的渠道。”通过一天的培训，我不再是那种惶惶不安的心情，而是增加了一股力量，鼓舞着我沿着这条道路一直走下去。

**保险新人培训心得体会总结篇十三**

通过导师的介绍也演说，我明白了保险其实气氛两个，一个是售前，一个受售后，售前需要解决的是让客户信任我们的保险，售后是让有疑问或者到达了保险条件的人解决问题，这就是保险的根本工作方向。我们公司特别大，业务掩盖范围也特别广，所以想要做出更好的成绩还需要连续努力。

我是做售前的，也就是销售工作，推销保险，是个特别疲乏的工作，想要做到这一点，就要考我们自己去总结去思索，导师给我们讲解了许多的销售方式，但是有一点，就是要学会开发业务，找到自己的客户，由于我们有特地的资料海，里面都是没有达成交易的客户，也有达成交易的客户，固然开发新客户同样需要。

假如销售我们的保险，就要看我们销售的保险适合那些人，比方安康保险，不如车险，又比方出行保险等等都需要找到特定需要的人群，假如我们卖车险，而推销的客户是没有车子的，那么我们的车险根本就很难推销起来，究竟我们的车险是适合有车的人才行，除非撞了好运，他们家中有人有车从而达成交易，否则很大的程度都是不行能达成的加以。

做保险销售的人抗压力量要杠杠的，假如自己不能够担当抗压，就会让我们在工作的时候不战而退，所以在工作中要有韧性，要能够坚决不移的去坚持去打电话去与客户沟通，一百个电话只有一个成交或者没有一个成交一样要坚持，今日没有成绩明天没有成绩也必需坚持下去，我们做保险的新人都会遇到这些问题。这让我心中有了一些底气。

没有人情愿做那个没有多少业绩和力量的人，在角落里面发霉，都想要做那个可以一飞冲天的人，所以我们更多的是喜爱不断的加强自身的\'建立，不断的推动学习和力量提升。保险有许多的学问需要处理和学习，在销售的时候我们必需要重视这一点，我们保险必需要符合根本的保险条件，不能对客户随便许诺其他夸大的承诺。

究竟公司不是开空口承诺的，我们必需要保证当保险消失这样的状况后我们必需要保证完成到达根本要求，才能够售卖，诚信是我们保险行业能够始终占据到这个位置的缘由之一。所以我们工作必需要重视诚信，重视工作的原则和工作的根本条件。这样我们所做的工作才有意义才能够给我们公司制造业绩，到了岗位上我会根据这个方式去工作。

**保险新人培训心得体会总结篇十四**

在保险公司双向选择中进入待岗的行列，在培训部参加了为期两个月的培训，学习了很多，收获了很多，提高了很多。时间虽短但是转变却大。下面我从但各方面谈谈这段时间的心得体会：

在招聘专场报告会上，经理与我们分享了她人生的三次成功选择。2个月时间之内独立完成了x个培训项目。在人生刚起步的时候积累更多的能量，这样人生的道路才会走的更远、更辉煌。x人寿虽然在保险行业与三大巨头相比还存在一段差距，但是其发展速度是这三大巨头的好几倍。在这样一个创业成长型的公司当中，你想不成长都困难。

在培训的第一天，培训老师就告诫我们要端正态度、认真工作。保险行业是一个全新的行业，特别是x寿险在中国发展的历史其实并不长。保险业也是一个综合性的行业，保险公司的\'各个部门岗位都需要我们自己摸索，从头开始。所以不管是学什么专业，到保险公司都是新人，对大多数岗位都是很陌生的。这就要求我们要以空杯归零的心态，从头开始学，从为人处事、工作态度开始。我们的班主任以及任课老师他们都是我们学习的楷模，他们在授课中的工作态度都是我们以后工作过程中效法的标杆。投入多少，收获。）多少，参与多深，领悟多深——我们阳光二期培训班的班训。这个也是我们每一个阳光二期员工以后的工作格言。当一份工作加上我们的心，那么这份工作就变成了事业。

“相信自己，我是最棒的，最最棒的”——这是我们阳光二期员工集体手势。这个手势动作虽然简单，但是寓意深远。每个人在做这个手势过程当中如果把自己的心融进去，用心去做这个手势就可以感受到这个手势的神奇力量。保险业是一个全新的事业，一个还没有被中国人完全接受的行业，也是一个容易被拒绝的行业。在这接下来一个月的市场实践过程中，我们可能会被人拒绝，我们也可能遭人冷眼。唯一能支撑我们继续坚持下去的只能是我们的信心——对行业的信心、对公司的信心、对自己的信心。通过这几天的尝试展业，我也体会到了公司的用心良苦。市场实践一方面可以让我们加深对业务的了解、对市场的了解、对保险业务员的了解；另一方面可以通过实践，磨练意见，增强抗压能力，让我们学会如何在逆境当中保持信心、保持自己高昂的斗志。真诚希望我们的伙伴们都可以正确的对待这个让人恐惧的市场实践，端正自己心态，在自己勤奋下实现目标，达到公司要求，最终留在x人寿铸就自己的辉煌人生！

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找