# 2024年保险销售心得体会(汇总10篇)

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2024-04-29

*我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望...*

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**保险销售心得体会篇一**

时光流逝，又在开心的过了一年，回顾这一年的工作历程，作为公司的每一名员工，我们深深感到之蓬勃发展的朝气，感受到人之拼搏的精神。这一年来的工作，有收获，有教训，总结，对一个热情工作的人来说是承上启下的，因此，现将这一年来的工作总结如下：

一、在工作上

今年也是忙碌充实的一年，我的工作主要是案件的预估录入和处理客户对保险及案件的咨询和投诉及对案件的销案整理及销案结案等等。其中预估录入和客户的咨询和投诉是理赔部的两项比较重要的工作，预估是否准确，要列入分公司的一项考核当中，不单单是理赔部门的一项工作，而是关系到\_\_中支公司，所以每个月都要关注的一个问题。于是在预估上，对于不知晓的案件金额，收集各方面的资料，如问客户，问查勘员，问损失部位，问三者的车型等等，尽量问的全面，让预估偏差尽量做到最小。在这过程当中，便会遇到各式各样的客户，有态度好的，非常配合的，让我感到很欣慰;有态度差的，让我莫名其妙的，苦笑不得的……而更是郁闷的便是临近过年那会儿，我这里要提前预估放假期间的工作，让预估工作难上加难，不但是工作量大，一天要估两天的案件，最多的那天一天要估80件，就算全部录入核价系统，也要一个个复制进去查，然后录入系统估掉，何况三分之二的案件是没有录入的，也就意味着要打电话，几十个电话要打，要是打了都知道也就罢了，关键的是连定损员都估不出来，因为很多车子临近过年修理厂关门而导致的无法修理情况，无法拆解，也就无法知晓，但预估工作并不是因为无法知道而停滞在那里，我必须要得到接近的数字，所以常常一个案件，我要打好几个电话，所以预估是一份棘手的工作，但我还是在预估偏差率上很好的体现出来，20\_\_年我想我会做的更好。

二、业务上

完成了今年公司完分配的业务任务，实现了业绩和效益双丰收。为了配合公司业务发展的需要，管理部门人员分配了一定的业务任务，每季度都定期评比，面对了相当的压力，我通过自身的努力，顺利的完成了全年任务，期间遇到的客户多种多样，通过耐心回答客户的疑问，尽量系统解释条款，最终让客户满意买下我们的保险产品，中间虽然有很多小麻烦，但经历这些让我增加了业务方面的知识并更能体会业务员的辛劳。

三、劳动纪律上

今年在劳动纪律上公司出台了相应的奖惩文件，本人严格遵循文件精神做到不迟到不早退，上班时间不开小差，认真负责的工作。平时尽量不请假，遇到事情必须请假时，也提早向上级领导申请并交接好自己的工作。做到不影响部门日常工作正常运行。

本人以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，尽责尽职，按时完成工作任务。并团结同志。本人在工作中一直勤勤恳恳，任劳任怨，把工作放在第一位，及时完成领导交与的工作。由于工作性质的不同，预估是非常注重实效的，要在规定是时间里完成，如不然，就会超时，所以加班也是难免的。平时都会很虚心的请教领导，请教同事，在工作中能够发现问题、并力求方法解决问题。能够寻求创新，来提高自己的工作效率和工作技能，在工作与生活中，本人与同事间和睦相处，互相友爱，互相学习，互相帮助。

本人虽然在工作中取得了一定成绩，但也存在许多不足，2024年要更加的努力克服，在与客户的沟通方面更待上一层，本人要“做到老，学到老”。要不断的学习保险的专业知识，充实自己，也要不断的提高自己的业务水平，更好的服务于我们的客户，更好的为我们的客服部做出一些贡献。祝愿在20\_\_年发扬成绩，更上规模。

销售保险心得体会2

**保险销售心得体会篇二**

第一段：引言（100字）

保险销售作为一项充满挑战的职业，是为了保护客户的利益、提供财务保障而存在的。在我做销售保险这个岗位上，我深刻体会到了这个行业的重要性以及我个人的成长。通过与客户的交流以及不断学习和锻炼，我在销售保险的道路上积累了一些心得体会。

第二段：建立信任（200字）

销售保险最重要的一点就是建立与客户之间的信任。在销售保险时，客户需要对我充满信任，相信我能够为他们提供最好的保险选择。为了建立这种信任，我首先要了解客户的需求和期望。我会仔细聆听客户的故事和问题，了解他们所面临的风险和担忧。我还会提供关于不同保险产品的详细解释，协助他们选取最适合的保险方案。只有建立了客户对我的信任，我才能够成功地为他们提供服务。

第三段：专业知识和沟通技巧（300字）

作为一名销售保险的人员，必须具备扎实的专业知识和良好的沟通技巧。在面对客户时，我会花时间充实自身的保险知识，了解各种保险产品的特点和优势。只有了解产品的细节，我才能够给客户提供更具说服力的建议。此外，良好的沟通技巧也是我必须培养的能力。在与客户交流时，我会用简单明了的语言解释保险条款和细节，让客户易于理解。我还会倾听客户的意见和反馈，并及时回应他们的问题和困惑。通过不断提高专业知识和沟通技巧，我能够更好地为客户提供服务和解答。

第四段：耐心与坚持（300字）

销售保险是一项需要耐心和坚持的工作。在销售保险的过程中，客户可能会有犹豫和顾虑。我会告诉自己保持耐心，不要急于做决策，给客户足够的时间。我会用真诚和耐心与客户沟通，解答他们的疑问和担忧。此外，我还要坚持不懈地与客户保持联系。有些客户初次接触保险，可能对产品不是很了解，需要时间考虑。我会定期与他们保持联系，提供相关信息和帮助，以加强他们对保险的认知和信心。通过耐心和坚持，我能够与客户建立起更牢固的关系，并提供更专业的保险服务。

第五段：总结与展望（200字）

通过销售保险，我不仅学到了如何与人沟通和建立信任，还了解到保险对人们的重要性。保险是一个重要的财务工具，它为我们提供了保障和保护。因此，我认为销售保险不仅仅是一项职业，更是为人们创造和提供价值的事业。未来，我将继续扩充自己的专业知识和沟通技巧，提高销售保险的能力和水平，为更多的人提供保险服务，让更多的人受益于保险的保障和保证。

总结：

在销售保险的过程中，我深刻体会到了建立信任、专业知识和沟通技巧、耐心与坚持等重要因素对于销售保险的意义。通过不断学习和提升自己的能力，我坚信我能够为客户提供更好的保险选择，为他们的生活提供更多保障和保证。

**保险销售心得体会篇三**

保险销售是一门学问，我们在保险销售中与别的网点也有相类似的地方，我要存长期的用户，我们会向他介绍我们的中邮，还有人寿，人保等等产品，是时间较长，收益也是比较稳定。

还有些储户会存大额的定期，这时我们向他们介绍保险，但他们的回答大多数会是\"这个不保险，我还是存存定期吧，\"这时我们就会向他解释保险的一些具体事项，但是用户还是表现反感，我们就会建议用户拿出一部分去购买保险，尝试一下，看一看收益跟定期的相差们每天早上也会相互练习话术，跟我们的理财经理学习一些专业，且容易让用户接受的术语，包括说话时候的语气及表情。每日在营业中别的营业员在进行保险销售的同时，我们旁边的另外两个营业员也会同时听着他的话术，适时的进行纠正或者是同时学习他说的比较好的地方。

我们在遇到定期储户的时候，都会向他们推销我们的保险，如果遇到要存短期，一年左右的，我们会向他们介绍正\_\_\_\_险，收益比较固定，时间比较短，想用钱的时候也会比较方便，如果想多少，这样有个比较的话，以后对于保险的购买是否就会心里有底，而用户对于部分购买保险还是比较能接受的。

位置比较特殊，属于城乡结合部，有些比较极端的用户，有些用户只要我们跟他们介绍，他们认为这产品不错，也许只是几句话的工夫，就能成功一笔保险，但有些用户对于保险的偏见较深，尤其是银行内部销售的保险尤其不信任，这时候我们也很注意团队合作，我们在前台营业的时候遇到这样比较不信任银行保险的定期储户，我们会先进行初步的介绍，如果用户觉得被吸引，流露出感兴趣的表情，我们的理财经理同时会进行详细的介绍，包括保险的风险，收益，时间等等，如果储户觉得有些犹豫的时候，我们再进行介绍，这样的团队合作的效果是很明显的，大多数储户最后都愿意进行购买。

每日营业时遇到的一些大客户，即一些购买比较大额保险的用户，我们结束营业时都会注意记录客户的信息，我们的理财经理或者负责人也会定期的进行大客户的维护，电话问候或上门拜访。

**保险销售心得体会篇四**

在现代社会中，保险已经成为人们不可或缺的一部分。保险作为一种风险转移机制，可以有效地保护人们的财产和生命安全。然而，要想让更多人了解并购买保险并不是一件容易的事情。作为一名保险销售人员，我深有体会。

第二段：了解客户需求

作为一名好的保险销售人员，了解客户需求是非常重要的。因为每个客户的需求都是不同的。在与客户沟通时，我会主动询问客户的家庭和职业状况以及未来的规划，从而了解他们的需求。有些客户关注的是财产安全，有些客户关注的是人身安全。只有了解客户需求，才能推荐最适合他们的保险产品。

第三段：强化保险意识

保险意识对于购买保险来说是至关重要的。因为大多数人不会意识到自己可能会面临各种各样的险情，直到身处其中时才后悔不已。因此，在销售保险时，我会不断地强调保险对于个人和家庭的重要性。通过生动的案例和实际情况，让客户深刻认识到有保险的好处，进而提高保险购买的意识。

第四段：诚实守信

保险销售行业的诚信问题一直是一个热点话题。一些销售人员为了完成任务，不择手段，言过其实，欺骗客户。这种做法不仅会让客户对自己失去信任，还会给整个保险行业带来负面影响。作为一名好的保险销售人员，必须诚实守信，真诚为客户服务。我会全面介绍保险产品的强弱项和风险提示，为客户做好全面的风险评估，从而做到客户满意、自身安全的双赢局面。

第五段：专业知识和技能

保险销售需要具备专业的知识和技能，只有做到专业才能深得客户的信任。作为一名保险销售人员，我需要不断学习和提高自己的专业知识和销售技巧，不断寻求新的思路和方法，为客户提供更好的服务。同时，对于自己所推荐的产品，要深入了解，掌握其特点和优势，能够在与客户的沟通中以简洁、明了的语言描述保险产品，帮助客户更好地了解并购买保险。

总结：保险销售并非一项简单的工作，它需要我们不断提高自己的知识和能力，才能够更好地为客户服务。只有以诚实和专业的态度面对客户，才能够建立起牢靠的信任关系，为更多的人提供优质的保险服务。

**保险销售心得体会篇五**

从大学毕业之后我经历了一段时期的迷茫，当然包括现在我依然有些许的迷茫。不明白我的未来在何处，我该朝着那里前进，很多人告诉我说向前走，那哪里又是前呢。我只能在在这片名为命运的河流中随波逐流，走到哪里算哪里，知道真正的醒悟过来，找到自己人生的目标。当时大学刚刚毕业的我感觉自己似乎在大学里什么都没有学到，不知道自己能够去找什么样的工作，能够做什么样的工作。而现在我想我在迷茫中渐渐的找到了一条路，虽然不算宽敞，但是我想在未来的`生活中我会越走越畅通，越走道路越宽。

在来到这里实习之后我发现自己大学学习到的东西好像没有什么作用，而唯一的作用或许就是在面对一些我了解过的知识我能够如数家珍的说出了，但又似乎没什么用，我也只是能说而已。这段实习期也让我深深的明白了工作和在学校学习，真的完全是两个不同的状态。在学校的时候你可以在任何时间做任何想要做的事情，非常的自由，哪怕是在上课的时候你想要接个电话，和老师说一声，老师也是会理解同意你的。而你也可以在任何时间，展开你想要的学习。但是在工作中就不一样了，你在工作时间能够做到就只有工作，当然接听电话也可以但不能打扰到别人的工作。而不是像学校，你自己学累了去外面的操场逛一逛晒晒太阳，休息一下自己的身体。而在工作的过程中，你做了任何和工作不相关的那都是不应该的，你在工作时间就是应该好好工作。当然也能够理解，毕竟工作是需要认真对待的，而且不能出现错误，所以就需要人们专心致志的去完成。而我在这段时间里也学习到了很多的东西，也开始向着一名在外工作的人士转变，而不是像以前一样一看就是一个幼稚的学生。当然这种内在的转变我也说不上来是什么时候开始，但都只是潜移默化的慢慢在我身上发生着改变，如果是很久没见的朋友或许都有一些不认识我了。而我也在这段实习生活中收获颇丰，我也找到了自己应该前进的方向。或许现在我距离自己的目标还很遥远，但是我相信只要我不断的努力，我肯定是可以距离我的目标更近的。

**保险销售心得体会篇六**

首先，我觉得如果真想把保险做好、长久地做下去，让自己挣到钱、使自己和自己的家人的生活质量得到改善，就得有打持久战的决心和毅力！如果没有这种决心和毅力，遇到人家的拒绝就想打退堂鼓，那就干脆放弃保险，换个更适合自己的工作！我觉得做保险被拒绝是常态，是非常正常的，不要因此产生挫败感和自卑感。我们可以做个换位思考，我们有时候去逛街、买衣服，我们常常是转上好多家才决定在其中某一家购买，那剩余的不都是被我们拒绝的对象吗？我们几乎每天都在拒绝别人，别人照样过得好好的，别人拒绝我们又有什么大不了的呢？不要害怕拒绝，每天都要保持相当数量的客户拜访量！

其次，我觉得做保险是一种筛选工作，或者说我们做的是一种“沙里淘金”的工作，我们要大量地、快速地筛选我们的拜访对象，大量地排除那些沙子，尽可能快的找到我们的金粒！一个人要有财力，还要有参保的愿望，才有可能成为我们真正的客户。试想，如果一个家庭一年的毛收入只有2.5万元，而且还有孩子，你怎么能指望他每年拿出近1万元来买保险呢？除非他是疯了！所以，我们在拜访客户时，对于财力不足、收入仅够维持日常生计的的客户，就不要多花费时间和精力了！这就要求我们非常善于观察和分析，争取用最短的时间内判断出对方是否有财力买保险；或者说，对方有财力买什么样的保险，这类保险对他有没有意义。如果有，就继续跟进，如果没有就赶紧放弃，换个目标，这就是筛选工作。我觉得我们做保险，要用20%的时间和精力，排除其中80%的无价值客户；要用80%的时间和精力，跟进其中20%有价值的客户。总而言之，要有所侧重，对无财力、无愿望的无价值客户，要迅速判断，迅速脱离，不要浪费时间和精力！

最后是我的一点忠告，如果大家有时间参加公司的早会，还是尽量参加的好，因为可以学习各个险种的知识，可以非常清晰、有条理地向客户介绍，以增强客户对我们的信任，促进最终的成交。如果我们对各个险种一知半解，经不住客户的询问，势必降低以后成交的可能性！

这些就是我的一点体会，仅供大家参考，希望大家在实战中逐渐摸索出适合自己的、行之有效的方法！让我们互相帮助、相互扶持、一起发大财！

谢谢各位！

**保险销售心得体会篇七**

保险销售作为一项专业技能，近年来在金融市场中的地位越发重要。作为一名保险销售人员，我深切体会到了这一行业的挑战和机遇。在工作中的点滴积累和思考，让我有了一些关于做保险销售的心得体会。

第二段：对保险理念的理解

对于保险销售人员而言，理解保险的基本理念是至关重要的。保险的本质是为了分摊和承担风险，同时也是为了提供经济保障和保护个人利益的一种方式。保险销售人员应该具备理解这一理念的能力，并且将其运用到自己的工作中。只有了解保险的核心概念，我们才能更好地与客户沟通、阐述风险和利益，并给予综合的保险意见。

第三段：与客户的沟通和信任

保险销售是一项需要与客户进行深入沟通的工作。在这个过程中，建立起信任关系显得尤为重要。客户往往希望了解保险的内容和细节，同时也希望找到一位能真正理解他们需求的销售人员。因此，作为保险销售人员，我们需要倾听客户的需求和关切，尽可能细致地解答他们的问题，并给予最专业的建议。通过真诚和亲近的沟通，我们能够赢得客户的信任，让他们更加愿意与我们合作，购买适合自己的保险产品。

第四段：不断学习和提升自己的能力

保险市场的竞争日益激烈，作为保险销售人员，我们需要不断学习和提升自己的能力。首先，我们应该积极了解保险公司的产品和服务，了解市场上的新动向和变化。同时，我们还应该不断磨练自己的销售技巧，提高与客户的沟通能力。只有时刻保持学习的状态，我们才能在竞争中脱颖而出，提供更好的服务和保险方案。

第五段：正确处理客户投诉和纠纷

作为保险销售人员，处理客户投诉和纠纷是我们工作中难以避免的一部分。在面对这种情况时，我们需要保持冷静，并通过专业的态度和沟通技巧，妥善解决问题，在最大程度上保护客户的利益和权益。在处理纠纷中，我们应该注重客户意见的重要性，并在保证客户利益的前提下，通过协商和妥协，化解纷争。只有经过善于沟通和处理纠纷的训练，我们才能更好地维护公司的声誉和客户的满意度。

总结：

作为一名保险销售人员，我深知这个职业的挑战和责任。通过理解保险的基本理念、与客户的深入沟通、不断提升自己的能力和正确处理投诉和纠纷，我们能够取得更好的销售业绩，并赢得更多客户的信任和支持。做好保险销售需要持之以恒的努力和对工作的热情，只有把握住这些关键点，我们才能在保险市场中立足，并为客户提供更好的保险解决方案。

**保险销售心得体会篇八**

xxx电子商务部近半年的工作，我首先要感谢人xxx，感谢人xxx给我的机会，感谢公司各级领导对我工作的支持和生活上的关照，也很感谢人xxx同事们对我的支持与帮忙，让我取得了必须的好成绩。

我从x月xx日进入到人xxx公司电子商务部以来，在这期间主要是跟电子商务部里的同事学习，熟悉业务资料。主要包括：了解熟悉保险条款及一些基本知识，熟练操作业务系统，以及话术的掌握等一系列工作。这但是让我明白了很多工作中务必了解，务必明白，务必清楚的东西，因为这些工作的处理好坏，直接影响到我们对客户服务的质量。

原定于两个月的实习期，在领导和大家的帮忙下取得了优异的成绩超额完成了当月的业绩任务，得到了领导与同事的认可提前结束实习转为正式员工，这让我的自信心又增添了几分，到此刻近半年的工作生活，与公司共同进退，让我更加理解到“保险”这两个字的内涵。感觉到做个真正的“保险人”真的很不容易，因为他要求我们具备各方面的知识，要有敏锐的市场洞察力，要有一颗敢于应对失败挫折的心，电子商务部就像是一个大家庭，容入这个大家庭让我感到一丝温暖。

xx月xx日电子商务部所有员工开了一次会议，关于20xx年全年业绩任务未到达预期成绩xxx万元，市公司决定裁员或撤消部门，这使得公司领导和同事深受打击，但是我们并没有因此而泄气，电子商务部所有员工，大家互帮互助齐头并进共同应对这突如其来的危机，然而我们的努力也证明了我们的实力，在事后短短的一个星期我们超额完成市公司给我们的任务，燃眉之急得以缓解。

时间过的真快，转眼间一年又过去了。从xx月份进入到公司以来，始终相信：努力也许不会成功，但放下肯定失败，我会全力以赴，把握每次学习和提升自我的机会：我会用我的成绩去回报一路上陪伴我的人，一路上温暖过我的人。路虽远，行则将至；事虽难，做则必成！

**保险销售心得体会篇九**

保险作为现代人的必需品之一，具有各种各样的险种，因此，保险销售工作也成为了一个具有广泛需求的行业。作为一名保险销售员，我在过去的几年中积累了丰富的经验和心得。在这篇文章中，我将分享我对于做保险销售的体会与思考，希望对于从事这个行业的人们有所帮助。

首先，我认为做好保险销售工作的关键是要了解客户的需求。在与客户的交流中，我们必须仔细倾听客户的需求和关注点，以便为他们提供最合适的保险方案。每个人的情况都不同，因此我们不能采用一刀切的方式对待客户，而应该根据他们的实际情况进行个性化的推荐。只有通过深入了解客户，我们才能满足他们的需求，建立起良好的信任关系，并最终促成销售交易。

其次，在做好保险销售工作的过程中，坚持学习和不断提升自己的能力也非常重要。随着社会的快速发展和变化，保险市场也在不断创新和更新。作为保险销售员，我们必须持续学习新的保险产品和销售技巧，以适应市场的需求。同时，我们还应该关注行业内的最新动态和趋势，时刻保持敏锐的洞察力。只有不断充实自己的知识和技能，我们才能在激烈的竞争中保持优势，迎接各种挑战。

第三，与客户建立良好的沟通和互动也是成功的保险销售员的必备素质。保险销售不仅仅是一个单纯的销售过程，更是一个与客户建立长期合作关系的过程。为了赢得客户的信任和满意，我们必须主动与他们保持良好的沟通，并对他们的问题和意见进行耐心解答和倾听。与客户建立良好的互动关系，不仅能够提高销售的机会，还能够获得客户的推荐和口碑效应，进而扩大我们的销售渠道。

此外，做好保险销售工作的一个重要方面是培养自信和积极的心态。销售这个行业是一个高压和具有挑战性的工作，因为我们要面对各种各样的客户和情况。在艰难的销售过程中，我们必须保持积极的心态，相信自己的能力，并且坚持不懈。只有在自信和积极的心态下，我们才能充分发挥自己的潜力，克服困难，并取得成功。

最后，我相信坦诚和诚信是做好保险销售工作的基本原则。与客户的交流和沟通中，我们必须实事求是，向客户真实展示保险的优点和风险，并不夸大其词。建立起诚信的形象，我们才能赢得客户的尊重和信任，进而达成销售协议。在成交后，我们还应该及时跟进并兑现自己的承诺，确保客户的利益得到最大的保障。只有在建立诚信的基础上，我们才能长期发展并获得更多的回头客和推荐客户。

总之，做好保险销售工作需要我们从客户需求、学习进步、沟通互动、自信心态和诚信原则几方面不断努力和发展。保险销售是一项具有挑战性和回报丰厚的职业，只有不断提升自己的能力和素质，我们才能在竞争激烈的市场中取得成功，并为客户提供满意的保险产品和服务。

**保险销售心得体会篇十**

5月17日，我们郑州航院经贸学院的47名同学在实习指导老师的带领下，从郑州出发北上，前往中国人寿北京电话营销中心，展开为期三个月的专业实习。5月18日抵京，公司派人以及车在北京西站接到了我们，之后带我们参观了公司，虽然很陌生，但是公司环境很好，团队氛围很强，当时就有一种强烈的感触。然后送我们到住宿的地方，住宿的条件也还是很不错的，基本上都是四人间，能够做饭，有卫生间，可以洗澡。我们按照事先的安排，安置好床铺，基本上就算是安定下来了。等待我们的将是未知的电话营销。

5月21至6月1日，正式进入公司，进行岗前培训，即为“新兵训练”阶段。该阶段主要进行电销认知、电销特点、电销流程、电销保险产品了解、电销话术培训、电话系统的操作、电脑系统的操作等等一些具体的理论以及实务操作，大家都很努力，表现的也很优秀。在培训的最后一天，进行电话营销模拟演练，即为通关考试，很高兴的是大家全部通过，意味着很快就可以正式上线，进行保险销售了。培训期间，大家也都实际上线进行了电销的具体操作，以及电话的外拨。两周的培训中，大家在快速的成长，认识和了解了电销，没有怨言，都很努力，我们的出色表现也得到了公司的认可。

xx月xx日，大家开始进行分组，分配到了公司的`四大团队，之后就由各自团队展开独立的培训和辅导，也等于是大家正式的上线了。一方面接受培训另一方面也就开始融入到各个团队的班组里面，进行保险电销，就这样，正式的上线了，正式的开始工作了。

周一至周五每天上午九点上班，下午六点下班，开始了在中国人寿北京电话营销中心的正式实习工作。

不知不觉中，电销实习工作已经两个月了，47名同学，都有了各自的巨大成长和飞跃，都更加清醒的认识到了自己的优势与不足，不管是在保险的理论与实务上还是与人的沟通交流中，都有了很大的进步，同时，我们也做出了骄人的业绩。在两个月来的工作中，47名同学中，共有苗果果、轩妍妍、王琳、吴振五、李贝贝、王艳、朱小华、余元静、杨宜煜、翟曼曼、付冰飞、王晓寒、郝庆娜等13名同学已经出单，并且总共实收保单近20余单、保费13万多，其中以苗果果为先，实收2单，保费54000多元，轩妍妍和余元静各实收3单，各有保费近0元等等。在上半年，电销中心的近540多名员工中，只有288名伙伴有实收保单，我们占据了13名，而且还是在不到两个月的时间里，所以我们郑州航院的同学确实表现的非常优秀，这一点得到了中国人寿电销中心管理层的高度赞扬。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn