# 2024年农业保险培训心得体会(七篇)

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-08-02

*当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？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。农业保险培训心得体会篇一我是做售...*

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？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。

**农业保险培训心得体会篇一**

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。

**农业保险培训心得体会篇二**

非常荣幸参加公司组织“建立有效的家族增员系统”培训班，作为国寿的一员，对这次机会感觉非常好奇和珍惜。

通过二天的培训，让我认识了“汪秀凤”老师——美丽和智慧于一生的新时代女性，授课风格：专业、时尚、幽默，深深感染了我。

今后如何管理好一支团队，如何提高自身工作管理方法，一定要养成良好的学习习惯，在工作和学习中一定要保持空杯心态，学习各种不同的知识和思想，才能开阔更高更远的视野和心胸。

两天的课程安排，系统有序，严谨而又轻松，金句中：保险行业没有流动率，只是淘汰率，适者生存，不适者淘汰，每个行业都是一样的。要想成为寿险业的长青大树，在工作中应努力学习、不断创新。如何让团队做大做强，健康成长：

1、简单的事情，仔细做：市场如战场，要想赢得战争，有勇气和胆识是不够的，除了要让业务伙伴掌握丰富的知识，端正的态度，良好的工作习惯以外，实用技巧是不可少的，其中语言技巧是最基本的营销技巧，同是一张嘴，怎么能把话说到客户心坎上呢?而技巧的提升不可能在一朝一夕完成，必须通过每日会务经营以及实践加以锤炼，做到人人心中有话术，个个出口成章。

2、重复的事情，创新做：寿险业每日要经营各种会务，如何让营销伙伴们在各种会务中不产生抵触情绪，就要寻求新颖、创新的点子，让营销伙伴和客户们产生新鲜感，比如汪老师授课中“会务经营创新

经营颇吸引眼球”比如：

创意①邀名厨讲课，请家庭主妇来听;

创意②邀中医专家讲授如何让小孩子长高长胖，吸引做父母的家长;

创意③家长带子女参加亲子活动;

创意④新人签约仪式;

创意⑤经营客户服务中，各种不同意义的创新小礼品等等，都要靠平时工作中用心的去发掘，金句中：不要每天谈目的，而要谈过程和方法。

虽然是短短二天课程，但是老师的个人魅力和讲授知识让我受益匪浅，特别是一段影片分享，给我很大启发，我们在追寻自己的梦想和目标的同时，一定要不断加强学习，学以致用，做到心中有目标，用心努力的付出行动，必然会有收获的。

准时上班，穿着整洁，准备就绪，为卓越而奋斗，如此，你将获得并保持最佳成就。

**农业保险培训心得体会篇三**

保险行业是一个非常注重专业知识的行业，想要做好保险销售，就必须经历公司安排培训，经过这次的保险销售培训让我终于知道什么是销售。

没有接触过保险公司的时候我一直认为这是一份没有多少知识内涵的工作，只需要走到岗位上与客户沟通就行，但是没想到，保险工作就如同水面上的冰块，看到的时候只是上面非常小的一部分，但是水下才是真正的深不可测。

为了做好销售工作，我们导师，不但给我们发送了很多保险知识，更是介绍了销售要注意的事项，保险有很多细枝末节，我们的销售工作是负责车险的，销售工作并不好做，我们保险业务更加重要。需要的是一份心，同样也要一份态度，在工作的时候不但要有足够的认真更要有耐心。

在培训的时候我们导师给我们找了一个非常优秀的保险销售人员，给我们讲解了销售的一些情况，销售是很枯燥的，并不是说无聊枯燥，而是因为会经常没有客户枯燥，毕竟打的电话不是每个人都接受，很多人选择拒绝和不接通，这需要我们自己去做删选，做去提取，如果不能够做好选择，就不可能有多大的收获毕竟销售需要一份认真。需要耐心，更需要会发现客户的需要。

没有简单的事情，想的在简单也要经过复杂的分析思考，比如在销售的时候我们讲话该如何规范，我们又应该如何做好，不能一直都靠着这点那点排斥。培训减少了在工作上的挫折。让我们能够吸取其他同事工作总结下来的经验成为自己成长的养分，更早的为公司发展贡献力量。

当然在培训中为了培养我们销售能力我们也有销售任务，虽然不多，但是打电话也是必须的，必须与客户做足够的沟通才行不然一切都是空谈，做的多才能够有更多的结果，我也觉得有道理，因此在沟通的时候我喜欢选择学习给我们的话术。话术虽然简单，但是却富有哲理。

一开始并没有认真的作多少分析我觉得这样就行，所以经过了第一次打击之后我发现自己的成绩最差，之后选择捡起话术，按照话术的方法，发现与客户的沟通更加顺畅，没有了原来那么堵塞，让我一颗更加方向的与客户沟通。之后我们要对自己短暂的工作写下自己的不足和心得，同样这也让我发现了自己的不足，有需要改进的地方。

觉得不错经过了培训，当了岗位上之后不至于还需要适应，只需要好好的认真负责就行，简单却不失效率，做法有趣却能够有收获非常感谢培训。

**农业保险培训心得体会篇四**

本月10日,我赶去分公司指定的酒店,参加分公司举办的为期数天的培训班训练种子讲师班.实质为全程观摩\_\_\_\_中支\_\_\_\_营销部的“入司\_\_月的精英培训班”。这几天的观摩及培训，让我有以下几点心得：

1.人数之多，氛围良好

从后门一进\_\_\_\_营销总部的培训班，放眼望去，全是人。我为之一震，人数真多!13个小组，近130人参训。这在我们机构甚至中支，都很少有这样的情况。在机构只有月初开启动大会时，才有近百人，而且中途不频繁接电话，不随意走动就很不错了。而这个培训班，纪律严明，学员尊规守矩，且个个积极性高，氛围良好，团队荣耀感强。一个鼓掌，一声问候，都能把屋顶掀翻。相比之下，天壤之别。

2.师资力量雄厚

这次给\_\_\_\_营销总部精英班学员上课的讲师，均为分公司最优秀且实战经验丰富的老师，可以说汇集全省之精英讲师来授课。他们无论是内还是外，无论是理论还是实践，无论是技巧还是其他，都非常到位，非常精彩。让学员听之入神，学之有兴!如果我们的培训班能有这些老师来授课，那对我们的学员有很大的促进，对我们的业绩也有很大的推动，那真是我们的福气!

3.课程回顾及课间互动

每天早晨各小组风彩展示之后，班主任老师都会跟大家作课程回顾。将每一个老师所讲授的课程的重点及步骤跟大家一一回忆，或引导学员说出来，而非三两句便结束。这样的提问方式，让学员有兴趣，更能加深其印象。

每每课间休息的时候，助教老师便带领学员跳跳晨操，让几个学员跳跳拉丁舞，或请某个进行才艺表演等等，让学员在课间舒缓紧张的学习心情，活动筋骨，尽享快乐时光。更让他们参与其中，感觉学习班的氛围。人人参与，人人感受!

4.职场布置及音响控制

整个培训班职场布置非常到位，气氛感染力度强。除两侧上边悬挂“\_\_\_\_\_\_\_\_寿险精英培训班”、“欢迎\_\_\_\_寿险精英班学习”外，职场除讲台外其他三边都贴满了标语。标语不是手写的，而是特意从印刷厂印出来的。如：“展业是挖金子，增员是开金矿;访量定江山，收入论英雄”，等等，让学员感受到公司的职场文化。每个学员都将名字写好摆放于桌面上，每个组都做了“花瓣”将组名组呼写在其中并张贴上墙。后面墙上是龙虎榜，将各个小组的考勤情况张贴出来。4个助教老师统一服装，发型，上课期间都分别站在后面，观注着全场，观注着学员。

还有一个让我最有感受的是音响，有专人负责。无论是在小组的风采展示还是欢迎讲师上台，都能恰到好处的播放，将气氛推向高潮。

在我们机构由于条件限制，音响很难有专人负责，都是一台电脑控制，每次讲完了之后再点击音乐，就会隔好几秒之后才有音乐响起，这样气氛就没有那么到位。

5.关于讲师试讲

对我来说是新的开始，新的起点。我非常羡慕那些给我们授课的老师，内外才兼备，很优秀，我也希望自己能像他们一样。观摩此次培训班后，我们所有的讲师将重点课程以抽题形式进行30分钟的试讲。台上一分钟，台下十年功。我深知自身的差距，这次试讲很不尽如人意，也在我的预料之中。我毕竟离开太久了，这个行业发展太快，变化太快，我必须有归零心态，从头开始。有距离不可怕，只要我肯努力，肯学习，在各位前辈、各位老师的指导下，相信我也会慢慢进步，也会在太平洋成长!

6.推动研讨

观摩之后，我们各中支就如何推动提升班发表了各自的想法，让我们也学习了其他中支的良好建议。就我们县级机构而言，运作的困难及对策有以下几点：

a.参训人员到位

每次中支办培训班，我们的人员都很难全部到位，能来60%就算不错了。所以，对于\_\_\_\_个月的精英提升班的学员能否参训到位就很重要。之前，我们机构负责人、组训讲师及所有经理、主任都要统一思想，认识到培训班的重要性，这不仅是帮学员，也是帮主管，帮我们自己，只有让他们去学习，去充电，走过茫区，他们才有更好的提升，才能在业务线上持久!

b.时间安排与业务冲突

中支每个月都会有行事历，我们机构也会有相应的行事历，培训班的时间跟业务不要发生冲突。

c.培训纪律的事先沟通

进培训班之前，我们的主管师傅都要与之沟通到位。让他们知道，去学习，代表的不仅仅是自己，而是整个机构，要遵循培训班的班纪班规。要有团队精神，集体荣誉感，

d.车费问题

现在主管学员都很关心，每次去中支学习的车费是否能报?好象形成了一种完全是免费学习的感觉。这也是观念引导方面，其实从新人一入司开始就应该清楚，我们是来做老板的，既然做老板，要不要投资?如果厂家已经提供免费餐宿免费学习的机会了，你过去的车费还需要厂家报销吗?

以上这些，是我观摩学习的归纳及个人心得。通过这次观摩，让我们对培训班的操作及班前准备工作都有了一个系统的学习，让我们也清楚该如何去办提升班，职场布置该怎么样?该注意哪些细节，等等。当然，师资力量、条件都不能跟\_\_\_\_总部相比，但至少是我们学习的榜样。

希望以后能多有这样的学习机会，让我们不仅能学人所长，更能提升自己。

**农业保险培训心得体会篇五**

记录是最好的一种督促自己成长的方式，记录也是最好的见证自己成长的方式。莎总说： 没有记录就没有发生 。从今天起，坚持写工作日志，试问你自己就不写工作日志，你怎么能要求外勤伙伴写呢?你有什么资格?一天不重要，十天不重要，一个月，一个季度，一年呢?学会养成自己的工作包括生活的习惯。每天坚持将自己的工作，分为新人档案，绩优档案，主管档案进行记录。我今天要做什么?我今天做了些什么?他们今天要做什么?他们今天做了些什么?有没有达到预期值?有哪些东西需要马上更正或者是补充的 建立自己的工作模式，工作线条，刻不容缓!

记录，是一笔财富。计划性的记录与总结性的记录更是一笔财富。

除了上述的这些，当然还有很多很多的感悟，以及感悟后后期要做，比如客户经营，客户经营不仅仅是计划100的经营，作为一名组训，更多更重要的是将客户经营的概念植入到我们自己，植入到业务员的骨髓深处，为什么产说会没有人，其实就是客户经营出了问题。除了每天检查工作日志外，还要检查客户档案并辅导建立和完善客户档案，还包括客户的紧急联络卡，方便拓展客户。

当然也还有学到实战性的课程 寿险与家庭财务规划。我们的客户到底在烦恼什么：是买车或者是还房贷重要还是买保险重要?以客户的心理分析问题，因为客户往往只关注自己面对的问题;家庭的风险并不仅仅是生老病死问题，是的，您买房需要钱，您孩子的教育需要钱，您的养老需要钱，其实您的一生哪都需要钱，那你就必须需要有一个专业的金融工具提供帮助。老祖宗说：要留足过冬的粮食，可是储存的地方不好，会留存到冬天吗?第一次深刻懂得：保险的目的不是改变生活，而是防止现有的生活被改变。很多人都追求有钱有权，李双江有钱吗?有，有权吗?有，可是他快乐吗?不快乐!重点看钱怎么用。确实，听郑老师的家庭财务规划，让你觉得你就是在与客户心与心之间的对话。如果我们的绩优能做到这一点，如果我自己能让我们的外勤伙伴做到这一点，保险市场将是何其之大，何其之广!

要说感悟和启发，还有很多很多，那就把这还有很多很多的感悟和启发学以致用，落实到工作行动当中吧。一路走来风雨人生，曾经的困苦和挫折化为前行的力量，感受了生命蜕变的痛楚和成长的喜悦，让我不断的成长进步充实.

为期四天的培训，总公司给本次培训倾注了大量心血，配备了强大的讲师阵容，生话上的无微不至，学习上的倾囊相授.足见对我们的重视和关爱!通过对行业前景展望的学习，知道了蓬勃发展的黄金十年;感受了生命力量中的生命速度生命现象生命奇迹;明白了家庭财务规划一定要站在利他行善的立场上，才能更好地为客户保驾护航;懂得了专业化销售流程辅导，对新人专业系统实战的意义所在，更好地唤醒客户的潜在需求;理解了只有用心经营好客户管理，分清abcd类客户有的放矢，培育好影响力中心，才能唯有源头活水来;领悟了一切成交来自于服务的内涵。

在这个没有硝烟的寿险战场上，群雄逐鹿诸候争霸。通过对绩优建设的学习，才知善抓新人者长、善抓主管者久、善抓绩优者强的含义所在。让理念、架构、节奏、模式植入脑海并身躬力行;用好公司的荣誉体系和节点方案，实现季度、月平台的维持和增长。应该说团结就是力量，共识才能共为，营业区的保费和稳步发展一定来自高效会议经营。因为只有统一思想才有战斗力。在这个无利不起早的浮躁时代，用好基本法帮外勤 精打细算 ，激发内心欲望启动意愿而更好更快地 升官发财 ，实现可持续发展。牢记 一个人不愿意承受工作压力，就永远地承受生活压力 的警钟;用空杯心态同时放大空杯容纳万物，且行且思且感且悟!

应该说本次培训非常实战实用实际，我们来这里不但是学习，更重要的是做到学有所知学有所行学有所悟，求新求变求发展。把知识转化为生产力，让外勤队伍获得能量更好地展业增员，才是自己存在的价值。这就要求我不能只做语言上的巨人，行动上的矮人。只有勇敢地承担责任，才能承担更大的责任地。内勤松一尺外勤就会松一丈，就更需要我们意志坚定充满激情以终为始，做个有心人。同业务员抱成一团打成一片然后举一反三，做好四训一会，季经营月经营周经营日经营的细化和量化，协助营服经理做好份内份外的工作。

万丈红尘三杯酒，千秋大业一壶茶，大道无疆大方无域，在人生的舞台上，人生因梦想而伟大，因务实而成真。如何叫长河为酥酪变大地为黄金?珍惜身边的人眼前的人，只要你敢想敢做，敢超越敢创新，则一切皆有可能!

但一切从一名组训做起，一名站着能讲、坐着能写、躺着能想的合格、优秀的组训。

**农业保险培训心得体会篇六**

怀着空杯的心态，20\_\_年x月x日，我有幸参加了\_\_保险股份有限公司为期两天的业务新人班岗前培训，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，\_\_总以他一贯的活力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。

\_\_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\_\_。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\_\_。

**农业保险培训心得体会篇七**

我有幸于\_\_\_\_年7月4日至7月29日期间到分公司车险部参加交流学习。首先要感谢公司给了我这次培训的机会，作为公司的一员，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。

通过这段时间的交流学习，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 。

一起分享初审的经验，期间还到\_\_中支销售管理部，学习先进管理经验;同时了解其它中支业务员展业、出单、初审、单证管理、考核办法等其他过程。按公司领导的安排参与新参数上线前的测试工作。

学习主要收获

在到分公司学习培训的第一天，培训老师就告诫我们：要端正态度、认真工作;不论你在原来的单位所做的工作是什么，做的如何，在新的部门岗位都需要自己摸索，从头开始。在去之前我给自己对新的工作做了一定的了解，权当自己是新人，投入多少，收获多少，参与多深，领悟多深。这就要求我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。车险部的领导以及同事老师们都是我学习的楷模，他们工作态度都是我以后工作过程中效法的标杆，每一个同事老师对我所提出来的问题都耐心告之，所教导的知识让我受益匪浅。 日常的核保工作是我最需要学习最需要掌握最需要提高的知识，是我日后在工作道路上的助跑器、启发器或者说是催化剂，而在跑到终点前，更重要的是我们脚下的每一步，更需要的是我们每一天的努力、学习和积累。学习期间，我能自觉遵守公司的各项规章制度，服从分公司的工作安排，虚心学习、勤学好问、主动向同事请教核保知识，工作积极主动、认真负责。期间参与到分公司车险部值班，与同事相处融洽。

工作中，仔细了解核保岗的核保流程及核保环节的重点，积极学习最新的核保政策，努力学习保监局监管文件和保险行业自律规则，工作责任心强。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找