# 有关的实习心得体会及收获范本(四篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-10-10

*有关的实习心得体会及收获范本一保险实习心得要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的保险实习心得样本能让你事半功倍，下面分享【保险实习心得精选4篇】，供你选择借鉴。一、保险专业的同学：苗果果：她认为保险是世界上最难卖的东西，...*

**有关的实习心得体会及收获范本一**

保险实习心得要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的保险实习心得样本能让你事半功倍，下面分享【保险实习心得精选4篇】，供你选择借鉴。

一、保险专业的同学：

苗果果：她认为保险是世界上最难卖的东西，并且又是通过电话销售更是难上加难，但是她很有自信，首先告诉自己不怕难，要勇于面对一切困难，要习惯于客户的速拒和挂断，摆正心态，因为电销保险就是大数法则，没有100%的客户会听你电话，会听你说保险，电话拨的多了，肯定会有你的成交客户。电销是个年轻的团队，在团队中要依靠组长、班长的训练和辅导一步一步成长，唯一要做的就是听话，紧跟节奏，每天都要调整好自己的心态，她认为要想在靠业绩生存的团队中，表现出色和优秀，就必须要好战喜功，做出最好的自己。人最强大的莫过于一如既往的像当初那样为了自己去坚持，如果可以做到，就一定会成功。

李安强：这是一个性格有点内向的同学，但就是在北京电销，他有了很大的进步与提高：在近两个月的工作经历中，他拨打了近10000个电话，很努力，很认真，他学会了如何与团队的其他伙伴相处，怎样与客户交流、对自己的综合能力和素质有了较大的提升与进步，不管有没有业绩，不管出不出单，只要坚持过、努力过，就不会留有遗憾，他说：“不管以后做什么，有了这次的经历就没有什么可怕的了，这次实习将是我一生的财富，如果让我从新选择一次，我依然会来中国人寿北京电话营销中心。”

杨宜煜：班组长对我们都很好，很用心的辅导和培养我们，每天都帮助我们解决线上问题以及出现的心理问题，经常与我们谈心。在电销中心，我们要有良好的心态，面对其他伙伴的出单，我们要冷静，不可急躁，即使有客户拒绝，也不要烦，要有耐心，保持乐观的心情，相信下一个电话可能就是你的成交客户。同时，你还得学会勤奋和努力，要知道没有“不劳而获”的事情，在这里，我的口才和语言组织能力都得到了提高，对专业的知识也有了进一步的了解，为以后的工作各方面都积累了有用的经验。

郝庆娜：电销工作极具挑战性，不仅考验一个人的耐力、抗挫力，更加考验一个人的学习与反应能力。打了一个多月的电话，在6月29日出了第一张保单，终于感受到“付出肯定会有回报”的说法，之后又出了两张线上，不过都没有收回来，这样才认识到客户也是有自己的想法，要想成为一名专业的电销人，不仅要推销好产品，更重要的是推销好自己，凭什么客户要把个人的基本资料告诉一个根本不认识的人?所以通过电话，要与客户建立良好的信任关系，让客户满意产品，满意公司，更重要的是满意服务。要每天怀有一颗积极乐观向上的心态，告诉自己：我是最棒的。

秦晓翠、刘巧玲：通过实习，接触到了社会，让我们收获很多：

①，让我们在短时间接触并了解了不同等级、不同素质、不同职业的形形色色的人，为以后步入社会垫定了基础;

②，在电销团队中，学到了团队文化，就是大家齐心协力，朝着一个共同的方向努力，一起前进;

③，在这里接触到了各种的拒绝，各种的挫折与失败，但是愈挫愈勇，我们成长了很多，学会了坚强，学会了耐心，学会了要勇敢面对一切挑战。

雷世超、赵宝珍、张亚兰、田瑞松……：并不是每一个同学都有出单、有实收，我们代表了暂时没有出单的大部分同学，我们在这里，接受挫折、面对失败，但是我们从来没有想过放弃。说实话，做保险难，做电销保险更难，但是我们的每一位同学始终秉着“不抛弃、不放弃”的精神，在这里努力付出，认真工作，每天按时上班，与团队一起并肩作战，期间有欢笑，也有泪水，有坚持不住的时候、有嗓子难受的时候、也更有动作量—时长、有效通话不达标的时候，但是为了我们的目标、为了业绩、更为了一种荣誉，我们依然咬牙，坚持了下来，我们在这儿的每天，没有同学无故不上班、早退、迟到的情况，我们每天信心满满，因为我们知道在这里实习，不仅代表个人，更代表学校，我们不会辜负老师的心血，两个多月了，我们真的提高了很多，与人沟通、团队精神、互帮互助等等，这是一次难得的锻炼机会，不管在来之前，你是一个什么样的人，在这里你一定会有新的收获，会有不一样的新的感受，无形中你就会真的成长了很多很多。

二， 贸易经济专业的同学：

翟曼曼：在电销实习，收获很大，认识到“学校”和“社会”是两个完全不同的概念，从学校进入社会也是一个艰难的过程，而电销中心提供了这样一个桥梁，给了我们一个过渡的平台，帮助我们提前转变，以更好地适应社会。工作可能是类似的，但经历却是不同的，对每个人的影响也是不同的，成功是可以复制的，沟通是需要技巧、讲究策略的，只要找对了方法，看准目标，成功是迟早的事。

顾琳：通过实习，让我明白了人一定要有耐心，遇事不能浮躁，要冷静，也学会了如何待人接物，受益匪浅。

王晓寒、于艳娇：通过实习，一方面锻炼了意志，学会了坚强的心态，另一方面学会了与人相处的道理，尤其是公司、企业文化的道理，也学到了销售的技巧和实践能力，更重要的认识到了工作的效率问题：高效才有进步。

罗明凤：这次北京实习，对我的感触很大，在这里体会到了与众不同的工作生活，这里的工作环境、工作氛围、工作人员都是一个令人享受的过程，对自身也是一次较大的提高，因为工作的特殊性，让我在个人的交际能力、语言表达能力、社交能力都有了一个很大的进步，总之这次实习让我有了一次蜕变和成长，对我影响深远。

李贝贝：在实习的过程中，认识和学习了很多在学校学不到的东西，从一个只会学习的书呆子向职场的一个转变，在这每天接触不同的客户，接受不同方式的拒绝，让我感受到面对挫折原来我也可以变得如此坚强。想到刚开始上线时的胆怯，到成功的实收一份保单，到现在的与客户能很好的交流，这就是我的成长，我的进步，很感谢学校和老师给我们的这次难得的实习机会。

以上是我们部分同学的亲身感受，从中可以看出，这次实习让我们真正了解了社会、了解了行业、也更加了解了自己，在实习中我们一步一步的完成了由学校学生向社会职场的角色转变，锻炼了自己的意志，提高了适应社会的能力。

最后，感谢经贸学院和保险教研室，给我们提供这次难得的实习机会，感谢各位实习指导老师，冒着酷暑，不远千里，带给我们知心的安慰和鼓励。

实习依然继续，我们继续努力。我们会用我们的精彩表现回报郑航。

向我们的母校郑航致敬!

实习目的：通过办公实习了解保险行业及其营销运作状况，在此基础上把 所学的商务和营销理论知识与工作实践密切联系起来，培养实际工作操作能力与分析思考能力，以达到学以致用，

并积累一定的社会处世经验。

实习时间： 2\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月8\_\_\_\_日

实习地点：保险股份有限公司支公司

总结报告：

今年暑假,我有幸到中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司进行了为期40天的实习，在这一个多月的实习中我学到了很多在课堂上和书本上根本就学不到的知识, 受益匪浅。现在我就对这40天的实习做一个工作小结。

首先介绍一下我的实习单位：中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司。中国人寿保险股份有限公司前身是1949年随国建立的中国第一家保险公司，几经演变后，现公司于\_\_\_\_年6月30日根据《中华人民共和国公司法》注册成立，并于\_\_\_\_年12月17日、18日及\_\_\_\_年1月9日分别在美国纽约、中国香港和上海三地上市。公司名列我国最具价值品牌前十名，是我国保险行业第一品牌;市场份额将近全国的1/2，拥有最多的全国客户群体和独一无

二的全国性多渠道分销网络以及遍布全国的客户服务支持，是中国寿险市场的领导者;随着资产的不断提高，公司已通过其控股的中国最大的保险资产管理者----中国人寿资产管理公司建立了稳健的投资管理风险管控体系;其经验丰富的管理团队将中国人寿在世界500强企业中的排名不断提高，11年跃居159位，堪称行业老大。中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司是荣昌县所辖地区拥有客户最多和最具实力价值的保险公司。

在中国人寿荣昌支公司，我先后接受了保险业基本理论和中国人寿新推出的险种——万能险的基本条款及规定的培训，参加了了关销售万能险的产品发布会和不同形式的客户联谊会参与听讲新人培训会与每周例行的大小型晨会，参与保险代理人换签合同的各项流程处理事宜，接待保险业务员及为其制作、打印各种险种利益的演示表格，辅助个险销售部及组训室的其他同事解决工作上的问题等。通过这些各种形式的工作参与，我学到了很多宝贵的实用知识，主要是：

保险方面的理论和知识以及保险行业的现状，使我对保险有了一个更客观、全面的认识，理智的判断，也激发了我对金融学的深化了解和欲学以致用的兴趣。

通过对已知资料的分析和与同事们的交流，提高了自我的思考认知能力，通过对保险业的现状的研究和前景的科学预测，进一步引发了我对职业取向的思虑，帮助了我在大学期间进行的职业规划和职业生涯设计。

对职场有了初步、真实、贴切的认识，明确了努力和改善方向，通过与同事们和众多的业务员的交往、接触，学到了珍贵的人际交往技巧和处世经验，交到了几位可以虚心请教的长辈朋友，感谢他们对我的指导、教育和思想启迪。

电脑办公的实用知识与软件应用技巧，以及处理问题的能力和经验，强化了我对扩展知识和提高能力的学习欲望。

勤奋、踏实、认真、负责任做事风格的重要性，只有这样，才能得到认可，才能真正有所收获。

当然，以我个人之见也发现了一些小的问题，如保险代理人考核制度不够健全，保险业务员职业素质参差不齐，出勤制度不够完善，分工不定期不够明确等需要改善。

这次实践教会了我许多，不仅让我扩展了知识的视野，增长了社会见识，而且为我大学毕业后走向社会打下了坚实基础，是我青春时期的一笔重要财富，使我终生受益。

感谢在我实习期间全部帮助过我、教导过我的人!

感谢中国人寿保险股份有限公司荣昌支公司给我这个难得的实习机会!

实习是一个人学以致用的过程，学习是为了能够在社会上立足。而实习就是一个人从校园走向社会的一个过渡期，写实习报告是实习结束后必不可少的环节。小编在此为大家提供一篇保险公司实习生的实习报告范文，仅供参考!

一、实习目的

通过此次实习让我提前体验步入社会后的生活，学习保险行业的基本知识和企业理念，提升自己的实际工作能力和专业技能。进一步接触社会、了解社会。逐步增强自己的事业心、责任感，提高自己的人际交往能力。为将来就业积累一些宝贵的实践经验。

二、实习单位和实习岗位介绍

(一)实习单位的基本情况

中国太平洋保险集团股份有限公司成立于1991年5月13日，总部位于上海，20\_年12月25日在上海证交所a股上市(601601)，20\_年 12月23日在香港联交所上市(021601)。中国太平洋旗下拥有寿险、财险、资产管理、养老保险等专业子公司。建立了覆盖全国的营销网络和多元化服务平台，拥有5700多个分支机构，7.4万余名员工和30多万产寿险营销员，为全国5600万个人客户和330万机构客户提供全方位风险保障解决方案、投资理财和资产管理服务。公司总部大楼位于上海浦东新区陆家嘴金融中心。股东包括：宝钢集团、申能(集团)有限公司、美国凯雷集团、保德信金融集团、上海国有资产经营有限公司、上海烟草(集团)公司、上海久事公司、云南红塔集团有限公司、大连实德集团等。

(二)实习岗位基本情况

在三个月的实习中，公司安排我从事寿险业务工作。

寿险业务岗位的职责：

1.对各个保险险种有了熟悉的了解;

2.对客户的资产家庭状况做全面的了解并做好隐私工作;

3.根据客户的需求为客户做全方位的寿险规划;

4.对客户的售后服务要做到全面细致;

5.将保险责任与免赔条款向客户解释清楚。

三、实习过程和内容

此次实习过程总体可分为三部分，即岗前培训、衔接训练、正式岗位实习。

(一)对保险的认识

保险可分为社会保险和商业保险，社会保险是在既定国家政策的引导下，由国家通过立法对公民强制征收保险费，形成保险基金。用以对其中因年老、疾病、生育、伤残、死亡和失业而导致丧失劳动能力或失去工作机会的成员提供基本生活保障的一种社会保障制度。社会保险不以盈利为目的。而商业保险是一种以营利为目的的保险形式，它专门的保险企业经营。保险公司的经济补偿以投保人交付保险费为前提，具有有偿性、公开性和自愿性，并力图在损失补偿后有一定的盈余。在保期间，保险人和被保险人都以保险合同来约定彼此的权利和义务。

在我看来，保险也是给自己和他人的一份爱，一份责任，一个承诺;保险不是必需品，但是必备品，人们总是在造成损失后才后悔没有投保，但此时后悔已无法挽回所造成损失。虽然保险不能预防和防止事故的发生，但是它能在事故发生后最大限度的弥补事故所造成的经济损失。使被保险人不至于因为经济的问题而走投无路。

(二)对太平洋人身保险业务的认识

1.人身保险范围

人身保险以人的寿命和身体为保险标的。当被保险人发生死亡、伤残、疾病、年老等事故或保险期满时给付保险金的一种险种。人身保险的投保人按照保单的约定，向保险人缴纳保险费，当被保险人在合同期限内发生死亡、伤残、疾病等保险事故或达到人身保险合同约定的年龄、期限时，保险人依照合同约定向被保险人或其受益人给付保险金。人身保险的具有保险事故发生通常具有必然性;人身保险事故的发生具有分散性;人身保险中死亡事故的发生概率随被被保险人年龄增长而增加，其具有相对稳定性。

2.人身保险的市场营销

人身保险的营销，就是在不断变化的人身保险市场环境中，旨在满足消费者各种人身保险需求、实现保险公司利润目标的商务活动过程。它包括人身保险产品的构思、开发、设计、费率厘定、分销、促销及售后服务等一系列与人身保险市场有益的计划与实施活动。我在太平洋保险公司主要从事间接营销渠道中的个人人身保险业务，主要作为营销员从事人身保险的销售，跟随老员工学习经验和人际关系的处理。做好对客户的服务工作，过程主要包括咨询、约访、面谈、缔约、收费等，如果保险标的的发生符合合约规定的保险事故，还要包括审核、理赔、契约变更、附加价值服务等过程，还有可能发生投保人和保险人之间的法律申述过程。

3.人身保险的核保与理赔

核保是保险人对申请保险保障的准被保险人的风险程度进行选折或评估，以决定是否承保和确定承保条件的过程。核保流程要经过四次风险选择，既业务员核保、体检医师核保、专业部门核保以及生存调查。主要通过对投保单、体检报告书、病历报告书和生存调查报告等资料来进行核保。进而将核保对象划分为标准体、次健体、拒保体和延期体。人身保险的理赔流程有受理登记，审核各项单证和证明材料，现场查勘，责任审核，理赔计算。

4.人身保险的给付

人身保险金的给付主要包括人寿保险金的给付，人身意外保险金和医疗费用保险金的给付。

(三)对企业管理的认识

对于员工而言：跟对一个领导就解决了路线问题。

为了使企业能够更好的发展，管理者首先要制定一个完备的企业发展战略模式，其次想办法提高工作效率、降低劳动成本以及节省企业不必要的开支。再者就是管理者必须优化资源配置，对企业资源进行资源整合。其中最主要的就是人力资源整合。人力资源是企业核心竞争力的关键，企业要提高盈利能力、市场形象、社会影响力必须先提升员工的技术水平和素质。对员工要定期组织开例会，及时交流工作经验、提出工作中存在的问题，以便解决，并附带企业工作技能培训，培训之后要进行考核，以检查培训效果。根据每个人的特点，安排适合他们的工作，并要让他们感受到一定的工作压力，在能够做好自己本职工作的同时，要能够胜任其他工作，实现工作角色的转换。为了降低企业风险，尽量不要让某一人负责企业某项工作的全部内容，这样一是增加了企业的风险性，二是不便于实现企业员工角色的转换。

三个月的实习匆匆结束了.这次实习，虽然时间短暂，但是意义深远。在实习中，我体会到了付出与回报的快乐，接受了保险公司的新观念、新知识。。

刚一进公司首先就是面临着和同事相处的问题。在公司刚开始的那几天，由于没有分给我什么具体的工作，我只能看着那些同事忙忙碌碌的，我不知道该做些什么和说些什么，当时在办公室坐着觉得特别的不自在。后来，我自己想了想，自己现在已经是快要进入社会的人了，应该融入这样的一个大环境，而不能仅仅像以前那样老是自己想怎么样就怎么样。现在是公司给我一个实习的机会，这样的机会很不容易，我应该要好好地利用起来锻炼自己的口才以及人际交往能力。想到这些，和同事们见了面就主动和他们打招呼。在不知不觉中和他们熟悉起来，一些力所能及的事也开始吩咐我做了。就这样慢慢的我就溶入了他们的圈子，溶入了公司，对于不懂得问题我会及时的请教，他们也悉心的给我指导。他们成了我的师傅和朋友。现在我是深知交流对理陪工作的重要性，因为我们外勤是保护出事故后，第一个和保护接触的人，我们的一言一行都代表着公司的形象。我们每天要面对的是那些刚出了事故的保户或他的亲人朋友，这些人往往还沉溺在痛苦中，情绪都很激动。所以我们要选择正确的交流方式方法，坚决避免过激的词语，对于前来的保护不但要指导他们完成相关操作流程，更要好言安慰，让他们满意放心而归。

经理首先给我们介绍了案件的流程：

事故发生----是否需向交警报案案----向太平洋保险报案----调度----是否需要现场查勘----现场查勘----定损----审核赔案、理算赔款-----事故车辆修复-----办理索赔手续----结案----回访----归档

归档

在整理案件做归档时，使我深深地体会到了“从事任何工作都不能浮躁，努力做到一丝不苟。”深刻含义。 我刚进公司的时候，康经理交给我的第一项任务就是整理已结案件的材料，(粘贴票据，给材料排序，写归档号，装订，给每页打号，装归档盒，进库房。)为了让我们熟悉案件，知道什么样的案子需要什么样的材料。刚开始合同因为觉得新鲜，一天下来感觉还挺好，但两三天之后我就有点心浮气躁了，整理速度明显减慢了，而且容易走神。尤其是装订，打通穿线，简直就是女人该做的活嘛!确让我一个小伙子来做，当时很是不厌烦。但我知道这是个磨合阶段，于是尽力集中注意力，自我开导，慢慢地就挺过来了，后来整理的速度和质量都有明显的提高。总之，经过一个星期的奋斗在这一关我顺利走过来了，以后即使再让我这样的工作，我也能做得很好。更重要的是，在这一个星期中，我看了上千个案子，对于什么样的案子要什么材料，怎么处理心中已有了一个大概的轮廓。

接报案

接下来康经理给我的实习岗位是在大厅的接报安窗口学习。康经理告诉我在这个窗口主要做接听保护的事故报案，系统内的录入案件 打印出险信息表，做案皮 接收发传真，并负责寄收发的材料，分拣材料归入案件中 给客户的答疑。说实话这个窗口的工作特别的琐碎，也特别的多，只要稍一疏忽，就容易做错事情。

我到接报案窗口刘姐首先告诉我，接报案时要注意用文明用语。如：电话接入后用语为“您(你)好，太平洋保险财产保险公司为您服务”。业务咨询、查询结束时统一用语为“非常感谢，欢迎您再次咨询(查询)”等。然后亲自为我了示范。然后告诉我接报案的相关知识。

1首先了解到保护报案的方式有：直接到保险公司，或有理赔权的保险代办点报案。本地车辆在外地出险，可以向该公司在当地的保险分公司或支公司报案

2 接报案时，要问清保护的保险单证号码、被保险人名称、车牌号码，报案人，出险驾驶员及联系方式，有无人伤，事故发生的时间、地点、原因以及造成的损失情。

3出险后，保护应在同时在48小时内通知保险公司。超过48小时的要等到保护材料齐全后向领导申报延迟立案。如果保险车辆被盗窃、被抢劫或被抢夺后,应在24小时内(不可抗力因素除外)向当地公安部门报案,同时在48小时内通知保险公司,并登报声明。并要提醒保户应立即向事故发生地交通管理部门报案。如果是单方事故无三者损失(如道路，树木等损失)要告诉保护可以不经交警处理，但要保留好现场等外勤老师出去查看现象。对于没有现场的要告知保护要增加30%的免陪额。

交代完后，刘姐让我试着接报案，记得我当时特别的紧张，再加上有时对放的地方口音特别的重，一个问题要问好几遍才能听清，有时保护又特别的急，弄的我有时问保护的项目颠倒了顺序，有时甚至忘记了问。后来刘姐慢慢的开导我，对待保护要有耐心，尽量的满足保护的要求，对于不清楚的问题一定要问清了在和保护说。为了不让自己忘记项目，我把要问的项目，列入表格内，来提醒自己。

一开始我以为接报案只是机械的记录保护的出险情况，觉得挺容易的，可能是刘姐看出了我的心态，就和我说起了接报案的要求和重要性。她说“接报案时详细记录出险情况。从查出来的骗赔案看，保险公司内部接报案程序不规范，很多案件都是出险后未及时向保险公司报案专线报案。(一般来说，报案当时大部

分信息都是真实的，车主或修理厂还来不及想要骗赔)，并将该报案登记表带人赔案卷宗，对未及时报案的可以不予理赔。

同时，报案登记信息应更全面、仔细。接报案时发现存有疑点的，我们应认真做好相关记录工作，必要时予以电话录音。

同时提醒查勘人员应注意的情况，查勘人员在进行查勘定损时，必须高度重视，不轻易放过任何疑点。”

再接完了保护的报案后，就要准确及时的将保护出险的信息录入系统内，以便下已调度环节的顺利进行 ，并要要估计保护的损失数值。然后打印出出险信息表，一式三联，一份给调度环节; 一份给外勤老师，以方便查勘;留一份放入档案袋内方便以后查看及保护领赔款时，给财务环节。然后按顺序将档袋归入案架上。

再有就是接收代查勘传真，要的问清代查勘案件的基本情况，及时的给对方新号，接到传真后要及时将相关内容载入台帐，以便日后查询。最后把委托函给调度环节。

如果有我们保护在异地出险，我们也同样要给再出险地保险公司发委托。省内的代查勘费为300元，省外的为500元。

然后将保护送来得材料及外勤查勘定损老师送来的材料，要分拣出来放入档案袋内。要随时接听回答客户疑问业务咨询、查询、，如果是报案保护并要详细告知案件处理方法。

查勘定损

两个星期的接报案窗口实习终于结束了，接下来就是查勘定损了。

到这个环节的第一天马哥就给我介绍了查勘的一些情况。他说现场查勘任务繁重，专业技术性也很强。对事故车辆痕迹的准确勘验，则是现场查勘的关键和难点。因为事故车辆的痕迹，既是分析事故成因、确定事故种类及责任归属的依据，也是解决车险理赔诉讼案的有力证据。掌握相关知识和技巧，认真做好事故痕迹勘验，不仅有利于明辨责任、公正理赔，也有利于识破假案，更好地维护保险双方的经济利益。他和我说这个环节有很多东西要学，要多看多听，多总结，不断的积累自己的经验。

再接下来的一个多月里，我就跟马哥去出现场。我逐渐学会了，怎么去询问保护的出险情况，怎么去照事故的照片， 什么样的事故应该照多少张。如我们因客观原因无法按照约定时间到达事故现场的，我司将以被保险人提供的现场照片、损失清单、事故说明、修理发票及其他证明材料作为赔付理算依据。并且我还积累了一些查勘分析现场的经验。首先，要看事故损失的痕迹，我们要根据这些痕迹，分析事故成因、划分事故责任、公证处理赔案提供了条件。由此可见，车辆事故是痕迹的成因，而现场痕迹又是处理事故的基本条件。我们要根据不同的现场用不同的方法查看痕迹，方法主要有(1)沿车辆行驶路线查勘法。(2)从事故中心点向外查勘法。(3)由外围向中心查勘法。(4)分片分段查勘法。在现场痕迹勘验中，还要注意及时赶到并认真记录及拍摄现场，采集并保管好有关的痕迹物证，积极开展现场调查取证工作。另外，还应主动收集和掌握第一手资料，综合分析事故产生的原因，准确判断及划分事故责任，公正合理地处理好车险赔案。同样定损也许要我们必须要精通汽车专业方面的构造原理、汽车修理等方面的专业知识，对事故车辆的损坏部件以修复为主，用最小的成本完成损坏部件的修复，是事故车辆定损的原则。定损人员如对汽车构造、原理、配件的识别、配件的称谓、配件的用途、配件的作用、损坏部件修与换的标准掌握都不清楚是不会做好定损工作的。在实际定损工作中，由于有些如果不掌握上述这些专业知识，就经常会被修理厂和客户愚弄和欺骗，造成定损超出实际损坏更换标准，造成超赔、骗赔现象的发生，直接损害了保险公司的利益。另外，我们还要熟悉各种配件的价格，为了防止修理厂，服务站虚报价格。

审核赔案、理算赔款

单证收集窗口实习二个星期。

这个窗口的任务就是负责收集各个案件所须的单证票据，然后根据这些单证票据计算出赔付金额。单证收集工作主要就是查看案件的材料是否齐全，齐全的就可以计算赔付金额，告诉保护支取赔款，对于，材料不齐全的要及时通知保护或查勘或定损员交回材料。

由于有前面整理案件的经验，再加上几天的练习，很快就掌握了什么样的案件需要什么样的材料。如，出险通知书个人的只须签字，企事业单位政府机关的需要加盖公章。1000元以下的案件可以不用发票。盗抢的除了一般手续还需要车钥匙两把，购车发票;登报寻车启事、公安报案受理单、公安刑侦部门3个月未破案证明; 停车场证明、停车费收据正本; 权益转让书;保单复印件; 失窃车辆牌证注销登记表;要是有人伤的还需要医院的相关手续。对于缺少材料的要增加绝对免赔额，或拒培。

回访服务

如果有空我们还帮助经理做回访服务，因承保、理赔及售后服务等工作引起被保险单位对我司有关运作不理解或不满意时，被保险单位可要求我司项目负责人上门回访，及时听取和征求意见，另外，每个案子结案后，我们也都要做电话回访服务，认真听取记录保护对我们意见，以便能反映出我们哪个环节还有缺陷，并作相应改进和调整，使双方合作能圆满进行。

纸上得来终觉浅,绝知此事要躬行.在三个月的实习过程中,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,这让我感到非常的难过.在学校总以为自己学的不错,一旦接触到实际,才发现自己知道的是多么少,这时才真正领悟到学无止境的含义。

**有关的实习心得体会及收获范本二**

转眼间，一年的实习工作已成为历史，在这一年的时间里，经过部门领导和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快的完成了从学生到职员的转变，在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了自己部门的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的实用知识，很好地完成了领导交给的任务，做好了自己的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

现在我就在这里对我这一年的工作和生活做一下总结，希望能从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

8月份，我正式成为北船重工09届新员工，参加了公司组织的新员工入职培训。通过这次培训，我了解了北船重工的发展历程、企业文化、产业结构和相关制度，学习如何成为一个优秀的职业人。通过这半个多月的培训，我们感受到公司领导对每个员工的关怀，感谢公司领导们为帮助新员工走好踏上工作岗位的第一步所做的努力。

9月份，我参加了公司安排的新员工培训、各种理论知识的培训和工作技能培训。培训期间，我积极主动地和老同事交流，希望尽快熟悉公司的基本状况和工作环境。培训结束后，我被安排到质量控制部轮机科。俗话说：“隔行如隔山”。由于我大学时主修的专业是船舶电气自动化，对轮机方面的知识也只是略有所闻，起初还真有点不适应，不从何处下手。整天都处于彷徨和迷茫中，后来我认识了和我有着同样遭遇的仲伟健，他也是学电气专业的，可是现在在轮机科却也干的得心应手，丝毫不比别人逊色，他的例子给了我很大的动力，也让我找到了方向，虽然我们现在是要从头再开始，但是只要认真努力学习，还是会和别人做的一样好的，有了正确的方向后，我开始重新振作起来，没事就找点轮机方面的书籍来看看，多了解点理论知识，遇到了有什么不懂的地方就找师父，以及办公室里其他的师哥们多问问。慢慢的，一步一个脚印，从最开始的什么也不懂，到现在也有点眉目了。

从10月份开始，我就天天跟着师父以及其他的师哥们一起去现场报检项目，学习他们与人沟通的能力，以及如何对质量的严格把关，熟练掌握生产工艺流程和容易出现问题的各项细节。加强对产品质量的控制。力争为下一道工序送上一件合格的产品，减少不必要的麻烦和损失。

接下来的11份开始，领导根据我的实际情况，合理地给我安排了任务，让我从基层做起，并逐步深入地接触工作流程，锻炼了我的工作能力，增加了我干好工作的信心。我开始独立地负责单元车间组装和铁舾件制作的报验工作，通过自己不断的努力摸索以及借鉴师哥们的经验，终于得出了一套属于自己的工作方法，使产品质量得到了提高，并得到了部门领导和船东、船检的认可。现在我一方面继续干好自己的本职工作，另一方面也在不断地学习其它一些有用的知识，希望能够早点成为一名名副其实的质检人员，为公司的产品把好质量关。

在这一年的工作和生活中，我一直严格要求自己，遵守公司的各项规章制度。尽心尽力，履行自己的工作职责，认真及时做好领导布置的每一项任务。当然我在工作中还存在一定的问题和不足，比如：处理问题不能得心应手，工作经验方面有待提高;对相关知识情况了解的还不够详细和充实，掌握的技术手段还不够多;需要继续学习以提高自己的知识水平和工作能力，加强分析和解决实际问题的能力;同时团队协作能力也需要进一步增强等。对于这些不足，我会在以后的日子里虚心向周围的同事学习，专业和非专业上不懂的问题虚心请教，努力丰富自己，充实自己，寻找自身差距，拓展知识面，不断培养和提高充实自己的工作动手能力，把自己自身素质和工作能力进一步提高。也希望请领导和同事对我多提要求，多提建议，使我更快更好的完善自己，更好的适应工作需要。

在公司的这段时间里，我学到了很多，感悟了很多。看到公司良好的发展势头，我深深地感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的希望能以一名正式员工的身份为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，和公司共同成长。我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

**有关的实习心得体会及收获范本三**

在这短短的五天的实习时间里，我收获了很多。我从一开始的懵懂摸索，到后面的渐入佳境，可以说是经历了质的飞跃。在这期间我收获了很多，包括专业知识上的和个人素质上的成长。 从知识上说

一扎实的专业知识是基础。这一次实习，是以出口贸易的基本过程为主线，以模拟设定的具体出口商品交易作背景，针对出口贸易中业务函电的草拟、商品价格的核算、交易条件的磋商、买卖合同 的签订、出口货物的托运订舱、报验通关、信用证的审核与修改以及贸易文件制作和审核等主要业务操作技能。只有将知识吸收，举一反三的运用，才能将实务做好。

二，英语，法律，保险等得要重视。

外贸是涉外性质较强的一门行业。在交易前的买卖双方需要交流，询价发价，而在建立业务联系后，更是需要用到一系列的外文单证的填写。从事外贸的人员的英语素质对整个流程的作用极大。同时，一个贸易的达成少不了合同，而合同本身是一个法律步骤。从要约开始就是具有法律的效力了。国际买卖合同是对当事人双方都有约束力的法律文件。而履行合同则是一种法律行为，处理履约当中的争议实际上是解决法律纠纷问题。而且要考虑到，不同法系的国家，具体裁决的结果还不一样。于是在仲裁地点的选择就弥足重要。这就要求讲法律与课程融会贯通。贸易中包括了保险行业，运输行业，商品学科，预算价格等相关的金融学科，这就要求了我们将数学，经融雪，保险学等得知识融会贯通，让它们支撑外贸的学习。才能真正做到。。

在个人素质上的收获，

一，认真耐心是首要。期间，涉及了一些运算，比如出口预算表和进口预算表，

填写单据，每一个地方都需要十足的细心才能做大100%正确通过。这的的确确磨练了我的耐心与细致。

二经验需要总结，才能吃一盏长一直。

实习期间，我遭遇了很多的不顺利，苦苦思索不得果后，我请教了老师，在老师的指导下知道了问题的所在，于是我重新开始了一笔cif业务，顺利做下来虽然得分偏低，但为下面做d/p+cfr的业务积累了经验，使得其得分颇为理想。

以前在课堂上，我是觉得那些单据好复杂，怎么都不得要领。

老师说过，当你们真正开始从事这一行业时，就会发现那些单据并不难。我现在知道，万事开头难，重在总结。

我想，用一句话总结此次实习就是，认真与毅力，让一切都变得顺利。

**有关的实习心得体会及收获范本四**

12月28日，我怀着激动的心情踏上了期待已久的顶岗实习之路，当我坐上离开学校的的班车那一刻起，我就知道我将经历一段特殊的不平凡的并且充满收获的人生旅程，那旅程必定在我的生命中写下浓墨重彩的一笔，必定会在我的生命中留下绚烂多彩的回忆，并定会给我带来生命中无与伦比的财富。那时候对自己的未来充满希望，希望在那里能大展拳脚，实现自己的抱负。那时候想的是多么多么的好啊，直到此刻我才觉得我当时是那么的幼稚，不可能你刚出来什么都没有就让你做好的岗位。

是的，顶岗实习的生活是充满艰辛的挑战的。当我们来到实习点面对一间间产房和一条条流水线时，很多人后悔为什么当初选择了到海信科龙顶岗实习，但是我想说，这是我所预料到的，这也是我想要的，因为我知道人只有在艰苦的环境中才能磨练出坚强的意志，我也知道吃得苦中苦，方为人上认得道理，我自然还不是人上人，但是我相信在这个世界上每一个人都渴望成功，都渴望自己有限的生命能创造出无限的价值，都渴望为更多的人做出自己能做的一切，都渴望在后世看来你的生命无可比拟，我自然也比例外。我知道我的实习之路还刚刚开始，我要经历的还有很多。到啦海信科龙之后，尽管他们很就帮我们把食宿问题解决啦，但那里生活习惯和在湖南的时候相差太大，吃的很不习惯。对我们湖南人来说菜里面没有一点辣椒是吃不下去的，因此在那里的时候开始一段时间都只是吃一点点饭，很快身材就“苗条”啦。

我的实习岗位被分配在总装车间箱发组，面对一台台发好泡的冰箱从自己面前流过，而我的工作就是每天和这些冰箱打交道。我在这里做的装冰箱的托板，是将托板固定在冰箱上，这个岗位说难也不难，就是要你记得哪种型号的冰箱用哪种托板，要不要带电容，是几微法的电容。要分清楚，不能弄错，不然会导致以后的环节出错，冰箱制冷时有可能电容会发爆炸。所以这个一定要很认真的做，不能粗心大意，害别人去帮你善后。

带我的师傅是一个个中专生，开始时我觉得做这个很简单，不用学，一看就会，做是会做，不过不是最省力的方法，就那么做啦一天，做得很累，后来，我看师傅做看他做的很轻松很快，我就在想为什么我不行呢，难到是我不如他，我知道我不是只是我不够虚心，不想去学，看不起这个岗位，是我的态度问题，既然找到问题的根本原因，那问题就好解决啦。后来，仔细看师傅的动作，怎么最省力，怎么最舒服。并且不懂的地方虚心讨叫那些老员工。就这样到我正式独立上岗时，我也像我师傅那样独立上岗啦，并不用要人帮忙啦。

就这样一直到今年，我把我那条的岗位都学会啦，并且我自己也当师傅啦，而且是带三个徒弟，分别教他们不同的岗位该怎么做，开始当别人师傅时我觉得很好玩，终于不用自己做啦，可以徒弟来做啦，就这样想，所以当徒弟一来时，我就给他做啦，当时我是舒服啦，不过后来就不是那么的啦，因为我没有认真的教他们，导致他们出啦很多的错，很不幸的是要由我这个师傅来为他们善后，他们错多少我就要换多少，从那以后我就知道当师傅也不是那么好当的，要当就要当好，并且从那以后我也做到啦那点，不管是我徒弟也带徒弟之后，我都会认真的教一下他们，免得出麻烦。

还有就是让我很不爽的就是这里很多人都喜欢说脏话，这是让我很不爽的地方，这让我感觉这里的人的素质很差，厂里面的人的素质还有待提高，特别是那些班组长的，很喜欢说脏话，以致于我很不习惯这里的文化，都不知道是什么。感觉很难融入其中去是的，他们一开口就是一句“他妈的”。让人很不爽，让人很难融入其中。后来，我跟我高中的同学说啦这个情况，他说，既然你不能改变环境，那你就要适应这个环境。我听啦同学的话，也就开始慢慢跟他们一样啦，不过还是尽量不说，能不说就不说，觉得那样很容易伤别人自尊。只是权宜之计而已，为了能忙融入其中。

六个月的实习期虽然很短，却使我懂得了很多。不仅是进行了一次良好的校外实习，还学会了在工作中如何与人相处，知道干什么，怎么干，按照规定的程序来完成工作任务。同时对冰箱这方面也有了实际操作和了解，为我以后更好的发展奠定了基础。并且在那里经过半个月的培训让我知道对一个企业而言，得控则强，失控则弱，无控则乱。企业经营好比一湖清水，管理规范好比千里长堤。水从堤转，才能因而得福，如果大堤本身千疮百孔，水就会破堤而出为祸一方。军中无法，等于自败，企业无规，等于自乱。经过这几个月实习下来，使我受益良多，具体的实践体会如下：

1、是要有坚定的信念。不管到那家公司，一开始都不会立刻给工作我们实习生实际操作，一般都是先让我们看，时间短的要几天，时间长的要几周，在这段时间里很多人会觉得很无聊，没事可做，便产生离开的想法，在这个时候我们一定要坚持，轻易放弃只会让自己后悔。其实对于些困难我们要端正心态，对于我们前进道路中的困难，取决于我们踏脚的位置，那样困难也能变成我们飞速成长的跳板。

2、要认真了解公司的整体情况和工作制度。只有这样，工作起来才能得心应手。

3、要学会怎样与人相处和与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系。工作起来得心应手。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅。

4、要学会怎样严肃认真地工作。以前在学校，下课后就知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。在这里，可不能这样，因为，这里是公司，是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情的。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。所以，绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作。

5、要多听、多看、多想、多做。到公司工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。态度不好，就算自己有知识基础也不会把工作做好，四多一少就是我的态度，我刚到这个岗位工作，根本不清楚该做些什么，并且这和我在学校读的专业没有必然的联系，刚开始我觉得很头痛，可经过工作过程中多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做，终于在短短几天里对工作有了一个较系统的认识，慢慢的自己也可以完成相关的工作了，光用嘴巴去说是不行的，所以，我们今后不管干什么都要端正自己的态度，这样才能把事情做好。

6、要学会虚心，因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步快。

总得来说在实习期间，虽然很辛苦，但是，在这艰苦的工作中，我却学到了不少东西，也受到了很大的启发。我明白，今后的工作还会遇到许多新的东西，这些东西会给我带来新的体验和新的体会。因此，我坚信：只要我用心去发掘，勇敢地去尝试，一定会能更大的收获和启发的。

在学校里学到的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少同学实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，不可能会有应付瞬息万变的社会的能力。经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。就说如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也虚心求教，使得这期间的实习更加有意义。

此次的毕业实习为我深入社会，体验生活提供了难得的机会，让我在实际的社会活动中感受生活，了解在社会中生存所应该具备的各种能力。为以后自己的奠定啦坚实的基础。

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