# 公司职员展业实习总结

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-06-20

*大学毕业以后，我顺利的找到了属于我的工作，这是我多年来艰苦学习后得到的工作，我感觉倍加珍惜，因为我的工作还不错，是很多人都想挤着头皮都要抢的工作，而我幸运的得到了这份工作，不珍惜也不行呢，因为你不干了，后面还有很多人顶你的空位呢。不过想马上...*

大学毕业以后，我顺利的找到了属于我的工作，这是我多年来艰苦学习后得到的工作，我感觉倍加珍惜，因为我的工作还不错，是很多人都想挤着头皮都要抢的工作，而我幸运的得到了这份工作，不珍惜也不行呢，因为你不干了，后面还有很多人顶你的空位呢。

不过想马上到工作部门参加工作时不可能的，每一个新进员工必须要经过公司的实习阶段，实习成绩不好的职员一样会被公司裁掉，这就是竞争的残酷性！

其实，自我感觉，我也存在了很多不足的地方。有时候会想到去偷偷懒，没有一种积极的心态去面对工作。同时，每天的拜访量也是大大的不足。营销的定律就是拜访出业绩，这也是我在此期间最大的不足。从我来平安起，我的压力就很大。从封训的第一天就两面黑旗到展业期间一直没有开单，从大家都签上了合同到我背负上万多的债，其实我当时真的想过放弃，因为有很多困难我都无法去克服，每个人都会有自己的难处。后面还是决定选择坚持，到现在，除了背负上一点债务以外，一切的困难都解决咯。只要努力工作，一切都会有的，一切也都会好的。

在3月6日，我们圆满的结束了封训阶段的培训，3月10日，正式迎来了展业实习阶段。同时我们也满怀着期待与信心，准备迎接这一时刻。当我们大家从各自的地方再一次聚集在天俯绿洲的时候，每个人的脸上都充满了自信与期待，因为我们将要面临的是各自从没有经历过的一项工作，一种全新的方式。

期间，我们想出了很多的激励方案，在这样的情况下，我终于开单咯。但惭愧的是把我自己推销出去咯，转过想想，这也是我迈出了第一步。在保险界有句话：自己都不买保险，你还能让别人买保险吗？之后，我继续努力拜访，遭受了无数的拒绝与打击，我对我自己说，在这期间，我一定要开出一单。终于，在5月的时候，通过给朋友无数次的讲解，总算是开出了一单，同时我也心安理得的接受了王教练的开单礼物。

但是时间过得很快，转眼间，我们在王老师的带领下顺利的结束了展业阶段的实习，在这将近3个月的时候里，感触很多，收获很多，但是，受伤也很多，让我感觉了酸甜苦辣的感受，同样体会到了业务员的辛苦。但是，不管我业绩怎么样，我经历了。记得在ptt的时候，有这样一句话：未曾经历，不成经验。有过这么一段经历，我相信对我以后的寿险发展道路，能起到很大的帮助。接下来，我还是就我在展业阶段的工作，做个总结。

这么将近3个月的时间，我自己的表现，有好的地方，当然也有很多值得改善的地方。在这个阶段中，我们周一到周五，每天早上8点半，准时开晨会，给在展业中受伤的同伴心理上的安抚与治疗。下午，我们也经常邀请到很多优秀的导师来给我们讲授展业技巧，以此来提高我们的业务技能。当然，更多时候，我们都会走到街上去进行拜访。不管是缘故的拜访，还是陌生的拜访，我们每天都很努力的去做。前期，我所做的就是联系上我所以在成都的朋友，让他们知道我来了成都，我到了平安保险公司工作。原本以为我的这些朋友在某方面会积极的帮助我，或许在保险上都有很强的意识，但是结果往往会出乎意料之外。我毕竟以前在同业做过，也深知业务员的情况，但毕竟没有自己亲自做个业务，现在遇到了，还真的很伤自尊的，和很多朋友在一起，一说到保险，就直接的拒绝我了，让我很受打击。所以在前期，很多同伴都开单咯，而我，还是白卷一张。

如今马上面临去机构实习了，新的挑战又将来临，我相信，我能面对工作中一切的挑战，因为公司是造就人才的摇篮。公司给了我这个舞台，我一定会尽力在这舞台上，演绎出精彩的人生。

也许我会顺利的通过实习，因为我在实习的时候表现的很不错，虽然有一些不足之处，但是是可以改正的，这是我自信的地方，我相信我会在公司获得一个职位的。

即使我进入公司后，也不代表着我就高枕无忧了，做不好的话，还是一样走人。工作就是看态度，业绩都不是最重要的，只要态度好了，认真工作，总会为工作做出自己的贡献的，你要是不努力，即使再聪明，一样会被扫地出门，这就是竞争！

我相信我在公司会有一片属于自己的天空的！

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