# 2024年保险公司暑假社会实践报告(4篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-08-12

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么报告应该怎么制定才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧保险公司暑假社会实践报告篇一2. 实践地点：xxx省xxx市中国人寿保险公司3...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么报告应该怎么制定才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**保险公司暑假社会实践报告篇一**

2. 实践地点：xxx省xxx市中国人寿保险公司

3. 实践内容：本专业范围内的工作及保险方面的相关内容

公司简介：中国人寿保险股份有限公司xxx分公司隶属于中国人寿保险股份有限公司，是xxx寿险市场上最大的专业公司，公司拥有员工 3000 余人，下设 10 个经营单位，所辖机构50个，服务网络遍布城乡。20xxx 年公司实现保费收入 4.8 亿元，占xxx地区寿险市场 70% 以上。总承保金额 920 亿元，共为 1072 万人次提供保险保障，累计给付 6.5 亿元，为xxx的经济发展和社会稳定做出了积极贡献。先后获得国家 和省市级荣誉80 多次，连续六年被省公司授予“先进单位”;连续八年获省市“守合同、重信用企业”和“消费者满意单位”;连续四届被省委、省政府授予“最佳文明单位”;连续两届被中央精神文明委授予“全国创建文明行业先进单位”。公司现已发展成为市场占有率高、专业人才多、技术力量强、机构网络全、运作经验丰富、偿付能力充足、服务质量优良的现代化一流商业寿险公司(20xxx年企业年报)。

实践目的和要求：2xxx年暑假期间，本学院要求在校学生参加社会实践活动。

活动的目的：是让大学生有一个了解社会的学习机会，接触实际，了解社会。增强劳动观点和社会主义事业心、责任感，并能够观察经济活动、识别和分析社会经济问题，借以实际地运用学过的专业知识，也希望能带来一些启示，培养初步的实际工作能力和专业技能。

基本要求是：深入到社会经济单位的内部;再是参与性，必须亲自参加调查研究。

4.实践过程：

我要参加实践的单位在我市xxx西路上，那个高高耸立的人寿保险形象企业。在朋友的介绍下，我来到了保险公司，参加本学期的暑假实践活动，xxx月xxx日上午我见到了xxx科长，她一看上去就让人感觉到非常老练，也是代表现代职业女性的素质，更让人信任。今天就开始上班了，此行目的是对保险工作进行了一次深入细致的调查。

这是我第一次到保险公司参加社会实践活动，更多的是向前辈学习和自我努力。我国的保险事业已经发生了翻天覆地的变化，人们的保险意识得到了很大的提高，保险队伍的素质得到了加强。在政府的正确领导下，在中国保健会的监督指导下，人寿保险公司的业务得到了很大发展，各项工作取得了一定成绩，是与党的保险政策分不开的，是与全国保险人的辛勤工作分不开的，我在公司里能够深深的体会到了保险工作的重要性和必须性。业务人员忘我的工作精神和精湛的业务水平给我留下了深刻的印象。

在实践调查中由于工作需要，我要在许多个部门中进出，不仅仅在工作上能帮上忙，也学习到了很多专业知识，大家都很喜欢帮助新人，不懂的地方指导新人成了公司的不成文的规定，所以新来的员工能很快的适应岗位，在这过程中我对保险工作有了更加深刻的了解和认识，深深的感到保险作为一项社会公益事业对于国家和人民的重要性，对于即将加入wto的中国来讲，保险业既是一个新兴产业，也是新世纪拉动中国经济增长的主要因素。对于我们普通百姓来说，必须加强保险意识，真正的理解“人民保险，利国利民”的含义。

对于中国保险公司市场营销的现状，有几点看法和体会：

现阶段我国的保险企业大多数还处在一种推销或者说推销营销转变的阶段,营销观念还处于萌芽状态,在这种情况下来研究保险营销及创新则应首先了解保险市场的营销现状。

近年来,新险种开发较多,但仍不能适应保险市场需求。为在业务竞争中取得优势,保险公司不断开发新险种,尤其是寿险险种。但从市场需求来看,保险产品的创新思路狭窄,形式单一。比如在抵消通货膨胀因素的保单设计方面,难以适应保险市场的需求。与险种单一的状况相吻合,保险产品的同构现象十分严重。据有关资料分析,我国各保险险种结构的相似率达90%以上。这样一种状况不仅使各保险公司在一种低水平上重复“建设”,无法构造自身的优势,而且导致过度竞争,造成社会生产力和资源的浪费。

要有层次的理解保险营销概念，其与保险市场有关的人类活动,现阶段我国的保险市场处于较高的垄断地位,新的营销观念尚处于萌芽状态,保险营销人员整体素质不高,极不适应保险消费市场需求,必须寻求创新。要求：

(1)注重经营关系,留住顾客;

(2)突出营销中的文化含量和品位,建立企业文化和塑立美丽的形象。

对于保险营销人员,保险企业应建立企业文化来管理。人是有多方面、多层次需求的。当现代的科学技术创造了很高的生活标准,充分满足了人们生活需要和安全需要后,人们在追求自尊、交际、自我成就等更高层次需要时,报酬、允诺、刺激、威胁和其他强制手段就不会太起作用。而企业文化作为一种把人的精神属性和价值追求提到首位的管理方法,正好恰恰满足了这一需求。就保险而言,它通过仪式、典礼、文化沙龙等一系列形式,把保险企业价值观念变成所在企业员工共有的价值观念,通过共有价值观念进行内在控制,使本企业成员以这种共有价值观念为准则来自觉监督和调整自己的日常行为,借以增强保险企业的凝聚力、向心力,齐心协力实现保险企业的目标。

5.实习表现与效果

在学校与社会这个承前启后的实习环节，我们对自己、对工作有了更具体的认识和客观的评价。本次暑期实践的原则上以就业实习为主，企业总体水平也比较高。收获主要体现在两点：

1、 工作能力。主动参与保险市场调查等工作，同时认真完成实践报告，和单位的反馈情况表明，我们的大学生具有较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，受到单位的好评。同时自己也能提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。

2、 活动方式。单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常工作。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。同单位员工一样上下班，完成单位工作;又以学生身份虚心学习，努力汲取实践知识。认真的工作态度、较强的工作能力和勤奋好学的精神受到了实习单位及其指导人员的一致好评。

6.实践体会

暑假的日子里，在人寿保险公司的企业文化氛围中，我接受了锻炼，获得了能力提高和思想的进步。对于这次暑期实践活动的经历，以后无论从事保险这一行业还是其他行业，都会有很大的帮助。如果以后我选择了保险这一行业，我将努力工作，做一个优秀的保险代理人。

1、培养从事经纪中介工作的业务能力。了解并熟悉保险代理人的日常业务和工作流程，学会进行工作。

2、理论联系实际，学会运用所学的基础理论、基本知识和基本技能去解决经纪中介实践中的具体问题。

3、虚心学习，全面提高综合素质。在实习中拜广大工作人员为师，虚心学习他们的好品质、好作风和好的工作方式，提高自己的综合素质，把自己培养成为合格的经济工作者。

4、培养艰苦创业精神和社会责任感，形成热爱专业、热爱劳动的良好品德。

5、预演和准备就业。找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备。

**保险公司暑假社会实践报告篇二**

实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中，它可以为我们提供了一个了解和熟悉工作实际的机会。只有在实际工作中，我们才可以知道工作到底是怎么一回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等，这将有助于他们更全面地认识自己和了解职业，并据此科学地设计自己的职业生涯。

我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才?我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自己的人生坐标，实现自己的人生价值呢?抱着这种想法，我走进了xxxx财产保险股份有限公司xx分公司。在那里，我接受了更为有用的保险知识，而每天细致的工作和经常的培训活动，又增强了我的实战能力，使我们迈出了成功的一步。

我感觉，在“xxxx”为期两个月的实习中，我学到的知识很多。“我今天学到了什么内容，我今天解决了什么问题;我今天得到了什么启事，我打算在今后如何使用;我首先要充分认识自己，进而不断地去改造自己;我应善于发挥自己的长处，又敢于接受批评弥补不足”------这就是我对自己实习的态度。感谢xxxx保险公司给我提供了这样一个机会。

xxxx保险(集团)股份有限公司是中国第一家以保险为核心的，融证券、信托、银行、资产管理、企业年金等多元金融业务为一体的紧密、高效、多元的综合金融服务集团。公司成立于1988年，总部位于深圳。截至20xx年xx月xx日，集团总资产为人民币xx亿元，权益总额为人民币xx亿元。20xx年xx月xx日，公司市值超过xx亿港元，跨入国际大型金融保险机构行列。

20xx年，xxxx保险(集团)股份有限公司名列福布斯全球20xx强企业第xx名、中国入围企业第x名(入围的中资保险企业)，20xx中国生命力百强企业排名第一，是超速成长的典范企业。

xxxx是中国金融保险业中第一家引入外资的企业，拥有完善的治理架构，国际化、专业化的管理团队，公司控股设立xxxx人寿保险股份有限公司、xxxx财产保险股份有限公司、平安养老保险股份有限公司、平安资产管理有限责任公司、平安健康保险股份有限公司，并控股xxxx保险海外(控股)有限公司、平安信托投资有限责任公司。平安信托依法控股平安银行有限责任公司、平安证券有限责任公司。

财产保险是xxxx保险集团长期以来经营和发展的基矗自1988年成立以来，xxxx产险业务规模逐年攀升，业务发展稳健;在产品开发方面不断创新，目前经营的险种包括机动车辆保险、财产保险、飞机保险、家庭财产保险、建筑工程险、公众责任保险、医疗事故责任保险等主险127个，附加险200个。近年适时开发推出了个人抵押贷款房屋保险、律师责任保险、会计师责任保险、医师责任保险、公司董事及高级职员责任保险、国内贸易短期信用保险、外派劳务人员履约保证保险、旅行平安意外伤害保险等70多个符合市场需求的新险种。

嵌镶于珠江三角洲腹地的xx，历史悠久，人杰地灵，曾是中国“四大名镇”之一;曾有过商业鼎盛，街市繁华的辉煌;曾有过“南国陶都”、“南国红豆”的美誉。有禅城、顺德、南海、三水、高明五区，其中顺德区和南海区分列20xx中国经济最发达十强县(市)第一和第六位。xx正以无愧于祖国重托的自信和豪迈，走向繁荣，走向民主，走向文明，走向现代化。

xxxx财产保险股份有限公司xx分公司是经中国保险监督管理委员会批准，由xxxx财产保险股份有限公司作为发起人设立的。20xx年公司三大业务齐头并进，总保费收入达到xx万元，并以18%的市场占有率在xx产险市场上位列第二。公司业务规模、经营管理、品质、成本等各项指标得到持续改善，在平安系统内均稳居前列。

1.平安保险公司的企业文化和管理模式

平安企业文化以中国传统文化精华为基础，以儒家文化之仁、义、礼、智、信为做人的基本准则，融合西方先进的科学技术和现代管理经验，以专业、价值作为做事的基本准则。

平安文化通过每日晨会、司歌，以及平安礼仪、日常用语改变员工外在状态和内在精神，让平安人沿袭中华民族优秀文化传统，宽容、仁爱、谦和、诚信，从而赢得客户的尊重与信赖。同时平安又遵循保险行业的竞争法则，努力进取，并为之建立起一整套行之有效的管理规则。“仁、义、礼、智、信、廉”背后的人文精神，是平安企业文化的精神，现代商业企业的工作模式和经营理念，是平安企业文化的物化准则，孔子和牛顿分别代表的中西方文化精神在平安融汇贯通，化为独特的平安文化，进而化入平安日常管理，形成庞大而有效的管理机器。

平安的管理模式简单地可以概括为“一个中心，三个系列。三个保证”，即以目标管理为中心，划分为业务管理系列、行政管理系列和营销系列，通过考核制度、评分制度和内部激励机制发实保证各项工作均有序高效运转。

在业务管理方面，我们竭力学习和借鉴国内外保险业先进的经验和技术，大胆创新，独具一格;在行政管理方面，平安建立了一套完整严格的规章制度，保证了各项工作都能按照预定的工作流程进行高效运转。行政制度与业务配套，规范员工的行为，使公司的经营管理正常运作，保证公司的发展，沿着预定的轨道井然有序地进行。

我觉得平安给我影象最深的应该是其“晨会制度”。每天早晨，公司各单位集中全体员工于大厅，每个员工轮流主持晨会，齐唱公司司歌，诵读公司训导，使“平安精神”时刻铭记在每个员工心中，通过晨会强化员工人社会责任感和工作责任心，起到团结、沟通、振作士气、增强凝聚力的作用。

公司积极为员工营造一个整洁舒适且人际关系轻松和谐的内部工作环境，使员工对公司有强烈归属感和自豪感。同时注意使员工与各界建立和保持良好的交往，以寻求必要的关心，支持和帮助。

2.车险承保流程及费率计算

我在xxxx财产保险股份有限公司xx分公司的实习岗位是车险核保岗，主要从事的是车辆保险的承保工作。通俗的说，就是当业务员拉来了一份或一批保单时，我们对承保标的.(也就是车辆)进行车况的分析，然后根据公司的相关政策对其进行费率的计算，最后确定该车保费。总的来说就是两点，即：(1)，该车我们能不能承保?因为对于一些风险相对集中或高风险的车辆(如宾利、法拉利、保时捷、奔驰跑车、奥迪a8等)，我们公司一般是不与承保的;(2)，若该车符合公司的承保政策，我们应该以什么样的费率来承保?这就牵涉到费率的计算了。

xxxx财产保险股份有限公司机动车辆保险条款由：车辆损失险、第三者责任险、全车盗抢险和附加险四部分组成。附加险又包括玻璃单独破碎险、车辆停驶损失险、自燃损失险、新增加设备损失险、代步车费用险、车身划痕损失险、车上人员责任险、车上货物责任险、无过错损失补偿险、车载货物掉落责任险、全车盗抢附加高尔夫球具盗窃险和交通事故精神损害赔偿险。其费率计算公式为：

(1)车辆损失险的保费计算：车辆损失险基准保费=固定保险费+车辆损失险保险金额×基准费率车辆损失险实际保费=基准保费×c1×c2×??cn

(2)第三者责任险的保费计算：第三者责任险签单保费=基准保费×c1×c2×??cn

(3)全车盗抢险的保费计算：全车盗抢险签单保费=基准保费×c1×c2×??cn

(4)附加险保费计算附加险签单保费=基准保费×c1×c2×??cn

(5)投保车辆应支付的签单保费为：签单保费=车辆损失险签单保费+第三者责任险签单保费+全车盗抢险签单保费+附加险签单保费

3.其他收获

一般而言，保险公司招收实习生时比较倾向于具有计算机、金融等专业背景的学生，因为他们具备相关的专业知识，比较容易适应工作。保险公司对实习生的要求通常是一种综合素质的要求，其中接受能力以及人际关系的处理等尤为重要。考核内容不仅局限于工作质量及完成数量，还会注意其基本技能。对实习生的评估是依据其在工作中体现出的综合能力来进行的。

在xxxx财产保险股份有限公司xx分公司的两个月的实习中，我发现原来学校学习知识虽然并不能马上完全的体现在日常的工作当中，但与我们学习的知识会有很大的联系，运用知识的能力尤为重要。例如在工作中，我们车险核保岗经常要对各种数据做一些统计，并制作统计报表。这不正是我们统计学专业的人拿手的吗?但后来我发现，他们是用一种公司自制的软件来完成这些工作的，如果不能很好的理解和掌握该软件，我们原来学习的统计知识就根本没有用武之地。

团队意识的增强是我的另一个收获。在工作中，一般都是以小组或团队的形式去迎接问题并解决问题，各个小组之间既竞争，又合作，这样既提高了大家工作的积极性，又提高了工作效率。

两个月的实习对我们来说真的是一个非常难得的学习经历，也给我提供了一个感受平安企业文化、了解保险市场的宝贵机会。我们在工作、生活、人际交往等方面都有许多的体会，对保险行业也有了更深刻的认识。通过实习，我们可以将自己所掌握的理论知识运用于实际，加深对书本知识的理解和巩固，提高在理论知识的指导下观察、分析和解决问题的实际工作能力。了解工作到底是怎么一回事、自己更适合做什么、哪些知识是有用的、对自己的知识结构做哪些补充和调整、如何处理工作中的人际关系等等。初步完成从理想到现实的心理转换和从学生到职员的角色转换。在实习的过程中，要多思考、多比较，用心体会，多尝试把所学的书本知识应用于工作实际;认真及时地总结实习经验和心得，尤其是对实习中遇到的问题，要多分析、多请教，找出问题的症结所在，并努力克服，不断提高。

**保险公司暑假社会实践报告篇三**

今天是5月5日，我结束了在中国人寿中山分公司的最后一天实习。下午5点钟去分公司给实习鉴定盖章，然后回公司宿舍。屈指一算，这也许是我两个月实习期内唯一一次在六点钟之前下班，想到这里，实习期的一幕幕情景又浮现在眼前，心底翻到了五味瓶，不知道自己是为什么感动还是因何感慨，眼睛竟然湿润了。

我是3月5日到达中山市，当天就到分公司报到，休息了一个晚上，第二天就被分配到个险城区第二营业区上班。中山国寿一共有七个营业区，其中两个在城区，五个在镇区。“城二”从此成为我们口中出现频率最高的一个词，分到城二是我的荣幸，也是我的荣耀。这是真心话。

社会上都说当今的大学生是“眼高手低”，以前在学校时听到这样的评论还不服气，甚至很生气，真的到了工作中，才真正体会到这句话说得其实没错。初到公司，对于保险行业知之甚少，对于工作内容一无所知，对于组训工作更是不知所谓，自己就是一张白纸摆在那里等待描画。我充满期待的实习就这样开始了。

产品说明会

3月初，春节过后，第一季度的最后一个月，对于保险公司来说正是“开门红”时期，也是一季度业务冲刺的最后阶段。为了达成业务目标，保险公司除了采用保险代理人（营销员）销售方法外，还会采用一种叫做“会议营销”的销售渠道，这也就是我们所说的产品说明会。产说会是把准客户邀请到指定会场，营造一种愉悦的环境氛围，请讲师做专题讲座，最后业务员现场促单的一个过程。

我参加的第一场产品说明会是到城二报到的第二天（周六），在香格里拉酒店举办的“荣耀中山，总裁峰会”，是由中山分公司个险销售部举办的，也是利用分公司的资源和力量为各营业区的业绩冲刺提供的一种支持。但大多数时候，每个营业区为了达成季度和月度的业绩任务，都要自己组织产说会，这意味着要由每个营业区自己承担场地费，酒水费，同时还要承担很大的风险，因为一场产说会可能现场唱单几十万，也可能一张单没有，那么对于香格里拉这样的高端场来说，就意味着花四千块请客户吃一顿饭，或者喝个早茶，但是人走茶凉。

印象最深刻的是4月3日在永怡商务会所举办的晚场说明会，现场到场50个客户，开了9围台的宴席，那一天我做礼仪、礼品展示和唱单登记。随着说明会的进行，我的心跳不断加速，因为已经到了散席的时刻，客户陆陆续续离场，但是，一张单也没有。那一刻，我手足无措，不知道一会儿给老总汇报业绩的短信怎样编写，大脑一片空白。最后，终于银祥职场在我们已经收拾设备的时候，交了两张单，在回去的路上又打电话加了一张单，那一次是我经历的最凄惨的一场产说会，现场唱单3件，保费总金额30630元。

创业说明会

如果把保险公司比作一个人的话，“业绩”和“人力”就相当于两条腿，支撑着人的整个身躯。但业绩也是靠人力来达成和实现的，所以归根结底，保险公司拼的就是“人力”。套用毛主席的话在这里是最贴切的——人多好办事。所以三月“开门红”过后，就是“四五联动”大力搞增员，在冲刺业绩的同时，又不断地寻求新的血液注入到我们的队伍中。(！)创说会其实就相当于我们的校园宣讲会，同样有人做专题，有人做分享，刺激到你心中的隐痛，用动之以情，晓之以理来打动和说服你，让你对加入保险业充满了期待，让你对未来充满信心。事实上，我觉得每个人心里都渴望成功，渴望过高品质的生活，但有时候真的需要有人把你内心潜在的成功欲望唤醒，这也就是创说会的作用，通过创说会，本来对生活和未来感到迷茫和困惑的准增员，就会有一部分人选择保险业，选择这个富有挑战和相对自由的职业。

铺天盖地的海报

做海报是我到城二之后做的第一份工作，而我的第一张海报，到现在我都还记得，是“各职场破零情况追踪表”，因为这张海报还得到一位职场经理的肯定“字写得不错嘛，很有新意，第一次见到破零追踪表做成这样的，不错，努力”。而这位经理就是后来教了我很多东西，给我很多锻炼机会的李经理。

三月“开门红”时期，产说会基本上隔天一场，紧张而辛苦，晚场都要晚上11点多才能回到宿舍，周末也要加开专场。而且，每次产说会的第二天都要做大量的海报，以此炒作职场氛围，鼓舞士气，所以那时候每天加班到九点多、十点都有。“四五联动”增员时期，海报也是必不可少的一种宣传途径，就在昨天，我和几个同事还加班到十点赶做海报。事实上，做海报也有很多技巧，要漂亮又不能太花哨，最重要是达到宣传效果，起到激励业务员的作用。对于字体、颜色搭配、以及版面设计都要做好规划和安排，这个就要从实践中自己摸索和总结了。但是，初到公司，激情满溢，即使加班到很晚，即使是做海报这样单调的工作，我仍然感到快乐，感到充实，我真诚地说，我喜欢这份工作。

南朗培训

在我的实习期间，曾经有三天的时间去到中山市南朗昆仑酒店做“第六期雏鹰计划组经理育成培训班”的助教。我的工作任务是协助老师做一些课堂上的工作，调试设备，播放音乐，学员打分以及分数统计公布。在南朗的3天，我最大的收获是真切地体会到那些业务员拼命做单，拼命增员的动力来源是什么，是晋升的欲望和动力！所以在保险公司，随便碰到一个人都可能是分处经理啊、组经理啊，除了头衔的变化之外，最直接的当然是利益的变化，一旦晋升到组经理，就属于主管级别，那么除了保单佣金之外，还有作为主管的各种津贴，当然级别越高，津贴越高，甚至在不做单的情况下都可以拿到很高的工资。这时候的主管已经从一个业务人员转变为管理人员了。而如何管理好一个团队，让一群人朝着一个共同目标向前奔跑，这比单纯地做业务要难得多，这也是为什么一旦成为主管就会拿到公司各种津贴的原因所在。

南朗培训让我明白了职场经理做业务推动时候，下面那些业务员跃跃欲试的动力源在哪里，明白了保险公司总是不间断地组织进行各种培训的原因和目的，让我更清晰地知道讲师是做什么的，是怎么做的，也让我对自己的方向有了进一步思考。

银海职场

我的实习报告中，也许汇报的不够全面，不够详尽，但有一个地方，有一个名词是绝对不能缺少的，那就是“银海职场”。在保险公司里，每一个团队，称为一个职场。而组训的工作就是协助职场经理管理好一个团队，保证团队的良好运行，做出业绩是终极目标。

我最初到城二是跟陈春燕组训到东方龙职场做实习组训，一个星期后因为某些原因我改由方淑婷组训带着到银海职场做实习组训。在银海实习的这段时间，我看到这个传说中最优秀的团队是如何运作的，银海早会有着标准的流程，气氛活跃，大家真的有从早会专题上学到东西，受到激励，从而充满希望与勇气地面对新的一天。

银海的职场经理，给到我很多学习和锻炼的机会，我在银海做过早会主持，做过早会专题，做过话术通关的关主，做过政令宣导，做过他个人同学会的全程策划和主持……在这个过程中，我做了大量的ppt、excel表格、word文档，我对办公自动化工具运用的熟练度大大提升，从开始时做一张灯片要几分钟，后来可以在几秒钟之内完成。银海职场的各位主管也对我的工作给予了大力支持和配合，作为实习组训，他们对我工作中做的不好的地方给予宽容和理解，并且给到我很多很有效的建议，我很感谢他们。

方淑婷组训是一个资深的优秀组训，她要求严格，做事严谨。最初她只是让我做一些零散的工作，比如海报、复印等，不接触数据，不接触团队、不接触职场，为此我很是郁闷了一段时间，我不断地告诫自己我要不断努力，先做好她交代的每一件事，做到让她满意。只有做好这些事情，才能获得她的信任，她才能放心把其他工作交给我做。而我换位思考一下，我觉得我和她是那么相像，如果对一个人不是绝对信任，我也不会把工作交给他去完成。到后来，小方老师交代的工作，我基本上都可以完成到她想要的效果。当然，我也有犯过错，但我也告诉自己犯了错误可以改，下次不犯同样的错误就是了。但如果不做事，当然不会做错事，因为连犯错的机会都没有。在小方老师的教导和指导下，在不断的鼓励与自勉中，我快速地吸纳新的东西，快速地成长。但仍然觉得不懂的地方很多，对于未来的工作也并不完全清晰，当然这就是我以后要继续学习的动力和方向了。

**保险公司暑假社会实践报告篇四**

班级：xx级学前教育( )班姓名： 曾瑶实践单位：中国人寿四川省分公司实践内容：电话销售保险实践指导教师：实践时间：xx年7月 5日至xx年8月30日 xx……

班级：xx级学前教育( )班姓名： 曾瑶

实践单位：中国人寿四川省分公司

实践内容：电话销售保险

实践指导教师：

实践时间：20xx年7月 5日至xx年8月30日

20xx年这个暑假，对于我来说意义非凡。在这个假期里，我体验了找工作的艰辛，工作的劳累。但也因暑期实践，让我从中学到了很多在校园里，课本上学不到的东西!

今年暑假，我选择了在中国人寿四川分公司作为我实践的地方，在这里我作为一名电话销售人员，每天都有不一样的经历与不一样的体会!说起为什么当初会选择去这儿，最重要的就是想有一个新的尝试与挑战，更重要的是去锻炼一下自己胆量与口才!

从7月 5号开始培训，一直培训到八月初，在这个短短的十多天里，四十多位一起培训的第60期伙伴们每天接受一样的保险知识，在入职保险行业前必须通过的保险从业代理资格考试时就已经有几位伙伴因为未通过而离职。我很是为他们感到可惜。因为在我看来，来都来了，如果就这样走了，一定会有很多很多遗憾!

在培训期间，仿佛又回到了高中那种紧张而充实的学习生活，每天都要接受和吸收很多新的知识。说句实话每天很累但很快乐很充实!在这里，我认识了很多人也结实了很多朋友!作为第60期第一小组组长的我，每天在早会前都会花一些时间，向我组的其他伙伴回顾昨天的知识实，相处得很愉快!在7月培训的十几天里，接触到了很多不同的人，有初入社会的师哥师姐，还有从别的行业转过来的，有和我一样，想要有些尝试的……很多很多。

每天早上6点xx年7月 5日至xx年8月30日 xx……

在这培训的 0多天里，40多个一起培训的伙伴在我因要返校离职时已经所留无几了……有说自己不适合打电话，有说接受不了客户的辱骂等等很多理由……对于这些一起培训的伙伴，我感触很深!我想成功倾向于努力过的人。生活中有许多人挣扎在一次又一次的失败之中，在这里我要告诉他们“真的勇士敢于直面惨淡的人生”，把“坚持不懈”四个字献给包括自己在内的曾经奋斗了，不管有没有取得成功的人。也许你已经失败了99次，那你要相信第 00次一定成功。如果不想平庸的度过一生，就一定不要放弃，当失败的泪水流干时，也正是你饱尝成功的甘水的时候。

只要路是对的，就不怕路远 ;只要享受了努力的过程，那我们就不是失败者!

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