# 2024保险公司销售上半年个人工作心得体会

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-10-13

*2024保险公司销售上半年个人工作心得体会1时间稍纵即逝，我来到xx保险公司上班已经有半年了，现在的我已经是一个十分成熟的销售了，几乎什么样的客户我都能搞定，遇到任何的问题我都能独自解决，工资也从原来的底薪三千，涨到了现在的底薪四千五。这半...*

2024保险公司销售上半年个人工作心得体会1

时间稍纵即逝，我来到xx保险公司上班已经有半年了，现在的我已经是一个十分成熟的销售了，几乎什么样的客户我都能搞定，遇到任何的问题我都能独自解决，工资也从原来的底薪三千，涨到了现在的底薪四千五。这半年我成长了太多，销售的工作真的非常的适合我，并且对于我个人而言也是十分的喜欢这份工作，我想我会一直在这个行业干下去。

一、天大地大，客户最大

我们做销售的一定要学会跟客户相处，他们是什么，是财神爷，是衣食父母，是我们拿工资提成的关键，所以千万不能跟客户过不去。

1、首先我们在去见客户的时候，一定要保证自己穿着工作装，个人形象很重要，这样才能让别人第一眼就认为我们是专业的。所以我现在就算是在休息在外，我也会备上一套工作装，以防客户随时叫我们。

2、说话的方式也要注意，一眼看去，多夸赞对方，使对方对你的印象要好。千万不能让客户觉得你这个人有点腼腆，呆头呆脑的，说话一定要圆滑，不要把天聊死了。保证能够接的上客户的话，这样会使保险订单的成功率直接高出一个档次。

3、无论你在干什么，就算你是在跟朋友吃饭、跟女朋友约会、在家睡懒觉等等情况下，只要客户打电话约你见面了，就要第一时间出现。你拒绝客户一次，会直接让你们之间没有任何联系，这比交易直接破灭。

二、遇到问题，独自解决

作为一个新晋销售，在上班的过程中会遇到很多的问题，比如遇到难缠搞不定的客户、在工作中遇到不会的地方或者是始终成不了订单等等问题，在遇到问题的.时候，第一时间想到与解决而不是退缩是对的，但是我们不能第一时间就想到向其他人请教，我们要先尝试自己想办法解决，如果在自己竭尽全力之后，问题还是不能得到解决的话，那就再去请教别人也不吃，只要不影响到工作，这样才能让自己最大程度的成长，别人教会的终究是别人的，靠自己解决的才是真本事。

三、热爱自己的工作

对自己的工作要热爱，做销售的最怕平庸，现在很多的销售其实都是在自己找不到工作的情况下才来做销售工作的，这种人一般都是对销售工作提不起兴趣，更别提热爱，所有他们不会努力的去争取客户，努力的去成单，这样的人无论工作多久，都只能是个销售，所以说一定要对自己的工作有情感，热爱自己的工作，这样就算你工作再累再辛苦，你也是开心的。

2024保险公司销售上半年个人工作心得体会2

一转眼我成为一名销售也有半年的时间了，我在这半年里也顺利的通过自己的努力成为了一名还算合格的销售。在着半年里我不断的学习，也是收获了很多，但是也正是越学习我就越感觉到自己的不足，自己和那些优秀销售之间的差距。在来到这个行业之前我认为当一名销售并没有什么难的，只是每天需要跑来跑去的会比较累，其他都还是很好的。但是在真正来到这一行工作之后我才发现销售并不是那么容易做的。想要做一个合格的销售其中有着很多的要素和要点，并不只是付出努力就足够的，还是需要看一定的天分。

而我本人的天分其实并不是特别强，只是靠着自己的努力，努力的学习勉强算是一个合格的销售。但是真正一名合格的销售要能够让其他的人感到温和，让每位你接触的人愿意和你接触，要有着亲和力。如果没有这一项的话，但凭借着外界人士对于我们这一行业的看法就有很多人连听都不愿意听而转生就走的。当然单单是有着亲和力也是不够的，还要有着一长能言善辩的嘴巴，思维灵活的大脑以及真正为客户带来好处的心。如果没有这么一颗真诚的心的话，就算是推销出去了，别人在之后也不会在信任你，而你的真心别人也是能够感受到的，最后给予你足够的信任。

而我虽然在这半年的时间力经历了很多，但是也还是有很多的不足。我在一开始的时候嘴巴就很笨，和别人的沟通都有一定的问题，难以让别人感受到我们的优质服务和我们的优秀产品。好在这个是能够锻炼出来的，我也在着半年的时间力口才得到了一定的增长，让自己能够和别人顺利的交流沟通起来。而我想我最大的一个优点或许就是我从一开始就是站在客户的角度，为客户着想。我自己在来到这一行之前也有买过保险，也知道别人害怕的是什么，而我需要做的就是在客户的角度理解他，打消他的这些疑虑，让别人相信我并对我保持信任。这半年里我也就是这么做的，刚刚开始的时候还是有很多地方碰壁了，但我也从中吸取到了很多的经验，并且在着半年里不断的提升自己的能力，完善自己的缺点。虽然我入行的时间还只有短短的半年，但是我相信在未来的日子里我能够把工作完成的更好，能力提升的更强，让自己变得更优秀，也可以凭借自己的努力让自己的生活变得更好。

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