# 大学生实习报告保险

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2025-04-13

*大学生实习报告保险5篇大学生在临近毕业的时候,是需要进行实习的这一课程的,实习是大学生培养自身工作能力的磨刀石。实习报告是实习生在实习期间进行书写的对于实习期间个人工作学习经历及其个人思想和能力提高情况进行描述的文本。你是否在找正准备撰写“...*

大学生实习报告保险5篇

大学生在临近毕业的时候,是需要进行实习的这一课程的,实习是大学生培养自身工作能力的磨刀石。实习报告是实习生在实习期间进行书写的对于实习期间个人工作学习经历及其个人思想和能力提高情况进行描述的文本。你是否在找正准备撰写“大学生实习报告保险”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

>大学生实习报告保险篇1

一、实习目的

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在五天的实习过程中，我深深地感受到课堂上所学知识的肤浅和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受。在学校自认为学得不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这些与实践还有一段距离。“学无止境”，保险是一块相当广阔的领域，它不仅要求你有专业的保险知识，更要有相关的财经知识，以及知道包括历史地理，政治，文化等等方面的知识，这样在介绍保险时才能跟客户对答如流，全面的向客户介绍保险信息，解答客户对保险的疑问和困惑。

二、实习单位

中国太平洋保险公司福州分公司

三、实习单位简介

该公司(简称太保福州分公司)是中国太平洋保险公司(简称太保总公司)设在福州的分支机构，系全国性的股份制保险企业，不具有法人资格，其民事责任由总公司承担。前身为交通银行福州支行保险业务部。1991年开始为中国太平洋保险广州分公司代理保险业务，1992年8月，经人行省分行批准成立福州代理处。1995年5月，经人行省分行批准，由代理处改设办事处。1996年11月18日，经人行总行批准，由办事处升格为分公司，时任公司副总经理张庆永主持工作，全辖正式职工96人，其中公司本部49人，地址在福州市福新路华威大饭店15层。

公司内部设人秘处、行政保卫处、业务管理处、业务处、计划财务处、电脑处、市场管理处、监察审计处及人身险部;下设泉州、三明、漳州和福州市台江等支公司及福清、马尾、亭江等办事处。其业务经营范围：承保人民币和外币的各种财产保险、责任保险、信用保险、农业保险、人身保险等业务;办理各种国内、国际再保险业务和法定保险业务;与国内外保险及其有关机构建立代理关系和业务往来关系，代理外国保险机构办理对损失的鉴定和理赔等业务及其委托的其他有关事宜;有价证券投资、实业投资和经人行总行批准经营的其他资金运用业务，以及经人行总行批准的其他业务。

1996年升格后，公司业务运行正常。当年底实现利润625万元。1998年由于上半年水灾等因素影响，亏损594万元，下半年经采取扭亏增盈的措施，至年底实现扭亏目标。当年财产险保费收入12885万元，赔款支出6061万元，赔付率47.04%;人身险保费收入16735万元。

四、实习方式

实习单位指定指导人员师傅带徒弟式的带学生，指导学生的日常学习。学生在实习单位，以双重身份完成了学习与工作两重任务。我们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。我们认真的工作态度、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。

五、实习内容

(一)参加业务培训及考核

在中国太平洋保险公司福州分公司，20\_年10月1日至3日我先后参加了新人培训班和衔接班，接受了保险业基础理论和中国太平洋的各个险种的基本条款及规定的培训和学习。

经过培训和学习，我学到了很多宝贵的实用知识：首先通过对保险方面的理论和知识以及保险行业的现状学习，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;此外，通过对已知资料的分析和与同事们的交流，极大提高了自我的思考认知能力;还有，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，对我在进行的职业规划和职业生涯设计时给予了莫大的帮助。

(二)业务实习阶段

经过3的培训后，从10月4日起我便在师傅的指导下开始了我的业务实习。新人上道，自然容易多犯错尽管我试图认真做好每件事但是还是会出小差错，还是会紧张，遇到了许多这样或那样的问题。

我所推销的主要是人身保险。就是缘故再结合陌生，通过走访客户，并根据其具体情况制定出相应的寿险计划书，进而跟单促成。人身保险是以人的生命或身体为保险对象的，保险人对被保险人的生命或身体因遭受事故、意外伤害、疾病、衰老等原因导致的死亡、残疾、丧失工作能力或者年老退休责任给付保险金的一种保险方式。该险种所涉及的往往是人的老、死、疾、残等，但在中国这样一个儒教的国度了人们大多忌讳谈论这些话题。所以即使人们有巨大的保险需求，也很少有人主动的去购买保险产品。另外，由于极个别保险业务员的对客户欺诈行为，使得许多人对保险业务员持不信任态度，根本听不进合理意见，使我们在实际工作中遇到很大的阻力和困难。再有，在金融危机的影响下，保险业务量明显降低，而且公司的考核标准相比以前也更加严格，比如，公司要求职员在保住原有客户资源的基础上开拓更多的新客户，如果在规定时间内完不成任务就是卷铺盖走人。因此，在此时进入保险行业，我感觉自己正面临着前所未有的挑战。

>大学生实习报告保险篇2

20\_年暑假期间，本学院要求在校学生参加社会实践活动，我也来到了\_\_公司开始了我的实习。

一、实习目的和要求

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。

二、实习内容

我要参加实践的单位在我市\_\_\_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，\_\_\_月\_\_\_日上午我见到了\_\_\_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。

我开始去的时候，因为没有参加上岗的业务培训，就先被分在后勤营销科，主要负责公司业务所需单据表格、各个科室的正常材料供给，次工作随说简单，但又重要，因为每天各科室的材料和工作能否正常工作，最先是由才开始的。具备负责认真的态度和良好的保险知识，提供有误的单据，是违规行为，重则是无法律保护的白纸，所以齐全、正确的单据证明和核实，成为我们科室的重中之重。还需要有执著的敬业精神，一丝不苟的工作态度和刻苦钻研的学习精神。

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。

保险并非等于保险推销。保险营销的重点在于投保人的需要，是围绕满足投保人的需要而进行的整体营销，即从搜寻保险市场上的需求一直到完成险种设计以及对投保人投保后的服务等一整套营销活动。而保险推销的重点则在于保险产品本身，主要是为了销售保险产品而进行的活动。具体表现为：保险营销不仅仅包含保险推销，而且还包括保险市场预测、设计新险种、协调保险企业的内部环境、外部环境以及经营活动的目标，促进保险企业在竞争中取胜等内容。

保险营销还是一种注重长远利益的保险企业活动，也就是在注重促销的同时还注重树立保险企业的形象，为保险企业的发展作出预测与决策，而保险推销则侧重于短期利益，是一种为获得眼前的销售利润而采取的一种行为。虽然保险营销和保险推销都以盈利为目的，但保险营销是通过投保人的满意而获得利润，而保险推销则是通过直接的销售来获得利润，所以，从营业员的角度来看，营业员要与顾客很好地沟通以保持密切的联系，淡化卖保单的商业行为，强化作客户永远朋友的服务行为。从保险企业的角度来看，保险营销要求保险企业建立一套远比保单推销复杂的营销系统，来完成包括调查分析、实际营销、售后服务在内的一系列活动。

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。

三、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。

四、实习总结

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。

>大学生实习报告保险篇3

今年暑假，我有幸到中国人寿保险股份有限公司\_\_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。

一、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。

二、实习时间

20\_年\_月\_日。

三、实习地点

保险股份有限公司支公司。

四、实习内容

在中国人寿\_\_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。

五、实习总结

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。

感谢在我实习期间所有帮助过我、教导过我的人!

感谢中国人寿保险股份有限公司\_\_支公司给我这个难得的实习机会!

>大学生实习报告保险篇4

一、实习目的

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，12月25日在上海证交所a股上市(601601)，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保密的工作; 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。

企业在用人上要秉承公开、公正、公平的人才选拔制度，奖罚分明。建造一个和谐、温馨的工作环境。让员工对企业有一种归属感，这样他们才会认同企业文化、全心全意为企业发展出谋划策，克忠职守为企业服务。

>大学生实习报告保险篇5

一、实习时间

20\_年x月x日

二、实习单位简介

\_保险公司股东实力强大，涉及行业广泛，股权结构合理，符合现代企业制度。\_保险公司拥有多家专业子公司。\_保险公司秉承“打造最具品质和实力的保险公司”的公司愿景，以“共同成长”为使命，把“诚信、关爱”、“创造价值”作为核心价值观，坚持“工作激情与管理理性”、“创新与执行”、“团队合作与发挥个人作用”等三个方面高度统一，发扬“战胜自我”的企业精神，以崇高的道德水准、高效健全的管理和高素质、高境界、高度职业化的员工队伍，为客户提供优质稳定的服务，成为高成长性的公司，成为客户首选的公司，成为优秀人才向往的公司。

三、实习环境

在公司，采取小组工作的形式，每个组有差不多十几个人，设一个组长，每个人都分配了工作任务，每个月都有硬性归定要完成多少指标，并按5%进行提成奖励。

当我们这些新来的员工被分配到各个小组以后，组长会发给我们一份客户电话表，这份电话表是由小组负责电话查询的工作人员在网上搜集到的，然后，组长还会给我们一份话术，主要写了如何与客户沟通交流的对话。对方有可能会继续与我们通话，或直接拒绝，这份话术上都做了说明，让我们这些新人进行参考。

四、实习过程

每天我们的工作都是，按照技术部给的电话单，挨个拜访，打电话，平均每天差不多有100多个电话，电话的主要内容是介绍我们的保险产品，希望客户能参加进来，然后就登记资料，再出合同。虽然活不难，可是在实际工作，却碰到了许多意想不到的麻烦。

首先，技术部虽然每个星期都给我们发了三百个电话，但是只是个电话号码而已，其他资料什么都没有。在这三百个当中，有的电话是打不通的，或者是空号，或者没有人接听,这种情况占了30%.其次，就是对方接电话，可能她们经常接这样的电话吧，有的听完公司介绍后，一听是推销保险的就直接挂掉电话。这种情况占了60%.剩下的10%呢就是听完产品介绍的，有的有兴趣会继续听下去，没有兴趣的就直接挂机了，这时候我们就要想进办法跟顾客聊下去，如给他们下风险意识，重复我们产品的优势，或者不聊保险，聊其他生活内容等等，唯一目的就是不要让他们挂机。

刚开始打电话的那两天因为是新人，对话术和说话技巧不熟悉，挂机率超级高，比如一周的三百个数据，两天就打光了，一天100多个电话，通时才一个小时多一点点，不能按期完成要打的电话目标话，数据打完了就重复拨打，有些电话被我重复打了四遍，搞得我都不好意思再打电话过去了。还有就是，有时连续打了好十几个电话，对方不是空号，就是直接拒绝你，要是碰上一个态度比较恶劣的人，可能还没说上一句话，就被对方给骂回来了，那个时候我的心情会是非常糟糕的，情绪也很低落，这样的情况，所有同事都碰到过。

首先呢，他们要求我们这些新人去听优秀销售人员的录音，然后还原，再模仿他们的话术去跟顾客交流。这样两个星期后，挂机率没有那么高了，基本都能和顾客聊上了，每天的通时也在2个小时以上了.第二周星期五，我一生可能都不会忘记这个时间，幸运之神降临在我身上，我终于出单咯，而且是个8000的大单，那时候兴奋的输入顾客资料时手都是颤抖的。合同是我和小组一个老人陪我亲自送上门的，顾客也顺利签字刷卡了，有了这张单，这个月考核目标也顺利完成了。

我们除了要有良好的口才与沟通能力外，自身的运气成份也很重要，因为有可能对方就急需你的产品服务，可就是找不到，这个时候，你一个电话打过去了，对方会十分兴奋的和你合作，并且给你签字刷卡，而对那些感兴趣的客户进行反复沟通，他极有可能就心动了，并且最终决定和你合作，当然，电话销售工作对于女孩子来说优势很大，因为女孩子可能更善于和人沟通，由其是男老板，对方及时不做，也会很耐心的和你聊几分钟，说不定在这几分钟里，机会就来了。同时，当我们打的电话数量越多，潜在的机会也就越多，因为在社会上，有了一种产品，肯定就会有需要的人，只不过，你要把消息告诉他，这样他才会决定是否购买你的产品或者服务。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找