# 平安公司实习日记范文

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-01-08

*对于刚进入社会工作的大学生来讲，实习期十分的珍贵，在实习里，我们不仅能学习到很多新东西，还能成长的迅速。平安公司实习日记一20\_年7月22日，怀着梦想来到了美丽的\_，到达当天公司安排了宿舍，接下来几天熟悉了下环境，买了些必须品。剩下的等待2...*

对于刚进入社会工作的大学生来讲，实习期十分的珍贵，在实习里，我们不仅能学习到很多新东西，还能成长的迅速。

**平安公司实习日记一**

20\_年7月22日，怀着梦想来到了美丽的\_，到达当天公司安排了宿舍，接下来几天熟悉了下环境，买了些必须品。剩下的等待25日的培训。

7曰25日上午，准时到达公司，开始培训。在接下来的几天里，我们接受了严格的急训，如此的充实与精彩。培训不知不觉到了28日，培训老师下发了实战任务，每人都必须完成10份问卷调查。虽然听着没那么难，当时也没感觉到困难。可出了公司，才发现什么叫做出师不利。整整一小时，任务没一点进展，后来反思自己，让自己更加的热情，更加的投入，果然有了成效，我完成了第一份，而且是人生的第一份问卷调查，接下来，汗水浸透了领带。晚上10点半拖着疲惫不堪的身影回到了宿舍，想想晚上的任务，发现社会就是这么现实，这么的冷漠，人与人之间的利益关系，真想说这个社会到底是被谁祸害了……同时也发现了人们对保险知识的淡薄。7月30日晚，培训老师依旧下发了问卷调查任务，任务量是昨天的两倍，没有经验的我们如同小鹿乱撞般病急乱投医，上至70岁老大爷，下至16~17小伙子，一个都不放过。然而帮我们的人少之又少。我们必须拿出拼命的精神去奋斗，去拼。随着最后一张问卷填写完毕，终于结束了实战任务，看了下时间，11：14，踏上了回家的道路，在的士上想起自己奋斗的样子……突然想到自己还没吃晚饭，想了想还是算了吧，回去还得写两份1000字的资料。到了宿舍，去洗澡，谁料到这个澡洗了1个多小时……没错是的水管爆了。。这下洗开心了……水管堵好了。看了下时间1：24。感觉整个人生都灰暗啦。然后埋头写完两份资料。。经过绞尽脑汁的码字，终于完成了。看了下时间2：15心想终于可以睡觉了。谁料发现衣服还没洗，没办法继续洗去……洗完几件衣服后发现将近凌晨3：00了。想了下早晨6点得起床去吃早餐，由于离公司较远，为了避免迟到。必须得拼啊……

我没有后悔来到这里，因为这是我选择的路，爬也要爬完它。经过这几天充实的生活，学到了很多东西，明白了很多道理。我很庆幸，终于可以真正的接触这个冷漠的社会了。加油!

**平安公司实习日记二**

20\_年8月四日，预示着培训期的结束和正式工作的开始。

早上8点，斗志昂扬的我们来到了我们日后的工作单位，银行保险部，理财中心。每个人都是无比的兴奋，人生的第一次上班。随着观景电梯缓缓升高，\_的风景一览眼下，澳门也映入眼帘。停在了29楼。刚出电梯就看到墙纸上写着，欢迎保院精英。心情更是激动。8点半早会正常开始，而这次晨会由我们保院生出演。一段精彩的小苹果。这段精彩的舞蹈迎来了大家热烈的掌声，同同时也带动了会场的气氛。

上午由领导为我们详细介绍了银行保险。以及我们的任务。下午去分公司学习公司流程。领导说要持续一个月。下午2点大家准时到达\_市人寿分公司。而我进入了公司的核保部，经过一下午的学习，我对核保的流程以及细节更加的掌握了。期间还学会了如何去整理资料，以及投保单的录入。经过一天紧张的学习，虽然很累但我学到了很多东西。接下来的几天一直都在巩固学到的知识。

20\_年8月8日周五，预示这一周的结束。进入放松期间，可谁料，周六周日都有活动，而我们必须要参加，虽然没有了休息的时间，但相信我们能学到很多有用的知识，为以后的工作做好充足的准备。加油!

**平安公司实习日记三**

20\_年8月11日，周一，又是新的一周，这一周的任务是培训。

周一上午，去公司开完早会，差不多10点了，接到了去广州培训一周的消息。中午吃了饭，收拾完行李就赶去公司集合买车票。下午5点到达了广州。当天晚上的会议，培训老师跟我们说了这一周的安排。虽然时间很紧凑，课程很紧张，但能接触到更多东西，想想也无所谓。

我们理财规划师一个班120人，来自广州各个城市，都是陌生的面孔，我们\_实习生被分到各个小组。而我争取到了第六组的组长。周二早晨，见到了第一个讲师。8点半正式开始上课，一直到12：20。下午2：30开始上课到下午6：30。紧凑的一天过得的如此充实。

在这单一的一周里，让我大长见识，结实了很多同行的前辈，他们分享了许多宝贵的经验，从他们那学到了很多实践技能。也接触到了7个优秀的讲师，见识到了他们的口才，专业的话术，以及怎么把握课堂气氛。

**平安公司实习日记四**

20\_年8月18日周一，进入了新的一周，在这艰苦的一周里，尝到了打击的滋味，很不好受，但想想成功的路上必定会有绊脚石，就看你怎么去处理。

周一上午，领导发布了积分兑兑碰的国寿大回馈活动的消息，听的我是热血沸腾。接下来的几天里每个人都在熟悉这次活动的话术流程及细节。每个人都要通关。我们在周四上午都已完成通关。上面也下发了每人20个客户资料。我们首先要做的就是电话约访。而我的第一通电话就出师不利，被客户委婉的拒绝了。当然我没有灰心，再第二天我又陆续约访了几位客户，终于成功了一个，是在周五下午7点半。最后令我意想不到的是，到了周五下午那位客户说他同学来了，没时间。周六周日也没时间。当时的确很郁闷。都到人家楼下了，人家不让进家门。感觉很不是滋味。经过周六周日的调整。已经准备接受下一周的考验了。

加油!加油!加油!

**平安公司实习日记五**

20\_年8月25日，周一，新的一周，在这一周里收获了不少东西，深刻的到了我的工作不是提成是多少，不是增加了多少炫耀的资本，不是完成任务，最大的收获是生活中多了一个信任你的人。

有这样一句话，依赖感大于实力，销售的97%都在建立信任感，3%在成交。是的做销售的肯定是先销售自己，让对方足够的信任自己，那么剩下的也就水到渠成。在这一周里，接触了3位客户。他们有的是只听你说，有的是排斥自己，有的是不断问你问题。我觉得让客户多说是最好的销售方式，在以后的工作里去不断的完善自己，加油!

虽然这一周的电话约访被拒绝了很多次，也被人骂过，收到了不笑的打击。但我没有多想。有一句话是这样说的，拒绝时成交的开始。销售就是零存整取的游戏，顾客的每一次拒绝都是在为你存钱。坚信下去。

这一段时间虽然没有业绩，但我学到了很多比业绩更重要的做人道理。继续加油

**平安公司实习日记六**

20\_年9月1号，周一，

平安让我学到了书本上学不到的知识，你会感到来到这里你长大了很多，它有一整套完善的培训设施让我们不断的学习再学习，来到平安你会感到是来到一个温暖的家，有各个同事的热情帮助、有主管的精心照顾。只要你有不懂的问题他们都会耐心的给你讲解，直到你懂为止。有句对做保险代理人的评价是这么说的：“做时间长的人都会成为人精”。在这里不仅可以学到课外的知识，还可以学到一些社交的技巧，在平安你会知道什么是责任，你要对每个客户负责，时刻把客户的利益放在首位，这样你才可以有更多的客户。平安对每个员工都是公平的，只要你努力你就有无穷的机会晋升，公司给我们一个展示的舞台，我们就要充分利用好，向我们的梦想前进。未来是属于我们这一代的![\_TAG\_h2]

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！