

银行柜员培训心得 银行入职培训心得体会总结(通用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

银行柜员培训心得篇一

首先，我想强调的是银行作为服务性行业，我们的主要职责是为客户提供便捷、高效的服务。作为一名新入职的员工，我对这个行业充满期待和好奇。

在培训期间，我接触到了许多新的概念和理论，如银行风险管理、货币兑换、个人理财规划等。每一次的课程都充满了新的知识和理解，我尽力去吸收这些知识，并努力将它们应用到实际生活中。

在团队活动中，我了解到团队协作的重要性。每个团队成员都有自己的专业知识和技能，我们需要共享信息，共同解决问题，才能为客户提供最好的服务。我非常欣赏每个团队成员的投入和专注，这让我感受到了团队的力量。

在与客户交流的过程中，我认识到了耐心和热情的重要性。客户是我们的服务对象，我们需要尊重他们，理解他们的需求，并尽力帮助他们解决问题。每一次与客户交流，都是一次学习和成长的机会。

总的来说，这次培训让我更好地理解了银行行业的运作模式和服务标准。我深刻地认识到，作为一名银行员工，我们需要始终保持专业、热情和敬业的态度，为客户提供优质的服

务。同时，我也明白了团队协作和持续学习在行业中的重要性。我期待着在未来的工作中，将这些知识和经验应用到实践中，不断提升自己，为银行的发展做出贡献。

银行柜员培训心得篇二

在各位的共同努力下，前二天的学习培训进展顺利，效果良好，今天，我们进入最后半天的学习。根据安排，今天上午的议程有二项：一是由人事局政策法规科科长郭祖林同志给大家讲课；二是请人事局张局长作培训总结讲话。希望大家能继续坚持和发扬前二天的优良学风，听好最后一堂课，为我们此次的学习培训划上圆满的句号。

下面，请人事局政策法规科的科长郭祖林给大家讲《事业单位人事制度改革的相关政策》，大家欢迎。

刚才xx-x从方面给大家讲了事业单位人事制度改革的重要性和必要性，我县事业单位人事制度改革工作取得的成绩，存在的主要问题以及今后的改革方向和重点等。他的讲课深入浅出，让我们明白肩上的责任，增强了我们事改工作的主动性和能动性。

进行第二项议程：

下面，请人事局张局长作培训总结讲话，大家欢迎。

同志们。刚才，张局长方面对我们这期培训班进行了全面的总结，对大家提出了殷切希望和严格要求，可谓情真意切、语重心长。张局长的讲话对大家今后的工作，具有很强的指导意义。希望大家一定要以这次学习为新的起点、新的动力，在各自的工作岗位上勇于建功立业，创造出更加优异的成绩。

同志们，本期培训班今天就要圆满结束了，在培训班上，大家比较系统地学习了组织人事的相关业务知识。经过努力学

习、认真思考，进一步夯实了理论功底，开阔了视野，理清了工作思路，为今后更好地工作创造了条件，奠定了基矗下面，我就这次培训班的特点、收获和希望谈几点意见：

一、这次培训的主要特点

(一)领导重视，组织严密。这次培训班，县委组织部、县人事局领导高度重视，并得到了县委党校的大力支持，县人事局各科室负责人亲自授课。县委组织部、县人事局在开班前进行了认真的准备，精心编制了培训方案，设置了课程安排。全县组织部人事干部都参加了培训。开班仪式上，县委常委、组织部吴部长亲自作了动员讲话。

(二)课程合理，讲求实效。这次培训课程以准确把握组织人事业务为主要内容为主，结合工作实际对有关组织人事业务做了细致讲解，并将相关程序做了介绍，具有较强的针对性、指导性和实践性，对于提高业务水平大有益处。

(三)认识到位，热情较高。参加培训的各位组织人事干部都能积极主动的参加学习，而且学习的热情较高，绝大多数同志都能按时上课、遵守课堂纪律、认真做好笔记，体现了组织人事干部的良好素质。

二、主要收获

这次培训班经过大家的共同努力，达到了预期的目的。同志们普遍反映收获很大，在理论水平和实际工作能力等方面都有了新的提高，归纳起来主要有以下几点：一是更新了观念。对近几年来中央、盛市有关组织人事的文件精神、政策法规有了新的掌握；二是增长了本领。这次培训作为新知识、新技能的再武装，内容很切合实际，能够很好地运用到工作中去，更好的完成本部门的组织人事工作；三是增进了了解。增进了同志们相互之间的了解，大家聚在一起学习讨论，彼此交流工作经验和学习体会，加强了沟通，增进了友谊，也为今后

相互交流工作方法打下了良好的基矗。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

银行柜员培训心得篇三

为期二十多天的岗前培训就要落下帷幕，这是让人难以忘怀二十一天，紧张而又充实，刺激而又耐人寻味。在这些日子里，我们从校园走入_行的企业氛围，开始了自己的职场生活。这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分展现青年员工的精神风貌，提升_行的整体形象，在工作中发挥更大的作用。

在培训的日子里，我们主要接受了几个方面的职前培训，内容包括银行的服务规范理念、安全防范，个人金融业务、国际业务，银行卡、电子银行、和银行运行管理业务知识；以及大量的模拟柜面操作训练。内容和形式都很丰富多样，包括讲座，实践，和模拟银行操作等各个方面。受益颇深，为以后更好的工作打下了一个好的开端和基础。

作为刚走出校门的我来说，银行业务还有很大一部分的盲点和欠缺，而业务培训对于提高我的业务素质是很有帮助的。业务培训主要包括储蓄员工业务，会计业务和基本技能训练几项内容。

储蓄对于银行的发展很重要，储蓄业务自然也是我们培训的第一项业务内容，主要讲了储蓄的规章制度，业务基本知识，岗位设置及工作流程等，还包括一些操作技巧和流程，内容很多很细；其次是会计业务的讲授，重点关于定、活期一本通业务、存单业务、营业前准备和日间日中轧帐业务、单位存款业务、结算业务及电子银行和银行卡的有关业务，讲的非常详细，具体的操作我们也在模拟银行中大量练习，我们还应在以后的工作中加强学习，稳固强化业务知识；还有关于两大技能的练习，点钞及传票录入，单一的工作非常容易烦，但只能一遍又一遍的刻苦练习才能提高。培训结束时的考核是个提高质量的好办法，为了取得好的成绩，我们都充满激情的努力练习，为以后的业务熟练打下了坚实的基础。

业务培训是我们以后工作的钥匙，是干好其它工作的前提和基础，而且这项培训还必须在以后的实践中不断学习和充实，才能跟得上行的业务需求。

培训内容在我以后的工作中会有更好的应用和发展，学以致用，用才是目的，培训这种手段正是为了用这个目的。培训中渗入了以后工作的方方面面，从理论到实践都有所体现，秉承这些东西，培训的功夫才算没有白费。

在培训中，老师们还给我们渗透了法制安全的知识，遵纪守法的意思在金融企业的表现是很明了的，所以我们接受有关工行法纪方面的培训。主讲师向大家通报了有关金融业犯罪的相关信息，讲了刚入职应注意的一些问题，尤其强调了银行工作人员易犯罪的预防；法律知识讲座是关于银行业所用法律知识的浓缩和提炼，其中让大家对于民法及经济法等相关法律极为重视一下，另外还针对信贷及风险控制等方

面所有法律知识以案例方式向大家重点介绍。

法纪方面的培训是我步入工行接受的非常重要内容，用预防针还形容非常的贴切和形象。法纪培训让我明白了在金融待业从事工作的基本注意事项，对于以后的工作及个人前途都十分有意义。

这次培训是对我们新入行员工的重视和期望，省分行投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行业务知识的讲解和礼仪指导，同时又请到了几个地市分行多位经验丰富的领导以及优秀员工为我们介绍基础知识和工作经验，让我们受益匪浅。短短的二十天，把我们凝聚在一起，了解了银行的基本情况，融入了_商银行这个大集体中。培训对我的教育会永远指导我的职场生涯。

短暂的培训快结束了，我们就要回到不同地区的岗位上开始工作，这期间大家培养了深厚的感情，共同的经历会是我们一生的财富。在__银行培训学校这样优秀的平台上会培养出更多的优秀团队，而我们则会成为更加出色的工行职员。千里之行，始于足下。我们会在今后的工作中踏实勤恳，把学到的知识运用到工作中，做一个有责任心，充满自信的_行新人！

银行柜员培训心得篇四

大学毕业后，开始参加工作，我应聘到一家银行工作，随后参加了xx信用卡中心xx年新员工培训。从小到大，我们学习了无数课程，历经十年寒窗，不知道参加了多少培训多少考试，但这次的岗前培训对我们的意义是空前的，意义非凡的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我们从学习走向实践。对员工培训的重视，反映了公司“重视人才、培养人才”的战略方针。参加这次培训的有以前在别家银行做过信用卡业务的也有没接触过信用卡的，大家都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为培训做准备我们收获的远比想象中的丰富。

这一次培训的主要内容主要是公司的基本情况介绍和民生银行信用卡系列产品的介绍。xx银行信用卡中心主任还特地讲了企业文化与发源，使我们在最短的时间里了解到公司的基本运作流程，以及公司的企业文化、企业现状、战略规划和系统的公司营销理念方面的专业知识，通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

通过这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源有了更清晰的认识和了解，对自己有一个全新的定位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分利用好公司的优势资源，限度地发挥自己的优势，明确自己的在工作上的长期发展目标和发展方向。公司的快速发展也是我们个人的发展。通过培训，我更加了解到做事先做人的道理。-中国城市金融圈人脉社区银行在职业化的态度方面，每个人都应该有一颗向往的心，首先我们要明确的是我们不是为公司打工、不是为老板打工，我们是为自己打工，要相信自己能做好，更重要的是要去坚持做，在秉承民生文化“人本、诚信、创新”的同时坚持快乐工作，开心生活。

信用卡作为一种现代化的金融工具，它便捷、时尚、安全的特点正逐步被越来越多人所接受，随着我国市场经济发展，人民生活水平的提高，用卡环境的不断改善，信用卡市场蕴含着广阔地发展空间，但随着各家商业银行都在发行自己品牌的信用卡，如何使我们民生信用卡在竞争激烈的市场中脱颖而出，以下是我对信用卡营销工作中的一些心得体会。只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。

细节决定成败，心态决定成败高低。工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴参加完培训，我最深刻的感触就是觉得自己十分幸运。这是个很系统的培训，

银行卡中心人力资源部投入了大量的人力、财力，并有专业的团队经理及相关培训人员给我们进行培训指导，短短的几天内，把我们凝聚在一起，学习了信用卡的基本情况，融入了xx银行信用卡中心这个大集体中。

作为一家这样成功的股份制商业银行，对于我们刚入职的新行员来说是多么的荣幸啊。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。而xx银行信用卡中心就是这样一个优秀的平台。在这里，我们将与xx银行信用卡中心共同发展，把个人的职业规划与xx银行信用卡中心的发展融合在一起，共同实现腾飞。短暂的培训结束了，我们将被分到不同的小组上开始工作，一周的培训时间大家培养了深厚的感情，不在乎时间的长短，我们重视的是共同的经历，也许只有在这样优秀的平台上才能迅速培养出优秀的团队。时间虽然短暂，但是这次培训对我们来说是人都将成为有责任心、充满自信的职业人。在此，我再次感谢培训中的老师和帮助我的同学、同行们，让我们一起为了梦想启程吧。

银行柜员培训心得篇五

银行员工培训总结心得体会要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的银行员工培训总结心得体会样本能让你事半功倍，下面分享【银行员工培训总结心得体会(精选8篇)】，供你选择借鉴。

告别学生时代的青涩与懵懂，我带着那张还未完全脱去一身稚气的微笑的脸庞迈进了建行这座让我神往已久的金碧辉煌的殿堂。算上实习期，初入职场才半年不到的我就已经深刻感受到银行业大力发展的脚步，与银行间越来越激烈的竞争。各家银行都在不断地推出自己的新产品，发掘新的销售渠道。因此，作为建行的一名新员工，如何在竞争日趋激烈的环境下，在做好服务的同时做好营销工作呢？那就是积极营销。但如何才能做到成功的营销呢，下面就我在实际工作当中总结

的一些技巧。

一、扎实的产品知识。首先，我们需要对所发行的产品要有一个全方面的认识，从产品功能、产品的特点、相对优势到如何使用等，都要做到心中有数，这样才能在给客户介绍的时候底气十足。其次，要对市场要有一定的了解，销售任何一款产品除了要掌握产品本身之外，我们还需要将其准确定位，找准其市场发展方向，才能提高它的市场竞争力。就例如我行自八月份起就一直大力宣传的赣通龙卡ic信用卡，我们在营销客户之前一定要对这张卡有着充分的了解。比如这张卡的功能=ic卡金融功能+高速公路通行缴费，也就是客户除了可以用这张卡正常消费使用之外，还可以在高速公路上享受“先通行，后付款”的简便方式，因此这对于营销经常需要行驶于高速公路的客户来说绝对是一个强有力的优势。除此之外，该卡还有附加的促销活动，即“一元换购价值350元的obu仪器”，也是我们在营销客户时的一大着重点。

二、树立营销意识和协作精神。作为一名普通柜员兼大堂经理，每一位客户都是我们的业务发展对象。首先要树立良好的营销服务意识，让营销成为我们日常工作的一部份，这样业务才能发展得更好。清楚了这一点，我们就要珍惜机会，抓住每一位客户，把最细致周到的服务、最新的产品介绍给他们，让客户了解和信赖我们的产品并且接受我们的产品。例如最基本的电子银行营销，就是我们在为客户办理业务时“多嘴地”问上一句，介绍一句，不仅能让客户省了时间，省了金钱，多了方便，多了实惠，还有对我们的满意。营销不能怕拒绝。在实际营销过程中，难免会存在各种各样的难题，也许客户会拒绝，我们也要做到不抛弃、不放弃，及时的了解客户拒绝的理由，通过和客户交谈，及时的化解客户心中的疑虑，从而及时地促使营销活动的顺利完成。除此之外，网点良好的营销氛围是营销成功的催化剂，硬件环境有产品视觉的冲击，软件环境有大堂经理，低柜、高柜的联合推荐，最终让客户认可服务，认可产品。让每名员工都有自

已忠实的客户，让客户与银行共成长。

三、积极的工作心态。一个人的心态在很大程度上决定了一个人人生的成败。我们每天都会面对不同的客户群体，往往在一些细节上的东西，会影响到我们与客户的交流，影响到产品的销售，造成客户拒绝我们的产品。对于客户的拒绝，我们应当用积极的心态去看待，千万不要心灰意冷，把客户拒绝的原因加以分析，找出客户拒绝的真正原因，进行认真的总结，以便在今后的工作当中再次遇到同样的情况就会有更好的销售方法。所以，我们一定要带着积极的心态工作，这样我们的工作才会更有激情。回想起自己在这几个月里的工作表现，那难忘的一次次营销未果的经历，仍历历在目。有位客户是急脾气，我向他推荐单位结算卡，卡的优势还未说完，就被他打断了话头：“不办，不办，骗人的，又要收费，你们银行就知道收费……”。先后柜员几次向其营销，他均以此拒绝，似乎跟我们每个人都有敌意。遭拒后，我并未放弃。凭着对其公司的了解，我感到这位客户之所以拒绝，是因为他没有更好的了解产品，没有真正的尝试到产品的优势。不要怕拒绝，我坚信“付出总会有回报”，付出你的真诚与热情，拉近双方心理的距离，用心赢得理解，把握机会，赢得客户。于是，等下次这位客户再来时，我再次试着与其打招呼聊天，积极协助他办理业务，逐渐缓解他的急躁情绪。在他完成业务之后再次向他仔细说明单位结算卡的优势之处以及我推荐的各种原因，终于，在我的努力之下，这位客户办理了一张结算卡。这件事让我在忙碌了一天之后，仍然怀着一种无比愉悦的心情，踏上了回家的路。我有着一一种“快乐营销，营销快乐”的新体验，新收获。

四、注重营销技巧。我们面对的是广大客户群，在与客户沟通的过程当中，要充分了解他们想要得到什么？怎样得到？以及得到之后所能给他们带来的收益等，注意营销的技巧，把合适的产品推荐给合适的客户。不能为了销售而销售硬把产品强塞给客户，这样不仅会使客户反感，也会降低客户对我行的忠诚度。所以，在客户进门的时候，我们不能直来直去

的营销，我们应该察言观色、投其所好，营造一种轻松惬意的氛围，了解客户的真实意图，这样就会拉近我们与客户的距离，为营销做下一步铺垫，进而一步步水到渠成的完成销售。例如，对于年轻学生和上班族，我们可以在为他们办理业务时大力营销我们的电子银行产品以及龙卡信用卡，因为他们大多喜爱网上购物和分期付款；对于经常来存取钱的大爷大妈，我们可以积极营销定期存款、理财产品保险产品，因为收益稳定而且风险不大；对于来转账或者缴费的客户们，我们也可以多多营销电子银行，因为操作十分方便而且享受手续费等优惠。

五、做好营销服务。在销售产品的时候，我们应该对客户提示其所将要购买的产品进行完整系统的说明，并揭示风险等，以提高客户对我行产品的使用度和信任度，为今后给客户推荐其他相关产品打下一个良好的基础，也在同时降低了我们自己的风险系数。

我相信营销并不是一门很高深的学问，我们只要用心去做，努力去做，认真去做，我相信我们一定能够做到更好，我们的业务发展才会更快，我们职业生涯才会更好的美好。

在培训中我们主要学习到了农行的企业文化、员工的行为守则、银行柜面业务的基本制度规范、内控合规管理等方面的知识。通过一系列课程的学习使我对以后的工作更加明白了，以后的工作天天都会与钱这个特殊的每个人都需要的物品打交道，似乎风险会时刻存在，此外我对银行的业务也更加熟悉了，另外我也了解在以后的工作中一定要遵守银行的基本规章制度，严格按照规矩办事，提高风险防范意识。还没正式上岗，已经觉得自己要背负的责任很重、压力也不小。在现在的环境里，我认为我还不够自信，我也需要自己不断提升自身的素质，做好理论与实践的密切配合。

在未来的工作中全力以赴，争取做一名优秀的农行员工，时刻注意自己行为，以爱岗敬业、诚实守信、勤勉尽职。

2. 为期一个月的培训工作就要结束了，在这一个月里，我们从校园走入商行的企业氛围，开始了自己的职场社会生活。在培训部这些日子，我们主要接受了五个方面的职前培训，受益颇深，为以后更好的工作打下了一个好的开端和基础。

3. 与时俱进强素质创新思维抓服务

阳春三月，风和日丽，我和我的同事们一样，怀着空杯的心态和期待的心情，参加了市行组织的前台人员业务培训班的学习。虽然是短短的两天，但课程安排紧凑，一天半的授课，半天的讨论，原以为是枯燥乏味的业务学习，在几位领导和老师深入浅出的细致讲解中，特别是从我们身边熟悉的工作、日常的生活入手，生动的例子、幽默风趣的语言，深深地感染了我，原来业务培训学习也可以这么生动活泼的，让我有种耳目一新、意犹未尽的感觉，尤其是讨论课课堂上同事们积极、热情、高亢的发言和大家精彩辩论的氛围，不仅给人几分激情，更让人感慨颇深。

下面，我就参加本次培训谈谈我个人的一点心得体会。

一、与时俱进强素质

学习可以提升素质、学习可以开启智慧，学习是面对竞争激烈的社会的需要。虽然学习已经结束了，但行长在课堂上讲的话语仍在耳畔回响：“业务学习，从大的方面讲，是为整个建行的发展，但关起门说话，我们都是一家人，学习是为你自己，面对竞争激烈、优胜劣汰的社会，你不去充实自己，下一个淘汰的就是你。”多么质朴的语言，一语道破学习有多么重要。一方面，只有不断学习理论知识，才能提高自身素质，才能对业务知识的学习有端正的态度，才能有科学的人生观和价值观。另一方面，也要着眼实际，要紧紧围绕当前我们工作中遇到的重点和难点问题，开展业务知识学习，才能使自身素质尽快更新，才能在立足本岗位的同时，认真研究和解决岗位工作中遇到的新问题，才能有长远的目光、

规划和创新精神，才能为本部门的发展提供好的建议和措施。也只有不断的跟进业务的更新变化，才能在实际工作中，面对复杂的局面，沉着应对，用学过的业务知识去指导工作，推动工作的发展。

二、创新思维抓服务

说起服务也许是老生常谈，服务在字典中的讲解是为国家、集体、他人的利益或为某种事业而工作。从建国到现在，也许人们心中一直都是理解为字典中的表面现象，说实在我本人也一直如此以为，只要有着满腔热情，就是周到的服务，但通过从主任的一番细致讲解，使我深刻的领会到服务有着更深的含义，服务有外延和内涵，我们平常所理解的只是他的外延，而内涵更需要我们去挖掘，这就需要有创新的思维。因为我们的外延式服务，如微笑服务、三声服务、幽静的环境等等，已经无法满足客户的需求，只有加强内涵式服务，如对客户细分实行差别化服务、针对不同客户实行量身定做理财产品、使客户在我行的产品有单一变成多种、实行亲情式服务、帮助客户提高产品收益等等，才能留住客户，才可以打动客户的心，重而挖掘更多客户资源，才能有同他行抗衡的资本。其实只要我们能创新思维去搞服务，去抓服务，才能使我们的服务水准上升为一个新的水平。

在这次培训班中，每课同事们都很早来到教室，讲课时认真的听，仔细的记笔记。从大家的身上我也感到了一种活力，一种动力。我会将这次学习所获运用于工作，更会以这次学习为契机，强化学习，尽职尽责做好本职工作。

根据总行人司的工作部署和我所在中支的具体安排，我有幸于今年7月1日至7月10日在人民银行郑州培训学院参加“中国人民银行20_年第二期中级职称(经济类)培训班”。短短十天的紧张培训，的确令我获益匪浅。

首先，增长了自身知识，改善了我的知识结构。本次培训主

要安排了十个方面的讲题，既包括有具体业务知识，像“新形势下反洗钱工作现状及发展”、“我国社会征信体系建设问题研究”，也包括有宏观方面课题，如“宏观经济波动、货币政策与稳定”、“当前国际局势热点透视”，还包括有与我们日常工作生活紧密相关的一些内容，如“履职能力与创新思维”、“国家公职人员心理问题及其调适”，等等，担任授课人员既有总行领导，也有教授学者，他们深入浅出、形象生动的讲解，从方方面面帮助我们增长了见识。有些领导、学者还将他们最新的研究成果毫无保留地合盘托出，如此近距离聆听业界权威们的耐心细致讲解，我觉得这样的机会对于我们基层工作的央行干部真的是非常难得、非常宝贵。众所周知，当前社会是一个学习型社会，我们自身工作中所面临的知识更新频度更快、任务要求更高，此种形势下，此次培训为我们提供的知识养分，对于丰富我们的知识积累、改善我们的知识结构，促使我们在现实挑战面前游刃有余地做好本职工作，尽管说有些杯水车薪，但无疑是雪中送炭，益处多多。

其次，加强了同行交流，汲取了有益经验。本次培训，还穿插了座谈讨论、工作经验交流环节，这为我们学员相互之间沟通了解、取长补短创造了契机。此次参加培训的150名学员，分别来自全国各地，虽然说我们大家都在基层央行工作，但毕竟，各地实际情况千差万别，在工作认识上每个人会有自己独特的见解、在工作开展上不同单位也会有自己独到的经验。事实也确实证明了这一点，通过小组座谈讨论，使我对今后如何立足本职岗位高效做好工作有了进一步认识；通过听取大会经验交流发言，使我对一些地方基层央行在探索农村信用体系建设、搞好国库业务工作、促进货币政策实施等方面先进的工作经验，有了一定程度的了解。在此意义上可以说，此次培训不仅为我们基层央行工作者搭建起了一个学习知识的平台，同时也为我们打通了一个彼此交流实践经验、共同促进基层央行事业稳步前进的有益通道。

再次，明晰了身份定位，把握了工作方向。无论是在总行领

导的授课中，还是学员之间的讨论过程中，[莲山~课件]大家都普遍提到，在我们的日常工作中，中级职称在很多人而言不过是一个“影子身份”。这主要是指我们自身对于“中级职称”的意识还不够强，在开展工作时很难想到自己是一名中级职称人员，应该如何更有效地加强学习、如何更高效地开展工作；而作为很多单位，也较少在实际工作当中有意识地激发中级职称人员的潜能，更好地为中级职称人员应对挑战、创先争优创造更有利条件。其实，在全国中国人民银行系统，中级职称人员占了半数，他们的作用发挥得如何，直接影响到我们整体的工作效果。这次由总行人事司部署、郑州培训学院组织实施的中级职称人员业务培训，可谓审时度势，抓住了关键。这本身就向我们广大中级职称人员释放了一个“认识自我、建功立业”的强烈信号，而通过十天来的学习交流，又进一步促使我们明确了在今后工作中如何更好地把握自我、如何更好地发挥自身作为一名中级职称人员作用，在本职岗位上扎扎实实履行职责建功立业。

当然了，此次培训，还使我有缘结识了来自五湖四海的基层央行朋友，收获了友谊。使我有缘领略领导、学者们的风采，不只是学识上的风采，更兼职业道德、人格方面的魅力。比如像授课的总行领导，虽说他们身居一定地位，但他们非常平易近人，上课前后会非常恭敬地向在座学员鞠躬致敬、回答学员们的问题时非常耐心，而且循循善诱，特别像马林巡视员，三个小时一直站着给学员们授课，力图给学员们讲解更多关于人民银行成立的相关知识；而像一些院校的专家学者们，他们讲解中所透露出的对于学习、研究的孜孜以求精神，也极大地感染和激励着我们。这些方面，虽然不是具体的理论知识，但它作为一种精神财富，会对我们今后为人处事、待人接物等方面产生潜移默化的良好作用。

难忘的十天培训时间转瞬即逝，在此，由衷地感谢总行人事部门为基层央行员工提升素质提供了宝贵时机，感谢郑州培训学院相关工作人员认真周到的服务、无微不至的关心。也希望中级职称培训班能长期举办下去，越办越好。

为期近一个月的岗前培训就要落下帷幕，在这段难忘的时光里，我们度过了紧张而又充实的每一天，逐渐从校园轻松的学习氛围走入银行紧张的工作环境，开始了自己的职场生涯。经过这次培训，我对自己的工作岗位以及银行的各项制度有了初步的认识和了解，从临柜操作技能到理论水平的掌握都有了长足进步。培训中一些动人场景和感人片断也给我留下了深刻印象。

首先让我印象深刻的是：合行是一个温暖的大家庭。

总行对这次培训很重视，地点就设在16楼的会议室，受外界影响少，资源充足，设施完善，而且食宿安排周到贴心，使我们充分感受到了合行大家庭的温暖。行里的各位领导和业务尖子们亲自给我们上课，都非常平易近人、耐心讲授，没有一丝架子。培训的内容安排也非常全面和系统，从安全保卫到仪容仪表，从业务操作到科技知识，从电脑汉字输入、表式输入、传票输入到单指点钞、多指点钞、机器点钞，对于刚走出校门的我来说，这些内容既陌生又感到新鲜，这次培训也很好地弥补了我在银行业务知识方面的不足，对合行业务有了一个感性的认识，这也是我进入合行大家庭的第一课。

其次让我深受感动的是：师傅们的敬业精神。

在培训期间，师傅们毫无保留地将自己的知识与经验倾囊相授，将自己多年实践积累的经验和工作技巧，手把手地传授给我们，对我们的问题都耐心解答。不但演示和解说正确的姿势和方法，教会我们操作，还耐心地纠正每个学徒在练习中的错误，不厌其烦地回答我们的提问，使我们少走了很多弯路。师傅们这种对教学认真负责的态度，是他们敬业精神的具体体现，对此我深有感触，让我由衷的钦佩和感激。

还有就是团队意识的培养。

行里在培训期间，举办的几项活动，如登楼梯活动、通讯员培训、新老员工篮球赛、业务技能比赛观摩等，也让我记忆犹新。其中印象最深刻的就是登楼梯活动，这对我们的体力和毅力是个很大的考验。有些新员工由于平时缺少锻炼，爬了不到10层就已气喘吁吁，出现了体力透支的情况。于是，我们互相鼓励，大家心目中都有一个团队意识，不因自己而拖了全队的后腿，甚至有的虽然自己体力不支，但还是伸出手来拉一把更困难的伙伴。这一拉，传递的不仅是一份力量，更是一种信心，一种战胜困难的信心。大家都坚信，坚持到底，就是胜利，凭着顽强的意志和永不言弃的精神，最终全员都到达终点。虽然我的最后成绩并不理想，但我还是很满足，因为我坚持到了最后，我战胜了我自己。这类活动很好地促进了同事间的交流，增进了彼此间的友谊，加深了我们对合行企业文化的理解，更重要的是培养了我们的团队意识。

一次短暂的培训快结束了，我们就要到不同的岗位上开始全新的工作。感谢总行为我们创造了一次这么好的学习机会，感谢老师们对我们的悉心辅导。俗话说：师傅领进门，修行靠自己。在今后的工作中，我将立足岗位、踏实工作、勤奋学习，干一行、爱一行、专一行，把在学校学到的知识与实践操作有机结合起来，以能者为师，努力做到学习虚心、工作尽心，争取在较短的时间内，掌握各项业务技能，使自己成为一个复合型的人才，做一个有责任心、充满自信的温岭合行新员工。

作为一名进行不算太久的员工，能够参加这次培训，在感到荣幸的同时，也伴有一点压力。在个银部已经有两年的时间，对自己所从事的这份工作，有着深刻的理解和认识，通过这次客户经理培训，在我的大脑中更形成了很深的营销和服务的知识框架，增强了营销服务的理念和意识，学习到了更多的客户服务技巧，也对自己的职业目标更加有了信心。

本次培训时间紧凑，内容新颖，条理清楚，既有理论指导，又有经验之谈。从培训的一开始，我就被培训中的气氛所感

染，每一节课，我都会想：我该怎么做，我该怎么回答，我能得几分。老师的一言、一行，提出的每一个问题，我都认真体会，从而使自己得到更多。整个的培训让我受益匪浅，也有很有几点体会：

首先，团队精神是我体会最深的部分。在培训之前，所有学员就被分为两个班八个组，一开课，先选出了组长，班长，每个组还定下了队名和队呼并进行了展示，课内课外的每时每刻，我们都在通过团体和个人的精彩表现来获取积分，为我们的团队争取最后的优胜，在这个过程中，每个人的团队意识都被充分调动了起来，都在为着自己的团队而努力。我，很荣幸地得到了组员们的信任而成为了组长，但更加深刻感受到的，是我肩上的压力和责任，几天下来，组员们表现得都很不错，我想对组员们说：你们都是最优秀的。而我，也更加地看到了自己的不足，以后我会更加努力地提高自己。

“没有完美的个人，只有完美的团队”，我们每个人的能力都是有限的，只有我们有机地结合在一起，各自充分地发挥自己，为着一个共同的目标前进，才能做的最好。在平时的工作中也是这样，没有团队合作的精神，就很难达到一个理想的工作效果，只有通过集体的力量，充分发挥团队精神才能使工作做的更出色，完成得更优秀，我们要“建设一流的团队，创造一流的效益”。

其次我感受到，在工作中，我们要有强烈的客户服务意识，站在客户的角度为客户服务，要以客户的标准为标准，并要有超越客户的期望的标准，要充分考虑到客户的需求，急用户之所急，想客户之所想，让客户得到超越期望的更加满意的答复，只有这样才能赢得更多的客户。特别还要注重细节，学会使用沟通的技巧，任何一个微小的失误都可能决定成败，在日趋激烈的竞争中客户随时可以离开我们，而选择其他人。

服务是制胜的关键，客户服务是产品的重要组成部分。服务和产品本身都是竞争力的重要组成。在市场竞争日趋激烈的

今天，银行产品在价格和性能上的差异表现得越来越不明显，要想突出产品的个性化，打响自己的品牌，获得客户的青睐，新颖和完善的客户服务是我们致胜的法宝，客户服务的差异性形成了产品的差异性，所以客户服务是至关重要的，我们要用卓越的服务来赢取客户。。

还有一点，“合理的要求是训练，不合理的要求是磨练”，在培训中我们是这样要求自己的，而在工作中，往往也存在着某些或多或少的合理的或不合理的东西，我们都要保持一种积极的心态去对待，抱着更大的热情的去面对挑战。要注意调节自己的情绪。面对工作压力时，应该将每次的困难当作一种考验，当作是再次体现自身价值的一个机遇。在每次对新的考验机会的期待中，使自身的价值得以提高，也就将压力转变成前进的动力。

三天很短，三天又很长，三天的培训中我学到了很多，但需要继续学习的就更多。营销和服务是一门永远学不完的艺术，更多的意识及技巧需要我们到工作中不断地去总结，去实践。最后我还想说一句，非常感谢有这次培训的机会，相信在以后的工作当中，我一定会做得更好。

告别学生时代的青涩与懵懂，我迈进了建行这座让我神往已久的金碧辉煌的殿堂。算上实习期，初入职场才三个月不到的我就已经深刻感受到银行业大力发展的脚步，银行间的竞争也越来越激烈。带着好奇与兴奋，终于迎来了中国建设银行江西分行20__年新入行员工培训。从小学到大学，我们学习了无数课程，历经十几年寒窗，参加了多少培训多少考试，但这次的岗前培训对我们的意义是空前的。虽然这次培训只有十几天，但它作为一个过渡，一个桥梁，让我们从理论走向实践，我们收获的远比想象中的丰富。

参加完培训，我最深刻的感触就是觉得自己十分幸运。这个培训班是中国建设银行江西分行有史以来举办的最系统化全面化的一次。人力资源部投入了大量的人力、财力，聘请到

专业人员给我们进行军训和拓展训练，同时又请到了分行多位经验丰富的领导以及优秀员工，短短的十几天内，把我们凝聚在一起，学习了建设银行的基本情况，融入了建设银行这个大集体中。

作为一家国有商业银行，建设银行经过大规模财务重组、完善治理结构、再造业务流程、引进战略投资者等一系列股改环节，最终成功在香港和上海上市，这具有深远的意义。建行成功上市的经验对中行和工行等上市都极具有参考价值，同时也证明了国际资本市场对中国国有商业银行股份制改革成功的认可和对其未来充满着信心，而对于我们刚入职的新行员来说，刚从学校毕业就能进入这样一个规范化、国际化的大型商业银行，是多么的荣幸啊。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台；而建设银行就是这样一个优秀的平台。在这里，我们将与建设银行共同发展，把个人的职业规划与建设银行的发展融合在一起，共同实现腾飞。

人力资源部的领导和同事们对这次培训做了相当合理的计划。我们首先迎来的是为期六天的军训和拓展训练。时间虽短，相信每个人都留下了深刻的印象，甚至终生难忘。怀着好奇而又激动的心情我们来到了__陆军学院，而接下来的训练，远没有我们想象中的轻松。开办仪式过后，我们进行了一天军训。第二天进行拓展训练。接下来的任务是用几十分钟的时间进行团队组建，包括选出队长、旗手，队旗，确定队名和队歌，最后再排练出一个有团队代表性的展示。经过简短的自我介绍大家立刻融入到团体中，集思广益，各尽所能，把我们的团队展示搞得有声有色。同时，我们许多有意义的项目，我们用自己的勇气、魄力、关爱、协作、智慧以及奉献真真正正的做到了“挑战自我，熔炼团队”。

紧张而充满挑战的拓展训练结束后，接下来__陆军学院四天和__县党校六天，我们开始了银行相关业务知识学习。宽敞的小礼堂，舒适的坐椅，点点滴滴都体现着区分行领导们对新员工的关爱，体现着建设银行的“以人为本”。如果说拓

展训练培养的是一种工作精神，那么业务学习培养的是我们的工作能力，只有掌握好了这些基本操作才能开展好银行业务。

在第一堂课上，人力资源部的樊总给我们讲述了中国建设银行的历史沿革，从1954年10月1日中国人民建设银行宣告成立，到今天中国建设银行成功上市，经历了“三起三落”的反复，在这期间，建设银行曾控制着在中华人民共和国的国土上进行的每一项重大工程的建设资金。作为一名建行人如果不了解建行历史，就如同一个中国人不知道国旗国歌一样可悲，不论我们今后在什么岗位，从事什么工作，都必须了解建设银行史，伴随着建设银行股份制改革成功的伟大历史阶段，把我们的事业融入到这短辉煌的历史中。接下来的几天里，我们学习了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、员工行为规范等理论，对银行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。作为一名建行员工，我们每天要以金钱和数字为工作对象，这需要时时处处的细心谨慎、诚实守信、守法合规、勤勉尽职、对每项工作负责到底。

同时作为一名新行员，我们应该学习法律知识，加强风险防范。面对国有商业银行、外资银行争夺市场，建设银行需要提高服务质量，加强品牌建设来提高自身竞争力，而这除了要制定相关法规外还需要每个行员以热情饱满的精神对待每天的工作，以灿烂的笑容面对每一位客户。培训课上，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，包括对公业务和对私业务，这是我们大部分人入职后要从事的工作，几位前辈总结她们多年的经验为我们编制教材，制作幻灯片，把枯燥的流程用精炼的语言讲述出来，为我们今后工作的开展引领了道路。这次的培训汇集了许多领导和前辈的智慧和辛勤劳动，他们总结了自己十几年甚至几十年的工作经验，让我们在如此短暂的时间里学习到了银行主要业务知识，把我们领进了建设银行的大门，同时也让我们领略到了优秀建行人的风采。

短暂的培训结束了，我们将被分到不同地区的岗位上开始工作，十几天的时间大家培养了深厚的感情，不在乎时间的长短，我们重视的是共同的经历，也许只有在这样优秀的平台上才能迅速培养出优秀的团队。十几天虽然短暂，但是这次培训对我们来说是人生重要的转折，它把我们从小课堂带入了职场，使我们从一个青涩的学生走向一个有责任心、充满自信的职业人。每个人都收获颇多，希望大家把这一份激情，信任，感激与责任带到未来的工作中，踏踏实实的走好每一步，与建设银行共同发展。

怀着无比的憧憬与向往，我融入了客户经理培训的大集体。我觉得人生仿佛雨后的彩虹，开始展现出璀璨夺目的光芒。于是，和同样怀着梦想的同事一起，我们组成了江苏银行第一期客户经理培训班——一个团结奋进的班级。

总以为培训过程是简单而又轻松的，没烦恼也没有有压力，可是，在经过了14天的培训过后，我发现这真的是一项艰苦的工作，需要不断的努力奋进，需要顶住压力发挥潜力，需要把自己全身心的工作热情全部投入进去。

在这14天的培训当中，我学到了很多的东西，比如如何审查企业报表如何做好贷前的审查(包括企业的环境、企业老总的素质和贷款的风险等)贷后的跟踪检查，如何做好营销工作，以及营销的技巧等等。在学习的过程中，我体会到了前所未有的感受，这其中有苦涩也有甜蜜。

本次培训时间紧凑，内容新颖，条理清楚，既有理论指导，又有经验之谈。从培训的一开始，我就被培训中的气氛所感染，每一节课，我都会想：我该怎么做，我该怎么回答，我能得几分。老师的一言、一行，提出的每一个问题，我都认真体会，从而使自己得到更多。整个的培训让我受益匪浅，也有很有几点体会：首先，团队精神是我体会最深的部分。在培训之前，所有学员就被分为五个组，一开课，先选出了组长，班长，每个组还定下了队名和队呼并进行了展示，课

内课外的每时每刻，我们都在通过团体和个人的精彩表现来获取积分，为我们的团队争取最后的优胜，在这个过程中，每个人的团队意识都被充分调动了起来，都在为着自己的团队而努力。我，很荣幸地得到了组员们的信任而成为了组长，但更加深刻感受到的，是我肩上的压力和责任，几天下来，组员们表现得都很不错，我想对组员们说：你们都是最优秀的。而我，也更加地看到了自己的不足，以后我会更加努力地提高自己。“没有完美的个人，只有完美的团队”，我们每个人的能力都是有限的，只有我们有机地结合在一起，各自充分地发挥自己，为着一个共同的目标前进，才能做的最好。在平时的工作中也是这样，没有团队合作的精神，就很难达到一个理想的工作效果，只有通过集体的力量，充分发挥团队精神才能使工作做的更出色，完成得更优秀，我们要“建设一流的团队，创造一流的效益”。其次我感受到，在工作中，我们要有强烈的客户服务意识，站在客户的角度为客户服务，要以客户的标准为标准，并要有超越客户的期望的标准，要充分考虑到客户的需求，急用户之所急，想客户之所想，让客户得到超越期望的更加满意的答复，只有这样才能赢得更多的客户。特别还要注重细节，学会使用沟通的技巧，任何一个微小的失误都可能决定成败，在日趋激烈的竞争中客户随时可以离开我们，而选择其他人。服务是制胜的关键，客户服务是产品的重要组成部分。服务和产品本身都是竞争力的重要组成。在市场竞争日趋激烈的今天，银行产品在价格和性能上的差异表现得越来越不明显，要想突出产品的个性化，打响自己的品牌，获得客户的青睐，新颖和完善的客户服务是我们致胜的法宝，客户服务的差异性形成了产品的差异性，所以客户服务是至关重要的，我们要用卓越的服务来赢取客户。还有一点，“合理的要求是训练，不合理的要求是磨练”，在培训中我们是这样要求自己的，而在工作中，往往也存在着某些或多或少的合理的或不合理的东西，我们都要保持一种积极的心态去对待，抱着更大的热情的去面对挑战。要注意调节自己的情绪。面对工作压力时，应该将每次的困难当作一种考验，当作是再次体现自身价值的一个机遇。在每次对新的考验机会的期待中，使自身

的价值得以提高，也就将压力转变成前进的动力。

如果没有这次培训，我不知道我在接触客户时会有怎样的表现；但是通过培训，尤其是亲身准备并参与演练之后，我清楚地知道自己应该如何去面对客户，具体到每一个环节。专业的销售流程是一个循环的过程，从准客户开拓到准备、约访、接洽、初次面谈、商品说明、拒绝处理、促成面谈到售后服务，售后服务不是结束，而是另一个准客户开拓的开始。通过演练，不仅掌握了具体流程，更重要的是我因此而获取的面对挑战的勇气和自信。尽管还有很多不足，但走下讲台，听到前辈赞许的鼓励，油然而生的喜悦不可言喻。还有一点感想，就是要做好准备抓住机会。机会很多，却总有从手缝中溜走的遗憾。不能怨天尤人，而应该自我反省，是没有给我机会吗，还是因为我自己准备的不够充分？机会只给有准备的人，这样的遗憾，下不为例。培训带给我很多启示，很多东西值得我们去坚持：一份好心态，一颗上进的心、积极的态度；培养团队精神、创新精神；合理安排时间，树立良好的时间观念；重视细节，战略上举重若轻，战术上举轻若重等等。

这14天的时间是艰苦的，因为没有休息，我感到了西点军校的严厉。但就是因为如此，才使我们仅仅利用14天的时间就学习掌握了可以称作是不可能完成的任务。简直就像奇迹一样。我觉得这折射出了一个很经典的哲理，那就是人的潜力，真的是无限的。

总的来说，这次培训使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这半个月的培训是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，坚定信念，加强学习，积累经验，不断调整自己的思维方式和工作方法，在实践中磨练自己，我坚信通过了一阶段的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在今后的工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实践中所学到的知识，并结合理论知识

识不断的应用到实际工作去，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程而努力。

前期，在我社领导的关怀下，我社各分社员工等一行到上海进行了为期一星期的培训学习。在国际化发达城市里，面对一个具有高效决策的金融体制、多体制银行业激烈竞争的城市，感触甚多。根据结合我州现状的实际情况，我个人有几点认识提出：

1、具备现代营销的新观念

在未来不久的金融业不再是传统的存、贷银行业务，也不再是具体的业务经营问题，而是如何提高全市场竞争能力为中心的发展战略和方向问题，了解金融市场主流趋势。新时期的金融消费者，已经不仅仅从存贷款和结算的常规服务要求选择银行，而是更加注重选择有助于创造自身价值的银行服务，选择有发展开拓具有自身特色的多元化银行产品的银行业务(包括中间业务、贷款产品)。因此，客户金融需求的范围和层次越发广泛，个性色彩越发浓厚，市场需求多样化要求银行必须以客户需求为导向，提供全方位多层次的产品和服务。

2、学习能力决定工作能力

在上海学习到许多新观念，虽说目前完全照搬不符合我州现行的金融管理体制，但自我必需明白如今在世界发达城市盛行的金融趋势，掌握新理念知识，活学巧用，取可取之处。从事金融这行业，体会最深的是在这个圈里越往前走，越是感到自身所学的知识太平泛。正所谓“学无止境”，针对不同岗位，努力从多方面学习掌握各种业务知识和技能；面对新形势的要求，不断拓展金融知识新领域，以适应新形势发展的需要。认真学习各种知识，不断提高业务技能，增强自身综合能力的培养。思想新、学历高，业务能力才能不断的提高。要具有知识化、专业化、素质高等优势，树立业务经营

上的良好态度，以及拓展业务的能力，才能在一个全新的岗位上胜任。

总之，在城市信用社筹建城市商业银行这一机遇与挑战同时并存的时刻，只有努力提高了自我素质，提高了工作效率，才能体现商业银行的快捷、灵活、妥当的服务作风；只有在学习中做到刻苦钻研，持之以恒，才能为适应商业银行工作打下坚实的基础。