

新入职银行培训心得体会 银行内勤培训 心得体会(汇总7篇)

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

新入职银行培训心得体会篇一

自己亲身参与的银行内勤培训让我对银行内勤工作有了更深刻的理解，并获得了宝贵的工作经验。这次培训不仅提高了我的专业技能，也锻炼了我的团队协作和沟通能力。在培训中，我深深感受到银行内勤工作对于银行业稳健发展的重要性。

第二段：培训内容

这次银行内勤培训包括了理论课程和实践操作。在理论课程中，我们学习了银行内勤岗位的职责、流程和操作规范。我们深入了解了各种操作系统、协同工具以及常见金融产品和业务流程。而在实践操作环节中，我们进行了模拟业务操作并进行实时反馈和教练指导，让我们将所学理论转化为实际能力。

第三段：团队合作与协作能力

在银行内勤岗位工作中，优秀的团队合作和沟通能力是成功的关键。这次培训中，我们需要在小组内共同完成任务。通过集思广益、相互协作，根据不同团队成员的特长，合理分配任务，并在规定时间内完成任务，这锻炼了我们的团队合作和协作能力。

第四段：严谨认真的态度

银行作为金融行业的代表，需要内勤工作人员具备严谨、细致、认真的态度。这次培训中，我们不仅学习了严谨的流程要求和操作规范，还学习了如何遵守行业规范和财务准则，这是提高岗位职业素养的重要一环。

第五段：未来展望

通过这次银行内勤培训，我明确感受到自己进入银行内勤岗位的使命和责任。未来，我将一如既往地谨慎持重，严谨认真的完成金融各项操作，保证银行业务流程和规范，真正发挥内勤工作的作用，为银行业的发展贡献我的力量。

总结：通过本次银行内勤培训，我深刻理解了岗位职责和核心贡献，锻炼了团队合作和沟通能力、培养了严谨认真的态度，并计划在未来积极为银行行业贡献。这给我留下了深刻的印象和宝贵的回忆。

新入职银行培训心得体会篇二

去年这个时候，我们还在教室里捧着一本本书籍仔细研读。2020年的今天，我们整理好衣冠，整整齐齐的坐在会议室里聆听xx为我们讲授的“第一课”，同样的专心致志，心底却多了一份安定。学生还是学生，只不过责任有了很大的变化，由一个从书本获取知识的学校学生，变成了一个xx银行的实践者。

都说大树底下好乘凉□xxxx银行对于我们来说无异于那棵大树，但我们却不仅仅是乘凉人，也不甘于只做那乘凉人□xx给我们提的第一点便是实现角色转换，清楚我们的使命，培养对于xx银行，对于社会的责任感，让我们的发展与xx银行的发展紧密的结合起来。能拥有这份xx银行赋予我们的使命与责

任感，是我们的荣幸□xxxx银行这个舞台足够大，足够出彩，足够让我们把所学知识毫无保留的施展出来。所以，很感谢xx银行对我们的信任与接纳，为我们提供舞台。

万事开头难，但开头了，便可能是那星星之火。如同xx所讲到xx银行的发展历史，由13名正式员工、1.4万斤的粗粮开始，变为了现在拥有7万名员工、4.9万名xx的“大银行”，成为名副其实的“大树”。也如同我们刚进入xx银行，只有脚踏实地，从细微处做起□xx也说，“非学无以广才，非志无以成学。”作为基层员工，我们更应该从细处学习，丰富自己，争取能够更多的、更好的回报社会，回报为我们遮阴的xx银行。

xx提及我们xx银行未来发展时，信心满满。看到那满怀希望与憧憬的神情，我们很幸福。对于以后的发展，我们一定要坚持以党的建设为统领，紧跟省联社党委“123456”总体工作思路，坚守服务“xx”和实体经济发展的经营宗旨，努力去探索，去实践，去服务好客户，成人达己。

我们作为这个时代的新青年，肩上扛着的应是服务“xx”的责任。我们正是要以年轻人的活力来反哺为我们提供阴凉的“大树”，将自己的命运与我们xx银行紧密相连，成为那“耕树人”！

银行2020年新入职员工培训心得体会

新入职员工培训心得体会

新入职员工培训心得体会范文

银行员工入职培训心得体会

国家电网新入职员工培训心得体会

新入职银行培训心得体会篇三

上海银行作为一家顶尖的金融机构，一直注重员工的培训与发展。本次培训目的在于提高员工的服务意识、推广银行业务与产品，并提高客户满意度。据统计，本次培训共涉及银行理论知识、业务操作技巧等多个方面，旨在让我们在日常工作中更加优秀地为客户服务。

第二段：培训的内容和效果

在本次培训中，我们除了学习传统的银行理论知识以外，还学习了一些现代金融产品和理念。培训过程中，专家们从多个角度对银行业务进行了细致的剖析，时间紧凑、内容丰富。此外，还有一些实战训练，例如客户模拟接待等加深了我们的印象。在这些培训中，我们不断思考问题，更好地理解银行服务的本质，增强了自我提高的信心。

第三段：培训的难点和挑战

培训虽然收获颇丰，但也是有一些难点和挑战的。一方面，银行服务的形式越来越多样化，员工需要不断学习和更新技能。另一方面，培训需要不断地配合工作安排，促进学习和工作的有机结合。此外，一些员工可能会有理论学习与实际操作之间的差距，需要花费更多的时间和努力来投入和适应。

第四段：经过培训的收获和感受

无论在学习、工作还是个人生活中，我们都应该继续不断地学习和提高自己，这是本次培训带给我们的重要启示。在此次培训中，我在银行知识、业务理念、团队协作等方面有了很大的收获，感受到了银行事业的广阔前景，更加坚定了自己不断进步的信念。通过这种深入的学习和思考，我也加深了对银行服务的理解，更有助于在工作中提供更优质的服务。

第五段：对于银行业的展望和建议

作为银行业的从业者，我们需要明确银行的目标和客户的需求。既要注重创新，适应市场变化，又要把握机会，掌握先机，实现快速发展。我们也需要将学到的知识和操作技能运用到实际工作中，通过团队合作，提升整个银行机构服务的水平。同时，也希望银行能够更加重视员工的培训和发展，为员工提供更多的机会和空间，如此才能让银行服务更加贴近客户、更加有深度和广度。

新入职银行培训心得体会篇四

银行培训需求分析是银行培训的第一环节，同时也是其他培训活动的前提和基础，所以在培训中具有非常重要的作用。接下来就跟本站小编一起去了解一下关于银行培训心得体会范文吧！

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，我们从校园走入工行的企业氛围，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，提升工行的整体形象，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，才能跟得上工行的业务需求。

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。主讲师主要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，融入了工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。在工商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，充满自信的工行新人！

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20xx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，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。

20xx年xx月xx日至xx日，我和同事们一起接受了为期三天的有关商业银行各方面业务的全面培训，包括：商业银行信贷管理、票据业务、零售业务、国际业务等。作为一个不太了解银行业务的新手，我非常感谢公司给我提供的这个宝贵的

学习机会。因此，在这三天时间里，我尽自己所能努力的吸收老师们教授的内容，并主动向老师提问，以更好的理解和掌握相关知识。现将我对本次银行业务培训的感受和体会如下：

一、全面的学习了商业银行的各种业务

1. 信贷管理

众所周知，信贷业务是商业银行最重要的资产业务，也是商业银行主要的收入来源和主要的风险所在。因此，信贷管理是商业银行的一项重要管理工作。内容主要包括：信贷业务管理组织架构、信贷业务战略和政策、信贷产品信贷业务流程、信贷业务风险控制和信贷业务分析，不仅有理论而且有实例，不仅搭建了框架而且深入到了细节，可以说是比较全面和透彻。

2. 票据业务

票据分为汇票、本票、支票。讲师从各种票据的定义着手，分别阐述了第一种票据的功能，并提出了它们的相同点和不同点，同时用生动的例子表述出每一种票据在实际情况下的应用，并着重介绍几种目前常用的票据业务的产品，例如银行汇票、商业承兑汇票、保理业务。

3. 零售业务

零售业务是指商业银行通过各种服务渠道直接向居民个人销售金融商品或服务的业务，其客户具有分散化、需求差异化且不断变化、交易频繁的特点。培训老师从银行零售业务的概况、产品、渠道、管理机构、经营策略以及市场营销等方面进行了详细的阐述。

4. 国际业务

此次培训我最看重的就是国际业务这节课，因为当前我已经被分配到福州商行的国际结算项目组中，但苦于不懂业务，所以对这方面的业务知识的需求是非常迫切的。国际业务主要指国际结算，国际结算是研究不同国家当事人之间因各种往来而发生的债权债务经由银行来办理清算的一门学科，包括汇款、托收、信用证、保函业务。培训老师用生动例子，详尽的图表为我们清楚讲述了每一项业务。国际业务非常复杂，每一项结算方式说清楚都要至少半天的时间，短短的一下午讲授是远远不够的。比如对信用证的使用还不是很了解，尽管如此，但这堂课已经为我搭好了一个进一步了解该业务的基础。

二、通过对比学习较为深刻的体会到了本次培训的意义

以商业银行信贷管理的学习为例。由于我们公司针对的客户群基本上都是国内的商业银行，因此，我在学习的过程中自然而然的把我所了解的国内商业银行的信贷业务管理和国外先进银行的信贷业务管理进行了一下对比，结果发现了一些问题：与国外先进银行相比，我国商业银行的信贷业务管理呈现出形式化、粗放型的特点，这也正是我国商业银行尤其是国有商业银行不良贷款增长比例较高的一个原因。比如，我国商业银行在信贷业务的组织架构方面普遍具备了形式上的完备性，有信贷经营部门(信贷部)、信贷管理部门(风控部)和信贷审批部门(审批部)，并承担各自不同的职责，似乎可以做到审贷分离、控制风险。但事实上的情况是，不良贷款发生的频率和数量仍然高居不下。其主要原因是，制度规范没有做到细化，各方面的职责不能相互制衡，不同职能部门员工的绩效考核不能激励其职责的实施。而在国外先进银行的信贷管理组织架构中，信贷经营和审批合并成为一个部门即信贷业务部门，涵盖市场开拓、信贷分析与信贷审批的职能，通过事业部制和共同承担利润指标实现审贷不分离，从而进行垂直化的集中管理；并增加独立的操作营运中心，加强对操作风险的控制。特别是，信贷业务部门、信贷控制部门和信贷操作营运部门都有详细的有关部门职能、岗位职责

和汇报关系的规定，具体、细致、具有可操作性又保证了权力的制衡。具体到每一笔贷款，首先由信贷员开发并完成信贷调查；其次由信贷分析人员负责检查评级、编写信贷业务分析报告供审批人员参考；再次按权限不同分级进行审批；最后对于经审批通过的授信项目，由负责放款职能的人员在放款时检查和控制所有的贷款文件、相关法律合同、条款的核实、以及贷款是否超越权限、提款时贷款客户是否满足贷款的先决条件、是否超过贷款额度等，并在放款后负责与信贷相关的操作性和行政性监控。相比之下，我国商业银行在放贷时，通常信贷员既是营销人员，又是分析人员，还可能是放款人员，一人身担数职，不能达到专业化和控制操作风险的目的。

同样可对比的方面有很多。与国外先进银行相比，我国商业银行确实在很多方面都有差距，有待于进一步改善和提高。国外先进银行的优秀实践成果给我国商业银行业务的改革和发展指明了方向，这一过程可能很快就会到来。

我想本次培训的目的不仅仅是让我们了解我国银行现有的业务，还在于使我们站在战略的高度把握银行业务未来的发展方向。当时机来临的时候，我们能够主动的把握机会，胜任市场的要求。

三、更为深刻的理解了数据仓库和挖掘技术在银行中的应用

在本次培训中，我多次听到讲授不同业务的培训老师谈到数据仓库技术的重要性。诚然，商业银行已经从以产品为中心的时代发展到了以客户为中心的时代。商业银行越来越多的决策都需要依据客户的信息来进行。容纳庞大繁杂的客户信息资料，有序的排列和归置，并满足各种统计的需求进行决策支持，这显然是数据仓库技术可以发挥的作用。

新入职银行培训心得体会篇五

非常感谢“营业支局(所)长远程培训”，是她在新的形势下，为邮政人送来了春风，送来了力量。通过次培训，使我对邮政有了更深层次的了解，结合学习培训课程，我在员工和业务的管理，市场的开发，客户的维护等方面都有了进一步的收获，从培训中也得到了很多启示。

树立了坚定做好邮政人的理念，增强了迎接挑战的信心。做为一名支局长更加注重基本素质的提高，努力提升自身综合能力，不但用力去做，更要用“心”去做。

树立和谐管理员工理念，加强员工竞争意识和忧患意，科学艺术的进行管理。科学的分析邮政经营和支局经营形式，对支局的函件业务市场开发和汇兑业务市场开发有了深层次的思考，明确了新形势下对汇兑业务和商函业务发展的要求，了解了支局窗口函件市场分析及开发技巧和支局商函市场分析及开发技巧无论是汇兑业务产品开发还是商函营销风险防范都有了明确的认识。

对直复营销基本知识有了实践性的运用。针对邮政支局投递存在问题及原因分析，宏观的把握了加强邮政投递网建设的重点措施。

新入职银行培训心得体会篇六

引言部分：

上海银行作为中国金融产业最具活力和发展潜力的商业银行之一，一直致力于培养和提高员工的专业水平及工作能力，以更好的服务社会与客户。在此背景下，我参加了上海银行的一次培训课程。在培训过程中，我深感到自己的不足之处，并且获得了很多启示和教益。下面，我将分享一下我的上海银行培训心得体会。

段落一：

此次培训内容主要包括银行行业背景的介绍、业务流程及相关政策法规等，无疑提高了我们的业务素养和工作技能。培训的内容非常实用，相信对我们接下来的工作有很大的帮助。特别是政策法规知识方面的介绍，尤为提高了我们的基层员工综合业务素质。这也印证了上海银行一直以来注重员工素质提升的理念。

段落二：

与此同时，培训中还介绍了不同职位所需的技能和能力。这让我们更加清晰地知道了自己职业生涯的规划与定位，以及未来所要努力学习的方向。在了解不同职位需求和技能的同时，我们也能够更加全面地了解银行的职业发展路径，大大提高了我们发展职业的把握。

段落三：

培训中，我们还学到了与业务配套的软实力技能，如沟通、协调、合作能力等。这些软技能并不仅只是在工作中需要用到，更是在日常生活中必需的。与此同时，也让我们意识到在银行行列中，硬实力和软实力是同等重要的。

段落四：

在培训中，我们也学习到了银行行业的最佳实践，学会了如何在竞争激烈的市场环境中立足和发展。同时，我们还学到了如何更好地提高服务质量和满足客户需求，并且克服了我们工作中常见的问题和困扰。这些都为我们提高工作效率，实现长足进步打下了良好的基础。

段落五：

总的来说，上海银行的培训对我们的工作和发展产生了巨大的影响，通过培训我们对银行业务流程的认识、工作机制的了解和职业发展的确定都达到了一个新的高度。这次培训不仅为我们解决了工作中的困惑和疑惑，也让我们对自身职业发展有了更明确的规划和认识。相信我们在未来的职业生涯中，将会更加自信和自信地去创造更大的辉煌。

结尾部分：

通过本次培训，我更深刻地认识到了自己的不足与欠缺，但也更加看清了前进的方向，并有了一定的思路和技能支持。感谢上海银行的精心安排和培训，让我们在业务和职业发展上得以更快更好地成长，并更好地服务客户和社会。我相信，上海银行会培养更多的人才，为国家金融事业做出巨大的贡献！

新入职银行培训心得体会篇七

信用卡营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方式有机地结合起来，最大限度地提高客户质量。

民生银行信卡中心为了让我们新进员工更快地了解公司、适应工作，公司特地进行的新员工入职培训。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。

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，最后民生银行信卡中心石总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。

这次培训中，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，充分利用好公司的优势资源，最大效果的为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人的发展。通过培训，我们了解了什么是职业化、什么是价值观、以及很多为人做事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作的开展以及个人的发展都是非常有好处的。

在职业化的态度方面，每个人都应该有一颗创业的心，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，要有一颗很热诚心，一双很勤劳的手、两条很忙的腿和一种很自由的心情。作为在信用卡中心的员工更是如此，一方面我们要不拘泥于一些传统的销售理念，要善于突破、有创意的想法，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。然后就是以后在做事的过程中要注意方法，这样才能让工作效率更高、减少无谓的加班，事情也会做的更好。

在专业方面，金融行业最注重的是实践和诚信，需要 we 不仅仅在专业技能上有着全面的知识，而且要对市场有着准确的把握和分析能力。我行在银行业以及其他金融方面有着很大的优势、但是相对于中合型的银行业务来说对市场的了解相对来说还是比较缺乏的，而一个产品品牌的推广效果往往又决定于市场的反应，我们不仅仅要思考怎么有效的利用好我行信卡中心的有利资源去营销、更需要的是以一个整体的眼光来看待信用卡市场，这就需要我们产品的营销和市场有深入的了解和认识。因此，我建议是不是公司以后的培训可以邀请一些资深的营销或者市场方面的人士来进行培训和指导，这样我们就能更好的以市场的眼光来思考信用卡业务，从而能更好的为客户服务为公司创出更好的业绩，公司员工

的知识层面也会更加全面。