

2023年银行大堂心得体会总结报告 银行大堂实习心得(精选7篇)

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家有所帮助。

银行大堂心得体会总结报告篇一

“选择中国银行，实现心中理想”。四个星期前，我带着一丝敬畏的心情进入中国银行；作为一名大二金融系学生，能够有机会进入中行学习我感到非常荣幸，并非常珍惜这次实习机会，通过这次学习，我想在今后追逐梦想的路上，我会又多一份勇气和动力。

首先，我来介绍一下中行一些基本情况，中国银行，全称中国银行股份有限公司，是中国大型国有控股商业银行之一。中国银行主营传统商业银行业务，包括公司金融业务、个人金融业务、金融市场业务。公司金融业务基于银行的核心信贷产品，为客户提供个性化、创新的金融服务。个人金融业务主要针对个人客户的金融需求，提供基于银行卡之上的系统服务。金融市场业务主要是为全球其他银行、证券公司和保险公司提供国际汇兑、资金清算、同业拆借和托管等全面服务。作为中国金融行业的百年品牌，中国银行在稳健经营的同时，积极进取，不断创新，创造了国内银行业的许多第一，在国际结算、外汇资金和贸易融资等领域得到业界和客户的广泛认可和赞誉。中国银行多年来的信誉和业绩，得到了银行同业、国内外客户和权威媒体的广泛认可。在近百年岁月里，中国银行以其稳健的经营、雄厚的实力、成熟的产品和丰富的经验，深得广大客户信赖，并与客户建立了长期稳固的合作关系。中国银行将秉承“以客户为中心，以市场

为导向，强化公司治理，追求卓越效益，创建国际一流大银行”的宗旨，依托其雄厚的实力、遍布全球的分支机构、成熟的产品和丰富的经验，为客户提供全方位、高品质的银行服务，与广大客户携手共创美好未来。

另外，我来介绍一下我的'实习生活：每天6：40前起床；8：00之前赶到银行参加晨会，然后开始工作；中午12：00下班回家吃饭休息，下午2：30上班一直到下午5：40多下班；回到家吃过饭已是晚上7：00；吃饭、写实习日志、洗澡，然后10：00左右睡觉；几周以来，从没迟到过，更没早退，这就是我每天的生活，一个人但非常有规律的生活，忙碌但感觉很愉快的生活。

在实习的时间里，起初我是在大堂做客户接待的，千万不要小看了这个岗位，接待客户也就意味着要面对客户提出的任何问题，这就要求对银行业务要有着全面而深刻的了解。因此我严于律己，主动去学习各项业务。多看，多听，多说。以前，在学校里学知识的时候总是老师往我的头脑里灌知识，自己根本没有多么强烈的求知欲，大多是逼着去学的。然而到这里实习，确使我的感触很大，自己的知识太贫乏了，加之这里的银行员工学习气氛特别浓，无形中给我营造了一个自己求知的欲望。

通过自己这段时间不懈的努力，我的变化是大家有目共睹的。从开始生疏，不自信。变为现在的大方，言谈自如。最让我开心的是，我的努力得到了领导的认可。在8月7日-8月8日两天的中行素质拓展的名单上，主任为我争取到一个名额。这无疑是对我最大的鼓励！两天的素质拓展生活我结识到了来自中行8家襄樊支行的前辈，在这两天里我们相处的十分愉快，由于我的年龄最小，大家都十分的照顾我。这让我在异地感到了家的温暖。这次拓展项目中有一项是溯溪，这个项目是由峡谷溪流的下游向上游，克服地形上的各处障碍，穷水之源而登山之巅的一项探险活动。这项活动需要同伴之间的密切配合，利用一种团队精神，去完成艰难的攀登，对于溯行

者是一种考验，同时又得到一种信任和满足，一种克服困难后的自信与成就感。历时3个多小时的沿途，我们携手共同度过。这是我一辈子的记忆。我非常感谢中行给了我这个平台，给了我这次机会能够参与到中行这个优秀的团队。从中行前辈的身上我也学到许多优秀的品质。这是我一辈子的收获！

银行大堂心得体会总结报告篇二

无论什么岗位都有它自己的辛酸，大堂经理也是如此。下面我简洁说一下我做大堂经理这么久以来的心得体会。

我从事这个岗位的时间也不算短了，据我的阅历，客户纯粹来找茬的案例几乎是很少，固然也存在(如敲诈银行)，绝大局部的客户实际上并不想来找气受，也就是说我们首先要反思的是自己，而不能认为客户是在无理取闹，只有抱这样的心态才能真正的解决问题。

假如客户找到你把你当成救命稻草，来向你反映我们的工作 人员某某存在什么问题，不要急于去辩白什么，无论谁对谁错，这本身并不重要，由于这不是法庭，就算你驳倒了客户或许带来的是更糟的结果。首先要真诚的向客户赔礼，由于你代表的不是你自已，你首先要取得客户对你的好感，这样才可能很好的进展以下的沟通，其次，要弄清楚客户他的需求是什么，要尽快帮客户解决他的问题，假如这个问题确实与制度冲突，要急躁的倾听客户为什么如此的犯难，要给他发泄的渠道，不要插嘴，由于有些客户他可能并不是真的要逆着我们的制度办事，他需要的是一种宣泄，也可能他是在其他方面生气来到你这发泄，而我们要想解决问题能做的就是一种理解，你可能觉得做到这一点太委屈也太难，确实，这就需要一个良好的心态。

这是你的工作，不要对某个客户始终耿耿于怀，过去的就当作一次阅历，仅此而已。

你可以坚持记工作日记，只要遇到客户投诉便记录下来，加之自己的总结。下一次的客户投诉或许是重复的，那么你可以轻松的把以前总结的拿来就用，假如又是一个新的投诉，这对你来说又多了一次阅历的积存，你会发觉你的心态可能由最初的抵触客户投诉到最终的安静应对。

客户焦急的时候，你做事不要乱，但肯定要和客户一样急，让他能感觉到你是真的全力以赴的为他办事，尤其是有些问题涉及到了另外一个部门，客户在埋怨的时候，你要顺着他的意思，同时也可以一起来埋怨某个部门确实存在问题，让客户觉得你们是一个战线上的。

客户无论怎样态度不好，我们的态度肯定要好，这是重中之重，这也是摘除自己责任的最根本的原则，由于有时客户并不时冲你来得，但你要态度恶劣的与客户辩驳，他的矛头很可能指向了你，所以，爱护好自己非常重要。

在以后的工作中，我将更加努力的做好自己的本职工作，为我行更辉煌的进展奉献自己的力气。

银行大堂心得体会总结报告篇三

银行大堂经理，他的言行举止和效劳质量是银行形象的一个缩影，肩负着协调银行和客户间关系的重任。大堂经理是一个银行的形象“代言人”，当客户踏进银行大门时，直接进入客户视线的第一人就是大堂经理。因此，大堂经理的效劳态度和效劳质量至关重要，做好大堂经理工作对银行来说也特别重要。

要想成为一名优秀的大堂经理，不仅要练好“外功”，还需要勤练“内功”做到“内外兼修”。大堂经理概括为身兼六职：是业务引导员、效劳示范员、心情安抚员、冲突协调员、环境保洁员和安全监视员。

大堂经理要提升个人素养和仪表形象，起码做到端庄、优雅、大方。当客户一进入银行大厅时，大堂经理要对他们绽开会心的微笑，热忱、文明去迎接客户，用微笑去了解并懂得客户的需求，用微笑去解答客户的疑问，尽量去满意他们，使客户觉得来银行办理业务是倍受敬重的、倍受欢迎送的。

大堂经理对银行业务学问的把握要充分并全面，这样才能有足够的根底为客户供应效劳，否则“一问三不知”，大堂经理就形同虚设。了解业务比方这里常常会有外地务工人员来办理个人汇款，问清汇哪里，哪个是有的人连所需要的凭条都不会填写，要细致的为他们讲解填写的方法。

要有较强的与客户沟通的力量。大堂经理直接面对客户，要有较强的与客户沟通的力量。不仅要做到与客户的沟通，更应当协调客户与柜员之间的摩擦，做到面观四方、耳听八方，准时与客户沟通，亲密与客户的关系。

当遇到需要帮忙的顾客时，大堂经理要勤示范、勤帮助，当遇到老弱病残的客户，要热忱地供应举手之劳的帮忙。

尤其是重要的当客户对银行效劳等方面有意见时，大堂经理要倾听客户的不满心情，不要急于去辩白什么，谁对谁错并不重要，就算你驳倒了客户或许带来的是更糟的结果。要真诚的向客户赔礼，由于你代表的不是你自己，首先要取得客户对你的好感，这样才可能很好的进展以下的沟通，其次，要弄清楚客户他的需求是什么，要尽快帮客户解决他的问题，假如这个问题确实与制度冲突，要急躁的倾听客户为什么如此的犯难，要给他发泄的渠道，不要插嘴，由于有些客户他可能并不是真的就要逆着我们的制度办事，他需要的是一种宣泄，也可能他是在其他方面生气来到你这发泄，而我们要想解决问题能做的就是一种理解，你可能觉得做到这一点太委屈也太难，确实，这就需要一个良好的心态，然后感谢客户的催促。

要具备足够的应急大事的处理力量，不行避开的会遇到各式各样的诸多突发大事。如客户排长队问题，大堂经理要准时分流客户。要引导客户到其他窗口办理相关业务，带有卡客户到自助设备办理，从而减轻柜面压力。确保营业大厅秩序稳定。

我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完善无缺的效劳去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热忱，感受到我们的专业，感受到宾至如归的感觉。

银行大堂心得体会总结报告篇四

精选银行大堂实习心得(一)

转眼之间，为期两个月的实习时间已经结束了。首先在此感谢学校以及所在银行给我们提供了这样好的一个锻炼机会，让我们走出校园，踏入社会第一步，融入一个全新的集体有了一次难得的体验，收获了一份难得的经历。这个阶段是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位打下坚实的基础。通过这次实习我熟悉和适应了银行的一些基本流程和业务操作环节，了解了什么是工作，工作是怎么一回事，也了解了一些复杂而微妙的社会人际关系，为我以后的社会人际交往做了个热身运动。同时通过这次实习也让我又一次了解了自已存在的优缺点。

最初工作的时候感觉很累很懵懂。穿的高跟鞋让脚都要没办法走路了。便开始体会到工作是件多不容易的事。头几天站下来确实感觉不大适应，不但腰酸背痛的，而且面对客户的咨询疑问三不知，感觉自己这个大堂经理是十分不够格的，不但对业务很不熟悉，而且对于客户的一些不满情绪也显得手足无措。通过这一个月月的锻炼，我觉得在这些方面有了很大的改善，客户的咨询基本上都能解答，也能适当的安抚客户，做好自己的工作。工作中期我开始明白不管在学校学了

多少理论，明白了多少理论，到了新的工作岗位基本事要从零起步。因为很多东西事课堂上没有的，接触不到的。在银行里，每一个工作人员都是自己的老师，要虚心的请教，多发现，多分析比较，多总结，充分发挥自己的主观能动性和工作积极性。这样才能把工作完善，让他人满意。

大堂经理这个工作，从字面上来看，好像没有什么技术含量的，更谈不上什么发展前景了。因此在体验之前，在我听到这个岗位的第一感觉就是听着好听实际就是搭杂的。不过，一天下来，除脚酸以外，最大的体验是：做好这个岗位真是不容易！可收获还真多。这个岗位可以成为银行知识的全才。虽然两个月下来我并没有成为银行知识全才，可至少也懂了很多银行业务知识。由于自己的不积极性导致我没有好好把握这个机会去好好深入了解。这也是我在工作期间发现的自己一个很大的缺点。在以后的工作中我一定充分发挥自己的主观能动性，努力走好我的工作生涯。这个岗位是银行服务产品的讲解员。在工作后期，我已经可以很熟练的为客户讲解业务了，在我自信满满的讲解中我不但培养了自信心也锻炼了口才。这个岗位能培养足够的应变能力。在工作期间常常会遇到刁蛮的顾客，或者设备出现问题之类的境况。一开始总是不知道怎么办，后来也慢慢开始学会如何安抚顾客，如何对设备问题进行处理等。在应变能力上有所提高。

据有关资料得知，随着银行服务的扩张，对私业务成为中资银行的关键发展方向(国外的各大银行早以有了几十年的经验,所占银行的业务收入比重很大)。由于服务网点迅速增加，因此各大银行对个人业务服务岗位的各类需求随之上升。然而，能够从事这类岗位的现成人才非常紧缺,各类银行间只能通过相互挖人才能暂时填补空缺。就拿交通银行来讲，全市100多个网点,现有的大堂经理远远未达这个数，如果加上四大国有银行(中,农,建,工)的近个服务网点,整个银行系统对大堂经理的人才需求量应该是巨大的。然而，一个合格的大堂经理也是需要从助理或者更低的岗位慢慢培养的。因此，大堂经理助理岗位见习，对于我们来说是百利而无一害啊。所以这

个最初看起来很渺小的岗位却为我们以后的路铺上了一块很好的基石。因此我明白，无论是什么岗位都能让自己收获一些可贵的东西，发现一些问题，都可以让自己成长。

跟任何工作一样，成功的见习需要足够正确的态度。在见习过程中不可避免的会遇到各种困难，关键在于大家是否能坚定目标，坚持见习。就拿我来说，一开始面对客户的最大障碍就是“紧张”，别人盯着自己，就难免有点不自信。另外，如果空的时候，还会觉得很无聊，如果忙的时候，又会感觉累得不得了。不过，每个人都有这么一个过程，关键问题还在于对银行业务的不熟悉，还有就是你的学习方法对不对。整个见习过程中我了解到，善于观察，主动理解，不断尝试，是使自己快速独立的好办法。每个学习工作都有一个过程，而开始的过程又是最易让人放弃的。“坚持”就是走向成功的基石。

参考银行大堂实习心得(二)

即将毕业，竞争激烈的毕业求职也摆在了眼前，对于像我这样从未真正走出校门、接触社会的学生来说，这次实习给了我一个很好的学习机会，让我亲身体会到了工作的滋味，为即将开始的职业生涯提前做好准备。

在农商行实习期间，我主要学习了综合业务处理系统，熟悉了银行的会计科目，在练习操作中，我力求在掌握操作流程的同时，搞清楚自己在做什么，在整个系统中是怎样一个来龙去脉。通过看、问和动手操作，我对实习的主要工作内容有了更加系统的了解，特别是支票、汇票等。在实习之前，我只从书上学到过它的基本概念，对真正的票据并没有具体的认识。现在我已经大致明白了审票和解付的过程。另外，我对银行这个庞大的工作体系也有了比以前更加清晰的认识。

以下是我在工作中的一些体会和心得：

一、银行工作需要严谨的工作态度。其实做任何工作都应该认真细致，尤其是在银行，每个岗位都需要与数字打交道，经常要处理大量数据，要求精确，任何一点细小的错误都会影响到整体的结果。比如在填写单子时，每一次，都必须确保汇款时间、金额、汇款人和收款人账号等各项要素准确无误。

二、讲究分工合作，工作程序详细具体，每一步骤都有一定的操作规范。各道工序都互相关联，每一步都关系到整体结果，必须大家一起分工合作，才能最后完成工作任务。

三、与同事的相处与交流很重要。由于一个完整的任务需要大家分工合作来完成，所以同事之间的沟通与交流很重要。在工作过程中难免会出现一些差错，给下一道工序的同事造成不便；或者由于某些客观原因，虽然不应由某个人完全负责，但确实影响到其他同事的工作。这时一定要用正确的方法与同事交流，尽快地解决问题，这样大家才能齐心协力地搞好工作。与人沟通的技巧，书本上是学不到的，要在工作中慢慢地学习积累。实习期间，我得到了各位领导、老师和前辈们的关心与帮助，各位领导都非常耐心地教导我，让我不但提高了业务水平，也学到很多待人处事的道理。特别感谢办公室里的领导们，在繁忙的工作中抽出时间，在工作上给我指导，向我解说业务知识，在生活上给予我很多关怀。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”初读此句时，我并没有特别的感觉。然而就在这不长的实习后，我不仅真正明白了它的意义，更深切体会到它的。对我而言，社会和单位是更广阔的大学，我发现自己在课本上学到的知识太有限了。在农商行里每一个人都是我的老师，我要学习的实在太多太多，不仅是专业技能，还有职业精神和社会经验，这些都能成为我以后胜任工作的基石，也是我能在激烈的竞争中出类拔萃最重的砝码。

在接下来的实习阶段，我会以同样的激情、信心去对待工作，

继续努力，让自己更快成长！

经典的银行大堂实习心得(三)

在这最一线的工作中，在点点滴滴的学习中，在每天跟客户接触的触中，让我深刻体会了何为耐心、主动以及信心！进来银行的客户各种各样的都有，办业务时自然会遇到很多问题，于是我观察、学习，也不断的实践摸索，现在我深深的喜欢上了培根先生的一句话：深窥自己的心，而后发觉一切的奇迹在你自己。

现在，我对自己的实习过程回顾总结如下：刚开始的几天我都在营销室里看些相关的信贷知识，后来行助就让我到大堂下来了，那时候对于领导把我分配在哪里确实没多大感觉，现在实习完了想想到大堂还是比较好的，因为做任何事都得先打好基础，在大堂跟客户接触中，感受了银行的工作氛围跟环境，同时真真切切的进行了实践，而非学校式的继续理论，那样只会浪费时间，因为没有实践看过的东西就很容易忘，忘了就等于没看，下一次又得重新来过！我很从容的走到大堂——我这人有一股傻劲(阿q似的傻，所以心态还是比较好的)，当时往那位置一坐，觉得很自在，暗自庆幸自己能够如此自以为的从容面对顾客。主任过来简单的交代了几句关于办卡填单以及作为大堂经理的一些基本要求之后就走了。然后，就有越来越多的客户来咨询我这个“大堂经理”，这时候我才发现问题来了，我也茫然了，并不是所有的客户都是来办卡的，简单的告诉他异或她该填哪张单就可以了，面对客户，面对不了解的最基本的知识，我先选择了后者，于是我决定开始学习。

首先，对大堂里的“宝”先挖掘一遍，关于利率啊，本期的理财产品的一些基本知识啊，电汇的手续费啊什么的。然后，了解了一下大堂的硬件设施的功能：金融通、存折补登机甚至是叫号机。这时候可谓是不耻下问，能问的有空回答我的我都问了，当然最有空的就是保安，还好我这个人比较不知

羞耻，虽然心里也会有别扭的感觉，一个大学生却去向保安请教，自己也挺无奈的，但是“三人行，必有我师焉”，企业选择我们不正是因为我们有较强的可塑性吗？我们可以很快的学会保安那样的工作，但是保安很少会做到我们将来要做的工作，这样想着，心里就平衡了，其实主要还是自己的傻劲，不懂就问，在学校就常常被同学笑！就这样简单的学习了一轮下来，最最基本的还算可以应付，比如客户说要转账问要填什么单，我就会知道说你是要同城转还是要异地转？然后我给相应的进账单和电汇单。

刚开始几天，大堂里没什么人，自然业务就少，问的问题也简单，直到第二星期的某一天，突然来了很多人，还没到营业时间，外面就挤了很多人。等保安把门打开了，人群就一窝蜂的涌进来了，这个时候我又懵了，本来问题就多，只是我之前还没碰到过，或者很少，就让柜员解决了。人多，自然大家都忙，客户问题又多比方说：公司更换印鉴这个章要怎么盖啊，你们银行对于非本人的卡转账怎么规定啊，还有银行卡被吞了要怎么处理啊甚至是e通卡坏了要如何换等等，不懂我也没办法，就只能说到业务咨询窗口去咨询一下。然后主任就急了，当场就到大堂来指导了一番，批评了我不应该都把客户往业务咨询窗口推，说我相关知识都没学，当时我感觉特惭愧心里也特慌，以至于第二天有个客户说要复印刚好那时候保安不在，我就问他自己会不会复印，然后摆弄了半天也没复印出来，还是主任出来解决的。不知道是出于什么心理状态，主任问我怎么不叫她的时候我内心真的有点复杂，其实一个月的相处我发觉行里的领导同事都很好，领导的批评只是为了我好，心里不必有什么疙瘩。行长当天也找我谈了话，那时候感觉很惭愧，感觉自己太欠缺思考。

下了班，回到家里，躺在床上脑中浮现的都是当天的画面。想了很多，或许我可以给自己找借口，刚从学校出来还很欠缺实践经验，人也不够成熟，但如果一遇到事情就如此阿q般的思考，是很难使一个人进步的。当然，现在的思考虽然有点马后炮似的，想着当时就应该全面考虑，顾客少的时候应

该想像得到顾客多的时候的情景，相应的我又该怎么做，会碰到什么样的难题，同时应该请教主任自己应该注意什么等等，但是这些思考能给我警醒，并用日记记录下来，以后就能够时刻提醒自己该如何更好的去完成一件事哪怕是一个小小的任务。事实上，刚开始自己是有一个朦胧的想法，问营销部的同事说有没有专门的大堂学习资料，然后他说没有，说时间长了自然就会处理这些问题了，所以自己也就放松思想了。学习就该进入第二阶段了，主任把柜面知识都拷给了我，下班回家就得开始学习，同时把一些细小的就用笔记形式记录下来，以免客户问的时候自己又忘了。

学习的时候我发现内容好多，但我并不一定都要看，因为大多都是涉及柜员的操作知识，了解一下固然可以，但是效率低，虽然行长说在顾客少的时候我可以进入柜台在柜员旁边学习，但是我还是没有进去过，因为我想先把自己的本职工作做好，先一步步的打好基础，我喜欢专心做好一件事再去学习其他的，我想在以后的柜员同一培训中我会非常认真专注的学习的。就这样，在接下来的实习中，领导没再找我谈过话，我也很少会把客户往业务咨询窗口引，同时找保安学了如何使用复印机，甚至行里的一些理财产品我都可以跟客户解释的很清楚，因为我发现其实客户对理财这方面基本没多大概念，他们了解的也就一些简单的知识，当然了，我大多是告诉他们客户经理的电话，让他们专门咨询客户经理，因为这才是大堂经理真正的工作。

经过以上两轮的学习，基本可以解答顾客的问题。但是在行里待久了就会发现，作为一名从事服务业的人员，更应该学会的是如何跟客户打交道。我们都知道要微笑的面对顾客，但是得笑的真诚，这样自己笑起来舒服，顾客看着也不会有心里压力。“你好”问的也要恰到好处，有些顾客其实只要一个眼神就可以了。当然无论是以怎样的方式接待他们，自己都得有热情得有一颗真诚帮助的心。大堂里有好多顾客是带着活蹦乱跳的小孩进来的，这个时候我会笑着过去跟她讲我先帮你看着吧，因为这才是她需要的；有老人过来咨询我

就会很热情的说“您好”，然后他们就会问，有时候会滔滔不绝的讲她的事情，这个时候其实我们要做的只是倾听；有一次，一大娘进来就说这期的产品这么快就卖完了，我笑笑说是啊，她说她是来解除协议的，然后就一个劲的跟我讲以前都是买国债啊有多方便，现在来这个银行买了好几次都没买着什么之类的，我就坐在那一直听，后来我知道她跟我住的一个小区，这样她对我的印象就特别好，好几次碰到都会大声的喊我“小林啊”，这时候我感觉到自己很快乐。有些客户就比较刁，我记得有一次大堂人特别多，有一年轻人一进来就取了两个号，刚好主任在，主任就问他你为何要取两个号，他就很不屑的说我就喜欢，主任就没再出声，我在一旁看着我想主任的处理是对的，对于这样的顾客在这样的时候跟场合只要他做的无伤大雅也就不必跟他太计较；来这里办业务的有很多是村民，对待他们真的只要够真诚就可以了；有次一个阿姨跑来咨询说前一天刚存的定期怎么在存折上没盖章，我们就跟她讲现在有那个柜员号就可以了，然后她说以前都有害得她担心的从大老远的地方跑过来，当然她只是有点郁闷，我就很热情的说哎辛苦你了，来，吃个杨梅(刚好那天行长买的杨梅)，被我这样一说她就笑了。

还有一个是来办水电代扣的，但是柜员查询的结果是上个月没委托上，(然后他就很大声在那一直说怎么行)里这样办事，我就走过去一脸真诚带着歉疚说不好意思，正想继续往下说呢，他立马就说没事，你们先忙你们的，我就想这样的顾客其实很可爱，有点东北人的直爽性格，这样的顾客是最好对付的；当然了，有些顾客生气抱怨并不是纯粹的发脾气，有次顾客取了个票号，但是他说他看不清楚，说你们做服务业的怎么可以这样，然后我就反应过来其实他真正需要的只是看清那个票号，然后我就跟他讲说不好意思机子是不太好，下次你要看不清楚可以随时来问我，然后他就不做声了。类似的问题还很多，后来我给自己总结了一条对待客户的定律就是：用心。只要用心，没什么是不能克服的。

在一个月实习中，不断的学习，也做错了很多事。期待毕

业后正式上班的下一个环节，以同样的耐心、激情、信心去对待工作。从今天开始，认准一个理：抱朴守拙，暂安于平凡；而心平气和，从容淡定，摆脱庸碌，用心做平凡的事，把平凡做成伟大。伟大来自平凡。许多伟大的事业或成就都是通过不经意的小事不断的积累而来的。

人类社会如此，大自然也是如此。正如书中所说，成功是一种努力的累积。平凡的人乃是一种无过高期望但又极认真生活的一种人。首先态度是乐观的，将人生视为一种在不断奋斗中的历练，经得起人生的大起大落，能够以宽容的胸怀善待一切。总是将复杂的事简单做，简单的事重复做，重复的事快乐做，快乐的事用心做。要是想变得伟大，其实不一定成就辉煌的功业，因为构成伟大的决定性因素，恰恰在做得比平凡者更平凡而已。假如能真诚地去平凡，数十年持之以恒，我们就是一个了不起的人。当然每个人都希望自己不平庸，但平淡的生活还是要过的，幻想有奇迹发生也是不现实的，需要生活和知识的积累，也需要自己做个有心人，即使想要一鸣惊人也是有量变到质变的过程。这是自己在大堂实习一个月的深切体会。

银行大堂实习心得模板(四)

经过一个月的实习，我开始从懵懂的状态中走出来，渐渐地熟悉了银行业务流程，了解了各种各样的银行业务，在师傅细心的指导下，慢慢地融入到紧张的工作中。这一个月实习是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位打下坚实的基础。在xx支行的生活是非常忙碌的，每天营业厅内不断有打印机的声音，点钞的声音，盖印章的声音，络绎不绝的人流让我这个小小的大堂经理助理也忙得焦头烂额。很感谢支行的各位师傅，愿在百忙之中抽出时间悉心帮我解答我不懂的问题，豪不保留地传授着他们的经验，由于他们的悉心教导和无私帮助，使我大大提高了对银行业务的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。

还记得，刚来到这里实习，领导们曾关心的问我累不累，说真的，紧张而繁忙的工作的确有点累。但人在其位，心尽其职，我为自己所承担的一份责任感到自豪，因为责任证明了自己价值的存在，就像刘备对诸葛亮的重托，责任是对品格的信任，是对能力的认同，是一种使命，一种荣誉。而履行好自己的职责，发挥自己的能力，克服困难完成工作，更是一种价值的体现。责任回赠我更多的不是压力和辛苦，而是享受工作的乐趣和取得成绩后的快乐。

工作中期我开始明白不管在学校学了多少理论，明白了多少理论，到了新的工作岗位基本事要从零起步。因为很多东西课堂上没有的，接触不到的。在银行里，每一个工作人员都是自己的老师，要虚心的请教，多发现，多分析比较，多总结，充分发挥自己的主观能动性和工作积极性。这样才能把工作完善，让他人满意。虽然一个月下来我并没有成为银行知识全才，可至少也懂了很多银行业务知识。而且，大堂经理助理这个岗位能培养足够的应变能力。在工作期间常常会遇到刁蛮的顾客，或者设备出现问题之类的境况。一开始总是不知道怎么办，后来也慢慢开始学会如何安抚顾客，如何对设备问题进行处理等。在应变能力上有所提高。

通过这次实习我熟悉和适应了银行的一些基本流程和业务操作环节，了解了什么是工作，工作是怎么一回事，也了解了一些复杂而微妙的社会人际关系，为我以后的社会人际交往做了个热身运动。同时通过这次实习也让我又一次了解自己存在的优缺点。作为新入行的大学生，我要学习的东西还有很多，难免会犯错误，但是犯了错误，我应立刻向领导坦白错误，并请领导教给我纠正的方法。一定要有一颗主动承担责任、主动承担错误的心，切不可临阵脱逃、推脱责任。

一个有责任心的人在任何岗位上都可以做得很好，一个没有责任心的人做任何事情都不可能那么一帆风顺。新入行的员工，一定记住要学会承担责任。很高兴能加入出国留学这个大家庭，在今后的工作中，我会一如既往的积极学习业务知

识，锻炼业务技能，不懂就问，虚心向领导和师傅请教，多学多练，多做多想，争取做一名合格的出国留学人！

优秀的银行大堂实习心得(五)

20xx年11月,经过我的自身努力,我来到了中国银行北京顺义裕翔路支行实习,学习和实践书本上课堂中学习的金融业务知识。裕翔路支行位于新国际展览中心展对面,周围很多别墅区环绕,所以也是外籍与高端客户最多,日常业务最全,办理业务最复杂的一个网点。这对于一个初涉银行业的我来说是一个很大的挑战,也是一个非常难得的锻炼机会。我实习的岗位是在大堂,辅助大堂经理做好大堂礼仪,维护大堂正常秩序的大堂引导员。我的职责就是迎送、引导、分流客户,耐心解答客户咨询,指导客户填写各类凭证,及时向领导反馈相关信息等。我要学习如何才能更好的解答客户的问题,引导客户办理好相关业务,减轻柜员的工作量,提高整体服务效率和质量。我的师傅是中行北京分行十佳金牌大堂经理之一的何晓月,这更让我坚定了做好银行这份工作的信心。

大堂日常工作看似很细小很简单,却让我受益颇多。大堂引导员是个综合性极强的职位,作为一名大堂引导员,每天都会遇到形形色色的客户,在与他们接触的过程中,我深刻的体会到何为耐心、细心、虚心、诚心、贴心。去年12月份,顺义区启动拆迁工程,裕翔路支行全程参与吸收拆迁款的工作,我陪同网点行长、大堂经理、理财经理连续一个月亲自到村子里,走街串巷营销我行理财产品,风雪无阻。这是我第一次学习如何营销,对于我的营销能力是个很好的锻炼机会。此次行动,虽然不是很成功,但也得到了不少村民的支持。我也曾几次亲自带客户去北京银行、农商银行将拆迁款转到我行购买理财产品。在我网点全员营销的努力下,我网点获得了20xx年顺义支行储蓄存款第一名的骄人成绩。作为服务行业,难免会遇到客户不满意,指责,甚至故意刁难的情况,我学会了谨言慎行,因为业务复杂多样,也许是小小

的疏忽大意，也许是少说一个字，都会给客户和银行带来很大的麻烦和损失。一次客户持外地卡取款，由于我没有把手续费用说清楚，使客户在柜台取款比在atm机上取款多付了20元钱，造成了客户的强烈不满，也给网点大堂秩序造成了一些不好的影响。从那以后，我一直谨言慎行，不清楚的问题，问清楚了再为客户解答；清楚的问题，要一个字不落的为客户解答。

最近，对面的新国际展览中心又开始进入的活跃期，每天客流量很大，社会各个阶层的客户都有，参展商络绎不绝，我们要做的就是对客户进行细分，针对不同的客户提供不同的个性化服务。尽可能的满足客户的要求，使客户能够尽快的办好业务，满意的离开。

在这三个月的实习过程中，我学习了中国银行的各种银行卡、信用卡业务，各种业务收费情况，对公开立账户业务，对公对私理财业务，基金、保险销售，客户沟通，金融英语，消费信贷，汽车分期，对其他日常业务有了初步的了解。而且我还学习了如何做人，如何做一名优秀的金融机构从业者，从师傅们身上我学到了奉献、尽职诚实的优秀职业品质。通过这次实习，我还体会到了什么是团队精神，团队精神就是分工合作基础上的集体努力，为了一个共同的目标大家共同奋斗。在今后的工作中，我将认真总结这次难忘的实习经历带给我的各种收获，发扬银行员工身上的优秀品德，为北工大耿丹学院争光，实现自己心中的理想。这次实习是一个过渡期，它很好的将我在学校学习的管理学，经济学，商业银行经营学的理论知识与社会实践联系在了一起，为我以后踏入社会奠定了良好的基础，尽快完成学生向成人的转变，对此，我已经端正了自己心态，准备迎接未来更多未知的挑战。

银行大堂心得体会总结报告篇五

在刚刚过去的三个月中，我有幸来到工商银行实习。虽然真正上班的时间只有短短的六十多天，但是在这段时间里我学

到很多在大学的课本上无法学到的东西。我即将大学毕业，竞争激烈的毕业求职也摆在了眼前，对于像我这样从来没有真正走出校门接触社会的学生来说，这次的实习给了我一个很好的学习机会，让我可以亲身体验工作的滋味，为即将开始的职业生涯做好准备。三个多月的实习是令我兴奋和难忘的。虽然时间很短暂，我却发现自己的知识和见解成几何式地急速增长。

银行大堂经理的工作是忙碌而繁琐的，每天都会接待数百位客户的咨询和迎来送往，与大堂经理的沟通往往是客户进入银行的第一件事儿。作为银行和客户之间的纽带，在迎来送往中让每一位客户享受到便捷的引导和真诚的服务，是大堂经理的职责和追求。所以大堂经理一定要处理好客户所提出的问题，因为大堂经理是银行与客户之间最直接的接触，要给客户最满意的解决办法，合理的处理客户与银行的矛盾。这几周实习下来，我对大堂经理这个岗位有了以下几点看法：

要求大堂经理对公的业务、对私业务都要熟悉，因为大堂经理是客户来银行第一个接触到的银行员工，当客户询问起业务方面的问题时，你若回答不上来或去询问他人，就会给客户造成一种不信任的感觉。如此不光是后面为客户办理业务，乃至就连后续的营销活动进展起来也会增加额外的难度，所以大堂经理一定要熟悉业务，赢得客户的信任。

经过观察，我发现在我行办业务的客户人数最多一般出现在中午吃饭时间和下午四点以后，中午因为柜面员工要轮流吃饭，而客户有的趁中午单位休息来办个业务，所以中午等位的客户较多也比较焦急，这时身为大堂经理一方面要耐心的去和客户作解释和沟通，一般客户也会理解，另一方面也要询问客户办理哪种业务，如果是卡卡转账或交费之类的业务，可以引导客户去自助缴费机或atm机办理，合理的将客户进行分流。4点以后来的客户一般是下班的或做生意的把一天的账结完了，来银行办理业务，这时大堂经理需要做的就是做好客户引导，在客户等候时间让客户提前写好要填的单据，并

对一部分目标客户作一些小产品的营销，如短信服务、网银等，尽可能的让客户感到等待时间是短暂的。

三个多月的实习工作将专业方面的理论知识充分地结合，同时我也深刻感悟到自己所学的东西远远不够，大学里老师教给我们的是基础框架和学习的方法，只有结合自己的兴趣爱好以及职业发展规划在“干中学”，才会有不断地提升。而我所学的工商管理学科是一门与实践和现实联系紧密的应用性学科，只依靠理论学习并不能掌握行政管理活动的精髓，必须将理论应用于实践中才会使之得到升华。我们应在实习中学会不仅是“实”，即：实践、实干、踏实而且要“习”，即：学习、练习、习惯。同时我还深刻体会到目前社会需要大量的市场营销人才，通常招聘有几年工作经验的人，适合我们应届毕业生的却很少。其实企业的真正需要的是人才，这里折射出来的是：应届毕业生不算是真正的人才。我们不能改变招聘条件，只能使自己成为人才。这迫使我们以及学弟学妹们在大一进校时树立好目标，要研究潜在单位所需人才应具备的素质，结合自己的实际情况，加强自我专业方面的学习以及综合能力的培养。

最后，我想谈谈实习的心得感受。第一，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有很强的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。第二，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。第三，现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度、服务意识尤为重要。比如：对待客户要用敬语；与客户传递资料时必须起立并且双手接送；对客户咨询要耐心的解答等。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。

银行大堂心得体会总结报告篇六

20xx年xx月，经过我的自身努力，我来到了xx支行实习，学习和实践书本上课堂中学习的金融业务知识。xx支行位于新国际展览中心展对面，周围很多别墅区环绕，所以也是外籍与高端客户最多，日常业务最全，办理业务最复杂的一个网点。这对于一个初涉银行业的我来说是一个很大的挑战，也是一个非常难得的锻炼机会。

我实习的岗位是在大堂，辅助大堂经理做好大堂礼仪，维护大堂正常秩序的大堂引导员。我的职责就是迎送、引导、分流客户，耐心解答客户咨询，指导客户填写各类凭证，及时向领导反馈相关信息等。我要学习如何才能更好的解答客户的问题，引导客户办理好相关业务，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率和质量。我的师傅是xx行北京分行十佳金牌大堂经理之一的xxx。这更让我坚定了做好银行这份工作的信心。

大堂日常工作看似很细小很简单，却让我受益颇多。大堂引导员是个综合性极强的职位，作为一名大堂引导员，每天都会遇到形形色色的客户，在与他们接触的过程中，我深刻的体会到何为耐心、细心、虚心、诚心、贴心。去年12月份，xx区启动拆迁工程，xx支行全程参与吸收拆迁款的工作，我陪同网点行长、大堂经理、理财经理连续一个月亲自到村子里，走街串巷营销我行理财产品，风雪无阻。

这是我第一次学习如何营销，对于我的营销能力是个很好的锻炼机会。此次行动，虽然不是很成功，但也得到了不少村民的支持。我也曾几次亲自带客户去北京银行、农商银行将拆迁款转到我行购买理财产品。在我网点全员营销的努力下，我网点获得了20xx年xx支行储蓄存款第一名的骄人成绩。作为服务行业，难免会遇到客户不满意，指责，甚至故意刁难的情况，我学会了谨言慎行，因为业务复杂多样，也许是小

小的疏忽大意，也许是少说一个字，都会给客户和银行带来很大的麻烦和损失。

一次客户持外地卡取款，由于我没有把手续费用说清楚，使客户在柜台取款比在atm机上取款多付了20元钱，造成了客户的强烈不满，也给网点大堂秩序造成了一些不好的影响。从那以后，我一直谨言慎行，不清楚的问题，问清楚了再为客户解答；清楚的问题，要一个字不落的为客户解答。最近，对面的新国际展览中心又开始进入的活跃期，每天客流量很大，社会各个阶层的客户都有，参展商络绎不绝，我们要做的就是对客户进行细分，针对不同的客户提供不同的个性化服务。尽可能的满足客户的要求，使客户能够尽快的办好业务，满意的离开。

在这三个月的实习过程中，我学习了中国银行的各种银行卡、信用卡业务，各种业务收费情况，对公开立账户业务，对公对私理财业务，基金、保险销售，客户沟通，金融英语，消费信贷，汽车分期，对其他日常业务有了初步的了解。而且我还学习了如何做人，如何做一名优秀的金融机构从业者，从师傅们身上我学到了奉献、尽职、诚实的优秀职业品质。

通过这次实习，我还体会到了什么是团队精神，团队精神就是分工合作基础上的集体努力，为了一个共同的目标大家共同奋斗。在今后的工作中，我将认真总结这次难忘的实习经历带给我的各种收获，发扬银行员工身上的优秀品德，为xx学院争光，实现自己心中的理想。

这次实习是一个过渡期，它很好的将我在校学习的管理学，经济学，商业银行经营学的理论知识与社会实践联系在了一起，为我以后踏入社会奠定了良好的基础，尽快完成学生向成人的转变，对此，我已经端正了自己心态，准备迎接未来更多未知的挑战。

银行大堂心得体会总结报告篇七

来到浦发银行市南支行实习以来，我在全新的环境和全新的实习工作上有了很多新的收获和认识，对我们浦发银行个人金融方面的经营理念的感悟和体会也在一步步加深。

从大堂实务来讲，向各户推介浦发各种理财卡和信用卡、向有需要的客户简单介绍各种基金和理财产品、指导客户使用atm机的多种功能、引导客户完成短信及时语的开通、帮助客户填写各种表单等等，这些看似简单琐碎的工作，要真正的完成好并不是简单的事情。这就涉及到作为大堂经理所必需具备的业务素质。

在业务素质方面，我们的辅导老师弭经理在工作之初就给我们做了细致详尽的分析和指导。作为一名大堂经理，首要具备的不是业务的精通也不是客户资源的掌握，而是必须要有一颗为客户服务的心，必须树立金融服务的基本理念。在日常的工作与我们银行职员的接触中，不论是行长、个金部经理、市场部工作人员还是银行柜面的操作人员，他们的工作时刻体都在现着这一用心为客户服务的理念。我想这也是我们浦发银行的一种优秀的企业文化的所在罢。有了这颗为客户服务的心做为基点，实际业务的操作便可以顺利的展开，可以更深刻的理解业务的实质更好的完成业务内容和要求。

因为我们现阶段的一个重要任务是营销我们的浦发轻松理财金银卡和即将推出的新汇理财产品，所以在这简单提出一点我对营销方面的建议：

- 1、在轻松理财金银卡的推介中，应该加强对此卡的特点的介绍，让客户充分了解这种卡的优点和与普通借记卡、信用卡的区别。
- 2、建议增加专门针对我们这款卡的协议或者相关正规说明，代替现在的简单将信用卡和借记卡的协议简单的罗列，不能

体现金银卡的特殊地位和特殊功能。

3、建议借鉴北京的营销方式，与诸如餐饮店(肯德基/麦当劳)服装商场(贵和/人民商场/华联商场)汽车销售商等合作推出使用浦发金银卡刷卡消费奖励活动，避免当前只有一款折叠车的单一奖励，建立多重立体奖励，更好的激发客户办卡和消费的热情。

4、增加到社区、学校、商业聚集地的宣传推广活动，毕竟现在我行网点铺设较少，众多对我们东方卡金银卡有需要的人还不能直接接触和体会到我们卡的功能特点，到社区、学校等地做实地宣传可以让更多人知道我们的优势，挖掘更多的潜在客户资源，还可以达到更多的老百姓奔走相告的广告效应。

5、在理财产品的推介中，我认为应该将以往我行发行的理财产品的稳定收益作为宣传点，辅之现在我国股市总体稳定上升的大环境，可以让客户在比较其它行产品的时候更相信我们的理财产品。

6、必须充分说明各种理财产品的风险所在，收益与风险成正比，让客户明明白白投资，即理性投资、享受收益。