

银行职业规划及发展方向 银行职业规划 职业规划(大全8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。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

银行职业规划及发展方向篇一

谈到职业规划，我的职业理想是一名理财师，并且希望终有一天能有一个自己的理财师事务所，专门为客户做规划，就像今天遍布各地的律师事务所那样。在毕业前考取证券从业资格证等基本证书，提高自己的外语能力，夯实自己的专业基础。毕业后三年内在金融业（首选是银行私人银行部门）打下基础，争取三至五年拿下 cfp 等相关含金量高的证书。我知道要成为一个真正的理财师并非拿到一个证书就可以，而是要看他为客户能够创造多大价值。如果只有证书，不能得到客户的认可，那么证书将毫无意义。但是我更愿意将其证书的取得看成是事业的发展的分水岭。人说“三十而立”，我想那时应该正是我为之奋斗促成事业腾飞之时。

由此，我的未来职业发展前景既有机遇又充满了挑战。

理财是一种生活方式，它来源于生活同时也服务于生活，理财师的价值是在实践中体现的。一个称职的理财师应该能够在实践中为客户创造出最大价值，帮客户做好合理的财务安排才能够得到客户的认可。理财是一项终身学习的事业，只有在实践中不断学习，理财师的称号才有价值。

首先我要把知识基础夯实。理财是一个宽口径的专业，涉猎知识广博，不仅要有经济、金融等基本知识，还要了解理财

行业以及收藏、房产等相关的知识。特别注意对这些知识和信息的积累，运用联系的、发展的眼光辩证地看待，因为知识膨胀、信息爆炸，某个时间点上正确的信息长期来看也许就是谬误了。第二是丰富我的社会经验，学习一点心理学，懂待人接物、“察言观色”的方法，学会挖掘客户内心的真实需求，如何与人沟通。客户的真实需求往往和语言表露出来的并不一致，如何识别客户的真正的风险取向，是从书本上学不来的。

人要树立正确的职业理想，首先必须全面地认识自己。要通过科学认知的方法和手段，正确全面地认识自己的过去、现在、未来。我特意做了一份专业的职业性格测试，分析表明我的性格属“教导型”，愿意帮助别人解决问题、了解自己、并且与他人分享自己的价值观，比较适宜在咨询业或教育界发展。报告还指出某些既要求懂技术，又要有很强的交际、交流能力的复合型工作是我需要考虑的。其中重点推荐的岗位就有财务咨询顾问。报告中指出的“不够坚持”“容易松懈”等工作劣势是我现在就应该努力克服的缺点。

俄国的托尔斯泰曾说过“理想是指路的明灯，没有理想就没有坚定的方向，就没有生活”。每个人的人生目标是通过职业理想来确立，并最终通过职业理想来实现。我的人格属enfj型（mbti理论），我有很强的“利他主义”情感，我也非常认同经济学家茅于軾先生晚年悟出的“享受生活，并且帮助被人享受生活”的人生意义。我愿意把“享受生活，并且帮助被人享受生活”当做我的人生追求。我想“理财师”的职业就可以帮助我实现这一追求。

银行职业规划及发展方向篇二

在做职业规划之前，首先要对自己做一个深入的分析□swot分析法就是一个比较实用的’工具□s指的是优势□w劣势□o机会□t威胁。具体的方法可以这样，一张纸中间划一道线，两

边分别列出自己的优点和不足，包括自己的性格、技能、学习经历等，越详细越好，并按照重要程度对其进行排序。另外，在不足的这方面，你还应当思考，这些不足是否是不能改进的，有哪些通过努力是可以弥补的。

这样你可以对自己的优势和不足有一个比较全面的了解。在选择职业和发展方向时，尽量选择自己比较有优势的那个方向。

进行行业分析和职业研究

根据自己的优点和缺点，再来对照一下自己选择的行业和职业所要求的特质，看两者是否吻合。如果比较吻合，那么恭喜你，你可以放心的在自己选择的道路上走下去了。如果不吻合，你的职场道路可能会很艰难，我会建议你考虑改变行业或是职业，当然这一切都取决于你的决定。

银行柜员是在银行分行柜台里直接跟顾客接触的银行员工，要做好各种存取款、转账、查询、对账、结账等业务，工作量大，而且不容有差错，因而银行柜员需要以下几种能力：

目前，银行大部分网点都实行综合柜员制，一个做多项业务，因此银行柜员需要学习许多岗位上用到的知识技能，另外，银行也在不断推出新业务，撤掉旧业务，只有很强的学习能力，才能够迅速的掌握新的金融产品，学会如何熟练快捷地为客户办理业务，才不至于影响工作效率。

近些年，随着银行竞争的加剧，许多银行提倡全员营销的理念。前台柜员在为客户办事

业务的同时，应主动与客户沟通，了解客户的需求，建立良好的客户关系，适时合理地向客户推介银行的产品。

银行业是典型的服务业，银行柜员每天都要接触上百个顾客，

办理各种业务，因此工作压力相当大。另外，由于银行业务具有一定的专业性，很多顾客对此并不是很了解，因此顾客常有一些非理性的言行，在这种时候，银行柜员还是要面带微笑，耐心的为顾客讲解问题，提供解决方案，这就需要良好的心态和一流的服务意识。

为了减少银行排队现象，提高每一个柜员的工作效率是非常重要的。银行柜员的工作操作性特别强，需要在短时间内快速处理业务，并避免在过程中不出现失误。

综上，银行柜员需要具备的基本素质有：很强的学习能力，良好的沟通与表达，服务意识，快速处理问题的能力，准确解决业务、要能吃苦耐劳，有很强的抗压能力.....如果以上条件你都可以做到，那么证明你是适合银行柜员这个岗位的。

入职后，银行通常会有半年到一年的实习期，在紧张慌乱的渡过实习期后，你慢慢的适应了银行柜员紧张忙碌的工作，那么几年之后呢？这就需要有详细的 职业规划 来引导了。

在充分认识了自己的优势和不足，以及行业和职业的发展前景及要求后，接下来就是要根据个人情况来确定职业生涯目标了。

银行职业规划及发展方向篇三

本人系中西部地区四大银行之一职员，目前是柜员，但应该很快会调动。想请指教如何进行职业规划。

个人对信贷业务、私人银行、风险管控比较感兴趣，从性格上也比较倾向于这方面，但是由于目前对整体银行的所有岗位也并不是很了解，所以希望高人指教。

1. 希望知道你是如何规划的？大多数人数码视讯是如何规划的？

2. 希望知道你认为银行业最有价值的环节是哪个部门?什么环节?

3. 如果通往这个规划需要多积累哪些方面的技能?还有哪些资格证书?

不甚感激。

信贷业务、私人银行、风险管控三种职务完全是不同类别的行业。你虽然在从事柜员工作,但从你的表达中,我发现,你对三个职务不是李霄云很透彻理解,本人先给你分析一下三个职务。

信贷业务:分对公和对私。一般以对公为主,对私都是抵押为主,比较简单,调查报告和风险控制也相对简单。对公:分小企业和大中企业,可能有些银行不分这么清楚,可原理是一样的。信贷经理业务操作需要对企业的调查分析(这里面学问大着,真要有点思路,可能需要几年时间,还要师傅肯教),还要贷后检查,风险排查等等。

私人银行:主要包含个人理财,基金等等。这需要对几种资格的证书考试,还需要一定的人脉和资源。

风险管控:这个岗位基本不招新人,因为它需要对公司业务娴熟的了解。

好了,谈规划了,因为不知道你对上面何种职业感兴趣,所以规划也就不一一叙述了。

银行每个岗位都很有价值。当可以向你说明一个情况:很多行长都担任过信贷经理。

如果你没考理财师的话,建议你去考,应该横有用

多考几个资格证书

职业生涯规划是对个人的兴趣、爱好、能力、特长、经历及不足等各方面进行综合分析与权衡,结合时代特点,根据自己的职业倾向,确定其最佳的职业奋斗目标,并为实现这一目标做出行之有效的安排。

希望能帮到你

恩,先当上正式员工吧,参加银行内部的考试,然后才是选择合适的领域。

首先,柜员的工作经验是你的财富,因为基本业务操作以及柜台业务原理你都熟悉了,这对你将来有很大的帮助。

其实,在银行系统,所谓的规划,就是做好本职工作,多考几个资格证,提高自己的学历,最重要的是增加自己的业绩,业绩上来了,你想到哪个岗位都可以。

1. 希望知道你是如何规划的?大多数人是如何规划的?
2. 希望知道你认为银行业最有价值的环节是哪个部门?什么环节?
3. 如果通往这个规划需要多积累哪些方面的技能?还有哪些资格证书?

——真不愧是在金融系统的,问题很清晰,书写很简洁明了。

个人建议这样的问题最好去咨询银行业的hr 总监级别的。

xx银行总行人力资源部总经理xx先生就是很好的成功地例子。

如果你有兴趣可以看看银行人职业发展的履历。相信对你会

有很多很多的好处。即使去做职业咨询,如果规划师对行业把握不透,咨询的风险就很大。

1、银行工作基本上属于比较稳定的,但是各个银行性质不同,对于个人的发展道路也会有很大的影响,通常国有银行需要的是论资排辈,虽然各家机构都有这个弊端,但是国有银行特别突出,资历、人脉非常重要,当然排在第一位的确实是关系。只要有关系你刚毕业都可以当行长。我看你感兴趣的方面不太统一,显然你对银行业务并不十分熟悉,信贷业务、私人银行都分前后台,风险管控却是属于后台,你的性格到底倾向前台还是后台呢?通常来说活泼开朗的都喜欢做前台,稳重文静的做后台比较合适,一般四大前台的收入高,因为有利润可以提成,前台也比较容易升职,因为接触其他人和关系的机会高,容易出成绩。根据自己的喜好吧。如果想尽快升职就做前台吧。

形同虚设,年轻人也学不到东西。对于业务部门,将来最有发展的我觉得应该是私人银行。

3、做好私人银行,理财证书是必不可少的。如果英文比较厉害,推荐考金融分析师cfa

本人系中西部地区四大银行之一职员,目前是柜员,但应该很快会调动。想请指教如何进行职业规划。

个人对信贷业务、私人银行、风险管控比较感兴趣,从性格上也比较倾向于这方面,但是由于目前对整体银行的所有岗位也并不是很了解,所以希望高人指教。

1. 希望知道你是如何规划的.?大多数人是如何规划的?

2. 希望知道你认为银行业最有价值的环节是哪个部门?什么环节?

3. 如果通往这个规划需要多积累哪些方面的技能?还有哪些资格证书? 不甚感激。

银行职业规划及发展方向篇四

市场路线基本上是指客户经理岗位，是最累的也是发展最快的路线。累是因为客户经理岗位是以业绩为导向的，压力会比较大。也就是你个人工作结果的好坏以及收入的高低，很大程度上取决于你的业绩。

当然，如果你能把业绩做好，收入非常高，小编看到有写客户经理做的好的，收入甚至比当时一同入职银行的其他伙伴要高出好几倍。而且升职速度也会非常快，甚至日后当上行长都是有可能的。

客户经理的岗位一开始对年轻人的挑战比较大。当然如果他有一些背景资源也许会更有利于他的发展，但这也不代表没有背景资源就不能把客户经理做好。职场上更重要的还是自己的能力，只要愿意去学，能抗住压力。大多数人都会在客户经理上这条线上发展的不错。

二、技术路线

技术路线并非只指与计算机有关的科技，还包括风险评审、产品开发、方案设计、柜台业务能力等等。对于那些专业素质过硬、比较喜欢独自专研的伙伴，走技术路线比较适合。技术走的越专，待遇上升的也会越快。而且既然掌握了核心技能，到哪里都能找到饭吃，心里也坦然，相当于铁饭碗吧。

三、管理路线

管理路线即走行政路线，如果你综合素质够强，具备领导潜质，并且善于处理人际关系，你可以选择走行政路线。

业务上来说你可以不必很专，但尽量要广博，比较强调宏观思维。人际关系上尽量能和各部门的同事都处好关系，这样处理事情的时有人配合效率也会更高。最重要的是要善于抓住时机采取适当的方式给自己争取机会。总之，走行政路线时对人际关系处理的重要性绝对超过业务能力。

当然，三种路线也不是绝对分开的，在某一方面做的很好，也可能进入其他发展路线。比如业务素质很好，也或市场做的很好，就有可能提拔当领导而转向行政路线。

基本可以肯定的是，走管理路线的人上升会比较容易，除了关系等因素外，提拔这类人到一个新的较高的岗位不会影响原来岗位的正常运转。因为他不像技术人员那样有核心技能，别人不能替代，二不像市场人员那样有直接客户，会损失存贷款。

【推荐】 大学职业规划三篇

【推荐】 大学职业规划四篇

【推荐】 个人职业规划四篇

【推荐】 大学职业规划汇总六篇

【推荐】 个人职业规划汇编九篇

大学生未来职业规划职业规划五篇

职业规划怎么写

【推荐】 大学生职业规划模板合集八篇

【推荐】 大学生职业规划集锦十篇

银行职业规划及发展方向篇五

在校园招聘的时候，银行是大学生最关注的机构，银行面试竞争也比较激烈，银行面试有什么技巧?银行面试常问问题有哪些?银行招聘最关注大学生哪些素质?这是关于银行面试的系列文章，希望能够对想进入银行工作的大学生有所帮助，在银行招聘中表现突出。

银行招聘最关注大学生哪些素质?这与银行在进行校园招聘时的岗位有关，从目前各在银行校园招聘的情况看，银行现在进行校园招聘的岗位主要是：前台柜员，或者是客服类岗位，这类岗位有一个共同的特点是：服务性岗位。因此，面试的时候，以下3个素质是银行最看重的：

1、抗压能力

一个普通的银行柜员，一天要操作100笔以上的业务。大型国有银行，如工商银行的客户接待量就更大，这些客户中有30%以上的人可能会存在不太礼貌，不太尊重人的情况，甚至会被客户投诉，所以，作为柜员或客服人员一定要能够抗压。

2、善于沟通

每天操作大量的业务，还可能有营销任务，即对客户销售银行的理财产品，所以应聘银行的人一定要善于与人沟通，要有一定的人际沟通技巧。

3、注意形象

银行通常会以貌取人，因为银行的柜员代表着银行的形象。比如我们自己去银行办事的时候，如果柜员形象不好、不礼貌，也会影响我们对这家银行的认可。所以，应聘银行的岗位一定要注意外表，面试时一定要穿正装。

另外，面试过程对面试官一定要有礼貌，银行是服务行业，非常重视这个。

当然，以上3项是银行招聘普遍关注的特点，不同的的银行在招聘时也会有各自的关注重点。有心进银行的大学生，可以通过去银行办理业务，直接观察柜员的工作，更直观地了解这个岗位的工作要求。

当hr问：请问你为什么选择来我们公司？你对自己未来五年的职业规划是什么？

方法与策略：

这个问题的背后是了解求职者的求职动机和对自己中长期职业发展的思考。而此时需要传递给hr的信息是：1、你是有备而来的，因为对自己是有职业规划的，所以求职投 简历 都是经过一番思考的，而不是海投盲投的结果。2、表明自己的优势，体现出自己是这份工作的不二人选。3、你有着良好的职业规划，清楚地知道未来三到五年的计划和打算，表明你是符合企业要求的稳定型员工。

回答：

我希望从现在开始，五年之内能够在目前申请的这个职位上沉淀下来，通过不断的努力后，最好能有几次晋升，希望可以从事培训助理做到培训主管，最后成为培训经理甚至是行业内出色的培训专家。未来的五年，不管是向上提升，还是在企业内横向调动，对我个人来说，希望找到一家愿意做相互投入的企业待上一段时间。希望我的加入可以给公司带来更大的商业价值，同时我也希望自己能够在企业的平台上得到进一步的职业能力提升。

效果及分析：

真诚的表述和对自己明确的定位让hr觉得你很是培训助理的不二人选，同时也充分表现出她对自己的职业定位以及发展路径是十分清晰的，因而会让你在众多应聘者中脱颖而出，顺利拿到了这个offer☑

专家点评：

其实求职面试远没有想象中那么难。能够做好工作的人，并不一定能找到好的工作，找到好工作的人，是那些会找工作的人。所以，不管就业环境多恶劣，也不论面试中的提问如何复杂，如果你对自己有着明确的职业定位和清晰的发展目标，掌握求职中的游戏规划，你会发现找工作其实很简单。

银行职业规划及发展方向篇六

在做职业规划之前，首先要对自己做一个深入的分析☑swot分析法就是一个比较实用的工具☑s指的是优势☑w劣势☑o机会☑t威胁。具体的方法可以这样，一张纸中间划一道线，两边分别列出自己的优点和不足，包括自己的性格、技能、学习经历等，越详细越好，并按照重要程度对其进行排序。另外，在不足的这方面，你还应当思考，这些不足是否是不能改进的，有哪些通过努力是可以弥补的。

这样你可以对自己的优势和不足有一个比较全面的了解。在选择职业和发展方向时，尽量选择自己比较有优势的那个方向。

进行行业分析和职业研究

根据自己的优点和缺点，再来对照一下自己选择的行业和职业所要求的特质，看两者是否吻合。如果比较吻合，那么恭喜你，你可以放心的在自己选择的道路上走下去了。如果不吻合，你的职场道路可能会很艰难，我会建议你考虑改变行业或是职业，当然这一切都取决于你的决定。

银行柜员是在银行分行柜台里直接跟顾客接触的银行员工，要做好各种存取款、转账、查询、对账、结账等等业务，工作量大，而且不容有差错，因而银行柜员需要以下几种能力：

目前，银行大部分网点都实行综合柜员制，一个做多项业务，因此银行柜员需要学习许多岗位上用到的知识技能，另外，银行也在不断推出新业务，撤掉旧业务，只有很强的学习能力，才能够迅速的掌握新的金融产品，学会如何熟练快捷地为客户办理业务，才不至于影响工作效率。

近些年，随着银行竞争的加剧，许多银行提倡全员营销的理念。前台柜员在为客户办事

业务的同时，应主动与客户沟通，了解客户的需求，建立良好的客户关系，适时合理地向客户推介银行的产品。

银行业是典型的服务业，银行柜员每天都要接触上百个顾客，办理各种业务，因此工作压力相当大。另外，由于银行业务具有一定的专业性，很多顾客对此并不是很了解，因此顾客常有一些非理性的言行，在这种时候，银行柜员还是要面带微笑，耐心的为顾客讲解问题，提供解决方案，这就需要良好的心态和一流的服务意识。

为了减少银行排队现象，提高每一个柜员的工作效率是非常重要的。银行柜员的工作操作性特别强，需要在短时间内快速处理业务，并避免在过程中不出现失误。

综上，银行柜员需要具备的基本素质有：很强的学习能力，良好的沟通与表达，服务意识，快速处理问题的能力，准确解决业务、要吃苦耐劳，有很强的抗压能力.....如果以上条件你都可以做到，那么证明你是适合银行柜员这个岗位的。

入职后，银行通常会有半年到一年的实习期，在紧张慌乱的渡过实习期后，你慢慢的适应了银行柜员紧张忙碌的工作，

那么几年之后呢?这就需要有详细的职业规划来引导了。

在充分认识了自己的优势和不足，以及行业和职业的发展前景及要求后，接下来就是要根据个人情况来确定职业生涯目标了。

大学职业规划锦集四篇

学生职业规划锦集七篇

有关学生职业规划锦集五篇

个人职业规划锦集十篇

人生职业规划锦集七篇

员工职业规划锦集六篇

有关学生职业规划模板锦集八篇

银行职业规划及发展方向篇七

第一阶段，银行安排从事培训和学习业务为主，也就是柜台业务方面；

第三阶段，职位升迁阶段。

对公司来说，人才很贵。每年的三四月份，都是上市公司密集披露年报的时候，除了晒出净利润，还晒出了员工福利榜。有媒体曝出，招商银行20xx年的职工平均年薪达39.1万元。听闻这年薪，不少网友抱怨自己拖了银行业的后腿，也让更多即将毕业或准备就业的朋友把目光瞄准了银行。

日前，包括工农中建交五大行在内的10家上市银行已经披露

了20xx年财务报告。据统计□20xx年招商银行员工平均年薪39.1万元，位居榜首，民生银行以36万元、中信银行以21.8万元分列第二、第三。平安银行、浦发银行、农业银行、中国银行、建设银行和交通银行的平均年薪分别为17.3万元、15.7万、9.4万元、9.1万元、8.94万元和5.7万元。

一位国际四大会计师事务所银行业主管合伙人告诉记者，年报里计算得出的员工人均薪酬通常并不精确，但基本反映了员工的薪酬收入状况。

就职于某国有四大行总行的李先生告诉记者，每年国有四大行的高收入都令人艳羡。像他这样刚工作一年多的理财部门一线员工，年均收入约为18万元。据他了解，总行员工平均年薪可以达到20多万元。

招商银行总行20xx届管理培训生魏女士告诉记者，当年拿到的招行总部offer年薪为18万元左右，包括每月基本工资、福利津贴、公司为员工上缴公积金、年终奖等各项，实际到手收入约为14万元。工作两年后的她，现在年薪约为27万元，实际到手收入约为22万元。

银行，一直是求职者心目中的理想选择，不论从稳定性还是待遇方面都令人向往。一般而言，进银行主要有两种途径，一是校园招聘，这是最常规也最容易的办法；二是社会招聘，有大规模存款资源的人，基本上比较容易在银行找到工作。

在一家国有商业银行人力资源部工作的刘女士告诉记者，毕业生要想求职银行，首先得知道银行需要什么样的人。

那么银行需要什么样的人呢？刘女士总结了几点。“从相貌来说，五官端正，形象好或气质佳即可；其次是通过英语等级考试，在校成绩一般即可；然后具备一定的解决问题的能力和学习能力，反应速度快，愚钝、一根筋的同学不适合。要性格开朗，乐观积极，书面和口头表达能力好，具备一定的沟

通协调能力。另外，如果有银行实习经验，会很有帮助，但这个条件不是必要条件。”

至于社会招聘，有些银行愿意在同行中“挖角”。对于客户经理等中层员工，不仅需要金融理财师等证件，更重要的是要手握客户资源。

现在各个单位招人，基本的程序都是发公告、收简历、筛简历、笔试、面试、签约。通常，用人单位都会在招聘公告中写明具体的要求，总结起来无外乎以下几个条件：

一是专业。在专业方面，银行的要求并不是很严格。二是学历。硬性标准非常严格，如果写明招硕士，那本科以下的根本就不考虑了。另外，很多银行都写明非211工程学校不招，或者非某几所学校不招等。这些标准，通常在筛选简历的时候还是比较严格的。三是英语四、六级。绝对的硬性标准，没商量。虽然这个标准人人都知道不合理，但是所有单位都这么要求。

至于其他标准，比如表达能力强、善于沟通等，这些条件基本上很难通过简历来判断，所以只要在简历上写上具备这些条件，基本就能过关。

银行职业规划及发展方向篇八

目前，银行大部分网点都实行综合柜员制，一个做多项业务，因此银行柜员需要学习许多岗位上用到的知识技能，另外，银行也在不断推出新业务，撤掉旧业务，只有很强的学习能力，才能够迅速的掌握新的金融产品，学会如何熟练快捷地为客户办理业务，才不至于影响工作效率。

近些年，随着银行竞争的加剧，许多银行提倡全员营销的理念。前台柜员在为客户办事业务的同时，应主动与客户沟通，了解客户的需求，建立良好的客户关系，适时合理地向客户

推介银行的产品。

银行业是典型的服务业，银行柜员每天都要接触上百个顾客，办理各种业务，因此工作压力相当大。另外，由于银行业务具有一定的专业性，很多顾客对此并不是很了解，因此顾客常有一些非理性的言行，在这种时候，银行柜员还是要面带微笑，耐心的为顾客讲解问题，提供解决方案，这就需要良好的心态和一流的服务意识。

为了减少银行排队现象，提高每一个柜员的工作效率是非常重要的。银行柜员的工作操作性特别强，需要在短时间内快速处理业务，并避免在过程中不出现失误。

综上，银行柜员需要具备的基本素质有：很强的学习能力，良好的沟通与表达，服务意识，快速处理问题的能力，准确解决业务、要吃苦耐劳，有很强的抗压能力……如果以上条件你都可以做到，那么证明你是适合银行柜员这个岗位的。

入职后，银行通常会有半年到一年的实习期，在紧张慌乱的渡过实习期后，你慢慢的适应了银行柜员紧张忙碌的工作，那么几年之后呢？这就需要有详细的职业规划来引导了。

在充分认识了自己的优势和不足，以及行业和职业的发展前景及要求后，接下来就是要根据个人情况来确定职业生涯目标了。

如果你成功进入本行，谈谈你今后的工作计划。

银行职员入职后有一定试用期，考察学员在实际工作中是否能胜任岗位，通过此类型题考察学员对未来工作是否有正确的认识以及是否做好了胜任岗位的准备。

1、认清职位

了解职位、认清职位，才能正确的定位自己，才能根据工作做好自己的长短期规划。这是规划自己工作的前提与基础。

2、长短期规划

短期工作计划主要以了解、融入、掌握为关键词进行计划。具体了解工作，了解公司文化理念、规章制度、办事流程、部门设置。融入工作环境、通入集体团队。掌握专业技能、掌握工作方法。长期规划以学习成长为主，向公司、向老员工学习提高自己，成就自我。

3、职业规划

个人与组织相结合，在对一个人职业生涯的主客观条件进行测定、分析、总结的基础上，对自己的兴趣、爱好、能力、特点进行综合分析权衡，结合时代特点，根据自己的职业倾向，确定其最佳的职业奋斗目标，并为实现这一目标做出行之有效的安排。

1、长短期相结合，切忌好高骛远或者安于现状不思进取。

2、脱离组织过于自我，答题习惯用我觉得、我认为……忽视应该是先融入组织，学习组织，认真思考组织及其运作价值，再谈改进问题。

3、眼见狭隘，考虑问题没有全局性，思考问题只顾眼前、局部，忽视长远、整体。

4、个人价值实现与公司发展脱离，忽视工作要以完成为导向。

良好的工作规划是工作成功的一半，进入公司后，我会认真规划自己的工作，制定详实的计划，认认真真踏踏实实的完成自己的工作，努力学习不断进步。

首先，我会尽快的融入公司。通过不断的学习、请教领导、老同事，尽快的了解公司，了解自己的职位……并以此为基础尽快开展工作。

其次，在刚进入公司主要通过学习不断地掌握提高，做好自己的本职工作，认真圆满的完成领导布置的各项任务，虚心接受领导、同事的帮助教诲，快速提升自己的能力。融入团队和大家一起把工作做到最最完善。

最后，在完成本职工作的`基础上，继续努力学习，提升自我，将自我价值的实现与公司目标的达成相结合，不断地在更多刚搞的岗位上为公司做出贡献，同时也实现自身价值的升华。