

建行三大战略心得体会 建行整风心得体会 (模板9篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

建行三大战略心得体会篇一

第一段：整风活动的背景和意义（引入话题）

建行作为我国国有大型商业银行之一，在金融行业拥有重要的地位和影响力。然而，在一些员工的工作中，仍然存在一些不良习惯和行为，需要进行整风整改。整风活动的背景是为了解决这些问题，提升建行的服务质量和形象，更好地适应市场和企业发展的需要。整风活动具有重要的意义，不仅对于建行的可持续发展有着深远的影响，还对于金融行业的健康发展有着积极的促进作用。

第二段：整风活动的具体内容和方法（展开论述）

建行整风活动主要通过加强公司文化建设、规范员工行为、提升服务意识来达到整治问题的目的。首先，加强公司文化建设是整风活动的重要内容之一。通过开展员工文化教育和建设，增强员工的归属感和责任感，提升员工对企业的认同度和忠诚度，从而构建起一种良好的工作氛围。其次，规范员工行为是整风活动的重要举措之一。建行强调员工的廉洁自律和行为规范，要求员工遵守职业道德和工作纪律，杜绝任何形式的不良行为。最后，提升服务意识是整风活动的核心内容之一。建行鼓励员工提供优质高效的服务，在服务中树立良好的企业形象，为客户创造更大的价值。

第三段：整风活动的收获和成效（论证论点）

建行整风活动取得了显著的成效和丰硕的收获。首先，在员工队伍中形成了一种良好的工作氛围。通过加强文化建设和规范行为，员工之间的相互协作、沟通和合作能力得到了提升，团队凝聚力和向心力得到了增强。其次，服务质量和客户满意度得到了显著的提升。员工通过提升服务意识，注重客户体验，提供更加个性化、定制化的金融服务，有效地增强了客户对建行的信任和认可。最后，整风活动在改进企业形象和品牌建设方面取得了重要的成果。建行通过整治问题、纠正错误，树立了良好的企业形象，增强了市场竞争力。

第四段：个人的整风心得和体会（个人观点）

作为建行的一名员工，我对整风活动有着深刻的体会和感受。首先，整风活动明确了员工的责任和使命感。作为员工，我们要时刻保持廉洁自律，遵守职业道德和工作纪律，为企业发展贡献自己的力量。其次，整风活动提升了我的服务意识和能力。通过学习和实践，我更加注重客户体验，提供优质高效的服务，以满足客户不断升级的需求和期待。最后，整风活动让我深刻认识到良好的企业文化对于员工的影响和重要性。只有在良好的企业文化中，员工才能充分发展和展现自己的潜力，为企业的发展贡献更多的力量。

第五段：展望整风活动的未来（总结）

整风活动是一个长期而持续的过程，我们要持之以恒、久久为功。未来，建行还需要不断深化整风工作，推动公司文化建设、规范员工行为和提升服务意识。同时，也需加强监督和管理，建立健全的激励机制，不断提高整风工作的科学性和有效性。相信在全体员工的共同努力下，建行必将在整风活动中实现跨越式发展，为金融行业的健康发展作出更大的贡献。

总结：通过整风活动，建行在提升服务质量、改善员工行为、塑造企业形象等方面取得了显著成效。作为员工，我们深刻认识到廉洁自律和提升服务意识的重要性，争做合格的员工。同时，我们也要持续关注整风工作的未来发展，为建行的可持续发展和金融行业的健康发展贡献自己的力量。

建行三大战略心得体会篇二

近年来，贷款成为了人们购房、购车、创业等方面必不可少的选择之一。作为国内一家大型银行，建设银行向各类人群提供了多种贷款服务，让更多人能够实现自己的梦想。在我多次贷款的过程中，也总结出了一些建行贷款心得。在这篇文章中，笔者将分享这些心得，以期对广大贷款者有所启示。

第二段：选择适合自己的贷款产品

首先，针对不同的贷款需求，建行推出了一系列贷款产品，比如房屋贷款、汽车贷款、个人经营贷款等等。贷款者应该根据自己的需求和实际情况，选择适合自己的贷款产品。同时，在选择贷款产品时，要仔细阅读贷款合同和相关条款，了解贷款的利率、还款期限、还款方式、罚息规定等等，以免日后造成不必要的困扰。

第三段：对自己的还款能力有清晰的认识

在贷款过程中，建行会根据贷款者的资质和还款能力给出贷款额度和利率等条件。因此，贷款者必须对自己的还款能力有清晰的认识，不能贪心过度而选择超出能力范围的贷款额度。同时，在还款方面也要严格按照还款计划履行还款义务，避免逾期还款，影响个人信用记录。

第四段：积极与银行沟通

在贷款期间，贷款者应该保持积极的沟通，与银行保持联系，及时了解自己的还款情况和贷款进度。如果出现还款困难等问题，要及时与银行沟通，寻求协商和解决方式，避免出现逾期还款等不良后果。

第五段：总结

建设银行提供的贷款产品丰富，服务质量也深受广大客户的认可。但在贷款过程中，贷款者自身的素质和行为也十分关键。前期的贷款规划和选择，以及后期的还款管理和与银行的沟通等方面，都需要贷款者保持理性和稳定，才能保证贷款的顺利进行。因此，在今后的贷款过程中，我们应该始终保持审慎的态度和良好的信用记录，以获得更好的贷款体验。

建行三大战略心得体会篇三

第一段：比赛背景介绍和个人参与原因

最近，我参加了一场叫做建行杯的比赛，它是由中国建设银行主办的一项青年创新创业大赛。作为一名大学生，在创业的热潮下，我不仅追逐成功的机会，更追求实践的机缘。因此，当这个消息传到我耳朵时，我毫不犹豫地加入了其中。我相信通过这次比赛，我能够锻炼自己的创新能力，拓宽自己的视野，获得宝贵的经验和技能。

第二段：比赛准备过程和收获

为了能够在比赛中取得好成绩，我付出了大量的时间和精力进行准备。首先，我学习了关于创新创业的理论知识，并与一些成功的创业者进行了交流和学习。其次，我组建了一个团队，我们互相合作、互相激励，共同攻克难题。在比赛的准备过程中，我学会了如何进行市场调研、商业计划的编写和团队协作等重要技能。这些技能不仅帮助我在比赛中取得了不错的成绩，还将在未来的创业道路上给予我巨大的帮

助。

第三段：比赛过程中的难题和应对

在比赛过程中，我们遇到了许多困难和挑战。首先，由于项目的创新性和前瞻性，我们面临到了项目技术难度的挑战。我们并没有气馁，而是加倍努力去学习和钻研相关知识，最终克服了这个难题。其次，比赛过程中的时间压力和交流问题也是我们需要克服的困难。我们通过制定详细的时间表和加强团队内部的交流，最终成功地应对了这些挑战。这些困难和挑战使我深刻认识到创业道路上并不会一帆风顺，但只要努力克服困难，就一定能在竞争激烈的创业市场中脱颖而出。

第四段：比赛收获和反思

通过这次比赛，我不仅获得了对创业过程的全面了解，更懂得了团队合作的重要性。作为项目的负责人，我需要与团队成员密切合作，分配任务、制定计划，并及时调整策略。这次比赛也让我对自己的创新能力有了更深一步的认识，我明白自己并不是天生的创业者，但通过学习和实践，我相信我能在未来的创业道路上取得更大的进步。同时，我也发现自己在团队合作中有待提高的地方，比如沟通和协调能力等。因此，我会继续努力学习，提高自己的团队合作能力，以应对将来更复杂的创业环境。

第五段：总结和展望

通过这次建行杯的参赛经历，我不仅增加了对创业的理解，还培养了自己的创新能力和团队合作能力。作为一名大学生，投身到创新创业的浪潮中，不仅能锻炼自己的能力，还能积累宝贵的经验和独特的人生体验。我相信，在未来的创业道路上，我会不断学习和成长，迎接各种挑战。我将把这次比赛的经验和教训牢记心中，努力实现自己的创业梦想，为社

会的发展做出自己的贡献。

以上就是我参加建行杯的心得体会。通过这次比赛，我发现了自己的优势和不足，也学到了很多宝贵的经验和教训。我相信这些经验和教训将对我未来的创业道路有着积极的影响。作为一名大学生，我们应该保持积极向上的心态，勇于追逐梦想，为实现个人价值和社会进步贡献力量。无论未来的道路如何，我将坚定信心，不断进取，不辜负自己的青春和梦想。

建行三大战略心得体会篇四

作为一名公务员，我要深刻领会讲话核心与实质；准确把握省情发展趋势；充分认识转型跨越意义；全面理解发展路径措施。

山西经济要实现实质性突破和全面提升，根本在于彻底解放思想，核心在于抢占发展制高点。

以新的胆气创新励志，以新的才智激活要素，以新的信念推动跨越。结合本职工作，要把自己挤入思想解放队伍，融入山西跨越发展的行列，对省情有更准确的认识，对工作有更明确的思路，对发展有更坚定的信念，对未来有更美好的憧憬。

一、思想的大门打不开，发展的大门也打不开。

思想有多远，发展就有多远袁纯清同志在全省领导干部大会上再讲解放思想，是基于他对全国乃至世界发展趋势的认识和分析，以及对山西省情的思考和把握。

一个多月调研中，他一路讲，越是在转型发展、跨越发展的关键期、攻坚期，越要解放思想，特别是领导干部要带头解放思想；所谓解放思想，就是要在敢于建设一流城市上解放思想，在做大做强产业上解放思想，在加大改革开放力度上解

放思想。

保德最大的实际是发展欠发达，最根本的原因是思想落后，最紧迫的任务是加快发展。

我们必须紧紧抓住思想落后这个“症结”，抓住解放思想这个“根本”，不断调动和激发全县广大干部群众的创造活力，努力把保德转型发展、率先发展的各项事业推向前进。

保德的优势在煤，保德的潜力和希望也在煤，我们不仅要挖好煤，更要用好煤；不仅要做好煤炭本身的文章，更要做好煤炭延伸发展的文章；不仅要开发好地下资源，更要开发好地上资源。

要以煤为基、以煤兴产、以煤兴业，多元发展，在实现煤炭产业高效、绿色、安全发展的基础上，加快提升焦炭、冶金、电力、建材等传统产业。

加快壮大现代煤化工、装备制造、新型材料、文化旅游、物流会展、特色食品等优势产业，加快发展节能环保、新能源等新兴产业，由传统产业一枝独大向多元发展转变，由粗放、高耗、低效、单一线性发展向集约、低碳、高效、多元、循环发展转变，最终实现绿色发展、清洁发展、安全发展，尽快打破这种一枝独秀的经济格局。

二、冲破一切影响和制约我们发展的思想心结和体制障碍，在转型和跨越的大道上劲跑

发展是硬道理。

解放思想是转型发展、跨越发展的前提。

有了这个前提，才能拓展更为广阔的发展空间，才能提高发展的价值链，才能实现发展的跨越。

但只有好的“前提”远远不够，还必须放开手脚，行动起来。

要勇于走在时代前列，三步并作两步走，在干中解放思想，在解放思想中谋跨越发展。

目标再大、蓝图再新，没有行动就一切无从谈起。

工业新型化、农业现代化、市域城市化、城乡生态化是转型发展的根本举措，是跨越发展的主要依托。

人类社会的每一次跨越进步都伴随着经济社会的大转型，转型发展是我国实现可持续发展的战略之举，是山西的根本出路。

明确转型发展、率先发展的思路和目标，在发展理念、发展速度、发展模式上不停歇地解放思想，以人一之我百之、人十之我千之的精神，敢于背水一战、跨越发展。

要顺应转型发展的时代潮流，登高望远谋划未来发展，是更好更快的发展。实现四年翻一番，建设晋西北经济社会一流经济社会强县和晋西北最佳宜居城市的宏伟目标。

省委提出跨越发展，市委提出跨越赶超，我们提出四年翻一番，这是必要的，可能的也是能够实现的。

总之，一句话，要冲破一切影响和制约我们发展的思想心结和体制障碍，在转型和跨越的大道上劲跑。

作为一名工作了两年的老员工，我全程经历了三水支行的整个转型过程。在转型之前我们行与其他银行有一些制度上理念上的差距，这些都体现在网点环境还有岗位设置方面。

过去我们没有专职的理财经理和客户经理，而且网点设施落后，所办理的业务都相对简单，并不能与我行的国有大行的

身份相匹配。

转型之后我们秉承着“由交易核算型”转向“服务营销型”的理念，全面提升了营业网点优质文明的服务水平，提高了综合竞争力，认真学习现代银行的管理经验。

从稳健经营出发，根据队伍的现状，改变员工的只是和专业结构，全面提高员工整体素质，逐步适应邮储银行的发展需要。

通过不断加强银行内部管理和风险控制能力，逐步拓展新业务，提高经济效益。

自转型至今，我觉得有几个方面是我们需要牢牢的转型的主线：

一、加强领导我们要对网点转型的意义、内容、步骤、目标和要求都进行明确的了解，把这些理论作为我们在具体施行网点转型工作的指导思想，把推进完善网点转型作为提高员工责任感和客户满意度提高网点的营销服务能力和核心竞争力，增强员工执行力，以实现工作目标的重重之重的工作来抓。

二、统一标准用统一的标准，来规范网点的服务营销模式和营业模式，比如定置定位和服务礼仪的统一标准，实现服务标准化和客户体验的一致性。

在提高客户满意度的同时也提高了我们对产品的营销能力，从而提高网点功能的全面转型，实现企业效益的稳步提升。

三、制定合理的考核办法网点转型的一个重要的内容就是改变了与员工绩效考核的方式。

现在施行的积分制在很大程度上就是一个检验对转型落实的

情况。各部门要对网点转型标准的执行情况进行全面检查、监督和评价考核，以确保网点标准化建设的质量和效果。

通过积分制来调动员工热情服务和积极营销的积极性，来落实转型的执行力。只有制订了真正合理的考核办法，才能在约束员工行为和鼓励员工行为上收到切实的效果，做到奖有所依，罚有所据，才能讲转型进行的更顺畅，更彻底，效果才会更加的明显。

四、增强员工责任感员工是网点的灵魂。

一个富有活力富有凝聚力的团队必定是一个充满责任感的团队。

对于每一名员工，不管其工作岗位是理财经理还是高贵柜员，不管是领导还是普通员工，都要充满对自己岗位的责任感，更要充满对整个网点，整个邮储的责任感。

每一名认真负责的员工都是网点的一块宝。

只有当员工都充满了责任感，各司其职，才能让整个团队出现欣欣向荣的局面，才能使整个网点一直都处在高速发展的道路上。

袁纯清书记在全省领导干部大会上的重要讲话“以清新之风、务实之言”指明了山西当前和今后一个时期科学发展的路径，提出了当前乃至“十二五”时期山西发展的目标、思路和举措，进一步明确了发展方向。

讲话立意深、针对性强，抓住了制约山西转型发展、跨越发展的关键。袁书记在讲话中指出：“要以建设国家新型能源和工业基地为基础，努力建设全国重要的现代制造业基地、中西部现代物流中心和生产性服务大省……”结合商务工作实际，我拟就我区发展物流业谈点个人愚见。

一、大同开发区发展物流业具备的条件： 第一，经济持续快速发展，物流业市场需求旺盛。

近年来，开发区经济发展突飞猛进，各项主要经济指标以年均30%的速度增长，开发区实现地区生产总值28.1亿元，工业增加值17.9亿元；财政总收入完成4.1亿元，进出口总额完成8390万美元。

经济的快速发展促进了物流总量迅速增加，既为物流业发展提供了现实旺盛的市场需求，同时也为物流业持续发展提供了有力保障。

第二，多元化的产业格局已经形成，物流业发展潜力巨大。

目前，开发区内的企业项目涉及医药、机械制造、建筑开发、石材加工、食品加工、汽车生产与销售等领域，以制药业为支柱，机械制造、汽车生产与销售等多元化的产业格局已经形成。

特别是医药行业发展迅速，占据了全省医药工业的“半壁江山”。物流业发展潜力巨大。

第三，特殊的地理位置和四通八达的交通网络为物流业的开展创造了得天独厚的条件。

开发区南靠大秦铁路湖东编组站，大塘公路与京大高速公路沿区南边而过，大阳公路贯穿东西，北倚京包铁路，东距大同民航机场5公里，南距京大高速公路入口1公里。

区内道路四通八达，纵横交错。

从铁路到公路，从陆地到空中的全方位、立体化的开放格局，为开发区物流业提供了重要的发展空间。

开发区发展物流业，不但能为中西部双向扩展提供货物批发、配送、仓储和包装等服务，而且还可以通过京津冀大都市圈向东南沿海地区双向辐射发展。

二、开发区发展物流业的一些思路： 第一，推动物流业与区内优势产业融合。

开发区医药、机械制造、建筑开发、石材加工、食品加工、汽车生产与销售等六大支柱产业实现的工业增加值已占到全区规模以上工业的99%以上，成为支撑开发区经济发展的主要力量。

物流业既是六大产业之间的重要纽带，也是这些产业跟国内外市场相连的重要载体，发展物流业，直接关系到这些产业竞争力的提升。

根据我国1个单位的gdp需要3个单位的物流量支撑来看，开发区物流业与六大优势产业融合的潜在规模巨大。

第二，培育一批有竞争力的物流骨干企业。

发展现代物流业，必须有一批强大的、以第三方物流为主的物流企业作支撑。

要鼓励诸如山西威奇达制药有限公司等大型制造企业和商贸企业剥离自办物流，实现企业物流向专业化物流企业转变。

发挥政府主导作用，将经营场地相对集中、经营规模较小的一些货代和仓储企业，采取以资产为纽带的形式，进行资源的有效整合，组建股份制企业集团，实现规模化集约经营。

发挥龙头企业的带动作用，按照“扶大、扶优、扶强”的原则，进行重点引导、支持和培育，形成具有自主品牌的专业物流“航母”。

第三，优化环境，深化物流业改革开放。

改变物流业发展滞后局面，实现物流业跨越式发展，就必须加快物流业的改革开放步伐。

对现有的不利于物流业发展的政策进行适当修改，并就物流企业的融资、税费、土地使用等出台一系列鼓励性的发展措施和政策，尤其是要扶持具备现代物流服务能力物流企业；引进国内外先进的物流观念、物流模式、物流业态、物流管理和物流技术。

利用内外资，加大对传统物流企业的改造力度，大力发展现代化物流企业，提高现代物流技术，改善物流基础设施。

总之，袁书记的重要讲话，不仅对我们提出了一定的要求，帮助我们在解决发展中遇到的困难和问题上坚定了信心，也为我们在贯彻落实科学发展观上进一步指明了方向，为全区各项事业又好又快发展增添了新的动力。

我们要认真贯彻袁书记重要讲话的精神，保证自己做到实处、走在前列，弘扬“右玉精神”，加强自身学习，以更大的信心和勇气为推动我区跨越发展贡献力量。

建行三大战略心得体会篇五

怀着期待与兴奋，终于迎来了建立银行xx市分行新入行员工培训。培训时间虽然不长，只有两天，但这次的岗前培训对我的意义是宏大的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我从学习走向实践，收获的远比想象中的丰富。

人力资源部的领导和同事们对这次培训做了相当合理的方案。

第一天，首先迎来的是财会部的朱经理的授课，他仔细地讲解了建行的会计体制，员工应该有的工作态度，礼仪，鼓励

我们多学习，多向有经历的同事请教，多考取证书，丰富自己。接着，刘姐也详细讲解了柜面业务，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，让我由原先的不了解到现在的根本掌握。作为一名柜员，每天与客户接触，与现金接触，必须要加强风险意识，必须合规操作，必须加强效劳意识，与客户交朋友，有效率地沟通。柜员的责任重大，必须认真对待。

晚上，人力资源的蒋主任，讲述了建行衡阳市分行的整体概况，以及李振球行长的“我心中的衡阳市分行”内容详实，振奋人心。建行衡阳市分行最近几年开展迅速，各项指标都位居全省各地区分行的前列。李行长的话深入我心，他对建行员工的殷切期望跃然于字里行间，“目标，责任，能力，激情”这八个字，在建行员工的日常行为举止中必须得到充分表达。尤其对于我们这些刚毕业，即将进入到建行工作的大学生来说，更是要时刻铭记。要做一个目标明确，责任心强，有能力，充满激情的人。我记下了。第二天，个金部蒋主任，电子银行刘主任等介绍了建行主要产品、个人金融开展战略、银行相关法律知识、建行的电子银行等，让我们对建行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。

这次的培训聚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历，让我们在如此短暂的时间里学习到了银行主要业务知识，把我们领进了建立银行的大门，同时也让我们领略到了优秀建行人的风采。

通过培训，我获得了以下心得体会。

第一，自身思想的变化与心里的成长。建行的优秀传统文化以及员工职业道德等培训内容，使我明白了，一个优秀的人不光要有过人的技能，更要有优良的品质和端正的德行。作为建行的一分子，应为建行尽全力，融入这个集体，与建行同进步，共开展。作为新员工，我应该首先做好角色的`转换。

以前在学校的生活，多局部都是索取和吸收，肩上没有责任，很少有压力，而且成长环境单一。现在自己成了一名员工，是该自己付出了，该自己肩上担当责任了，“人，仕其职，那么必尽其职。”其次要使自身修养和企业文化相结合。作为建行的一员，就要继承和发扬中行的优良文化传统。对待同事、企业、客户等都要信誉至上；勇于担当企业，乃至国家赋予我的各种责任；同时要有放眼全球的开放意识，培养自己“敢为天下先”的创新理念；最后要发挥自身能动性，融入建行文化。

第二，这次学习非常适合新员工的实际情况，让我们知道了职业生涯规划的重要性、怎么以一颗平常心努力工作、工作中的一些礼节等等一些在金融行业，乃至人生中必不可少的知识。通过这次培训，我学习到很多书本以外的专业知识和技能，更加深刻的体会到团队精神、沟通、协调的重要性，为自己的个人成长积累一笔不小的财富。

建行三大战略心得体会篇六

建设银行是国内知名的大型商业银行，其在业内具有较高的口碑和声誉。而建设银行举办的“建行杯”比赛，则是中国高校计算机类竞赛中的一项重要赛事。通过组队编程，参赛者需要在短时间内解决一系列难题。在此次比赛中，我以一名普通选手的身份，参与了比赛，收获了不少的体会和经验。

第二段：经历

作为一名计算机专业的本科生，我自认为在算法和数据结构方面有一定的基础。然而，在比赛开始后的第一道题目中，我就遇到了困难。这道题目涉及到了一个较为复杂的算法，需要通过对一种数据结构进行深入研究，才能够正确解决问题。经过一番思考和研究，我克服了这个难点，成功回答了这道题目。但是，这个经历让我深刻了解到了自己的不足和需要提高的方面。

第三段：收获

本次比赛让我对团队合作和组织能力有了更深入的理解。作为一名队员，除了需要充分发挥自己的才能，还要与其他队员紧密协作，共同解决问题。在比赛中，我们遇到了不少的困难和瓶颈，但是通过互相协作和磨合，我们最终克服了困难，完成了比赛。同时，在组织方面，我们也需要高效地安排时间和任务，合理分工，运用好每一个队员的专业优势，才能够在有限的时间内完成比赛。这些经验也使我逐渐认识到，团队合作和领导能力对工作的重要性。

第四段：反思

在比赛中，我还意识到了自己在编程能力上的不足。面对一些高难度的算法和程序设计，我虽然通过努力克服了一些难点，但是还存在许多问题需要提高。这也让我反思了在日常学习和实践中，是否有效地提升自己的编程能力和专业素养。在这方面，我需要更加勤奋和努力地学习和实践，才能够取得更好的进步和成就。

第五段：感悟

回顾本次比赛的经历，我不仅在技术和组织方面得到了相应的提高，更重要的是，我在心态和态度上也得到了很好的磨炼。这个过程中，我开始理解到，人的内在能力和素质，对于工作和学习的重要性。在今后的学习和实践中，我将努力培养自己的自信、耐心和责任感，勇敢地面对困难，积极探究问题，成为一名优秀的计算机工程师。

结尾：

通过本次比赛的实践，我的能力和素质得到了较为显著的提升，也让我对自己的未来和发展，有了更加清晰的认识和规划。希望将来能有更多的机会参加类似的比赛和活动，为自

己的成长和发展，贡献更多的力量。

建行三大战略心得体会篇七

怀着期待与兴奋，终于迎来了建设银行__市分行新入行员工培训。培训时间虽然不长，只有两天，但这次的岗前培训对我的意义是巨大的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我从学习走向实践，收获的远比想象中的丰富。

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。

第一天，首先迎来的是财会部的朱经理的授课，他仔细地讲解了建行的会计体制，员工应该有的工作态度，礼仪，鼓励我们多学习，多向有经验的同事请教，多考取证书，丰富自己。接着，刘姐也详细讲解了柜面业务，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，让我由原先的不了解到现在的基本掌握。作为一名柜员，每天与客户接触，与现金接触，必须要加强风险意识，必须合规操作，必须加强服务意识，与客户交朋友，有效率地沟通。柜员的责任重大，必须认真对待。

晚上，人力资源的蒋主任，讲述了建行衡阳市分行的整体概况，以及李振球行长的“我心中的衡阳市分行”内容详实，振奋人心。建行衡阳市分行最近几年发展迅速，各项指标都位居全省各地区分行的前列。李行长的话深入人心，他对建行员工的殷切期望跃然于字里行间，“目标，责任，能力，激情”这八个字，在建行员工的日常行为举止中必须得到充分体现。尤其对于我们这些刚毕业，即将进入到建行工作的大学生来说，更是要时刻铭记。要做一个目标明确，责任心强，有能力，充满激情的人。我记下了。

第二天，个金部蒋主任，电子银行刘主任等介绍了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、建行的电子银行等，让我们对建行几个主要部门的业务情况有了初步的

了解。

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。

通过培训，我获得了以下心得体会。

第一，自身思想的变化与心里的成长。建行的优秀传统文化以及员工职业道德等培训内容，使我明白了，一个优秀的人不光要有过人的技能，更要有优良的品质和端正的德行。作为建行的一分子，应为建行尽全力，融入这个集体，与建行同进步，共发展。作为新员工，我应该首先做好角色的转换。以前在学校的生活，多部分都是索取和吸收，肩上没有责任，很少有过压力，而且成长环境单一。现在自己成了一名员工，是该自己付出了，该自己肩上承担责任了，“人，仕其职，则必尽其职。”其次要使自身修养和企业文化相结合。作为建行的一员，就要继承和发扬中行的优良文化传统。对待同事、企业、客户等都要信誉至上；勇于承担企业，乃至国家赋予我的各种责任；同时要有放眼全球的开放意识，培养自己“敢为天下先”的创新理念；最后要发挥自身能动性，融入建行文化。

第二，这次学习非常适合新员工的实际情况，让我们知道了职业生涯规划的重要性、怎么以一颗平常心努力工作、工作中的一些礼节等等一些在金融行业，乃至人生中必不可少的知识。通过这次培训，我学习到很多书本以外的专业知识和技能，更加深刻的体会到团队精神、沟通、协调的重要性，为自己的个人成长积累一笔不小的财富。

建行三大战略心得体会篇八

20xx年对我来说，是加强学习，克服困难，开拓业务，快速

健康成长的一年，这一年对我的职业生涯的塑造意义重大。我从事银行柜员岗位也已整整一年，在领导的带领与指导下，我学到了很多业务知识和做人的道理，从中体会到的酸甜苦辣也是最深刻的。领导在工作的各个方面都能够充分地信任我，大胆放手让我施展才能，从中我得到了很好地锻炼。柜台营销方面是我的弱点，但是领导仍然对我给予充分的鼓励，使我更加信心百倍地迎难而上，进而能够更有针对性的学习、改进，并不断进步。

现将工作情况总结如下：

首先，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习招行的各项操作规程和各种制度文件并及时掌握，各位同事的敬业与真诚都时刻感染着我。在工作期间，我能够虚心向同事们请教，学到了很多书本以外的专业知识与技能，也更加深刻地体会到团队精神、沟通与协调的重要性，同时为自己在今后的成长道路上积累了一笔不小的财富。在工作方面，我有强烈的事业心和责任感，我能够任劳任怨，不挑三拣四，认真落实领导分配的每一项工作与任务。日常我时时刻刻注意市场动态，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户的业务需求，力争使每一位客户满意，通过自身的努力来维护好每一位客户。

其次，在技能方面，我个人也能够积极投入，训练自己，这一年中，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的招行员工的标准严格的要求自己，立足本职工作，潜心钻研训练业务技能，使自己能在平凡的岗位上为招行事业发出一份光，一份热。

对我个人而言，点钞技能已经超额达标，但是加打传票和打字与熟练的同事相比还有一定的距离，因此，我利用一点一滴的时间加紧练习，因为我知道，作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服

务。

第三，在日常的工作生活中，我能够及时地融入到招行这个大家庭中，积极面对工作，与大家团结协作，相互帮助。在实际工作中，无论从事哪个行业，哪个岗位，都离不开同事之间的配合，因为一滴水只有在大海中才能生存。只有不同部门之间、同事之间相互沟通、相互配合、团结一致，才能提高工作效率，创造出更多非凡的业绩。

第四，服务方面。银行做为服务行业，除了出售自己的有形产品外，更重要是出售其无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现，由此可见，服务是银行最基本的问题。做好银行服务工作、金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

每一天我都被同事们的微笑所感染，被同事们的满腔热情所打动，招行的服务处处体现着“客户第一”的理念。在招行工作过程中，逐渐地，我也明白了“以客户为中心”，是一切服务工作的本质要求，更是银行服务的宗旨，是经过激烈竞争洗礼后的理性选择，更是追求与客户共生共赢境界的现实要求。银行就像生活，偶然发生的小插曲，客户轻轻的一声“谢谢”，燃起了心中的激情；客户不解的抱怨，需要的是耐心的讲解。激情让我对工作充满热情，耐心让我细心地对待工作，力求做好每一个小细节，精益求精，激情与耐心互补促进，才能碰撞出最美丽的火花，工作才能做到。

做好银行服务工作、取得客户的信任，很多人认为良好的职业操守和过硬的专业素质是基础；细心、耐心、热心是关键。我认为，真正做到“以客户为中心”，仅有上述条件还不够，银行服务贵在“深入人心”，既要将服务的理念牢固树立在自己的内心深处，又要深入到客户内心世界中，真正把握客户的需求，而不是仅做表面文章。我们经常提出要“用心服务”，讲的就是我们要贴近客户的思想，正确解客户的需求，

客户没想到的我们要提前想到，用真心实意换取客户长期的理解和信任。现在社会日益进步，人们对银行服务形式上的提高不再满足，多摆几把椅子、增加一些糖果、微笑加站立服务，这些形式上的举措已被社会视为理所当然的事情，而从根本上扭转服务意识，切实为不同的客户提供最有效、质、最需要的服务才是让“上帝”动心的关键。

“深入人心”一方面要求我们内心牢固树立服务意识，而不能被动、机械地应付客户，要时刻把客户放在内心，要经常站在客户的角度来思考自身的表现。还要求我们及时、准确把握客户的内心真实需要，要能急客户之所急，想客户之所想。不同的客户需求心理不同，要深度挖掘、动态跟踪。我们要区分客户、细分市场：对于普通客户形式上的服务提升就可能获得他们极大的认可，比如大堂经理的进门招呼，柜台人员的微笑和礼貌用语；对于vip客人，则更多的要考虑如何为其缩短等待时间、节约交易成本和个性化服务及增值服务问题。为客户服务除了及时、准确、到位之外，还要能激发客户需求。

在时时处处把客户放在心中的同时，还不能忘记风险，在服务过程中，要严格把握适度原则，服务流程、手段一定要依法合规，防止过头服务。

最后，谈谈我的不足之处：由于岗位限制与个人因素，柜台营销是我的一个弱点。在领导的指导和同事们的帮助下，我的个人营销技巧有所提高。俗话说得好：不要怕麻烦，就怕没人找麻烦。麻烦越多，朋友就越多；朋友越多，发展业务的机会才越多。因此，今后我会积极认真践行营销技巧，抓住每一个发展业务的机会，做好日常营销工作。

20xx年已经过去，在新的一年里，我会一直保持“空杯心态”，虚心学习，继续努力，在今后的工作中，我还应努力做好以下几点：

比尔·盖茨说过这样一句话：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”那么是什么成就了他的事业？又是什么创造了他的财富？是责任与激情！我认为责任是一种人生态度，是珍视未来、爱岗敬业的表现，而激情则是责任心的完美体现，它是成就事业的强大力量，这份力量给予了我们充足的动力和勇气，让我们走在岗位的前列，为我们创造出一流的业绩，更为我们构筑了和谐的企业。责任促进发展，激情成就事业，我将从身边的小事做起，从现在做起，将责任扛上双肩，将激情填满我的工作，奋力拼搏，收获更多的精彩和奇迹！

身为网点一线员工，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我们临柜人员最为实际的工作任务，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。因此，在临柜工作中，坚持要做一个“有心人”。“没有规矩何成方圆”，加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益能力。

规章制度的执行与否，取决于员工对各项规章制度的清醒认识与熟练掌握程度，有规不遵，有章不遁是各行业之大忌，车行千里始有道，对于规章制度的执行，就一线柜员而言，从内部讲要做到从我做起，正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得于实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

我相信，机遇总是垂青有准备的人，终身学习才能不断创新。知识造就人才，岗位成就梦想。有一种事业，需要青春和理想去追求，有一种追求需要付出艰辛的劳动和辛勤的汗水，我愿我所从事的招商银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！

建行三大战略心得体会篇九

整风是建行广大党员干部深入红色传统、重温共产主义信仰、提升党性修养的一次重要活动。在新时代背景下，进行整风不仅是建行推进党风廉政建设的需要，更是培育社会主义核心价值观、增强党员先进性的有效途径。整风活动的开展，有助于加深对建行使命的认知，促进建行员工明确自身的责任与使命，摒弃陈规旧章，树立良好的职业道德。

二、完善机制，筑牢党风廉政建设的根基

整风期间，建行采取了多种措施，进一步完善了党风廉政建设的机制和制度。首先，加强纪检监察工作，严厉打击腐败现象。一些原本潜藏在建行内部的不正之风被整风所揭露，并依法追究了相应责任。其次，建行对职工进行了廉政教育，增强了职工对违纪行为的警惕性。通过制度化、规范化的培训，全体员工更加清楚了廉洁自律的重要性。最后，构建咨询举报平台，建行鼓励职工积极参与党风廉政的建设和监督，增强了机制的约束力。

三、弘扬红色文化，继承传统精神

整风活动使建行党员干部们深入接触了红色革命的历史，从而提升了对传统精神的认同和践行。整风活动开始前，建行领导组织了一次参观红色革命纪念地的活动，聆听了老干部的讲解，深入了解了红军长征的艰辛历程，被英勇奋斗的精神所震撼。这种弘扬红色文化的氛围，有效激发了建行员工的爱国热情与责任感，激励大家担当起新时代的使命。

四、净化银行环境，提升服务质量

整风活动促使建行对内部治理进行了深入反思，加强了对业务流程的规范化管理。为了提升服务质量，建行制定了更为严格的业务操作规程，并对员工的工作能力进行了全面的培训。通过整风活动，建行明确了服务的核心是客户，实现了服务标准的统一化。这不仅使建行的服务水平有了明显的提升，也为广大客户带来了更加便捷、高效的金融服务。

五、增强员工凝聚力，建设和谐团队

通过整风活动，建行党员干部们找到了共同的理念和目标，形成了一种强烈的凝聚力。整风期间，建行组织了一系列的集体活动，加强了党员之间的沟通与交流。同时，建行还以企业文化建设为契机，通过丰富多样的文体活动，增强员工的归属感。整风活动凝聚了建行员工的力量，提升了团队的凝聚力与向心力。

在整风过程中，建行深入查摆问题，加强党建工作，优化服务理念，以红色精神点亮建行的发展之路。整风活动迈出了建行党风廉政建设的 important 一步，也为建行开展日常工作提供了重要指导。相信在整风活动的推动下，建行必将成为恪守廉洁的金融机构，为实现中华民族伟大复兴的中国梦作出应有的贡献。