

2023年招商心得演讲稿 招商银行实习心得 (汇总6篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

招商心得演讲稿篇一

来到招行实习已经两个月了，我深切的感受到当初上课时老师讲的一句话：商业银行本质上是服务业，他不创造价值，要做好商业银行，服务必须放在首位。

招商银行是中国最佳零售银行。都说经济是靠三驾马车拉动，招行也有自己的三驾马车，那就是：优质的服务，不断创新的产品，和优秀的员工。

我所在的招商银行成都人民中路支行是成都分行下面服务最好的支行，在这里，我深刻的见识到什么是优质的服务。

要说优质的服务，大堂肯定排在前列。因为在个贷工作的缘故，对于大堂只能说些自己观察到的片段。但就是这些七零八落的细节，就能看出人民中路支行服务的优质。

- 1、每天早晨的早会，主管先要检查大家的衣着，领带、领巾、胸牌是否戴整齐，皮鞋是否干净等等。这些是给客户的第一印象，必须要做好。

- 2、主管总结昨天的工作得失，主要强调服务客户中哪些做得好，哪些做得不好，要求改正。同时告诉大家一些服务的技

巧，安抚客户的方法等。还要传授营销产品的技巧，请同事讲述经验心得，请参加分行培训的同事讲述新学到的手段与技巧。

3、早会完毕后大堂员工再仔细检查早晨的准备工作做好没有，然后做好新的一天迎接客户的准备。

4、零售部的员工在八点半开门后站在门口迎宾，按标准礼仪站好。（这里我要说一下个人的一点建议：迎宾的时候最好男女分开站，女孩子多的话可以安排女孩子每天轮流站，这样男女各一边，按高矮顺序排，看着也比男女夹杂着站舒服得多。）

6、遇到客户多的情况，要能够很好的安抚客户的情绪，注意分流，不能和客户争吵，要耐心和客户解释。

7、支行还定期请锦江管理公司来对支行员工进行服务礼仪方面的培训。

然后是高柜、低柜、金葵花室，同样有各种服务的要求。

接着说说个贷，也就是我所在的部门。这个部门，员工少，客户来往多，很多时候像个菜市场一样，这是我第一印象。但是，在这么一个地方，服务同样不能丢弃。客户来了，要用普通话询问需要办理什么业务，然后请客户坐下来，给客户倒水，与客户交谈，办理业务，告别。虽然现在因为地方小人手少等缘故，服务有时没有兼顾到每位客户，但是在我实习的这两个月中，还是能够感受到个贷部门并没有因为客观环境丢弃服务。只是实话实说，和其他部门相比，确实个贷的服务意识还是有待加强的。

不管怎么说，来到招行的两个月，让我深入了解了什么才是优质的服务，也提高了自己的服务意识，锻炼了自己与人沟通时的耐心、技巧。知道了要想成为一名招行人需要什么样

的服务意识与素质。

就我接触到的招行的产品，最多的肯定是个贷的产品。循环授信、随借随还、消费易，这些个人贷款产品，都让我深刻体会到招行从客户角度出发，打造灵活、便捷的零售产品的用心。还有招行各式各样的信用卡、安全好用的网上银行等等，都能让人感受到招行那颗因您而变、勇于创新的心。

招行的员工，都是优秀的，服务意识，营销技巧，与客户的沟通交流，都让我学习到了很多。在长江证券，跟着陈兴龙学习营销客户的手段与技巧；在华西证券，观察曾啸与证券公司员工拉近距离搞好关系的方法；在个贷看茂叔如何与不同地方的客户沟通，找到共同话题，学习他努力去记住客户名字，学习他能从客户身上学到东西的能力；看薇薇姐如何营销理财产品、与开发商沟通；看李跃如何管理他的工作进程、内容，学习他的高效；看马宁姐怎样管理繁杂的档案，与资产管理中心衔接工作；看马哥怎么管理个贷的员工，协调担保公司、大堂、高低柜与个贷之间的关系，怎样控制外驻人员的工作绩效。在这实习的两个多月里，我不断观察着周遭的同事们，学习着他们身上的优点，找到自己的不足，取长补短。总之，一句话，短短两月让我受益匪浅。同时也让我意识到，要成为一名招行人，自己还有哪些不足，需要自己去改正、去提高。

实习之前，自己总是对银行有着各种各样的幻想，对于学长学姐所说的一些东西也总是半信半疑。当自己进入银行实习之后，当自己亲身经历一些事情之后，才发现，这个社会，真的是很现实的，能力，思维方式，人脉，这些才是最重要的，而自己在学校学到的知识，那，只是辅助工具而已，仅此而已。

磕磕绊绊写下这么点东西，作为自己第一次实习的纪念。没有总结出什么宏大的上升到理论高度的经验教训，只有些琐碎的细节让我铭记，教会了我那么多以前在学校学不到的东

西。我要谢谢这里的每一个人，你们所做的每一件事，我都从中所得甚多；你们教给我的每一样东西，我都心怀感激；你们帮我弥补的每一个过失，我都心怀感恩。

携手招行，青春飞扬

今夏，携手招行，我们共奋进；今天，服务客户，我们同喜悦。沐浴在招行金色的阳光下，体味着实习的酸甜苦辣，业务知识潜增暗长，表达能力潜移默化。青春在招行气派的大厅飞扬，朝气在招行热情的服务中呈现。

回眸实习的点点滴滴，会议的思绪推开记忆的闸门，还记得刚来网点报到时的憧憬和好奇，仿佛刚上大学的心态，喜悦中带着不安，自信中又带着担心，高兴的是能在招行经历难忘的实习，担心的是自己是否能做好。而来到网点后，经理和行长真诚的笑容驱散了我心中的疑云，我相信如此平易近人的领导下一定有支强大而团结的队伍。刚开始实习的几天，我们被安排在大堂学习，有很多热心的员工教我们如何工作，一点一滴的小问题都会耐心给我们讲解，让我们感受到招行员工的敬业和团结。在与客户接触的时间里我深深感受到了招行人带给客户的关怀，真诚的微笑和热情的服务是招行鲜明的特色。我们学着填制单据、激活网上银行和手机银行，开始慢慢融入这种工作氛围，并享受工作中的快乐。

刚开始几天的工作体会到了辛苦的感觉，但是慢慢地习惯了这种工作方式和强度，便觉得其实一点也不累，反而感觉很好。小小的水滴能折射出七色光，而小事情也能反映出人的能力和品格，在大堂工作的过程中，我每天接触的都是琐碎的事情，但是却也学到很多知识，增长不少见识。与不同的客户接触便有不同的感受，气质高雅、谈吐不凡的人让我敬仰，性格急躁、吹毛求疵的人让我得到锻炼，学会以平常心灵活处理突发事件。大堂内充满形形色色的客户，让我有机会与不同的人接触，在简单而频繁的工作中学会与人相处，而每一次工作都会有不同的收获，可以学到书本上没有的东

西，丰富了我的见识，培养了口才。

除了在大堂内工作，我们还有幸跟着经理走出银行去其他公司办信用卡，尽管环境很艰苦，但是我们都认真工作，严格要求自己。我们利用银行培训的知识和营销技巧来推销信用卡，同时也向客户推荐手机银行和网上银行，每一次的外出都会有很好的成绩。在外出工作的过程中，我开阔了眼界，对这个世界又多了一份了解。

在实习中，招行不仅给我们提供了工作机会，也教会我们很多业务知识和做人的道理。我了解到银行零售部门的工作方向和工作内容，对客服体会深刻，并掌握了不同的营销技巧。经理还特别抽出时间给我们做培训，教我们如何根据特定条件来发现优质客户，并通过技巧性的对话来营销产品。在银行，所有的服务都是为了营销，作为招行的人员，我们视客户为上帝，秉承因您而变的宗旨，为每一位客户倾情服务，让金色阳光照耀下的招行焕发出生机和活力。

如果说招行是一个舞台，那么我们就是幕后操作人员，配合舞台上的客户来办理业务，满足他们的需求，让他们满意离开。招商银行光谷支行是武汉分行中客流量最大的支行，大堂内总是有着熙熙攘攘的人群，人声鼎沸，星期天更是摩肩接踵，我们实习生也是忙碌不停，这正是发挥团队协作能力的时候，我们是一支有着团队精神的队伍，在客户接待和交接中做得井井有条，让工作顺利进行。我在工作的过程中很注重一些小事情，对客户的服务做到无微不至，经常会主动到atm机旁边询问老人，并帮忙做一些存款或者打印流水的细活，这令老人们感到关怀备至，连声道谢，也让我体会到小事情带来的大快乐。对客户来说，小小的感动甚至是他们选择招行的理由，所以我觉得在工作中一定不能忽视小事情，莫使善小而不为，有时候细节决定成败。

在做贵宾客户的温馨服务的过程中，我掌握了给客户打电话的技巧，如何问候客户，如何与客户有效沟通都是一门学问，

在反复打电话后我的能力大大提升，受到了客户和上司的表扬。在实习期间，我发现很多东西都要自己努力去学习、去摸索，没有人能够教会我们所有的知识，经验是靠一次次的实践和努力来增加的，能力是靠一次次的钻研和学习来培养的，在工作的过程中，我们需要善于发现问题，解决问题，要多听、多看，掌握的越多越好，经历过才会熟练，努力过才会进步。

骄阳如火，招行的23度服务却像一股清风吹进客户的心里，也带走了我心中的燥热，每一天的工作都给我不同的收获，每一次的经历都让我成长。闭上眼睛，耳边便回想起招行温馨的音乐声，仿佛我就站在大堂内，目视着客户，来迎接工作的到来。

青春是一卷书，谱写着难忘的经历，这一次实习便是人生中重重的一笔，它代表着我第一次走上职场，去接受工作的洗礼，开始人生新的篇章。曾经的我们生活在城堡中，有着美丽的外壳，受到多重保护，如今，当卸下层层保护伞，我们开始真正体会生活的酸甜苦辣，学着独立处理问题，慢慢地成长。在实习的日子里，有着太多美丽的故事，有着太多难忘的瞬间，都仿佛定格在相机里，镌刻成最美丽的回忆。青春因经历而绚丽多彩，我们是职场新一代的主力军，我们实习生的加入给招行注入了新鲜的血液，而招行也极具包容思想，给我们畅所欲言的机会，让我们以最大的热情投入工作，积极参与各种活动。

青春美丽的一页在招行翻开，青春灵动的一面因携手招行而倍显灿烂，行走在岁月的年轮里，在招行实习的经历被加上了书签，记在脑海深处，多年后的某一天回想起这段岁月，也会甜蜜地一笑，感叹那飞扬的青春！

招商心得演讲稿篇二

首先我要感谢各位领导给我提供了参加竞聘，展示自我的机会。我之所以参加这次竞聘基于两方面的原因：一是“公开、公平、公正、择优”的竞聘方式给了我一次新的机遇和挑战。二是通过竞聘找到适合自己的岗位，充分施展个人才能，更好的为工商事业服务。所以我这次竞聘无论成功与否，我都愿意做一次推荐自我的尝试。我将把它作为一次和大家学习和交流的机会。今天，我竞聘的岗位是××区工商所副所长和消保科科长。

首先对我个人工作经历做个简要介绍：（……）。

其次，我此次竞聘有以下优势：

一、年龄优势。我刚过而立之年，正处在干事业的最佳年龄，身体健康，精力旺盛，头脑灵活，思想成熟。

二、事业心强，有进取精神，能出色完成领导交办的各项工作任务。工作踏实肯干，力求完美。业务上争先创优，不甘落后，处理问题果断坚决，能当好领导的好帮手。

三、工作能力强，接受新事物快。在××区工商所的工作实践中，由于领导的信任和同志们支持，我所分管的办案和法制工作取得了一定的成绩，尤其是在办案工作中，对所查办的案件做到了快查快结，不推诿、不扯皮，体现出速度和力度，做到快速、准确、及时、合法。（……荣誉与业绩）。同时我具备良好的写作能力，我有我的文笔发现和捕捉各种信息，撰写的稿件曾多次在自治区、地区及市级媒体上刊课。

四、工作经验丰富，具有多种素质和能力。我在工商系统的××年中，先后从事过文秘、宣传、办案、法制核审、收费、登记等工作。尤其是在行执法中，针对当事人个人素质、法律意识的高低不同，我能较好地加以说服和教育，既不激

怒他们，又不软弱妥协，在办案中很好地把握准了说话、讲法、引导等环节中的艺术性，有力地避免了案子办不下去或当事人不配合及执行难，取证难等现象。我在××区所的××年中查办的所有案件，没有出现一起罚没款物无法收缴的现象。

例如：……。在执法工作中始终本着对内强化素质，对外时刻不忘加大处罚力度，广泛树立工商执法权威，提高工商系统的社会影响力和知名度。

又比如：……。这说明一点，那就是：要真正树立执法权威，就要不畏强手，以强烈的责任心面对各种挑战。在基层所的××年里，我是这样想的，也是这样做的。

另外，由于人员少、工作量大，对于所分管的收费、，发照，受理投诉等日常工作都能较好地把握原则，做到一碗水端平，受到辖区管理对象的一致好评。

如果副所长职务竞聘成功，我将从以下6个方面开展工作。

招商心得演讲稿篇三

大家好！很荣幸今天能够在这里为大家演讲。我是黄北社区的一名工作人员，我演讲的题目是——《招商引资谋发展，我为湖滨做贡献》！

湖滨区立足区情选载体，凸显特色求实效，在全区大力实施“三大工程”（素质提升工程、创新发展工程、强基富民工程），不断创新活动形式，丰富活动内容，增强活动效果，切实使党员干部受教育、科学发展上水平、人民群众得实惠。

升华，丰富自己的知识，拓宽自己的视野，增强实际工作的原则性、科学性和预见性，从而提高了自身的综合素质。以工作大局为重，克己奉公。无论是风吹雨淋还是雪花纷飞，

无论是烈日炎炎还是寒风刺骨，无论是值班还是去入户走访，我都能坚守工作岗位，努力以最高的标准.最好的质量完成工作任务。遵纪守规，严于律己，恪尽职守，多次受到领导和同事们的赞誉。

进步和成绩只能记录过去，并不能标示未来。千百年前，我们的祖先头顶蔚蓝的天空，脚踏厚实而澄黄的土地，为我们谱写了文明史册的扉页。千百年后的今天，湖滨人民期待着我们撒播文明的种子，期待着真.善.美之花的绽放，期待着经济社会的辉煌，我们要用智慧的大脑和勤劳的双手书写湖滨新的壮丽的篇章！

“沧海横流，方显英雄本色”。文明.诚信是一个城市最好的名片！繁荣.腾飞是一个地方的追求！勤劳.奉献是一代奋斗者的写照！。一个地方的文明程度提高了，城市的层次和品位提高了，就可以吸引和聚集大批的人才，使他们乐意在这里工作和生活，才能得到更多的投资者和创业者的青睐，才能促进招商引资，加快湖滨改革开放和经济建设的步伐！

态，我都要做勤奋的耕耘者，做文明诚信的燎原火种，在创业的阵阵鼓点中，点燃湖滨人民的渴望与激情！我愿挥洒我的汗水，积极投身到招商引资的大潮中，用青春和智慧，为湖滨光辉的未来涂抹最美丽的色彩！

谢谢大家！

XX

招商心得演讲稿篇四

大家上午好！

今天□aa市委、市府在这里举行招商引资项目签约仪式，我代表投资企业向前来参加签约仪式的各位领导表示衷心的感谢

谢!aa市级领导全员参加，特别是长春市各位领导的到来，令我们倍感荣幸，深受鼓舞。

我们选择投资aa[]一是看好aa的发展前景[]aa位于长吉两大城市之间，有着得天厚的区位、交通和资源优势，随着“长吉图”和“长吉一体化”战略的深入实施，这里将是必兴之地，也将为我们企业发展带来更大的发展空间;二是相信aa的投资环境[]aa在短短几年时间集聚了几百家企业，足以说明这里有良好的投资软环境。我们相信，这里是最适宜我们投资创业的热土。三是感动于aa人的真情。通过前期的多次接触，我们感受到了aa人，尤其aa领导那种朴实大气、勤勉向上的精神品格，更感受到他们的热情与真诚。为此，我们愿意投身这片热土，更愿为aa的发展与腾飞贡献绵薄之力。

我们将借这次集中签约的东风，与有关各方通力合作，集中优势资源，全力推进项目建设，做到早启动、早建设、早投产，力求以一流的业绩回报各级领导对我们的关爱与期盼。

我们相信，在aa市委、市府的坚强领导下，在各部门的大力支持下，我们的投资计划一定会顺利实现，一定会早日在aa落地生根。我们也相信，在大家的共同努力下[]aa的明天会更加美好!

最后，祝各位领导、各位同仁，身体康泰、事业腾达、万事顺意!

谢谢大家。

招商心得演讲稿篇五

一是本着担当、务实的精神全面完成今年的招商引资任务，力争全市排名再次前移。

二是要找准招商引资突破口。在发改局徐贵成局长的大力帮助下，投促局围绕磷煤化工、加工制造、电子信息、医药白酒等多个符合**县招商引资方向的产业，充实完善了项目库，希望各乡镇、各部门要以此为招商引资的目标和突破口，并在《**县招商引资优惠政策》的解读上重点理解“一事一议”，只要符合产业导向的项目，实实在在投资的项目，什么政策都可以谈，力争全域招商，全域发展。这里要求各乡镇下半年招商引资工作都要有所突破。

三是要着力抓好招商项目落地。为了加大对已签约项目的跟踪力度，县督办督查中心已经给各招商引资成员单位下文，要求近五年来已签约招商项目责任单位每十天一报，报工作进度、协调结果、存在困难、下一步建议；投促局要在一周之内建立招商引资项目协调机制，同时每个项目责任单位、乡镇的跟踪协调力度作为年终招商考核的重中之重，请县督办督查中心每个月要对重点招商引资项目进展情况进行现场督查，提出整改意见，请16个乡镇自加压力，年终晒一下签约的项目名单、落地项目名单。

四是要着力开展全民招商。按照《**县招商引资目标责任考核及奖惩办法（试行）》相关政策，充分调动全县干部职工参与招商引资工作的积极性，只要对项目招商做出重大贡献的，将在年终招商引资奖励里面专门列出一部分来奖励个人，并颁发相关荣誉证书，大奖特奖。

五是要着力丰富招商引资方式。今年我县两位主要领导亲自带队，主动出击，去云南、香港等地招商都取得了重大突破，而我了解有一些乡镇到现在都还没有走出去主动招商，今年所有乡镇必须充分利用各自的资源走出去，不管任何招商方式，招到了就算工作实绩。

六是要着力加快会展经济发展。贵州航空公司、修正药业、新华保险等公司的半年年会在**大峡谷召开，贵州旅游小姐选拔赛在**白马御温泉召开，还有很多我们不知道的，各乡

镇、各部门要积极争取国际性、全国性展会来**举办，同时请宣传部加大宣传力度，投促局做好跟踪服务，借会展经济的东风增强**县的影响力和知名度，助推我县经济的高速发展。

招商心得演讲稿篇六

大家好，今天我为大家演讲的题目是：招商引资农业康庄。农业现代化是人类社会走向现代化的必然进程，是加快区域经济发展的必然要求，是富民强市的首选战略。没有农业的现代化，就谈不上全面建设小康社会，也就没有中国整个社会的现代化，因此，我们必须重视并加快我国的农业现代化的建设。大力发展新型工业将是我旗建设中等城市的阶梯和基础。

xx期间，我旗立足自身优势，坚持自我积累和借力发展并举，以产业转型升级为核心，大力发展煤电、光伏、有色金属深加工、煤化工、新能源、节能环保型高端建材这六大产业。

在煤电领域□xxx形成了以华电2×60万千瓦、神东2×30万千瓦、山晟2×15万千瓦为主的的电力产业。全旗现有35220kv变电站11座□xx期间计划新增变电站6座，总容量达133万kva□电厂装机容量达将到190万kw以上，这将为 my 旗推进新兴工业化进程奠定坚实的能源基础。

在光伏领域，以新型工业园区光伏产业园为平台，充分发挥现有光伏企业的示范带动效应，积极培育壮大光伏及中下游延伸产业。到十二五末期，将形成10000吨多晶硅/单晶硅、2亿硅片□2000mw电池片及组件工程，并以此为依托，重点引进eva胶膜□tpt背板、铝合金边框、光伏专用银浆和铝浆、超白光伏钢化玻璃等关键辅料配套发展项目，将xxx打造成为西部地区光伏产业集聚发展示范基地和光伏产品交易中心。

在有色金属深加工领域，立足我旗区位和能源优势，依托包头市180万吨氧化铝、2万吨高纯铝以及我旗16万吨铝板、带的生产能力，加快引进一批铝板、带、箔及优质铝合金等铝精深加工项目，打造包头市铝型材和铝板材加工基地。

在新型煤化工领域，充分发挥我旗丰富的水、煤等资源优势，依托包头市神华集团煤制烯烃项目和我旗泛海煤化工项目，着力发展“煤合成气甲醇”、“煤焦炭氨化工”、“煤焦炭电石氯碱化工”三大煤化工产业链。推进以神华集团包头公司为主体的煤化工产业集群，建成中西部地区乃至全国重要的煤化工基地。

在新能源产业领域，依托我旗10亿立方米的天然气输出规模，加快推进创美日处理50万立方米天然气液化项目、亨通新能源总规模为日处理80万立方米天然气液化项目、包头中援绿能建设日处理600万立方米液化天然气生产线和配套加气站项目，积极引进液化天然气重型汽车改装及零配件配套项目。同时，结合我旗城乡一体化建设，积极引进新农村lng气站项目，将我旗打造成为清洁能源城。

在节能环保型高端建材领域，依托煤矸石、粉煤灰、规划建设500吨/日超白优质浮法玻璃生产、30万吨压延太阳能电池封装玻璃、2000万件高档日用陶瓷生产、1000万平方米高档建筑陶瓷生产等项目。

加快招商引资是我旗经济社会发展的重大战略举措。任务艰巨，时不我待，作为一名招商工作人员，更要进一步振奋精神，扎实苦干，努力工作，为开创我旗招商引资工作的新局面，加快中等城市建设进程，全面建设和谐土右做出更大的贡献。

“乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”让我们乘上希望之舟，披荆斩棘，以创新的思路，务实的作风，优良的服务加快新型工业化建设，促进xxx经济快速腾飞！

我的演讲完毕，谢谢大家！