

2023年自助银行心得体会 银行营销心得体会 银行营销心得体会(通用9篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

自助银行心得体会篇一

随着全球经济一体化的不断深入，金融业的竞争显得尤为激烈。市场营销能力的强弱直接关系到一家银行的成败与发展。笔者以为在市场营销的过程中关键是做到“整合资源配置、细化客户类别、注重营销方法、讲究营销策略”。

一是整合资源配置。在现有的人力和硬件资源下如何充分挖掘潜力。

1、选对人、用好人。将一批真正想干事、能干事、会干事的人充实到客户经理营销队伍中来。把那些不想干事、干不成事人请出营销队伍。业绩是衡量的最好标准。真正做到以岗定人，以人定责，进行调整，用其所长，尽其所能，突出业绩导向，更好地发挥个人潜能。

2、着力构建全员营销体系。加强全体员工的营销理念教育。创建“人人参与营销、个个积极营销”的新型营销文化氛围。市场营销不仅仅是银行高层管理者和客户经理的工作，要使市场营销的观念成为全体员工的共识，培育全员营销意识，并转化为每位员工的自觉行动。保证上下通畅，左右协调，形成立体营销网络。

3、制定相关学习培训计划。着力提高营销人员业务素质及营销技能，支行每周安排一个下午进行业务培训及现场演示，

使其熟练掌握新兴业务，便于更好地开展营销工作。

4、充分发挥各网点为营销功能。各网点可以利用自身优势通过进悬挂横幅、散发宣传资料和积极参与本行、地方政府的文明创建活动等形式，扩大本网点影响力。每逢节日可以举办活动，向客户赠送一些小纪念品，吸引客户。

5、网点组织进社区活动。网点周边居民往往是分理处重要而以稳定的客户群。进社区活动可以提升网点美誉度，并可适时推出我行新产品。笔者认为这是一项重要举措，至少可以让周边老百姓知道有这么一处网点存在。

二是细化客户类别。不同的客户有不同的需求，有针对性的对不同等级客户实行差别营销。

1、建立客户档案，邀请优质客户进行座谈，充分发挥以点带面的作用。建立客户关系管理台帐，对客户信息进行搜集、积累、分析、整理，建立客户信息数据仓库，并适时对客户资源信息的价值、贡献度、成本、效益进行分析评价，为市场开拓与业务营销提供决策参考。

2、成立长期性的目标客户调研小组。利用客户资源管理与价值分析评判机制，每月选定几个单位作为营销目标，对每一客户进行可行性分析后，找到营销的重点和难点，针对不同的客户采取灵活的营销方式，确定攻关客户经理和分管行级领导，制定了一对一的营销方案，再次是相关部门密切配合。

三是注重营销方法。共享客户资源 强化联动营销。这是部门间相互协作，获取信息的重要途径。

1、在市场营销过程中，全面整合公司与个人客户资源，加强个人金融业务与公司业务部的合作，发挥整体资源优势 and 营销功能，充分挖掘和发现个人优质客户，不断创新服务手段，建立公、私客户经理联手制，实行一揽子服务，以公司业务

带动个人业务、以整合营销推动市场拓展，积极竞争优质客户，确保客户质量。

2、个人业务科努力打造我行具有特色的品牌，在前期品牌形象宣传推广的基础上，有计划地开发、策划，组织形式多样的市场活动，及时了解和满足客户需求，扩大品牌内涵，吸引优质客户，为优质客户提供全方位、高质量的服务。在服务的过程中同样可以把优质客户后面的企业反馈给公司科，相互协调发展。

四是讲究营销策略。对不时期、不同地点开展有针对性的营销活动。

1、在开学前，积极宣传“汇款直通车、同城汇款e时代等业务”，大力宣传教育储蓄，定期一本通业务，可以有力地促进储蓄存款和中间业务的增长。在我行网点所不能触及到的乡镇企业中，开展网上银行、电话银行等宣传。

2、展开强大的宣传营销攻势，积极抢占业务市场充分利用电视台、电台、报社等新闻媒体和印刷宣传资料，通过宣传报道、邮政广告、柜面资料、街头咨询等手段，全方位进行宣传、介绍特色业务品种，宣传我行近年来所取得的成就，有效提升我行的社会知名度和影响力，有力地推进业务市场的扩张。

总而言之，只要全行上下人人都做有心人，依托各项优势积极参与整合营销、分层营销、一体化营销的策略，想方设法做好优质客户的维护工作，营销成果一定会转化为经营结果，工行的明天一定会更辉煌。

自助银行心得体会篇二

银行是服务行业，无论是前台，还是后台，不管是一线，还是二线，都在为客户带给服务的过程中扮演着不一样的主角。

以客户为中心，就纵向而言，从董事长到一线临柜人员，都应履行“为客户带给最好的银行服务”的职责，自上而下，由面到点、由抽象到具体，如从按产品设置机构转变为按客户设置机构，到为某个客户的需要为客户设计产品组合；就横向而言，二线部门和岗位，也在间接地为客户带给服务或者为改善服务而在发挥着各自的作用，如管理部门无论是设计业务操作流程、制订相关制度和办法，还是设计一张要客户填写的表格，都能从细微的方面体现有无“以客户为中心”。因此，我们能够说最好的服务源于后台，源于细节，源于客户没有思考到的银行也替他思考了。真正把“以客户为中心”的服务理念渗透和体现于日常工作中，而不能把服务简单理解为是一线人员的事。

作为直接服务主体的临柜人员，在为客户带给具体服务的过程中，其风貌、素养、技能、状态、情绪和行为代表着所在银行的形象，服务对象对其服务的认同与满意，在必须程度上就是对所在银行的服务的认同与满意。因此，管理者对一线员工服务理念灌输、服务技能的传授、服务行为的规范和服务成效的考核，决定辖内整体的服务水平。当前，首先要对基层网点和一线人员的主角进行定位，网点整体功能应由“核算主导型”向“营销服务型”转变，柜台人员应由核算职能为主向以营销职能为主转变。无论是高柜人员还是低柜人员，都应理解服务技能和服务技巧的培训，如：客户沟通技巧、关系营销技巧、客户投诉处理技巧、商务礼仪、客户心理学等等。

三是职业价值的认可，得到客户的赞誉和上司的肯定。要使得员工持续不断的为客户带给最好的服务，就需要激励员工在为带给服务的过程中实现自身的价值。只有科学合理的利益驱动，才能起到奖优罚劣、奖勤罚懒的作用，才能真正提高银行的服务水平。

银行应对千变万化的市场，应对客户千差万别的需求，超多的服务不是仅仅按照总行制定的操作流程去做就能做出来的，

而是要靠每一位员工去创造，只有全行每一位员工都树立以客户为中心的理念，把服务与各项业务流程的优化和产品创新结合起来、把服务与完成全年综合经营计划结合起来，新的服务措施、服务工具、服务手段和办法才会不断被创造出来。我们也就必须能够在同业竞争中脱颖而出。

自助银行心得体会篇三

时代新威通过与银行合作经验总结出银行主要存在两大问题：激励约束机制不完善和审计人员素质不高。

审计人员素质不高的表现：

4. 内部审计人员缺乏工作责任感和职业道德，审计时为了不得罪人，对相识的人审计走过场，自我防范能力差，自我保护意识差，风险意识淡薄，这样审计出的内部审计质量肯定不高，使审计缺乏客观、权威性。

由此，北京时代新威在银行内部工作总结中提出一些看法：

(1) 强化风险防范意识

(2) 提高银行内部审计的独立性

(3) 合理配备审计人员，提高审计人员素质

(4) 创新银行内部审计理念，开拓审计人员视野

(5) 完善激励约束机制

每一个审计项目、审计事项都或隐藏着风险隐患，在审计时要时刻注意风险防范，克服麻痹大意，避免可能出现的风险，要强化员工的风险防范意识培育，加强审计人员规避审计风险的能力，银行内部审计部门服务于基层，要加强与基层的

沟通和交流。

开拓创新，拓展内部审计的范围和内容，大胆尝试开展新领域的审计。平时在工作中要善于总结经验，发现问题要及时查找，及时解决，并做好审计成果的提炼工作。

建立健全审计责任制，提高审计人员的职业操守和诚信意识，进一步强化责任意识。实行亲属回避制度，实行异地审计人员交流工作，通过交流、沟通和协作，学习他人审计长处，提升审计人员知识面，促进审计成果共享，提高内部审计质量。

最后，我们通过时代新威在银行内部审计工作总结里的指导总结出：提高银行内部审计质量管理有利于提高银行的生命力，银行要充分发挥审计“免疫系统”作用，为银行的健康稳健运行“保驾护航”。

自助银行心得体会篇四

银行学习心得体会怎么写？下面是小编整理的关于银行学习心得体会，欢迎阅读。

时间飞逝，转眼我已经与商业银行共同走过了将近三个春秋。

当我还是一个初入社会的新人的时候，我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进商业银行的情形油然在目。

入行以来，我一直在一线柜面工作，在商业银行的以“激人奋进，逼人奋进”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在不同的工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长。

三年来，在商业银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的商行之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

进入行业银行伊始，我被安排在储蓄出纳岗位。

常常听别人说：“储蓄出纳是一个烦琐枯燥的岗位，有着忙不完的事”。

刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是三年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。

平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。

我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。

俗话说“业精于勤，荒于嬉”。

为此，我为自己规定了“四个一点”，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。

班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。

每天像海绵吸水那样分秒必争地学习业务和练习基本功。

相对其它技能，点钞是我的弱项，为了尽快提高点钞的速度和准确率，我虚心向行里点钞能手请教点钞的技巧和经验，改正自己的不规范动作。

一遍遍地练习，虽然一天工作下来已经很累了，但凭着对商业银行工作的热爱和永不服输的拼劲，常常练习到深夜。

离乡背井的我在接到母亲电话的时候，总是说我过的很好让她自己保重，其实有多少心酸只有自己知道。

为了尽快适应工作岗位的要求，一年中只是回家一次与家人团聚，其他时间用来不断的学习工作，功夫不负有心人，经过长期刻苦地练习，我的整体技能得到了较大的提高。

我在日常的一线服务中始终保持着饱满的工作热情和良好的工作态度。

商业银行是一家年轻的银行，每一位客户都是员工辛辛苦苦开拓来的。

这不仅要求我们具有熟练的业务技能，更要求我们能针对每一位客户的不同心理和需求，为他们提供快捷优质的服务。

在日常工作中，我都以“点点滴滴打造品牌”的服务理念来鞭策自己，从每件小事做起。

记得有一次我正准备下班时，一位客户一脸焦急地冲进来，说自己的卡和身份证被偷了，要求挂失。

按照规定挂失要提供有效证件的，但是面对焦急的客户，我一面安抚这位客户，让他不要着急；一面重新开机，按照客户提供的身份证号码进行查询，查出他的卡号，协助客户通过我们95577客服电话进行口挂，避免可能发生的损失。

这样的小事在我们身边时常发生，虽然是点点滴滴的小事，这些小事，却折射出员工的素质、企业的文化。

我的岗位是一个小小的窗口，它是银行和客户的纽带，我的一

言一行都代表了商业银行的形象,为此我常常提醒自己要坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”,耐心细致的解答客户的问题,面对个别客户的无礼,巧妙应对,不伤和气;而对客户的称赞,则谦虚谨慎,戒骄戒躁。

从不对客户轻易言“不”,在不违反原则的情况下尽量满足他们的业务需要。

我始终坚持“客户第一”的思想,把客户的事情当成自己的事来办,换位思考问题,急客户之所急,想客户之所想。

针对不同客户采取不同的工作方式,努力为客户提供最优质满意的服务。

经过不断的努力学习,在实际工作中的持续磨练,现在已经熟练掌握相关业务以及规章制度,逐渐成长为一名业务熟手,这时我渐渐明白无论是做储蓄还是当会计都是具有挑战的工作,重要的是如何将它做的好,做的更好。

随着业务的发展,新区支行的业务量不断增大,业务笔数节节攀升,储蓄窗口的业务量急剧上升,为了工作加班加点我积极的参与,每当节日大家和亲人团聚的时候,这时的我还忙碌地工作着,总觉得愧对远方的父母,难以照顾他们。

但是看着客户满意而归的时候,心里又会觉得安慰;自己的辛苦换来的大家的幸福值得。

业务增加了,效率就必须提高,这就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真,谨慎谨慎再谨慎,严格按照行里制定的各项规章制度操作流程来办理各项业务。

将储蓄工作做细、做好、做精。

银行工作需要的是集体的团结协作,一个人的力量总是有限的。

作为一名老员工,我不仅仅满足于把自己手中的工作干好,还注意做好传、帮、带的作用,主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境,适应新岗位,适应新工作,使他们更快地熟悉相关业务,较好地掌握业务技能。

结合我自己做新人时的经验,我注意引导他们从账理出发,而不是教他们如何进行简单的菜单操作。

在平时的工作中,我还将自己的工作学习经验毫无保留地告诉他们。

我想,这样的教法不一定是最好的,但一定会让他们学到业务知识的本质,学会融会贯通,举一反三。

新区支行去年相继有四名新同事加入,他们虽有一定的金融专业知识,但对于临柜操作技能来说,尚有欠缺。

为了能使他们尽快上岗,我对跟班实习的新同事耐心进行操作章程的培训,特别是要严格按照规章制度、业务流程办事,人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等,养成良好的工作习惯。

对于他们的薄弱环节一技能,也将自己平常练习的心得告诉他们,供他们参考。

通过一段时间的双向努力,他们已能熟练进行单人上岗操作了。

为新区支行更好的开展工作打下扎实的基础。

只有整体的素质提高了,支行的会计业务水平才能上一个台阶。

大家共同努力,在新区温暖的大家庭里快乐的工作着。

银行新进人员渐渐增多,在帮助他们同时,我也看到他们的

优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。

时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。

商业银行也在不断开发新的业务，从新基金的发行到国内首张钛金信用卡的上市，看着商业银行不断开拓创新，我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。

于是在紧张工作之余，我还积极参加各种学习，取得了《会计从业人员资格证书》、《反假货币上岗资格证书》、总行《会计业务上岗资格证书》。

利用业余时间报考会计本科、经济师职称资格考试，为在今后的工作中能取得更大的成绩打下坚实的基础。

在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。

分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。

我始终积极参加各类培训，坚持认真听课，结合平时学习的规章制度和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。

今年因为工作的需要，我被安排到信贷业务内勤岗位，开始学习新的业务知识。

多年的银行工作经验让我对新的挑战从容不迫，我虚心向其他的信贷方面人员请教，认真学习信贷操作规程。

在较短的时间里，顺利完成了从储蓄柜员到信贷内勤人员的角色转换。

在反洗钱工作形势日益严峻的今天，我对每笔大额资金的流向都非常注意，每日对涉及大额资金的业务都逐笔进行登记，分析其发生频率和真实性，按规定上报人民银行，保证了客户资金的安全性，防范了银行资金风险。

经过几个月的学习，我更加体会到银行是一个高风险的行业，会计工作作为银行最基础的工作，必须要严格按操作规程办事，认真细致，扎实投入，一步一个脚印。

进入商业银行三年来，繁华的苏州城也变得的不再陌生，每当从银行晚归，带着行里的温馨，一路也不觉得那么孤单。

在这里我全心追寻我的理想，我用心学习每一点知识，用心理解我的每一样工作，用诚心和热情去对待我的工作。

在商业银行的大家庭里，我取得今天的成绩与集体是息息相关的，我很庆幸自己能够进入这样一个团结协作的集体中工作，是这样的一个集体给了我学习提高的机会，我也珍惜这样的机会。

在今后的工作中，我将以更加周到热情的服务去赢得客户、留住客户，牢固树立“服务是立行之本，创新是发展之路”的思想。

以“敬业、爱岗、务实、奉献”的精神为动力，不断进取，扎实工作，同商业银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

我们一提到青年，就会联想到朝气蓬勃，富有活力等字眼。

是的，在任何一个时代，青年都被看作社会上最富有朝气，最富有创造性，最富有生命力的群体。

做为我们菏泽农行的青年员工，如何充分展现青年员工的精神风貌，提升农行的整体形象，在本职岗位中发挥好主力作用。

在这里，我想粗浅地谈下我的熟悉。

一、不断加强学习，提高自身素质。

时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。

现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。

这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。

只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。

独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我

们整体的服务质量。

我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

二、立足本职岗位，具有无私奉献精神。

敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。

工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。

做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

三、树立‘行兴我荣，行衰我耻’的思想，开拓进取，不断创新当前，建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于中国农业银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了农行的品牌形象。

虽然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为农行的青年员工，

我们要坚定农行改革的信心，牢固树立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的形象，打造农行一流的品牌。

为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。

做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反馈给后台科技部门，便于其研究开发新产品或整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为己任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立农行一流的品牌形象，为xx农行的健康强大发展做出贡献！

法治和纪委的意思在金融企业的表现是很明了的，所以我们首先接受的就是有关商行法纪方面的培训。

其中有人力资源部相关领导的讲座，纪委书记关于金融纪委的讲座以及一次法律知识的讲解。

人力资源部的领导主要介绍了我行的工资制度，福利待遇，奖惩措施等，明确大家在薪酬等方面的疑问；纪委书记主要向大家通报了有关金融业犯罪的相关信息，讲了刚入职场应注意的一些问题，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商行接受的第一项内容，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。

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，内容很细很杂；其次是会计业务的讲授，重点关于储蓄存款业务、支付结算业务、贷款贴现业务、现金出纳业务、联行清算业务及所有者权益各方面的会计核算，讲的比较概括，具体的操作看来在以后的工作中加强学习；最后是关于三大技能的练习，点钞、汉字录入以及传票录入，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。

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，才能跟得上商行的业务需求。

理念培训主要是针对我们自身以后生涯发展的培训，基本是要大家建立一种成功的理念。

这其中包括职场生涯设计，成功一讲求方法以及服务礼仪理念三大部分讲座，主要通过视频录像来学习。

职场生涯设计内容很多，要点包括自身的理想和实现理想的规划，如何规划及企业对于职工发展的规划等；成功一定有方法的讲座对于我们遇到的困境，如何应对困境，摆脱困境作了分析，重点讲述了树立成功有方法的理念，杜绝蛮干的方式等等；服务礼仪为两次，一次是金融业服务礼仪，主要对于银行人员的服务礼仪操作及注意事项进行了说明，第二次是关于商务礼仪，老师风趣幽默，用很多案例向我们展示了商务礼仪的规则。

成功的理念在培训中被分化为设计，方法和操作三个方面来进行，对于渐进的树立职场成功理念以及个人的发展是非常必要的。

设计是我们首先要做好的，方法和机会应当在以后的工作和学习中领悟和把握，而操作是我们必须人微言轻要求自己行动的尺寸，这样的理念才是真正的成功理念。

应该说，拓展训练是我们培训的附赠品，但对于我们却是重要的。

拓展训练包括两个方面，一个是拓展训练本身，另一个就是实践参观。

拓展训练是异地举行的，进行了一天半时间，通过各种培训项目，使我们总结了许多有用的东西，大家挑战自我，团结一致，圆满完成了各项任务；实践参观就是具体参观了凌云支行，上海路支行和城建支行的工作，看看别人是如何工作和发展的，以便应用到自己以后的实践工作当中去。

拓展训练实际是对于我们自身的一项完善和发展，实践参观也对我们的感性认识有所提升，这是一个实践的培训环节，是理论与实践的结合。

前景培训不单单是对个人职业前景的规划，更主要的是银行

业的发展前景，锦州市商业银行的发展前景的认知。

讲座的主角是总行的行长，为我们描述了一个发展的蓝图。

讲座分为三大部分，首先是当前银行业的发展，主要通过国有独资银行，股份制商业银行，政策性银行，外国银行的分析，使我们对于当前银行业的发展有了更深一步的了解；其次讲了商行当前遇到的困境，从资本金、发展窘和与国内外银行竞争几个方面加以分析；最后针对以展的总是讲了如何发展商业银行的方法，提出上市、跨地区发展的一些战略目标。

行长的分析虽然很宏观，但去与我们每个人的前途密不可分，商行的发展是我们发展的前提，商行有好的发展，大的发展，那我们的发展前景才会更好，发展的空间才会更大。

培训工作这周就完了，培训的所有内容都已经归为我们以后工作的储备了。

当然，培训完了，但以后的工作当中我们还要接受再培训，接受实践的培训。

培训工作的五个方面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。

培训工作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。

培训工作总结是对一月以来参加工作后的总体概括，希望以后自己的发展会如总结所提，培训对自己的教育会永远指导自己的职场生涯。

1.银行跟班学习心得体会

- 2.银行员工学习心得体会怎么写
- 3.银行员工三严三实学习心得体会
- 5.参观学习心得体会-学习心得
- 6.学习心得体会
- 7.学习心得体会
- 8.银行心得体会

自助银行心得体会篇五

我想很多人都会跟我一样，在写总结之前会狠狠地感慨一番，时间确实过得太快，逝者如斯，白驹过隙，感觉眼睛没睁几下，这一年白花花的时间便溜走了。

回顾我职业生涯发端的这一年，有机遇，有抉择，有苦恼，有适应，有思考，有进步，或许这种种有都可以归结于一点——有改变吧！

首先，我很庆幸上帝给了我签约xx行的机遇，这个机遇意味着什么？我们之前每一届和我们之后入行的这届大学生都是“211”和“985”这些名校的天之骄子，而恰好我们这一届放开了学校的限制，可如果不是因为当年xx行对第一批通过了面试的学生加试了一个1500米的体能测试而导致有人没通过，我仍将与xx行无缘——这就是机遇！可其实人这一生中总是在面对着机遇，而成与不成的关键在于我们能否很好地将其把握住，我在面临抉择时，选择与邮政储蓄银行违约而毅然决然地选择签约xx行，不是不心疼那五位数的违约金，而是我更认为xx行尊贵高远而又规范务实，尤其看重xx行对员工职业生涯的合理明确规划，我想这是每个刚参加工作的

大学生最为憧憬和期待的！

其次，我想说说，我刚入行才上班那时的苦恼和适应新环境的心理状态。我们入职培训一结束，分行就将我们分配到各网点开始见习，我被就近分配到游仙支行，那时满心欢喜和期待，却也很是忐忑，很想亲自办业务却又很怕出差错，虽然师傅在后面说：“大胆地办业务就是了，莫要怕。”可有些人就是这样，越是想把事情做得很好，却越是有所顾忌而把事办得很糟，我就是这样开始了在游仙支行的见习，虽然表现很迟钝，反应也很慢，可是师傅姐姐们却总是很能容忍我，而我却还没认识到事情的严重性而还在自我感觉良好。可是，在游仙支行还不满一个月的某一天，分行因为涪城支行没有一个男同志而将我调了过去，最艰难的时刻终究是要面临的。

因为涪城支行的网点经理唐姐对工作和员工要求很高很严，我这样慢悠悠地办业务的节奏显然是跟不上的，于是我受到了二十多年来对严厉地批评，差点没哭出来。有些人就是这样——不逼不成器。为了提高办业务的速度，我每天下了班，回了家，就又自己去熟悉业务，背代码，练键盘，记产品，终于办起业务来越来越娴熟，而当我终于卖出了一单理财产品时，唐姐居然在晨会上点名表扬了我，这是我万万没想到的，后来我又陆续出了几单理财产品，虽然金额都不是很大，可我还是深感欣慰，付出总是有回报的，当分行想到将我调到江油支行去的时候，唐姐说：“多舍不得小黄！”，我感动得想哭银行工作一年心得体会。

而在这一年中，我对在涪城支行苦中有乐的日子也是最为怀念的□20xx年12月24号，我被正式调往江油支行去报到，江油支行的领导将我分配到对公会计条线，全新的环境，全新的业务，我知道，只有放低姿态，踏踏实实地不断学习，才能获得认可。分管江油对公会计条线的胡丽华副行长也对我的生活和工作很关心，我对她很是感激和尊重。可是因为一些原因，我年前一直都没有正式上柜办业务，幸运的是被胡行

长推荐去主持了江油支行“善融贷”这款信用贷款产品的推介会，为了很好地完成又一个职业生涯的第一次，我认真地学习了“善融贷”这款产品，对这款产品的特点，适用对象和办理流程做到了比较熟悉，这让我能比较好地处理主持环节的很多细节问题。对这次推介会的成功举办和落幕，我有那么一点点小小的成就感。

再后来，到了年后，我终于上岗上柜了，因为对公出纳柜的业务确实相对比较简单，上手也还是比较快。这时，支行把我纳入了“双核八力·蓝钻行动”的项目组，在支行所有行领导的参与和配合下，我与综合部的刘明副经理终于完成了这个项目的策划书初稿，并最后交行领导定稿。在这个过程中，我对我们xx行江油支行在江油同业所处的环境和地位有了一个比较清晰的认识，尤其注意到了我支行与江油工商银行和农业银行的差距，认为省分行提出“双核八力·蓝钻行动”以提升县域支行的竞争力的这个项目确实很迫切，极具战略眼光，可是我也在想，现在前台工作量如此之大，如何统筹协调安排以使这个项目能被很好的务实展开呢？虽然在近一年的时间，我竟已在游仙支行，涪城支行和江油支行三个网点待过，总结起来便是：调整好心态，苦中作乐，尽快适应新环境，不断学习新业务，与新同事相处甚欢。

最后，我想谈谈这一年上班的思考。

仔细想想，现在每个行业，很多岗位都处在一个压力很大，任务很重的环境下，这没有什么可抱怨的可是长时间在这样的环境下，如何让员工总能保持工作的热情而不怠慢，如何避免员工总是抱怨而变得懈怠？我到了江油支行，支行还是搞了好几次文化活动，在活动中，我发现，大家对这样的活动很投入，很有热情，显然大家对组织这样的活动以让大家释放压力，放松心情还是很认可的。

通过这一年的适应过渡，并走上正轨，我对自己的职业规划有了一个比较清晰的想法，记得当初入职培训时，一个培训

老师就曾问我们：“你们觉得五年之后，你们将在你们的职业生涯中处于一个什么样的层次”我当时就讲到了我努力的方向。我一直保持着对经济金融时政热点的兴趣和关注，也正在准备理财规划师的考试，所以当绵阳分行进行公司客户经理和个贷客户经理公开选拔时，我知道我应该去努力争取了。

总而言之，从签约xx行那天起，我就在想，此生看来已是xx行身，我将一如既往地继续保持学习的态度，不断调整心态和状态，将毕生所能献于这家伟大的银行。

自助银行心得体会篇六

为期一天的拓展训练结束了，但内心的激动却久久不能平息。回顾在训练中受的挑战和磨练，感受颇深。这次训练，是一次身心的大洗礼，是进一步推动我全力以赴作好各项工作的动力。它不仅仅是一种简单的训练，而是一种文化、一种精神、一种理念；同时也是一种思维、一种考验、一种气概。

在训练场上，我们忘记了年龄，忘记了工作的身份，忘记了生活的环境，我们抛开一切，全身心的投入到训练中。我们的团队有着一个阳光而响亮的名字——精英，在队长的带领下，我们高唱队歌“团结就是力量”开始了一天极具挑战的训练。整个训练主要包括五大项目：高空断桥，盲人方阵，电网逃生，背摔，攀登“毕业墙”。每每遇到困难和挑战，我们以“精英，精英，勇攀高峰！”的队训激励和支持着队友，没有责备，没有抱怨，没有放弃，没有抛弃。最终，我们团队的每一名成员都顺利地通过了重重考验。

拓展训练的第一个项目“高空断桥”，它是一个个人挑战项目，要求队员们在8.5米高的木板断桥上从这边跳到另一边，空间跨度为大约1.2--1.8米左右，然后再跳回来就算完成。当挑战者一步一步爬上8米高空之时，心里早已怦怦直跳。脚下仅仅是一条木板，而手又没有任何东西可抓，腿不由自主地开

始打颤，尽管有保险带，但初次尝试仍心存恐惧。此时此刻，下面是队友信任的眼神，刚刚的豪言壮语还萦绕在耳边，这个时候不能犹豫，既然已经上来了，就没有退路，下定决心，豁出去了。一跃，成功！大家的欢呼声，赞美声交织在一起，感动着这里的每一个人。通过这个项目，教会我们如何在压力和困难面前调整自己的心态，勇于尝试，挑战自我，战胜自我。

第二个训练项目是“盲人方阵”，任务是把大家的眼睛蒙住，分散在一个广场上，寻找一条绳子，然后用这根绳子围绕成一个面积最大的正方形。这个任务在开始的时候大家都觉得很简单，但是当所有的人被蒙上眼睛的时候，我们发现，原来难度一点也不小，讨论并确定了一个初步方案，开始执行。在中间的时候产生了一些意见分歧，最终队长站出来，统一协调大家完成原始方案。在总结经验的时候，训练老师讲了一句话我非常感触，他说当大家为了一个目标争论不休的时候，你放弃话语权也许是对完成目标最大的帮助。我觉得这个项目无论是用哪个人的方法都能完成任务，无论是你认为笨的办法还是聪明的办法，只要是坚持到底，都能顺利完成任务，重要的是要按着一种方法坚持到最后，如果一种方法还没有做完，就换另外的方法，恐怕到最后很难完成。这就要大家听从队长一个人领导，大家齐心协力，相信队长，最后一定会顺利完成的。

经过午餐时间的修正，下午训练的第一项是“电网逃生”，任务是在规定的时间内，每一位队员都穿越由不同面积空挡组成的“电网”，全队触电网累计不能超过三次。项目开始后，我有点发蒙，觉得这简直是一个不可能完成的任务，但是经过大家讨论方案，精密布置，最终竟然提前十分钟全部通过。项目结束后，讨论的时候大家都谈了自己的看法和体会，大家都很兴奋，这个项目主要是体现团队合作精神，互相信任，在自己通过电网的时候，要完全放松，相信同伴，相信自己能克服心理困难，最后都能安全通过，充分体现了团队力量。

训练项目的第四项信任背摔是一个队友爬上背摔的平台，在教练的指导下，捆住手臂，背对着团队向队友们用手臂搭建的“保护网”平倒。在一声声的“你们准备好了吗？”、“我要倒了！”，不仅能够感受到队友们的自信心，也能够感受到队友们对整个团队的信任。

这个项目很好地揭示了团队的力量及一个人在团队的作用，以及信任和被信任是来之不易的、是幸福的。每个队友能够顺利的完成此项目，与其他队友的全心保护和自己对团队的高度信任分不开的。我个人对自己要求特别高，只有当自己做好了，才有资格指导他人。三四月份招聘取得了很成功的结果，这无疑离不开整个人力资源部全体人员的积极参与，以及各店面经纪人积极配合，当然也有自己付出的心血和努力。一个人如果希望得到别人的尊重和信任，首先就要自己尊重自己，自己信任自己；一个人如果存在于社会中，他必定会隶属于一个团队中，不能孤立存在的。“信任是团队的粘合剂，是团队精神支柱。”如果要想使自己的人生更加精彩，更加快乐，那就充分在团队中展现自我吧！

本次拓展训练最感动人的项目莫过于最后的攀爬“毕业墙”。看到四米二高的墙壁，我已经两腿发软，但是当我看到同事们一个个都胜利通过时，在一个同事的鼓励下，我鼓起了勇气走到墙壁下，开始此次征程。当其他伙伴都顺利攀爬后，剩下的一个人更是让我们惊心动魄，通过足智多谋、勇气信心以及团队的鼓励和呐喊声，使得所有同事都顺利“毕业”了。当时眼泪已经在我眼眶里跳来跳去，但是最终的喜悦战胜了感动，让这一瞬间的感动埋藏到了心里，我为自己作为一名商行人而感动骄傲、自豪！

“纸上谈兵终觉浅，绝知此事要躬行”。通过此次拓展训练，让我很好的感悟到很多道理。一个团队想要发展壮大，只有紧密团结成一个整体，才可能战无不胜、攻无不克。希望我行以后会多组织类似的活动，使员工们能够不断地升华自我，真正做好“岗位主人翁”！

自助银行心得体会篇七

我们一提到青年，就会联想到朝气蓬勃，富有活力等字眼。是的，在任何一个时代，青年都被看作社会上最富有朝气，最富有创造性，最富有生命力的群体。做为我们菏泽农行的青年员工，如何充分展现青年员工的精神风貌，提升农行的我想粗浅地谈下我的熟悉。

一、不断加强学习，提高自身素质。时代的发展已使银行业战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。

只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，能，还要有针对性地开展法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

二、立足本职岗位，具有无私奉献精神。敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道一滴做

起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。

工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有了更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

三、树立‘行兴我荣，行衰我耻’的思想，开拓进取，不断创新当前，建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于中国农业银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合了一些不必要的压力，影响了农行的品牌形象。

虽然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为农行的青年员工，我们要坚定农行改革的信心，牢固树立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此信息反馈给后台科技部门，便于其研究开发新产品或提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为己任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立农行一流的品牌形象，为xx农行的健康强大发展做出贡献！

自助银行心得体会篇八

通过对“学规定，知禁令，做表率”廉洁从业主题教育，建行多次组织全体员工认真学习营业部有关案件防控的文件精神，积极开展了讨论与学习，参照制度认真查找问题，深入挖掘残留在自身的陈规陋习。通过近段时间的学习教育，本人对案件专项治理工作重要性和必要性有了更深的认识，现将本季度对案件防控学习的体会通报如下。

首先，这次学习使我提高了思想认识。金融是现代经济的核心。近年来，我国银行业在运行过程中，由于体制交替、机制的不健全，客观上给金融职务犯罪带来滋生和蔓延的土壤，导致金融业贪污、挪用、受贿、诈骗等职务犯罪和大案要案时有发生，严重危及金融和经济的安全。通过这次规章制度学习教育，不仅让我全面系统的了解银行做过人员的行为工作准则，还使我深刻地认识到，不学习法律法规有关条文，不熟悉规章制度对各环节的具体要求，就不可能做到很好地遵守规章制度，并成为一名合格的员工。当前金融系统发生的许多案件除故意犯罪因素外，大多数都是因个别员工法律和规章制度意识不强，违规操作而造成的，不但给国家造成了损失，而且也毁了自己的人生和前程。这些活生生的事例，给我敲响了警钟，是我在今后工作中能牢记制度，以规章约束行为，并在思想上自觉将其作为标准，指导日常工作的开展。

其次，通过学习要强化制约、进一步提高自我防范能力。对于自身来说，不仅要强化职业操守和职业道德，并将此溶于实际工作中，要禁止岗位职责混淆，业务运作不能交叉，柜员离岗必须实行签到制度，从源头上杜绝作案机会等，对于周边同事，也因积极向他们宣传金融工作的规章，互相监督，互帮互组，营造一个良好的工作环境；对于身边亲人，更应将工作于生活区分，做到公正廉洁，绝不假公济私。

最后，随着学习的深入，使我更加清楚的意识到增强自身责

责任感对于银行工作的重要性。有人说：“位不在高，爱岗则名；资不在深，敬业就行。”强烈的责任感是一位职员爱岗敬业的力量源泉。所谓“爱岗”就是热爱本职工作，所谓的“敬业”就是忠于职守，尽心尽责。而在金融业这个特殊的岗位，爱岗敬业是最重要的职业道德的基础，表现为对事业的责任心。把职业的责任升华为博大的爱心，于平凡中创造奇迹。拥有了强烈的责任感，我们才会认真履行自身工作职责，切实维护建设银行的信誉和整体利益，自觉做到思想进步、道德高尚、业务精良、服务规范、纪律严明。第二，责任感还是一种主动积极的态度。是每一个员工对自己从事的工作、相处的他人的一种情感体验。一个富有责任心的员工能以积极的态度处理权利与义务、索取与奉献、个人与他人的关系。在劳动过程中，表现出积极主动的态度处处体现出主人翁的责任感，把责任心变成自己宝贵的精神财富。正由于责任心是对所有员工的基本要求，无论你是否愿意，也无论你是否意识到，责任心无时无刻都伴随着你，表现着你。

我是建设银行平凡的一分子，我要求自己爱岗敬业，认真严肃对待自己的职业，忠于自己的事业，勤奋工作，深思慎行，将责任心融化于血液，荡漾于情感，体现于行动，伴随于身边，有一分热，发一分光。在自己的任务里，竭尽心力，做一个实实在在的建行人。

磊

史

自助银行心得体会篇九

岁月不居！来也匆匆，去也匆匆！虽然我老是觉得累，可是时间老人却总也不觉得累，每天自我陶醉地嘀嘀哒哒跑个不停！回首这一年，颇有感慨我完完整整的为商行服务了一年，商行也给了我别人羡慕不已的报酬幸福！

增加工作成果你做了别人没有做的

从正常班到倒班，我踏踏实实地做，用心地体会，感悟最深的就是端正态度，遵守行纪行规；尊敬领导，服从安排；团结同事，虚心求教；明确目标，脚踏实地。

一年的工作实践，深深地体会到临柜工作是银行第一形象的含义。我们的形象直接影响到客户对我行的第一印象，关系到能否留下客户，更关系到能否留住客户。这就要求我们要有较高的综合素质，要求我们必须切实坚持临柜工作的服务宗旨热情周到，耐心细致，为客户办好每一笔业务，让客户满意。

一年的工作使我深刻体会到业务知识欠缺的严重性。这促使我又学习了的新东西，使自己的业务知识更具全面性。虽然我们新增了不少业务，但是要想保证我行的不断壮大(即使仅为了保证我们的优厚待遇)，只有不断地新增业务。这就要求我必须吸收新的知识才能顺利开展工作，才能跟上我行的步伐。

要做一名合格临柜人员，光有全面的业务知识不够，还需要配合主动、热情、耐心的服务。我们工作中的主性首先是要做到经理要求我们的主动和客户打招呼、交流。我随时主动向部分客户介绍我行的业务信息、新产品。

工作态度好了，业务知识跟上了，还需要良好的工作氛围。营造良好的工作氛围最主要是团结同事。团结同事不是吃吃喝喝，也不是不拌嘴，而是要理解、尊重。虚心请教，互帮互助，共同学习，大家才能同心协力，才能融洽相处。