

2023年银行党校培训心得体会 上海银行 培训心得体会(模板7篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

银行党校培训心得体会篇一

引言部分：

上海银行作为中国金融产业最具活力和发展潜力的商业银行之一，一直致力于培养和提高员工的专业水平及工作能力，以更好的服务社会与客户。在此背景下，我参加了上海银行的一次培训课程。在培训过程中，我深感到自己的不足之处，并且获得了很多启示和教益。下面，我将分享一下我的上海银行培训心得体会。

段落一：

此次培训内容主要包括银行行业背景的介绍、业务流程及相关政策法规等，无疑提高了我们的业务素养和工作技能。培训的内容非常实用，相信对我们接下来的工作有很大的帮助。特别是政策法规知识方面的介绍，尤为提高了我们的基层员工综合业务素质。这也印证了上海银行一直以来注重员工素质提升的理念。

段落二：

与此同时，培训中还介绍了不同职位所需的技能和能力。这让我们更加清晰地知道了自己职业生涯的规划与定位，以及未来所要努力学习的方向。在了解不同职位需求和技能的同

时，我们也能够更加全面地了解银行的职业发展路径，大大提高了我们发展职业的把握。

段落三：

培训中，我们还学到了与业务配套的软实力技能，如沟通、协调、合作能力等。这些软技能并不仅只是在工作中需要用到，更是在日常生活中必需的。与此同时，也让我们意识到在银行行列中，硬实力和软实力是同等重要的。

段落四：

在培训中，我们也学习到了银行行业的最佳实践，学会了如何在竞争激烈的市场环境中立足和发展。同时，我们还学到了如何更好地提高服务质量和满足客户需求，并且克服了我们工作中常见的问题和困扰。这些都为我们提高工作效率，实现长足进步打下了良好的基础。

段落五：

总的来说，上海银行的培训对我们的工作和发展产生了巨大的影响，通过培训我们对银行业务流程的认识、工作机制的了解和职业发展的确定都达到了一个新的高度。这次培训不仅为我们解决了工作中的困惑和疑惑，也让我们对自身职业发展有了更明确的规划和认识。相信我们在未来的职业生涯中，将会更加自信和自信地去创造更大的辉煌。

结尾部分：

通过本次培训，我更深刻地认识到了自己的不足与欠缺，但也更加看清了前进的方向，并有了一定的思路和技能支持。感谢上海银行的精心安排和培训，让我们在业务和职业发展上得以更快更好地成长，并更好地服务客户和社会。我相信，上海银行会培养更多的人才，为国家金融事业做出巨大的贡

献！

银行党校培训心得体会篇二

在短短的三天时间里我开阔了眼界，学到了如何做好本职工作，提升服务水平的系统的业务知识。当然，这只是总行给我提供了一把掌握世界金融新领域经营的钥匙，今后我仍要进一步地学习、深造、提高。下面我从以下几个方面进行汇报：

这次培训班是由我们来自全国银行各分行的39名学员组成的，讲师是从美国启明全球研究院上海启明金融管理学院请来的曾志尧教授。培训时间虽短，但曾老师利用自身得天独厚的全球化资源和专业知识优势，向我们灵活多样地讲述了“全球教育”和“全球企业”的新概念。

这次培训的主题是“心服务”计划。“心服务”就是用心为我们的客户提供真诚的，发自内心的服务。通过学习，我知道只有热心对待每位客户，才能获得信任并能进一步让客户将心中的需求完全说出；我们必须细心观察与体会，才能深入了解客户的真正需求；针对客户的需求，我们要积极主动热情并有效的用心执行。我深信，唯有发自内心的服务意愿，才能提供客户满意的服务。我们要以真心服务，让客户觉得安心舒适，我们要营造美好的服务气氛，让客户体验到愉悦的服务，进一步让客户认同并喜欢到浦发银行接受我们的服务。

经营产品品牌，你可以用75%的时间、金钱和精力来影响顾客而只用25%应对剩下的一切。而对银行而言，经营我们的服务品牌必须用至少50%的时间、金钱来影响自己的员工。优先权正好相反，产品品牌以顾客为先。而服务品牌以自身员工为先，要想使品牌服务有效，必须教会员工亲历他们服务的品牌，因为对客户而言，代表品牌的人就是品牌。如果员工表现不当，品牌与顾客之间的关系就会崩溃。

下面的这个故事是老师在讲课中给我们讲的一个案例，同是服务行业，他们的做法好比一面镜子，也许会启发我们的思路：

于先生因公出差泰国，曾下榻东方饭店，第一次入住时良好的饭店环境和服务给他留下了深刻印象。而第二次入住时的几个细节，更使他对饭店的好感迅速升级。这天早晨，他刚走出房门准备用餐，楼层服务生恭敬的问道：“于先生是要用早餐吗？”于先生很奇怪，反问：“你怎么知道我姓于？”服务生说：“我们饭店规定，晚上要背熟所有客人的姓名。”这令于先生大吃一惊，因为往返世界各地，入住无数酒店，这种情况还是第一次碰到。于先生高兴地乘电梯来到餐厅，刚出电梯，餐厅服务生就说：“于先生，里面请。”于先生更加疑惑：“你知道我姓于？”服务生答“上面电话刚刚下来，说您已经下楼了。”如此高的效率让于先生再次大吃一惊。

于先生刚进餐厅，服务小姐微笑着问：“于先生还要老位子吗？”于先生的惊讶再次升级，心想“尽管我不是第一次在这里吃饭，但最近的一次也是一年前了，难道这里的服务小姐记忆力那么好？”看到于先生惊讶的目光，服务小姐主动解释说：“我刚刚查过记录，您在去年x月x日在靠近第二个窗口的位子上用过早餐。”于先生听后兴奋地说：“老位子！老位子！”服务小姐接着问：“老菜单？一个三明治，一杯咖啡，一个鸡蛋？”现在于先生已经不再惊讶了：“老菜单，就要老菜单！”这一次早餐给于先生留下了终生难忘的印象。

后来由于业务调整，于先生3年没有去泰国。生日这天，他突然收到一封东方饭店发来的贺卡，里面还附了一封短信：“亲爱的于先生，您已经3年没有光顾东方饭店了，我们全体人员非常想念您，希望还能再次见到您。今天是您的生日，祝您生日愉快。”于先生当时非常感动，发誓如果再去泰国，一定住在东方饭店，而且要说服所有去泰国的朋友也像他一样选择东方。一封贴着六元邮票的信，就这样买到了

顾客的一颗心——这就是客户关系管理的魔力。

我们在日常的服务中也应该用心服务，注意细节，发挥团队协作精神，巩固老客户，从而发展新客户。市场营销学告诉我们，争取一个新客户的成本是留住一个老客户的5倍，在利润贡献方面，老客户更是新客户的16倍。那么留住老客户就是提高利润，增强我们在市场中的竞争力。

我们这次学习，老师采取互动的方式，我们共分5个小组，老师借鉴先进银行实施服务品质的案例与学员们研讨。并进行分组讨论，学员们针对服务礼仪与无缝交接服务流程实况演练，并进行声音肢体语言的练习和多媒体课件与教学。

礼仪迎宾接待演练中，我感到：1、五步距离主动上前（即客户走进营业厅时距客户五步的距离时就要主动问候，不要等客户走近时才问候，那样会吓客户一跳）；2、保持亲切的微笑；3、双眼平视客户的眼睛；4、身体微微向前倾约30度，点头示意表示对客户的欢迎等等都非常适用。

无缝交接，指的是为客户的服务达到一种非常顺畅的连接，要发挥团队精神，在无缝服务中不论是大堂经理还是理财经理还是每位柜员都至关重要。从大堂经理迎接客户探明客户的来意，到将一般客户疏导到自助银行或是高柜区或低柜区，将识别的优质客户推荐给理财经理，都需整体的配合。

在处理投诉中，我们要注意：一是建立良好的心态。当客户向你表达对银行的任何抱怨与不满时，你就是代表浦发银行负责处理客户的情绪。我们常见的错误心态是：这又不是我引起的，或者这不是我们银行的错，为什么要我处理？因此，就对客户的抱怨与不满，进行一连串的解释、反问与推托，反而使客户情绪不断积累、抱怨越滚越大。当遇到客户对我们的服务不满时，尽管不是因为我们的自身的错误，也应该主动向客户表达歉意，此时的道歉是针对客户产生的“愤怒、生气”的情绪而表示歉意。并不意味着我们承认事情本身的

错误。适当的致歉可以立即缓和客户的情绪，有助于客户后续的处理。另外一点是我们在柜面服务中经常遇到的：客户的需求与我们的制度发生冲突时，客户产生的不满情绪。这时，我们在客户面前不要急于先搬出银行的制度，可以心平气和地帮客户想想变通问题的办法，同时委婉的告知客户我们的风险点，展现出我们处理事情的热忱与诚意。

通过这种形象化的训练，使我认识大堂经理工作的重要性，它是提高零售银行业核心竞争的关键之一，更是大堂经理、客户与柜员之间的纽带，大堂经理专业素养的完善，对于创建一流的行业服务至关重要。

这次培训中的现场演练，给我留下了深刻的印象，它把整个日常服务中的柜员、大堂经理、理财经理及客户贯穿起来，教给我们应该分工不分家，相互配合，真正创出浦发银行一流的服务品牌。

银行党校培训心得体会篇三

非常感谢“营业支局(所)长远程培训”，是她在新的形势下，为邮政人送来了春风，送来了力量。通过次培训，使我对邮政有了更深层次的了解，结合学习培训课程，我在员工和业务的管理，市场的开发，客户的维护等方面都有了进一步的收获，从培训中也得到了很多启示。

树立了坚定做好邮政人的理念，增强了迎接挑战的信心。做为一名支局长更加注重基本素质的提高，努力提升自身综合能力，不但用力去做，更要用“心”去做。

树立和谐管理员工理念，加强员工竞争意识和忧患意，科学艺术的进行管理。科学的分析邮政经营和支局经营形式，对支局的函件业务市场开发和汇兑业务市场开发有了深层次的思考，明确了新形势下对汇兑业务和商函业务发展的要求，了解了支局窗口函件市场分析及开发技巧和支局商函市场分

析及开发技巧无论是汇兑业务产品开发还是商函营销风险防范都有了明确的认识。

对直复营销基本知识有了实践性的运用。针对邮政支局投递存在问题及原因分析，宏观的把握了加强邮政投递网建设的重点措施。

银行党校培训心得体会篇四

2020年xx月xx日至xx日，我和同事们一起接受了为期三天的有关xx银行各方面业务的全面培训，包括□xx银行信贷管理、票据业务、零售业务、国际业务等。作为一个不太了解银行业务的新手，我非常感谢公司给我提供的这个宝贵的学习机会。因此，在这三天时间里，我尽自己所能努力的吸收老师们教授的内容，并主动向老师提问，以更好的理解和掌握相关知识。现将我对本次银行业务培训的感受和体会如下：

1、信贷管理

众所周知，信贷业务是xx银行最重要的资产业务，也是xx银行主要的收入来源和主要的风险所在。因此，信贷管理是xx银行的一项重要管理工作。内容主要包括：信贷业务管理组织架构、信贷业务战略和政策、信贷产品信贷业务流程、信贷业务风险控制和信贷业务分析，不仅有理论而且有实例，不仅搭建了框架而且深入到了细节，可以说是比较全面和透彻。

2、票据业务

票据分为汇票、本票、支票。讲师从各种票据的定义着手，分别阐述了第一种票据的功能，并提出了它们的相同点和不同点，同时用生动的例子表述出每一种票据在实际情况下的应用，并着重介绍几种目前常用的票据业务的产品，例如银行汇票、商业承兑汇票、保理业务。

3、零售业务

零售业务是指xx银行通过各种服务渠道直接向居民个人销售金融商品或服务的业务，其客户具有分散化、需求差异化且不断变化、交易频繁的特点。培训老师从银行零售业务的概况、产品、渠道、管理机构、经营策略以及市场营销等方面进行了详细的阐述。

4、国际业务

此次培训我最看重的就是国际业务这节课，因为当前我已经被分配到福州商行的国际结算项目组中，但苦于不懂业务，所以对这方面的业务知识的需求是非常迫切的。国际业务主要指国际结算，国际结算是研究不同国家当事人之间因各种往来而发生的债权债务经由银行来办理清算的一门学科，包括汇款、托收、信用证、保函业务。

培训老师用生动例子，详尽的图表为我们清楚讲述了每一项业务。国际业务非常复杂，每一项结算方式说清楚都要至少半天的时间，短短的一下午讲授是远远不够的。比如对信用证的使用还不是很了解，尽管如此，但这堂课已经为我搭好了一个进一步了解该业务的基础。

以xx银行信贷管理的学习为例。由于我们公司针对的客户群基本上都是国内的xx银行，因此，我在学习的过程中自然而然的把我所了解的国内xx银行的信贷业务管理和国外先进银行的信贷业务管理进行了一下对比，结果发现了一些问题：与国外先进银行相比，我国xx银行的信贷业务管理呈现出形式化、粗放型的特点，这也正是我国xx银行尤其是国有xx银行不良贷款增长比例较高的一个原因。比如，我国xx银行在信贷业务的组织架构方面普遍具备了形式上的完备性，有信贷经营部门（信贷部）、信贷管理部门（风控部）和信贷审批部门（审批部），并承担各自不同的职责，似乎可以做到

审贷分离、控制风险。但事实上的情况是，不良贷款发生的频率和数量仍然高居不下。

其主要原因是，制度规范没有做到细化，各方面的职责不能相互制衡，不同职能部门员工的绩效考核不能激励其职责的实施。而在国外先进银行的信贷管理组织架构中，信贷经营和审批合并成为一个部门即信贷业务部门，涵盖市场开拓、信贷分析与信贷审批的职能，通过事业部制和共同承担利润指标实现审贷不分离，从而进行垂直化的集中管理；并增加独立的操作营运中心，加强对操作风险的控制。

特别是，信贷业务部门、信贷控制部门和信贷操作营运部门都有详细的有关部门职能、岗位职责和汇报关系的规定，具体、细致、具有可操作性又保证了权力的制衡。具体到每一笔贷款，首先由信贷员开发并完成信贷调查；其次由信贷分析人员负责检查评级、编写信贷业务分析报告供审批人员参考；再次按权限不同分级进行审批；最后对于经审批通过的授信项目，由负责放款职能的人员在放款时检查和控制所有的贷款文件、相关法律合同、条款的核实、以及贷款是否超越权限、提款时贷款客户是否满足贷款的先决条件、是否超过贷款额度等，并在放款后负责与信贷相关的操作性和行政性监控。

相比之下，我国xx银行在放贷时，通常信贷员既是营销人员，又是分析人员，还可能是放款人员，一人身担数职，不能达到专业化和控制操作风险的目的。

同样可对比的方面有很多。与国外先进银行相比，我国xx银行确实在很多方面都有差距，有待于进一步改善和提高。国外先进银行的优秀实践成果给我国xx银行业务的改革和发展指明了方向，这一过程可能很快就会到来。

我想本次培训的目的不仅仅是让我们了解我国银行现有的业务，还在于使我们站在战略的高度把握银行业务未来的发展

方向。当时机来临的时候，我们能够主动的把握机会，胜任市场的要求。

在本次培训中，我多次听到讲授不同业务的培训老师谈到数据仓库技术的重要性。诚然□xx银行已经从以产品为中心的时代发展到了以客户为中心的时代□xx银行越来越多的决策都需要依据客户的信息来进行。容纳庞大繁杂的客户信息资料，有序的排列和归置，并满足各种统计的需求进行决策支持，这显然是数据仓库技术可以发挥的作用。

银行党校培训心得体会篇五

作为一名人民银行的基层员工，非常荣幸地参加了20__年7月1日至7月10日在中国人民银行郑州培训学院举办的“20__年第二期中级职称干部(经济类)培训班”。虽然只有短短的十天时间，但我们每位学员通过拓展训练加强了团结协作、通过专家讲座充实了理论知识、通过交流讨论学习了先进经验、通过课余活动和参观考察结下了深厚友谊，受益匪浅。以下是我的几点心得体会：

一、学院老师无微不至的关怀刚刚接到参加培训的通知时，心里还有一丝的担心，因为我是第一次到郑州培训学院参加培训，而且听同事说学院的位置还挺不好找的，当地的一些出租车司机都找不到。但是马上这一丝的担心一去不回，因为学院安排了接站。并且，在我刚刚踏上开往郑州的列车时，接站的工作人员就给我发来了短信，告诉我他的具体位置，我的心中立刻感受到了温暖。在顺利到达学院后，通过食宿的安排、教学日程的安排处处体现出学院老师对我们的关怀。在此，要向为了此次培训而精心付出的老师们表示衷心的感谢。

二、自己的理论知识得到进一步提高“工欲善其事，必先利其器”。这就是说，一个人要想真正成就一番事业，离不开过硬的基本功。当今社会的竞争愈来愈烈，做任何事情都需

要技能。在实际的工作中，对待自己，对待工作，一定要高标准、严要求，不要满足于已经掌握的，这个世界是大变、多变、快变的，要努力寻求更好、更快、更富成效的专业技能和技巧，提高自身竞争力，唯有如此，才有可能创造出更好的成绩，才有可能从胜利走向另一个胜利。学院的老师为了这一目的，不仅邀请了人民银行总行的专家，还邀请了浦东干部学院和河南省委党校等高校的教授，为我们精心安排了各项培训课程。

首先，由学院拓展培训师对我们进行了“团队意识与自我塑造”的培训，大家按照培训师的要求“忘记你的身份，忘记你的性别，忘记你的年龄”，商定了各自的队名、队训和队歌，共同克服困难完成任务，增强了对彼此的了解。使我们认识到在面对各种困难和挑战时，团队的凝聚力、相互关心、激励、包容使团队更加团结。这对于我们在今后的工作中树立相互配合、互相支持的团队精神和整体意识，改善人际关系，增加相互的沟通与信息交流等是非常有利的。其次，我们不仅学习了人民银行的专业知识，有《反洗钱工作新形势、新问题及反洗钱行政执法相关问题》、《征信与征信管理》、《法定存款准备金制度在中国的理论和实践》、《在中央银行事业发展中主动成长》、《新形势下如何有效地开展金融研究工作》、《中国人民银行成立的历史背景》和《宏观经济波动、货币政策与金融稳定》，还学习了综合知识，有《当前国际局势热点透视》、《履职能力与创新思维》和《国家公职人员心理问题及其调适》，最让我难忘的是中国钱币博物馆副馆长、总行党委宣传部巡视员马林给我们讲授了《浅谈庞村财经会议的历史意义》一课。

使我难忘的不仅是他的讲课内容，从庞村财经会议的召开背景到华北财经会议的召开，从1947年10月2日第一次正式提出“中国人民银行”名称到1947年10月8日中央正式确定“中国人民银行”名称等内容，让我接受了一次生动而难忘的历史教育。更让我难忘的是他作为一名专家，诲人不倦，在三个小时的授课过程中仅作了5分钟的短暂休息，并且始终是站

立着讲完了全部内容，这种严谨的工作态度、高尚的敬业精神深深打动了每位学员，持久不息的掌声表达着每位学员发自内心的尊敬与感谢。

三、开阔了眼界，增长了见识，收获了友谊在这次培训中，学院老师不仅给我们安排了丰富紧凑的理论学习，还为我们准备了云台山、少林寺、龙门石窟和河南省博物院的实地考察活动。通过考察，使我进一步了解到，河南是中华文明和中华民族最重要的发源地，既是传统的农业大省和人口大省，又是新兴的经济大省和工业大省。通过座谈讨论和大会交流，使我学习到了不同地区、不同部门先进的工作经验，为我在今后的工作中开拓工作思路、转变工作方式打下坚实的基础。

另外，通过丰富多彩的专家培训、实地考察、座谈交流和文体活动，使我在短短的10天中，结识了来自五湖四海的各位同学、同事和精英，使我们结下了深厚的友谊，对我们今后更好的开展工作、交流经验都是非常有意义的。最后，再一次向为举办此次培训班而辛勤付出的总行人事司、郑州培训学院的各位领导、各位老师表示衷心的感谢！同时也希望今后能够更多的举办类似的培训活动，以满足人民银行基层分支机构对新理论、新知识的渴望。

银行党校培训心得体会篇六

党校培训是提高党员的党性和提高党员自身的修养的重要途径，下面是本站小编精心整理的党校培训心得体会范文，供大家学习和参阅。

在局、总队党组关心关怀下，我参加了党校全区公务员任职培训班的学习。这是一次情势新奇、内容丰富、全面系统的理论知识学习。本次培训班，综合应用专题讲座、现场教学、讲座录相、自学及研讨等方式，结合当前我区哲学社会科学繁荣发展的任务和工作实际、思想实际进行教学研讨。通过

学习，我学到了很多之前没有接触过的知识。不但在理论上使自己得到了进一步的充实，开阔了视野，同时在思想上也有了更新的奔腾，在熟悉上有了更大的进步。

一、学习的感受

(一)深化对中国特点社会主义理论体系的学习，理论素养进一步增强

这次学习培训以深入贯彻落实科学发展观为主线，结合认真学习党的xx大、xx届三中中全会精神，通过综合应用讲授式、案例式、体验式、研讨式、互动式等教学情势，把中国特点社会主义理论体系作为重要内容进行专题辅导，进一步夯实了理论基础。通过学习，加深了我对中国特点社会主义理论体系的科学内涵、历史地位、框架结构、基本内容的理解。熟悉到中国特点社会主义理论体系是当代中国我党人的理论创新成果，是马克思主义中国化新奔腾的理论结晶，内涵丰富而深入，意义重大而深远。中国特点社会主义理论体系，在新的时代条件下比较系统地回答了甚么是社会主义、怎样建设社会主义，建设甚么样的党、怎样建设党，实现甚么样的发展、怎样发展等重大理论和实际题目，在建设中国特点社会主义的思想线路、发展道路、发展阶段和发展战略、根本任务、发展动力、领导气力、依托气力、国际战略、根本目的等重大题目上获得了丰富成果，是贯通哲学、政治经济学、科学社会主义等领域，覆盖经济、政治、科技、教育、文化、民族、维护祖国同一、党的建设等方面的系统的科学理论体系。

(二)结合工作实际进行专题研究，研究题目解决题目的能力有了新的进步

根据教学内容安排，学校开设了新情势下如何做好群众工作、影响和制约西藏逾越式发展的主要因素、突发事件舆论引导等研讨专题，实施结构化式教学。专题学习和研究是党校教

学改革的一项重要内容，更具有针对性和实效性。通过研讨，对我国当前宏观调控面临的主要题目和难点和我区加快推动跨越式发展和长治久安等都有了比较明确的熟悉和更深的理解。

(三) 强化党性党风教育和党性锻炼，理想信念更加坚定

党校坚持把学员的党性修养和作风养成放在重要位置，贯串于学习培训始终，加强对学员进行忠于党和人民的教育、尽职尽责干工作的教育、道德情操的教育和拒腐防变的教育。学习期间，系统学习了党的建设理论、党性党风和反腐倡廉等专门课程。我深入熟悉到，我们要始终高举中国特色社会主义的伟大旗帜，忠于理想、坚定信念，勇于应对挑战、克服困难，矢志励精图治、艰苦创业，继续改革创新、锐意进取。要坚持不懈地学习，把它当做进步自己理论、文化、知识水平的手段，更把它当做改造自己世界观、人生观、价值观和进步党性觉悟的需要。要始终牢记“两个务必”，加强本身修养，堂堂正正做人，脚踏实地做事，宏扬新风正气，抵制歪门邪道，时刻自重、自省、自警、自励，勇于同各种消极腐败现象作斗争。要牢固建立全心全意为人民服务的宗旨，自觉建立正确的利益观，把党和人民的利益作为一切工作的动身点和落脚点，成为最广大人民利益的忠实代表，自觉以国家和集体的利益为重，服从大局，不计个人利益得失，为整体利益主动承受风险和做出牺牲，兢兢业业工作，尽职尽责地完成党和人民交给的工作任务。

(四) 全面学习现代管理知识，知识结构有了新的改善

这次学习除理论辅导、专题研究和党的建设理论与党性党风教育外，学校还安排了菜单式教学，内容涵盖行政法律、公共管理、职业道德、领导科学等多方面。自觉收看远程教学，还听取了有关部分领导和专家对我区经济社会发展的影响、依法行政、公共管理的职能与职责等专题所作的多场外请报告。通过学习，了解了当代世界和我国政治、经济、科技、

文化、民族、宗教等各个方面的发展动态，了解了本地区经济社会发展和改革的情况，开阔了视野，改善了知识结构。

(五) 班级生活使我体验到了大家庭的暖和

二、今后努力方向

我作为一位处级的干部，学习结束回到工作岗位后，我以为自己须努力做到：

(一) 是加强理论学习，特别是中国特点社会主义理论学习

理论学习是培养理论素质、进步理论思惟、增强利用理论来观察、分析和处理题目能力的重要途径。一个人工作能力的强弱，工作质量的高低，很大程度上就决于他的理论素养和理论水平。理论解决的是世界观、方法论等根本性的题目。理论上苏醒是政治上苏醒的条件；理论上坚定是政治上坚定的基础；理论上先进是思想上先进的根本；理论创新是实践创新的动力。因此，大力加强学习是每位领导干部的必修之课，是每位领导干部应具有的基本意识。学习中国特点社会主义理论，要特别强调学习马克思主义中国化的最新成果，要用科学发展观来武装头脑，做到开辟创新、与时俱进。要加强理论学习同实际相结合，进步理论素养也必定包括进步应用理论解决实际题目的能力。

(二) 始终保持艰苦奋斗、清正廉洁的品质和人格情操

领导干部要始终保持艰苦奋斗、清正廉洁的品质和人格情操。艰苦奋斗、清正廉洁的品质是世界观的外在表现，是领导干部道德修养的一个重要方面。领导干部必须做到廉洁、公道、正直。这决不是一个关系个人性德的题目，它还同群众观点、群众线路紧密联系在一起。加强学习，有助于我们正确熟悉人民群众创造历史的基本观点，从而真正在思想深处看透、看淡个人名誉、地位和利益等题目，自觉与人民群众保持血

肉联系，为人民的事业而不懈奋斗。

(三) 坚持求真务实的实践原则

领导干部修养的一个明显特点是实践品格，换句话说，就是要在实践中往熟悉世界和改造世界。坚持实践原则，要留意对客观实际的正确掌控，最基本的方法是一切从实际动身，深进调查研究，不唯书、不唯上、只唯实，克服忙于应酬、工作精力不集中等浮躁心态，要处理好义与利的关系、个人与集体的关系、言与行的关系，少说多做，说到做到，表里如一、上下一致，真正坚持求真务实，以适应时代发展的需要。

党校只是我工作和学习的一个“加油站”，在自治区委党校学习期间，我不管是思想、学业，还是身心各方面均得到了丰富与进步。时间虽短，但她使我学到的很多，相信这段经历将成为我们人生道路上的宝贵财富。对我们每位学员来讲，今后的路还很长，还有很多的工作等待我们往做，我要以此此次学习为契机，用学到的新知识往指导工作实践，不断改造自己的主观世界，在逾越式发展的伟大事业中做出应有的贡献。

当###党委##副书记、###副校长那语重心长、意义深远的开班话语如钟鼓一般还萦绕耳际，当导师的那鲜活生动、循循善诱的理念教育正像清澈甘泉那样滋润我们的心田，当同学们那追逐终身学习坚定党性的求知渴望才刚刚让我们如亲人般携手共进之时，蓦然回首，我们此刻却已站在这里彼此道别。

忘不了，当初提起要到党校学习三个月时，家人的惊讶，朋友的不解：都这般年纪，都有了这样的工作经历，还要培训什么啊？由于迷茫，我也无言俱答。但接下来的90多天里，每天的我，心灵受到的震撼，思想观念的改变，相信同学们与我一样感同身受。我的心得体会是：

在这里，我们一起生活、学习、探索，我们一起讨论、感悟、提升；从初来乍到那独特精妙的自我张扬，到相互交流的真诚以待，缩短了彼此心的距离，从此拥有了共同的那张扬起的风帆；我们一起坐在已经久违多年的教室里如饥似渴地聆听校领导及各位导师们讲授的知识；从“三个转变”到创建学习型的气氛，从“仇和现象”的思考到领略“西江黄金水道”，从“探求社会幸福与政治家的责任”到深入进行“党内民主途径的探讨”，从列举“大国兴衰的经验”到进行“中西执政党执政方式的比较”。课堂虽小，但在导师那鲜活饱满、旁征博引、科学有序地牵引之下，我们的心怀也随之宏大、飞扬！

我们一起行进在当年红色之旅的曲折山路上，追随一代伟人光辉的足迹，感受着先辈百折不挠的坚定信念，心中更有了一份今日的责任与使命。站在先辈的英本站灵前，我们热血沸腾，再次举起右手，发出我们的肺腑之言：我们要为共产主义奋斗终身！红土地从此印记了我们的匆匆步伐，迎龙山更留证了我们的铮铮誓言。

我们的学习是多元化的，我们的足迹更是走向了京族人聚集的港湾，一同感受那风声水起的北部湾经济圈的建设，倾听时代的脉搏；我们走在那抗旱救灾的队伍中，为受灾同胞献上我们的牵挂与关爱；在柳州警示教育基地，那触目惊心的腐败案例，那声泪俱下的忏悔之言让我们倍感清廉的重要！

相遇在这里，我们更是一群幸运儿——

在这些难忘的学习生活中，适逢区党校成立60周年，我们心怀感恩，高唱《歌唱祖国》的赞歌来抒发大家对党和祖国的赤诚与热爱，感激学校领导和导师们的关怀与教导！

在这里，更让我们找到了一份厚重的心灵鸡汤，一种超然的宁静——

忘不了，我们一次次颇具特色的晚聚习。在美丽的邕江之畔，在这闹市的一隅宁静的夜晚，我们彼此敞开心扉，探讨人生，感受生命的真谛，关注现实，放眼和谐的未来！这就是我们学习型的班集体，要成为研究型的政务工作者，明天就让我们从这里坚定地启航！

人们常说，天下没有不散的宴席。我更想说，结束是另一种开始，课堂是短暂的，但我们敬爱的导师们用无数的短暂连接成为我们记忆中的永恒。通过这一系列的学习与实践活动，我们将更永远地记住，是导师们用深广的专业知识和鲜活的教育方式把这永恒化成无数个绚烂的瞬间植入我们的生命，锻造我们的灵魂，更坚定我们的党性！

此时此刻，环顾校园，我们心潮澎湃；面对恩师，我们更心怀感激！但再多的言语，也无法表达我们深深的爱意！让我们共同携手，把这株寄托了大家浓重的感恩之情的扁桃树庄严地种下吧，她将伴着我们对党校更美好明天诚挚的祝福，茁壮成长！她将是我们的自强与感恩的见证，昭示着每一个人始终走在康庄正道上，当好人民的公仆。在这里让我再一次祝福：我们的同学不断地超越！我们的党校明天会更好！

为期两个月的党校生活就要结束了，在这两个月的时间里，我有幸系统学习了党的理论知识，学习了国内国际政治、经济和军事形势，现阶段我国改革发展的困难和矛盾，重庆直辖市的建设发展进程等方面的知识，通过系统深入学习，我的思想认识有了新的提高，宗旨意识有了进一步的加强，扎根基层干事创业的信心也更加坚定。现将这两个月学习的收获与体会作如下汇报：

一是锤炼了党性。作为一名党员，党性是根本也是灵魂所在。增强党性修养，最基本的就是要密切联系群众，我们党除了代表最广大人民的根本利益之外没有自己特殊的利益。我们工作在基层，基层是党联系群众的重要纽带，也是观察党群干群关系的重要窗口，基层工作是否做到全心全意为人民服

务，是否将群众的利益最大程度地实现好、维护好、保障好，群众看在眼里，记在心上。只有真心实意把纷繁复杂的基层工作做好了，才能得到群众的满意和拥护，群众满意就是对我们工作的最大褒奖。

二是增长了知识。党校的课程安排涉及政治、经济、文化、外交、军事的方方面面，既有宏观分析又有微观剖析，既有理论论证又紧贴工作实际，具体内容从公文写作到公务员职业道德，从建设法治政府到依法治国，从计划市场两种经济体制到转变经济发展方式，从户籍制度改革到社会管理创新，从建设西部经济高地到文化强市战略。老师们的讲解深入浅出，观点鲜明深刻，论证精辟充分，为我们提供了一场场知识和文化的盛宴，使我们的知识结构得到更新的同时，也加深了对现实国情的了解，引发我们对当前改革发展中面临的困难、问题和矛盾的思考。

三是开拓了视野。每周定期举行《重庆干部论坛》，邀请国内知名专家、学者和教授来校做主题报告，他们的报告代表着其所在领域内的权威和最新研究成果，每次聆听完他们的报告后，我都有醍醐灌顶如坐春风之感。在这里学到的不仅仅是知识，而是一种不落窠臼的思维方式，感受到的是思维创新带来的强大活力。这启发我们无论在什么工作岗位上，都不能僵化思维、固步自封，不能片面地看待问题，不能只见树木不见森林。俗语有云：方法总比困难多，创新永无止境，当我们在工作中暂时遇到了困难，必须积极开动脑筋，用创新的思维找出问题的解决方法，唯有如此，我们才能不断突破自己，一步步开启事业的崭新天地。

四是坚定了信心。毛泽东同志在知识青年上山下乡运动中曾经发出这样的号召“农村是一个广阔的天地，在那里是可以大有作为的”。许多大学生在毕业后离开条件优越的大城市到了农村基层，通过艰苦奋斗创出了自己的一番事业，今天已成为各行各业的带头人和领导者，他们无疑是那个时代的佼佼者，也是我们成功的榜样。农村基层是个大熔炉也是个

大学校，在这里会看到一个更加真实的中国，只要我们处处留心，多向群众学习，多向实践学习，我们的知识系统会更加完善，世界观、价值观也会更加正确，对群众的感情也就更加深厚。不经一番寒彻骨，那得梅花扑鼻香，我们在基层工作，就要去娇气戒躁气，端正心态从学生做起，脚踏实地步步为营，在前进的道路上留下最坚实的足印。

党校培训时间虽然只有短短的两个月，但是学习永无止境，在庆祝中央党校建校80周年的讲话中号召我们要大兴学习之风，坚持学习学习再学习，坚持实践实践再实践。我们所处的时代是个知识大爆炸的时代，知识更新的速度越来越快，如果学习更不上发展的节奏，我们便会被毫不留情地淘汰。作为刚刚走出校门的年轻人，我们掌握着最前沿的学科知识，思想开放，精力旺盛，在学习上有着先天的优势，当前最要紧的就是要将这种优势培养成一种习惯并长期坚持下去，以“饭可以一顿不吃，书不可一天不读”的勇气狠抓学习，真正做到在思想上与时俱进。

我在大学期间学的是自然科学，对于党的理论知识、哲学社会科学、社会主义基本理论、市场经济等方面的知识相对欠缺，这些都需要下大气力进行弥补。虽然工作之余学习时间紧、任务重，但是只要合理安排时间，科学制定规划，刻苦钻研并持之以恒，就一定能保质保量地完成学习任务。作为一名选调生来说，学习的目的既是为了更好地胜任工作，不断提高干事创业的能力；也是为了更好地服务群众，确保以更好的质量、更高的效率完成党和群众交办的任务；同时也是为了实现自身的全面发展，让自己成长为一名群众满意组织放心的复合型干部。

银行党校培训心得体会篇七

银行培训心得体会范文精选 导读：我根据大家的需要整理了

一份关于《银行培训心得体会范文精选》的内容，具体内容：为了提高兴业银行的服务质量，提高总体竞争力，为客户提供更优质的服务，今天为大家整理几篇关于银行培训心得体会精选，欢迎大家阅读！银行培训心得体会精选篇 1 通过我行组织的《交通银行员工违反规章... 为了提高兴业银行的服务质量，提高总体竞争力，为客户提供更优质的服务，今天为大家整理几篇关于银行培训心得体会精选，欢迎大家阅读！银行培训心得体会精选篇 1 通过我行组织的《交通银行员工违反规章制度》视频学习，使我认识到我行的规章制度办法不仅仅是工作的规范，更是涵盖了生活作风的方方面面。通过办法的学习，让我们体会到了合规文化建设的重要性，体现了一个大型国有上市银行在内控和风险防范上面所注重的程度与防范能力。

一、加强自身修养，提高合规意识 作为交行的一员，点滴小事往往是最能够反映对相关制度办法的理解程度。在思想上要高度重视本次学习的内容，坚持集中学习与自学相结合，积极参加上级行组织的各类集中培训；在工作上要对所分管的工作，尽力做到让同事与领导满意，以合规、合法为基础；生活上坚持做到廉洁自律，以身作则。

中对业务上所要求的，进一步加大力度，加快步伐，采取有效措施，建立长效机制，将降低不良资产和防范案件“攻坚战”向纵深推进。在对存量不良贷款全力压缩的同时，加强对存量正常贷款和增量贷款的预警和基础管理工作，从贷前、贷中、贷后三个环节严格履行信贷监管的职责，保证信贷业务稳健运行。同时，按照制度化、规范化、精细化的要求，加强基础管理和内控建设，为全面提升风险防控能力，促进业务健康发展奠定了基础。

三、廉洁自律，严格要求自己 此次的合规办法学习是对现实出现的案例的归纳与总结，对进一步加强工作要求与规范行为、严格监督管理起到了重要作用。作为交行员工，要时刻以办法为行为规范，保持清醒头脑，远离不良风气，免受各

种诱惑，严格按照办法上的规章制度来要求自己。

四、严格执行各项规章制度，进一步提高自我防范能力我们平时疏于学习，对规章制度理解不够全面，只抱着努力做好工作、遵守纪律的想法，而忽视了对规章制度和相关法律法规的学习，日久会产生一些自由散漫的思想，导致违规违纪的情况发生，甚至是违法的案件发生。通过这次活动的开展，使我深刻认识到，不学习法律法规的有关条文，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，也不可能成为一名合格的交行员工。因此，掌握法律法规基本知识，学好内部的各项规章制度，对我们的工作和生活具有重要的指导意义和现实意义。

通过这次活动的学习，联系全行实际，我感到当前关键要加强约束机制，严格业务操作管理，加强业务监督，禁止岗位职责混淆、业务运作交叉，严格按照规章制度规定的各项要求，提高员工的自我防范能力，从源头上杜绝各类案件的发生。

银行培训心得体会精选篇 2 5月12日，南京银行南通分行相关部门的员工参加了分行举办的为期两天的银行服务礼仪培训，各部门员工身着行服，精神奕奕，聚精会神地聆听培训师对银行服务礼仪的深度剖析。专家就金融机构服务意识与商务礼仪；投诉处理技巧；与客户沟通的相关技能等内容为我们一一讲解，通过运用大量的案例，采用互动，问答，疑难解答，情景演练等方式让理论化的知识变得简单易懂，且具有很强的可行性、操作性、实用性，使我们受益匪浅。通过此次培训，我对银行业的经营与服务有了更深刻的认识。

客户信任我们才能认同我们，我们的业务才能开展下去，客户的信任与认同是我们最宝贵的财富，使我们银行充满生命力。

近期，各大媒体对于银行投诉这个话题的报道也是络绎不绝，

公众对银行业的投诉一方面反映了银行业现有产品和服务的不足之处，另一方面也是银行发展的一个助推器，是银行发展的动力，因此，我们要怀着感恩的心来对待每一位投诉者。作为服务人员，我们要了解每一位投诉者的情况，理解他们的心情，端正我们的态度，多做换位思考，切实解决客户关注的问题，同时，产品部门也应对客户的投诉提高重视，不断改进和开发产品，满足客户日益多样化的需求。通过对客户投诉的有效处理，可以和客户建立长期稳固的关系，用客户的口碑成为我们最有力的广告宣传。

有效的客户沟通是银行掌握客户信息的必经途径；是银行为客户提供产品与服务的基础；也是银行取得客户信任，与客户合作共赢的保证。有效的客户沟通不在于饭桌上的觥筹交错；不在于生活中的“礼尚往来”，而在于我们理解客户的需求，高效地为客户解决相关的问题，提供客户满意的金融方案。

通过此次培训，我对银行业服务礼仪的认识更加深刻，在以后的工作中，将自己定位为金融业的一位服务者，把所学理论与技能运用到实际工作中去，在此感谢分行领导对我的培养与帮助。

银行培训心得体会精选篇 3 分行于 20xx 年 4 月 21、22 日组织了服务礼仪培训。我有幸参加了此次培训，现场聆听了专业资深专家龚娟的讲座，服务礼仪课程的学习过程，让我受益匪浅，感触颇深。下面我从以下几点谈一下自己的感受。

一、什么是优质的服务 我于 20xx 年 2 月开始就职兴业银行，在这一年多的时间里，兴业给我的感觉始终都是顾客至上、服务至上，无论遇到多么复杂的业务、多么难缠的客户，每一位职员都会以谦和、友好的态度去应对，良好的服务使我们行的业务量也是与日俱增。我曾以为这样的状态就足够应对日趋激烈的行业竞争，但通过服务礼仪培训我才更深刻的感觉到，服务礼仪是一门多么高深的学问，不是简单的谦和、友好就可以做到的，如果想在激烈的市场竞争中始终名列前

茅，就必须具备其他银行所不具备的高品质服务。

我一直认为自己是一个很有礼貌的人，对待客户谦和有礼，面对投诉懂得解释，但是服务礼仪教会我们，银行业已经从简单性、保姆型、服务型转向了复杂性、专家型、营销型。客户需要的不仅是你友好的服务态度，更多的是他所不具备的专业知识，我们要懂得客户的心理，用自己的专业知识和技能，为客户提供他最需要的服务，你用最快的速度为他解决了他的问题，我想要比你一味谦和的让他等待更让他满意。

二、实现服务价值的途径 我们提倡服务至上、顾客至上，其本质是要留住客户、吸引客户，这就是优质服务价值，那么如何实现这一价值呢？应该从几点做起：

且态度极为不好，这让我心情很是不佳，从此不再去该行办理业务，同时还告诉我的朋友也别去。这样的亲身经历更让我明白何为服务的价值。

(二)如何提供优质服务 提供服务的形式有很多，冷淡型、友好型、生产型、优质型，社会和行业的发展指引我们必须选择优质型的服务才能长久的立于不败之地。我们要以积极的态度面对客户，保持友好的微笑，建立良好的第一印象，懂得察言观色，瞬间分析获取客户需求，为客户解释所办业务的利弊，提示其风险点，让客户信任你，从而信任银行，愿意把自己的银行业务都交付于我们银行，那么我们优质的服务也就达到了目的。

三、新的开始 记得有一个朋友跟我说，找对象就要去兴业，因为兴业全是帅哥美女，虽然这只是坊间传闻，不足全信，但是我想兴业拥有的不仅是帅哥美女，兴业所具备的是良好的精神风貌以及优质的服务。

从明天开始，我将穿着干净整齐的行服，以上佳的精神面貌开始工作，开始新的奋斗，希望自己的努力可以为兴业的发

展作出小小的贡献。

兴业，我愿与你一起成长，共同发展！

银行培训心得体会

银行培训心得体会

银行培训心得体会

银行培训心得体会

银行培训心得体会