

最新银行个人事迹简介(精选7篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

银行个人事迹简介篇一

时光飞逝，一转眼我已经进入银行的队伍实习有3个月了。当第一次踏进工作单位，面对这陌生的工作岗位和 workflows，让我自己不觉的有一丝紧张，不知道自己能否去胜任，去完成好自己的本职工作。在实习这段期间，在自己努力学习专业知识，提高专业上的技能，完善自己的业务素质，领导和同事们也都对我们相当照顾，有不懂的他们会耐心、细心的为我们解答。从开始的一无所知，到现在能成为一名能够独立办理业务的综合柜员。不断地学习、熟练业务，才能让我们成为合格的柜员，合格的银行员工。我也深刻体会到团队精神、与客户沟通、处事的协调能力的重要性。这些都是我未来成长过程中的点滴财富的积累。

这次实习，作为杭州银行的柜员，不但让我对银行日常基本业务有了一定了解，并且能进行基本操纵外，还让自己在处事方面的收获也是挺大的。作为一名一直在单纯的大学的卧冬这次的实习无疑成为了我踏进社会前的一个平台，为我今后踏进社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进进社会以后必须要有很强的责任心。在银行工作自己所担任的就是一名工作职员，要对自己做的事情负责，对公司负责，对储户负责。假如没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班，假如不小心出现了错误，也必须负责纠正，而这些是作为一名工作职员的分内之事，尽对不会有人往同情你，或者

往帮助你做你没有完成的工作。或许你要抱怨社会的无情，但是你要是跟不上别人的步伐，你将被淘汰在社会之外。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力进步自己的职业素养。正所谓做一行就要懂一行的行规，没有规矩不成方圆。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件或者最少的复印件，固然来行的客户可能是自己熟悉的人，我们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，我们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度题目尤为重要，这点我有亲身感受。正所谓，我们在工作的时候，是在出售我们的服务态度。

此外，在银行实习，我可以站在银行的角度往看社会的消费。我觉得最好的客户当然是私营老板和企业会计。除开经济上面的原因不说，整体来讲，大客户也是素质相对比较高的，说话相对文明，耐心也相对比较好，可以交流，能够理解我们工作，熟悉流程，单据填写完整，错误率比较低。出现题目，也愿意配合解决。假如人手紧张的时候，排在后面的人群就会催我们工作职员，说我们的效率不高之类的，天地良心啊，那是由于前面排队的储户一个人要办多笔业务，而且相对比较复杂。其次是民工。民工固然大多看起来比较邋遢，但是守规矩，听指挥，假如是文化程度相对高点的，单据填写的水准也还可以，错了也愿意改，没有太多空话，但是看他们签字的时候，就有点冷心了。再次就是老年人，一般文化程度都还可以，也比较文明，大多是存定期或者存取工资，业务简单。不过有些老人脾气比较差，记忆力也差，经常要办理挂失，比较麻烦。而在我印象里，最差的就是大学生，经常有学生举着卡进来取钱，张口就是50，40，96之类的数字，往往要把卡里最后一点钱都取走才罢休。可以说，就卡这一块的收益来说，学生只有民工的1/10还不到，有些地区的学生卡甚至是负效益，有时候进门就直奔柜台取钱，完全无视排队的人当中，学生最多，但是和中年人有意识的插队不同，这些学生完全是无意识的这么做。再就是填写单据为

所欲为，也不知道问问别人或者看样本，要么就是站着发呆，不知道要干吗。

在我们平时的生活中，倘若你往银行取款被告知没有大款项可取的时候，你可能会觉得这个银行不负责什么的，但是经过我的实习，发现了银行柜台有时候也会上演着真话与谎言的对决，比如：我们这里没钱了；取__万现金以上需要提前电话预约；我们没有零钞；这尽对是真话。尽管很多人会觉得银行里怎么会没有钱呢？但是事实上，由于安全的考量，每个营业试冬分理处或者储蓄所都有自己的限额，不会存放大量的现金(发达地区除外)，假如有大量的现金结余，那么就会运到一个集中的金库里存放，实在不足的话，再运来。这个运输过程是需要时间的。所以在某些取钱的高峰期，比如十一，春节或者天天的早上，没有现金是真的。相应的，大额现金的支取，电话预约是唯一能够确保银行有计划的预留手段。所以有时候会出现有大量现金却不与支付的现象，由于那是有人预约的。同样，银行一般不会大量保存零钞，由于零钞体积，重量和面额不成正比，一万元的1元比一万元的100元要重太多。

我们这里不能办理挂失/换卡(折)，需要回原开户行办理没有卡了，明天再来办。而对于这些话基本上的假的。事实上，只要是在同一个地区(城市)内(跨省市确实不能办理)，任何一个网点都可以办理。只不过这些业务手续比较麻烦，所以一般都不太愿意办理，除非是本所开户，无法拒尽。同样，开卡比较麻烦，所以放工前，都不太愿意办理这种业务，只有少数情况是真的没有卡了，但这种情况实在比较罕见，大多只是敷衍。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要的，但是也是很重要的。在工作中，单位主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。

三个月的银行实习一晃而过，却让我从中学到了很多社会道理，而这些东西也将让受益匪浅，银行的实习加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的间隔，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进步了适应社会的能力。因此，我体会到，在大学生就业如此严重的情况下，假如将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个专科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

银行个人事迹简介篇二

根据学校毕业实习要求，本人于__年2月底到4月底期间在____银行__县支行城关分理处进行了为期8周的毕业实习。实习期间，在学校和单位指导老师的帮助下，我熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好掌握了银行会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。现将毕业实习的具体情况及体会作一系统的总结。

____银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京。在国内，____银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国最大的银行之一。在海外，农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。

____银行宁海县支行城关分理处是宁海县支行直属的一个营业网点，一直鼎力支持宁海经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全，快捷的全方位优质金融服务。

在正式学习银行业务前，我在实习指导老师的指导下首先学习银行工作必需的基本技能，包括点钞，捆钞，珠算，五笔字型输入法，数字小键盘使用等。这似乎给了我一个下马威，本来自以为银行业务相当的简单，却没发现我原来有这么多

基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞，真是又佩服又羡慕，而我只能笨拙的从一张一张数起。对于珠算，刚开始我一直无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗？后来慢慢才了解，原来银行柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。

经过一个星期的“苦练”，我虽然还不能熟练操作银行的基本技能，但大致也掌握了其中的技巧，所谓熟能生巧，主要是靠以后勤加练习了。于是接下来，实习指导老师便让我学习储蓄业务。该分理处的储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户，存取现金，挂失，解挂，大小钞兑换，受理中间业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧账，学习如何打印流水，平账报告表，重要空白凭证销号表，重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续，金额是否准确，凭证要素是否齐全等。

在银行实习，学习柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折，银行卡，存单等。

经过一段时间的学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后，我开始学习银行的会计业务，即针对企业的业务。对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤，记账，复核与出纳。城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对；再看大小写金额是否

一致，出票金额，出票日期，收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记账员审核无误后记账，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对账后)。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。在我实习快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好，

请签字，请慢走”；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

银行个人事迹简介篇三

有幸在__银行(__支行)进行了两个月的实习，学到不少实用的财务知识和技能。这次实习所涉及的内容主要是个人银行业务，对会计业务(对公业务)、银行卡业务也有一般了解。

由于银行规定没有柜员号(实体柜员权限)的人员一律不准担任单人上岗，于是初来乍到的我除了协助会计主管整理每日会计凭证，就是从《__银行柜面业务操作指南》一书中获取了不少重要的初步信息。但理论和实践是有一定差距的，通过后来的实际操作让我对书本的内容更加融会贯通，下面谈谈在这期间我对银行工作有限的认识。

银行首先要提一点，__行实行的是综合柜员制，是指按照规定的业务处理权限和操作流程，由单一或多个员工的组合，通过临柜窗口为客户综合办理本外币对公会计、出纳、储蓄、信用卡等各种金融业务，并独自承担相应责任的一种劳动组合方式。

每天清晨，营业前所有当班柜员根据主管规定提前5分钟到岗做一些准备工作比如加盖存取款凭条现金讫章等等。款箱到

达后，一天的工作就可以开始了。柜员要进入__柜面操作系统，必须先通过银行指纹对其柜员身份进行认证签到。指纹仪通过数据接口连接到网点的业务终端，安全可靠。

个人银行业务包括储蓄业务、龙卡业务、速汇通、代收代付、中间业务、个人柜台签约(网上银行)等。这些均由柜员通过在本终端__系统中输入相应交易代码和一系列操作才能完成。本外币一本通是将客户的本、外币活期(含现钞、现汇)储蓄存款使用同一帐号、同一存折，按业务发生的先后顺序进行记载。可涵盖目前普通本、外币活期储蓄存款的一切业务种类，分活、定期两种。活期储蓄开户和存取款的程序是这样的：

在开户时，需填写内容有存款日期、户名、存款金额的活期储蓄存款凭条，并将凭条、现金和个人身份证明交银行经办人员。银行经办人员审核后，发给客户存折；若要求凭密码或印鉴支取，要在银行网点的密码器上自行按规定格式输入密码。活期存折支持零金额开户(但存款不能保持0余额)，办卡则至少保持__元。大额款项的支取(一般是大于或等于__万元，存款标准则为__万)要登记报备，涉及到支票的该笔款项的支票也要由会计主管签字后方可支取。定期储蓄是指在存款时约定存期，一次或按期分次存入本金，整笔或分期、分次支取本金或利息的一种储蓄方式。

零存整取有专门的储蓄存折，是按约定存期、每月固定存款、到期一次支取本息的一种储蓄。开户手续与活期相同，每月要按开户时的金额进行续存。储户提前支取时的手续比照整存整取定期储蓄存款有关手续办理。一般五元起存，每月存入一次，中途如有漏存，应在次月补齐。计息按实存金额和实际存期计算。

网上银行不单独设置帐务体系，其帐务处理由__系统完成，其资金清算纳入柜台业务清算系统自动处理。签约客户通过网上银行进行交易，其在__所产生的电子信息记录为交易的

有效凭据，各会计核算部门凭交易明细记录或交易清单作为记帐凭证。

每笔业务须由柜员及客户双方确认凭证单据并各自签字盖章。在本日业务结束后，进行日终处理，打印本日发生业务的所有相关凭证，对帐；打印“流水清单”，检查今日的帐务的借贷方是否平衡。最后，轧帐。这些打印的凭证由相关行内负责人再次审查，看科目章是否盖反、有无漏盖经办人员名章等，然后整理装订。每日凭证不再由营业网点保管，而是进行帐务处理后交送现至直属支行，记帐。然后再传递到上级行进行“事后稽核”。

银行个人事迹简介篇四

我是__大学汉语言文学专业的一名大三学生，能有来银行实习的机会实属难得，所以决心珍惜机会，用心向周围的同事学习。我的工作性质相当于大堂经理助理，主要负责分流客户，指导客户完成一些基本的填单任务，简单介绍一些银行业务项目等银行的基础性工作。总之这是一项基础性的服务性工作，最需要的是耐心和用心，要努力起到提高银行服务效率、服务质量的作用，这就是我对自己工作情况的基本认识。

做银行的大堂工作尤其是我所在的城关支行是业务量最多最繁忙的银行首先得过体力关，记得第一天上班基本上站一天回答一天的问题，晚上下班还真有些体力不支，浑身酸痛，但是后来这样坚持几天慢慢就可以应付这样的体力消耗量，我想好的身体永远是做好工作的基础和前提。

其后进入熟悉业务阶段，要清楚各项银行业务的办理流程，各种表格、单据的填写方法，以及如何恰当又准确的引导客户等。这阶段的过关要特别感谢我们银行的老师——负责大堂的唐经理，她给了我们细心严格的指导和真诚的帮助，可以感受到经理在用心传授给我们她的工作经验技巧以及工作

心得。还用许多和我们实习生年龄相仿的从事证券和保险行业的哥哥姐姐也给了我们很大的帮助，我们相互配合，感觉到银行的工作气氛十分融洽，我想我们会成为生活和工作上的好朋友，我会用心的学习这些同事们身上的优点。

现在应该是提高业务水平阶段，怎样才能更好的与各户交流，准确了解到对方的需求，高效的帮客户解决问题，以及如何更好的识别客户，并可以进一步了解一些理财产品，以更好的引导帮助客户。

我的第一份工作虽然并不高端，并不需要太多技术，但却锻炼了做好一份工作尤其是服务性行业的基本素质：很好的交流倾听沟通能力，恰当准确的表达能力以及融洽的与人相处的能力，我想这也是我所学习的汉语言文学所应该掌握的基本素养，这也是一个人在社会上生存所需要终生学习提高的方面。

每一天都有近千人来我所在的城关支行办理各项业务，每一人都是那么的不同，来自不同的家乡，操着不同的口音，不同的要求，不同的愿望，不同的生活状态，每天见证不同人的不同的忧乐哀愁，但这些日子的工作经历让我在心里不断提醒自己，对于每一个人不管贫穷还是富有，位高权重还是身份卑微，聪慧多知还是孤陋寡闻，你都应该发自内心的尊重每一个人，要耐心，认真的倾听每一个人的想法要求，尽量为客户着想，因为你也需要别人这样对待你、帮助你。只要这样想我就可以以一份很平和的心态对待我每天的重复性较高的工作，因为我想我的工作是有意义的。

另外的不得不提的实习收获是理财意识的提高，一个人不光要会挣钱，还要会有有效的管理自己的钱，就是要学会理财，学会投资。在银行的实习让我开始接触保险、股票、基金等理财投资项目，并慢慢开始学习如何去合理规划适合自己家庭的理财方案，比如一个家庭最好要有10%左右的资产投资于保险，60%的资产用于较为稳定的投资等，我想学好理财是在

银行实习期间要去研究的大学问，也是一个人要去终身学习的必修课。

银行个人事迹简介篇五

实习即将结束，在实习的这段期间，感慨最深的就是不要去害怕做一件事，不要害怕触景伤情，不要害怕说错话，不要害怕想起过去，不要害怕面对未来。

实习了三个多月，谢谢某一个人的陪伴，我想说不管将来如何，至少我们曾经仰望的是同一片蓝天，至少那么长的一段路我们一起走过，我们都有自己的未来，我们都必须去拼搏，而今天我们所有的努力只是为了将来更好的相遇。茵茵小朋友，我想对你说，乖小孩，请你坚强的面对一切，我们会一直在，我，蓓蓓，你，我们是最好的朋友，不管遇到什么相信我，在这世上珍贵的东西总是罕有，所以这世上只有你一个，惟一的你，我最珍惜的朋友。我们的海娟小朋友，我想对你说，有些人不值得，请不要再为一个人悲伤，请不要再落泪，请不要再让我心疼，娟，要好好的，用最好的你去面对所有的挫折。小露，奕彤，焯哥哥，对不起呢，不能陪着你们一起闹一起看美丽的风景，一起去看日出日落云卷云舒，你们要快乐平安的回来，我等你们的礼物哦，呵呵。张慧，张涛小朋友，学姐恭喜你们终于实现了自己的梦想，你们的努力没有白费哦，以后还要继续努力，要为自己的明天去闯去拼。还有我们农行4班的同学营销班的同学，我们寝室的活宝们，我们马上就可以见面了，临近毕业，过往的一切都不重要了，我只想珍惜剩下的我们仅有的时光。

在实习单位里，大家对我们都很好，还有两个同校的学姐，上至行长主任下到柜员师傅客户经理还有保险公司的小钱同学装修公司的小张同学，对我们两个小女孩那么照顾，谢谢你们，因为你们的存在这个银行才像一个家，才是我们想要留下来的原因。

这几天身体似乎总是欠佳，断断续续的已经病了半个月了，试了好多方法都不见起色，恩，也许还是要去医院看看吧，希望生病可以早点好，也祝愿大家都可以平平安安的顺顺利利的。

银行个人事迹简介篇六

很荣幸能有机会到____银行进行实习，我很珍惜这个机会，感谢深发展给我提供的这个机会！

在整个实习期间，尽管我是作为一名实习生，但我是以深发展对正式员工的要求标准来严格要求自己的，我对工作充满热情，服从上级的指示和命令，工作尽职尽责，严格遵守银行的各种规章制度。

作为一名大堂经理，在工作中我努力履行大堂经理的如下职责：主动迎接客户，热情、礼貌地对进出网点的客户迎来送往；询问客户需求，对客户进行相应的业务引导；热情、诚恳、耐心、准确地解答客户的业务咨询，根据客户需求，主动客观地向客户推介，营销我行先进、方便、快捷的金融产品和交易方式、方法；识别高、低端客户，为优质客户提供贵宾服务，为一般客户提供基础服务；快速妥善地处理客户提出的批评性意见，避免客户与柜员发生直接争执，化解矛盾，减少客户投诉；保持整洁的卫生环境；负责对网点的标识、宣传牌、告示牌、宣传资料、便民设施等整齐摆放和维护；维持正常的营业秩序，根据柜面客户排队现象，及时进行疏导，减少客户等候时间；密切关注营业场所动态，发现异常情况及时报告，维护银行和客户的资金及人身安全等等。

实习期间，我收获甚多。实习初期，由于对业务的不够熟悉或是经验上的不足，我在工作的过程中有遇到过一些这样或那样的困难和问题，面对遇到的这些困难和自己解决不了的问题，我没有退缩，也没有自作主张，而是马上及时虚心的向上级请教和请示，以寻求帮助和解决，使自己更好更快的

熟悉和掌握各种业务，同时增加自己的工作经验，从而可以更好的进行工作。经过一段时间的实习锻炼后，我在各方面有了很大的进步，例如：指导客户办理业务越来越熟悉；工作经验也慢慢的增加了；而且在工作中遇到问题我学会了应该如何的解决，学会了通过何种正确而又快捷高效率的方式来解决；同时，在工作中我也学会了如何与他人一起更好的共事，增强了自己与他人共事的能力和团队合作的精神；也学会了如何处理比较复杂的人际关系等等，这一切，使工作更加的轻松和愉快！

在工作中，我也深刻的体会到：银行业作为服务业，银行的服务之道也是银行的生存和发展之道，在银行发展的进程中，银行对于服务的追求从来没有像今天这样强烈，银行间的竞争也从未像今天这样这样激烈，良好的服务水平就是优秀的竞争力，所以银行一定要“以客户为中心”，不断的提高自身服务水平，不断的提高竞争力！提高服务水平，没有最好，只有更好！在实习的过程中，我还体会到，一名员工一定要有荣辱感，那会鞭策你更好的更认真的投入工作，使你的工作充满激情和动力。尽管我只是一名深发展的实习生，但是在实习的过程中，我也像深发展人一样，有着深发展人的荣辱感！

总的来说，我对这次实习自己的表现还是满意的，但是也知道自己在仍然存在着一些不足，例如在工作的过程中，有一些问题自己处理得还是不够细致；由于实习时间比较短，自己所学到的东西还是比较有限。面对这些不足，今后我在学习和工作中一定会努力的改正，以更好的完善自己。

银行个人事迹简介篇七

为期八个月的中国农业银行xx支行实习已经结束，销售培训实习期间单位的领导和同事给与我很多的帮助和教导. 他们以长辈, 朋友的情谊真诚热情的关怀着我, 教导我如何做一名合格的农行人, 何如更好地与他人沟通和合作等等.

由于单位领导的安排,我和其他几个实习生共6人主要在个人信贷部和个人金融部实习工作.实习的第一周我们都带着好奇和探究的心理去揣度农行,对农行的一切事物都感到新鲜有趣.这周我们主要的工作是抄写合同,这似乎是一件很简单容易的活儿,无需太着意.而正是这种放松的思想致使抄写合同时屡屡出错:资料填错格、文字数字错填漏填、协议条款印签印盖不清晰等等.而合同的严谨和法律性决定了任何的错漏和篡改都是不允许的,补救的方法只有重新写过,之前的工作也就白费了.

从抄写合同一事中我认识到农行的工作是严谨认真的,不管做什么事情都要时刻全身心的投入,不可有丝毫的松懈懒惰马虎,一时的不注意都可能带来难以弥补的错误.所以在下来的实习工作中,我时刻以严肃认真、谨慎小心的态度去要求和约束自己,不放过渠道销售每个细节.不懂的及时问,有错误立马改正,最大程度上减少错误.

农行的工作虽然是严肃紧张的,但同事间的友好和谐相处使得办公室到处洋溢着活泼轻松的气氛.繁杂琐碎的工作并不能压垮同事们,相反他们以娴熟的专业技能轻松的给予还击和解决.同事们认真严谨的工作态度给我留下深刻的印象,他们亲如一家的友情更是让我羡慕.这样团结一心的集体是不会累的,因为有情有爱就会有激情热情.

由于工作上的安排,第二周到第八周我们主要的工作是外出宣传推销电话转账机.电话转账机是农行针对个体商户推出的新产品.它兼具普通电话营销和普通atm机的基本功能,既可以打电话也可以完成转账、查账、刷卡消费等业务.非常的简单方便、快速省时,能带给商家很多益处.也因为如此商家比较容易接受,我们的推销工作也就简单许多.

之前我不曾有过任何形式的推销经验,所以刚开始时有些紧张和无措.推销的第一天,农行的同事“师傅”亲自带我去商铺现场教我怎么向客户宣传和推销,还教我一些推销时的方法和

技巧以及应该避免的一些东西等等。

在推销时，“师傅”告诉我推销也是一种技术，我们追求的不仅仅是销售电话机这么简单，我们销售的`更是一种服务和信誉。推销的产品要确实能起到方便客户，为客户带来实惠的作用。如果你今天推销的产品不是客户所需要甚至损害客户利益的话，明天客户就不会再和你合作，你的客源就会越来越少，推销市场也会越来越小。一味的“死缠烂打”却不讲究技巧的推销方式是最要不得的，要尽量避免使用。

“师傅”的告诫对我之后的宣传推销的行为有很大的影响。在向客户推介电话机时我时刻以客户的利益出发，真实诚恳的解答客户的问题和顾虑。不忽悠，不欺骗，不模糊和夸大电话机的功能作用，我觉得只有这样才能赢得客户的信赖，树立农行的良好形象，建立自己的良好信誉。

在推销的过程中，我逐渐的认识到推销语言和方式对最终结果的巨大影响。之前在宣传时我嫌随时带着电话机很麻烦就只带了宣传资料，而另外一名实习生也是我的同学就会每次都带上电话机。这样的结果是虽然我们在相同的时间和相同的市场做相同的工作，但是他的绩效每次都要比我高出很多，这引起了我的注意。我开始向他学习，宣传时带上电话机。再推销时我发现客户对现实样板的产品确实更感兴趣，它比我之前靠口头和宣传资料宣传的效果要得多。这可能是样品给客户的感觉更直观更真实吧。一个样板抵得上百语千言，带上样板机对我之后的推销工作帮助很大。还有在推销产品时推介的用语要尽可能的简洁明了，如果能带上一些专业用语就更好了，这样做的话客户比较容易理解和相信。

在推销时我清晰的体会到细节的重要性。有几次单位的领导没有提前跟目标市场的物业负责人联系，导致我们进不了市场，只好无功而返，白费气力。在宣传资料上也存在诸多错漏：平时和活动期间的收费标准没有印制或者印制不清晰、申请表新旧不统一、协议条款模糊、文字不清晰等等。这些都对宣传推

销电话机起到负面的作用. 这让我明白了要取得理想的宣传推销效果不能只是一味的投入人力、物力、财力这么简单, 重要的还要做好细节这一关. “细节决定成败”并非只是一句虚夸话.