

2023年银行营销工作心得体会感悟 银行营销工作心得体会(大全8篇)

通过写培训心得可以帮助我们总结成长的经验和方法，为今后的学习和发展提供借鉴和启示。以下是小编为大家精选的实习心得范文，供大家参考和借鉴，希望能对你的写作有所启发。

银行营销工作心得体会感悟篇一

首先，我们网点内部员工建立了简易的培训机制，通过我们亲自操作体验电子银行及学习了解电子银行的知识增强了对电子银行的营销维护能力：不论是柜员还是客户经理对客户使用电子银行进行交易的便捷体验、成本优势等好处都了然于心。平时工作期间，只要遇到问题每个员工都积极探讨着解决问题的各种方案途径，即使有分歧也从未止步于网点内有限的经验，直到我们所有员工对利用电子银行进行产品购买、缴费、交易等具体环节步骤以及可能遇到的一般问题都能独立解决，并且完全掌握电子银行客户回访等细节。通过这样的“魔鬼式训练”，我们从曾经频繁地请教其他网点的“问题户”转变成处处都领先于其他网点的“电子银行通”。

其次，我们对存量客户和增量客户的活跃交易实施“两手都要抓、两手都要硬”的策略：在前期的室内工作经验中，我们逐渐总结出目标客户营销——技术支持维护——后续客户关怀的激活电子银行交易的售前、售中及售后的“一张网”服务机制。

通过从二级分行反馈回的数据我们不辞辛劳地给每个客户进行电话回访，分优先级分批锁定目标激活睡眠客户，令场内所有人员利用电子银行本身所具有的政策优势和便捷性激发新客户兴趣，改变旧客户习惯。比如，现阶段的建行网银通

过系统在规定时间内做六次业务便退还网银盾成本费，跨地区转账时的手续费比在柜面转账要便宜一半，登陆网银即可查看自己名下包括信用卡在内的所有约定网银账户，可从下拉菜单中选择投资理财进行资金流的支配和投资，并查询基金、账户贵金属等持有状况；建行手机银行则可以完成柜面操作无法实现的二次交易：代用户缴付电话、水、电等费用，转账手续费享受柜面业务的三折优惠，客户更可以通过手机银行搜索周边网点并在网点信息中查看该网点当前的排队人数，方便自身合理安排时间，利用客户端新增的惠享影票功能、信用卡购汇还款、信用卡积分查询、理财产品交易明细查询、外币活期转活期等功能，更好地提高资金利用率。

可是光靠在室内被动的“买家市场”营销策略，让客户在固有的思维认识中选择我们，我们的机会其实十分有限；只有我们掌握了交易的主动权才能更好地推动电子银行业务的发展并真正令这项业务造福于客户，所以同事们在工作之余也非常重视宣传和推广，以至于开展了春节前夕的“走出去”活动——去网点之外的客流量大的商场进行电子银行签约业务。彼时虽然是隆冬季节，正对商场大门的工作台都被冻的冷硬，但我们即使连记录客户信息都有些困难，也从未抱怨一句，上到网点的负责人和主管，下到刚来的新同事，无一不被自己热火朝天的干劲温暖鼓舞着，对每一位上前询问的客户都笑脸相迎，耐心解释，同时热心地帮助客户进行业务操作。功夫不负有心人，三天的活动令我们的电子银行业务“赚了”个“盆满钵盈”。

在此期间，我们也一直密切关注分行下发的指令性文件，积极配合电子银行砸金蛋积分抽奖活动，鼓励客户使用电子银行渠道办理业务，进行抽奖，令客户享受业务优惠外还能得到意外的惊喜。另外，在适当的时候我们常常让老客户带领着新客户共同体验电子银行之旅，增强其讲解的易用性和影响力。

最后，网点依据建立存量客户激活考核指标，如激活睡眠户

等，在活动期间对电子渠道销售的产品实行略高的买单价格，鼓励和引导我们员工激活存量客户交易，提高拓展电子银行业务的积极性，切实扩大电子银行客户规模，夯实客户基础。

银行营销工作心得体会感悟篇二

在营销过程中，我觉得以下四个方面是十分重要的。第一，是对产品的把握；第二，是对市场的了解和开拓；第三，与客户面对面的营销；最后，就是申请表格的填写和客户的维护。

我们在营销实战中，在和客户的交流沟通中磨练自己的嘴皮子以及和客户打交道的能力。什么是对产品熟悉？就是要大胆走出去，说，不要怕拒绝，拒绝了再总结，再出去跑。产品需要由我们的客户来定义，我们更需要在实践中去把握产品背后隐藏的东西。

第二，对市场的了解和开拓。销售任何一件产品除了掌握产品本身之外，我们需要将其定位，并找到相关渠道把它推销出去。那么信用卡的目标客户和市场在哪里呢？其实，信用卡销售指引，已经为我们指明了方向。其中目录第六条《现阶段重点推广行业的明细分类》规定了3类行业为重点营销对象，第八条《现阶段可接受推广行业的明细分类》规定了15类相关行业，并对信用卡的用户按风险程度不同划分为abcde五类。这样一来我们的营销范围就确定了。其实这个范围和我们原先想象的客户市场是不一样的。我开始认为那些私营企业的老板是我们的客户，但是操作下来一看，不对，信用卡部不仅需要他们提供收入证明，还需要他们提供个人房产证明及其它相关的个人资信证明，即使批下来，信用额度也很低，弄得他们很没面子，同时我的工作量无形当中也增加了许多。所以为了节省时间，提高发卡量，我放弃了私营企业主这一块，开始按照《指引》中的行业对象来划分我的营销目标市场。由于时间有限，我做了三个阶段的准备。第一个阶段是用一个半月的时间来主攻公务员市场，因为这一块

手续简单，批准率高。第二个阶段用十天的时间来向相关企业推广。第三阶段，收尾，看看还有什么没有营销到的地方。有了计划以后，我的任务就变得十分清晰了。要做的是怎样一块一块地吃掉。我采用的方法是先从有熟人的单位开始。我把所有的朋友名单拿出来，开始搜寻政府公务员、教师、医生，然后逐个打电话，通过他们来帮助我营销。这一块是有保证的。因为是朋友帮忙，所以操作起来十分方便，我把相关的要素告诉他们，其余的宣传工作就由他们来做了。这里有一个细节，就是填表一定要简化。比如身份证上很多要素都有了，你就不要别人再填写姓名，身份证号码了。

熟人做完了，就开始做他们介绍过来的重点客户，这一块做起来相对复杂一些，因为交情不深，要靠嘴皮子了，同时也需要一点技巧。例如，我办了一个局机关的团办卡，团办对于我们来说最省事，但是很重要的一点，你要找对办事的人。你去找财务科，他们会说每个人已经办过其它行的卡了，你去找办公室，人家会说，单位人多嘴杂，别人还以为收了银行什么好处。对于这种情况，我们要有思想准备，团办并不代表每个人都办，除非是单位的行政命令，否则别人有权拒绝。所以我首先办公室物色了一个人缘较好的人，然后通过他，先给局长办好了，这时候，千万不要指望他就能帮助你完成，他没有这个义务，于是我就和他一个一个办公室的跑。拿着局长已经填好的东西有意的给他们看，这些人一看，局长办过了，我也办一张算了。营销就是这样一味的去强调产品的好处是没有用的。别人就是不信任你，你还真的办不起来。

第二阶段就是一些企业单位。先挑一些有特色的单位，比如有事业单位背景的企业，如广播电视中心，注册资金较高的，和我们行有业务往来的，对于信用卡用卡环境有帮助的，例如，青年旅行社，可以用信用卡购机票。总之，并不是所有的企业都可以作为发卡对象，在时间有限的情况下，我只有先从最有把握的开始。

第三阶段，就是扫尾，主要是零星的办了一些个人的卡。通过三个阶段的工作，完成了三百多张卡，公务员占了80%，所以批准率较高。有特色企业，也基本获批了。

在市场的开拓中，我感受最深的是关系营销的作用太重要了。有的人认为，我的客户资源太少了，怎么办？其实，机会就在每个人的身边，你的亲戚、同学、朋友，客户都是你的目标，营销就是要脸皮厚。

第三、与客户面对面的营销。在这一过程中我感受最深的是，一定要对客户的问题做出最敏捷的反应。我归纳了一下，客户的常见问题有六个：（1）信用卡收不收年费？（2）信用卡的特别功能是什么？（3）信用卡是否安全，后台支撑怎么样？（4）我手中已经有好几家银行的卡了，没有办的必要了。（5）你们银行的网点太少了，还款不方便。（6）我根本不需要办，我平时都是用现金。所以在交谈之前，一定对这些问题有所准备。回答时要充满自信，产品好坏全在我们的嘴上。在所有的这些问题当中，我们会把限制条件当成客户的拒绝理由。比如，第五条，网点少是我们的劣势，但是这只是办卡的限制条件，并不能作为客户抗拒理由。我们完全可以有三点理由来回应。一是，我行的自助银行正在加快发展；二是，我们即将实行借记卡自动还款功能；三、刷卡后不是要你第二天就来还钱，在56天当中你随时抽个空来还就行。把限制条件解释清楚，客户绝的理由就少一些。同样第四条，客户的卡实在太多，不想再办了。我通常会先问他，其它行的卡什么时候办的？额度是多少？有没有担保人？国内外是否通用？免息期多长？购物是否有积分？先确定客户手中的卡是不是信用卡，同时把事先准备好的几张信用卡卡样拿出来，再适时介绍手机短信服务，保险服务，医疗服务等特色功能。我们要想方设法的很自然的让客户感受到信用卡的特别之处。在与客户交流的过程中，一定要有一个良好的心态，如果客户实在为难，赶紧把目标移到下一家。最后一点是就申请表格的填写和客户的维护。我们做了大量的前期工作，到了最后千万不要因为填写表格不规范而导致被拒绝，那是

一件很伤心的事。首先是填写表格。我只让客户填写（1）家庭住址、电话；（2）工作单位地址、电话、职务；（3）直系亲属和朋友；（4）签名。其余的我都自己帮他们填。一来，让客户省去了许多填表的麻烦，二来，填写过程就是审核的过程，可以发现很多漏洞。三来，可以让表格相对工整一些，有的客户填完后，在写错的地方就乱涂一笔。其实，卡部的人在审核的时候同高考阅卷一样，卷面整洁无形中就有印象分，所以在错的地方，我们就可以用涂改液修饰一下。我们有很多同事把审核的工作，都交给零售部的相关同志去做，自己就不问了，这样肯定是不行的。我举个例子。有一次我地税局的朋友拿来十张表格，我在帮他们填写表格的时候发现，他们留的家庭电话都是单位号码。这就麻烦了。因为家庭电话号码一般是信用卡的查询密码，基本上每个人是不同的，于是我就一个一个打电话问。如果，我忽视了这一细节，也许我又做了十个无用功。另外，表格中错误率较高的就是最后一栏，联系人资料。以我的经验，这一栏一定要写，特别是直系亲属。朋友一栏可放松要求，你可以写自己的名字，也可以写其同事的名字。其次是，客户提供的相关资料。我想重点说一下人事收入证明。其中有一个关键点，就是职位的细节。因为在信用卡销售指引中，职位稳定的员工获批率是比较高的。有的同事在营销过程中，看到对方的职位不是很好，就产生了一个想法，这种人肯定批不下来。在这里我想说一说我自己的经验。拿一个单位来说，就是扬州青年旅行社。应该来说，导游的获批的率是很低的，因为他们的工作不稳定。但是反过来，导游不能365天天带团，不带团的时候，他要负责计划调度，也要负责相关的文书的工作，于是我就让他们在工作职位一栏写上计调，文员。与此同时，还写了一份情况说明，交待了此单位在扬州的地位以及将要和我行展开的合作，希望能提高信用额度。作为营销员，你要让信用卡中心的审核人员认为，这个单位是非发不可的。

第三，就是客户的维护。就是所谓的售后服务。这个工作，就是在申请表寄出以后，一定要打电话给客户，问问卡有没

有拿到，用的如何，有什么不明白的地方，感谢他们对中信工作的支持，其实这样做的目的很简单，希望他们再介绍一些客户给我们，同时联络感情，发掘一批优质客户，为以后的银行业务做准备。

以上，我从四个方面和大家交流了在信用卡营销过程中的一点感受，其中，有很多想法是我们部门的同志在研究信用卡营销方案时共同讨论的结果，他们在信用卡的营销过程中也付出了相当大的努力。我想在目前的社会状况下，信用卡的营销很有挑战性。每个人有各自的营销理念，如果大家能够自动自发，并且经常互相交流经验的话，我相信我行的信用卡任务一定能够完成。

银行营销心得体会二：银行营销心得体会（859字）

俗话说：“一年之计在于春”。三月是温暖的季节，也是我们开始奋斗的季节。在这个充满希望的日子里，我走进了中信银行这个大家庭，进行了两周的跟岗实习，在营销过程中，我留下很多耐人寻味的回忆，同时也得到很多刻骨铭心的体会。

第一：具备专业的业务知识。我们是用设点营销的模式，当我们在家乐福摆点时有客户前来询问相关信用卡使用情况，需要我们营销人员具备良好的专业知识，为客户答疑解惑，无论是从办卡条件、激活还是使用、还款，都必须了如指掌，然后才能指导客户完成之后的操作。

第二：具备充分的自信，瞬间获得客户的信赖。一名合格的营销员首先要具备充分的自信，只有对自己充满信心，才能给自己一个清晰的思路，把产品通过流畅的语言介绍给客户。在营销产品的时候，我们要与客户交朋友，让客户对自己有好感。与客户初次见面时的说辞非常重要，好的开场白往往是成功的一半。当然，瞬间获得客户好感、信赖不仅仅体现在初次见面，交谈时客户可能在很长时间对营销员是无动于

衷的，但在一些细节上的改变或许可以赢得客户的倾心。

信的明天更加辉煌。

银行营销心得体会三：银行营销心得（1291字）

经过一年半载的努力与奋斗，在这一年多营销工作时间里，

做为一名在广发银行信用卡从事营销工作近一年多的营销人员，一直以来，我认为在营销产品中都要具备：灵敏的反应能力、懂得拿捏揣测客户心理变化、对产品的认知与诠释、语言表达技巧、良好的心理素质。

经过一年半载的努力与奋斗，在这一年多营销工作时间里，有喜、有悲，有笑声、又有泪水，有成功，也有失败。不过在短短时间里，让我深深体会到，无论做任何事情，都要对自己充满信心。

从事营销行业除了对自己要有足够信心，有经验之外，更重要的是自己的一种心态。我是一名刚刚被提升为小分组长的营销人员，对刚被提升，我感到非常荣幸，但无形的压力也朝我袭来，但适当的压力可以给我推动力，在这里我也想与大家分享下，相信很多在公司工作的同事，他们也有独特的见地。博众长而用之，这样才能为自己在打开一片天地！

心得一：对自己要有信心。

在我刚开始从事营销工作的时候，要拜访客户时犹豫再三不敢进门，好不容易鼓起勇气进门，却又紧张得不知说什么，刚刚开口介绍产品，就被客户三言两语打发出来。一次又一次的拜访失败，我开始为自己在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。消极的情绪给我工作带来很大影响，后来领导得知此事，他找我聊了许多，他告诉我：“一名合格的营销员首先要具备充

分的自信，只有对自己充满信心，才能消除面对客户是的恐惧，才能给自己一个清晰地思路，把产品通过流畅的语言介绍给客户”。这番话深深的刻入我的脑海中，每当我低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要对自己有信心、对产品有信心，那我已成功了一半。

心得二：给自己在不同时期制定一个力所能及的目标

每个人都要合理安排每一天的工作，都要有计划性、目的性，为了避免一种盲目性的积极，也可以说是一种没有方向性，这种情况往往是事倍功半，得不偿失。在我做为一个新营销小分组长，除了我自己，还要带领组员，既然带领了一支小团队，那要有周详的工作计划、合理时间安排、充分调配人员、良好的团队精神等等。给自己、组员制定一个力所能及的目标！

心得三：要瞬间获得客户的信赖

常言道：“失败乃是成功之母”！在营销过程中，很多时候我们都会遇到形形色色的客户，也许你幸运，遇到很好说的客户，但也有倒霉的时候，客户专门刁难你。所以很多时候失败了，不要气馁。要从事情的根本去找原因，为什么失败，是专业知识不到位，还是营销技巧不如人，希望下次不要常犯同样错误。

以上几点是我从事营销员到营销小分组长一职的一些心得体会，如果我们能做到：“把握现在、向过去学习、着手创造将来。想象一个美好的将来是什么样子的，制定一个切实可行的计划，今天就做些事情使之成真。明确你的目标，发掘让你的工作和生活更有意义的方法，你会更快乐，更成功！

银行营销心得体会四：银行营销学习心得体会（1306字）

在信用卡的营销过程中，我觉得以下四个方面是十分重要的。第一，是对产品的把握；第二，是对市场的了解和开拓；第三，

与客户面对面的营销;最后，就是申请表格的填写和客户的维护。

首先是对产品的把握。熟悉产品的各种功能并不代表对产品的把握。刚开始，我拿到资料后的第一感觉是，这么好的产品，一定会有市场，我还准备了很多套说辞，如果客户问我这是什么卡?我就这么说。如果客户问我，你们行的卡有什么特点?我就那么说。可是当我真正面对客户时，他们的问题完全出乎我的意外，已经脱离了本身的功能。他们根本不会问你信用卡的好处，而是问你，你们的卡收不收年费?或者说我钱包里的信用卡已有好几张了，我不想办了?还有的说你们行的网点少，还钱不方便。说的最多的是，我没有用卡的习惯。这些问题弄的我是措手不及，我开始重新审视这张令我自豪的、非常漂亮的信用卡。到底是我出了问题，还是客户出了问题。最终，我发现忽略了三个细节：一是建行在9月之前，已经覆盖了一遍信用卡市场，我行的信用卡和该行的信用卡有很多的同质性;另外一个就是中国人的消费习惯，量入为出;第三个就是人故有的性格在作怪，明知是好东西，偏偏不办，因为他对你不熟，请人办事要讲人情的。经过一阵时间的思考，我对信用卡的认识开始转变。我们只有站在用户的角度来看问题，才算是真正把握信用卡。信用卡在银行工作人员眼中是可以透支的卡，但在客户眼中，它是什么?是放在身边的一颗定时炸弹，是一个鼓励你用钱的工具，是放在皮夹里的累赘，是用来可以交换人情的砝码等等。

目前的信用卡市场是很不成熟的，没有我们想象的那么完善。我们一味去强调信用卡的透支消费功能，我觉得是一种误导。很多消费者不接受这种理念。所以我营销的时候就说这张卡只是一张应急的卡，当资金周转不灵的时候，你可以用这张卡来救急。这样一说，相当一部分人会认同，他们认同了，就有机会了。营销到了这种程度，那些问什么是信用卡，信用卡有哪些功能的人，反而倒很容易成为卡的用户。就是那些有着让人意想不到的问题的客户，我们只有对症下药了。

银行营销学习心得

首先感谢各位领导、各位评委、各位同志给予我展示自我的舞台和施展才华的机会!科级干部实行公平、公正、公开地竞争上岗，这是深化人事制度改革的重要举措，也是我行加强干部队伍建设的有益尝试。我将珍惜这次提高自己、锻炼自己的机会，勇敢地走上台来，接受大家的评判。我今天演讲的题目是“不满足是上进的车轮”，这是鲁迅先生的一句名言。一个企业如果甘于现状，不思进取，那么等待它的必然是被竞争所淘汰;对于人也一样，如果但求无过，不求有功首先感谢各位领导、各位评委、各位同志给予我展示自我的舞台和施展才华的机会!

银行营销心得体会五：银行柜面营销心得体会（1538字）

我在柜面工作有一年多了。柜台，这个银行与客户面对面沟通和交流的方寸之地，为银行与客户之间增添了浓浓的感情色彩。柜员作为银行的一线工作人员，是客户了解银行的门户，代表的是整个银行的形象。同时，也是面对客户最多的人员，所以柜员的营销更为直接、有效。柜台营销，是银行营销的一种促销手段，从狭义上讲就是利用现有的柜台和人员，为客户办理的业务的同时，把客户需要的其他金融产品推销给客户。那么，如何做好柜台营销，最大限度地满足顾客的需求，培养顾客的忠诚度，取得竞争优势呢？以下是我在柜面工作的心得体会。

一。如果客户来到我们的柜台前时，看到的是柜台里一张毫无表情的脸，客户还会再来吗？无论是工作压力太大，还是累了，不管什么原因，都不能摆出一付债主的脸。这样会使客户感觉他是不受欢迎的人，将会引起客户的不满，把许多客户拒之门外。说实在的，面对这世界上各种各样的人，要使每个人对自己的工作百分之百满意是很难的。那么，我们应该怎样做呢？微笑就是无往不利的武器。保持良好的心态，养成微笑的习惯，这对于自己毫无损伤，但却已经给别人产

生良好的印象，在别人的心中引起快乐的共鸣，使客户走进银行时感觉到扑面而来热情，即使是初次到银行办理业务的客户也不会感到畏惧。只要我们真情付出，一定会得到回报，为别人带来快乐，将使自己更加快乐。我们发自内心的微笑，已经很大程度的提高了客户的满意度，也使我们对产品的营销得以继续。柜台作为销售渠道，不仅仅是存取款业务，代收代缴各种费用、多种形式的理财等等新业务品种不断推出，这无疑给柜台增加了压力。柜员如果从开始营业到营业终了面前都是排着长龙，那么哪有时间 and 精力开展营销？所以，我们要地将零散客户办理的简单业务引导到自助设备、网上银行、电话银行等渠道上，适当减轻柜台人员的工作压力，可专门办理一些复杂业务，同时积极展开营销，这样，不但减少了排队现象，提高了办事效率，也为客户节省下大量时间，服务水平最终得到了保证为客户提供了优质高效的服务。

案件防控心得体会一：案件防控心得体会

近一段时间，根据单位的统一安排，我们组织了一系列的案件学习和讨论，感触颇深，主要集中在如下几个方面：

一、他们为什么会这样做？

对于这个问题，我觉得主要有两个方面可以思考，一是价值观发生了扭曲，光想着捞钱了，想着享受了，所以就通过种种不法的手段来解决问题；二是交友不慎，一步一步地上了贼船，无奈之下只能就范，一步步滑向深渊。

钱多少才算多？我觉得这个问题可以考虑一下。有人说一百万、也有说一千万，但是人的欲望是无穷的，有了一百万的时候就会去追求一千万了，有了一千万还想着去做亿万富豪了，永远不会知足。这里还有个前题，就是我们是信用社员工，如果我们是个商人，那么逐利就是我们的目标，只要不违法，我赚一百个亿都没有问题，但是我们不是，我们只是一个小小的银行职员而已，我们赚的只是相对微薄的工资和奖金，

这个是我们的工作性质决定的，那种挥金如土的生活不是我们工薪阶层所能消费和欣赏的。反过来考虑，我们作为一个信用社的员工，有自己的房子、有自己的车、有自己的一点积蓄能够养老就好了，再多的钱就不是自己的了，留给孩子，很大可能是害了孩子，对孩子是没有什么好处的。知足常乐，不属于自己的东西，就一定不要碰！

关于交友，每个人都有自己的朋友，这个很正常，但是有一些朋友是不能交往的，因为他们跟你交往的目的就是看中了你在信用社里有资源，可以贷款，是个财神爷。另外就是关于朋友之间借钱的问题，我有个观点就是一一定要在你自己能够承受的额度之内，比如说你借给他一万、两万或者十万二十万，你自己可以承受这个损失，不影响你身边的其他人。这是可以的，但是如果你借给他几十万甚至几百万，那就不正常了，因为我们自己承受不了这个风险！很多人就会顺理成章地把这一风险转化给了单位，这样就危险了，就容易出问题了。许多人出问题就是这样的，刚开始的时候试探性的做了一点，自己也能控制住了，觉得没有问题了，逐步就放松了警惕，然后一步一步地就越走越远、越走越深，直到自己控制不住的时候才东窗事发。实在是可悲！

二、他们这样做值得吗？

纵观全部案例，出了个别特殊情况外，基本上判刑最少的是是一年，一般的都是5年左右。有时候自己再考虑，如果有一天真的自己进去了，那我们以后的生活会如何呢？尽管现在社会也在鼓励各界去包容那些“湿过鞋”的人，但是实际情况又会如何呢？一旦进去后，那么在社会上就很难立足了。那我们能干什么呢？回老家，舆论压力让人受不了，只能到一个陌生的城市做个小本买卖，但是这样的结果就是仅仅能够维持自己的生存，想发展壮大，真的很难！很简单的一点，当自己的事业发展需要资金的时候，融资就会很难，就因为那个污点，那个永远伴随一生的污点，那个永远都洗不掉的污点。身边的朋友就更别提了，谁还敢与您交往呀，大家都会躲着。

想想看，这个是一个什么样的结局?太恐怖了!

另外，我们也可以算算帐，记得看过一个教育片叫《七笔帐》，主人公一把鼻涕一把泪地给大家算账：一算“政治帐”，自毁前程；二算“经济帐”，倾家荡产；三算“名誉帐”，身败名裂；四算“家庭帐”，夫离女散；五算“亲情帐”，众叛亲离；六算“自由帐”，身陷牢笼；七算“健康帐”，身心憔悴!最后主人公总结说：“现在我深深地体会到，什么最重要?生命最重要!自由最重要!什么是幸福?有一个健康的身体，和睦完整的家庭，平平安安就是最大的幸福!算算自己的七笔帐，我是帐帐划不来。”同样：算算我们自己的帐也同样不值，挪用资金几十万，判刑五六年，丢掉了自己的饭碗，怎么值得呢?!

三、在农信工作怎么样?

关于农信工作。就是知足常乐，感谢农信。很多人都在问一句话：如果我没有来到农信，我今天会在干什么，我今天会怎样?农信人确实面临的压力很大，股份制银行的竞争、存贷款规模的考核、不良贷款的清收等指标让大家透不过气来，在营业部同样如此，那么面对如此环境，我们应该怎么看我们的工作呢?用一个词来讲，就是“珍惜”。其实这个社会上的很多工作都没有我们想象中的那么好，我们有时候觉得公务员挺好的，较为稳定，但是不知道公务员中的艰难的提升之路;我们有时候觉得最生意挺好的，有钱啊，活的很潇洒，很自在，但是不知道做生意的艰辛和困难;我们有时候觉得自己做点什么很好啊，自由自在，无拘无束，没有什么条条框框，想怎么就怎么，很自由，但是我们不知道其中的风险……这其中的种种，都是我们想象不到的困难，在农信工作，虽然有压力，但是也给了我们前进的动力;在农信虽然工作有很多困难，但是我们的农信给了我们种种的培训，给了我们解决问题的方法和学习这些方法的机会，相比之下我们真的应该珍惜眼前这份工作。

总之，要在今后的工作中我们应严格要求自己，努力学习，踏实工作，珍惜现在，为成为团队的优秀一员而努力！

案件防控心得体会二：员工案件防控心得体会（1831字）

这次全行“强化内控管理、全员防范案件”专项治理活动的开展，我们认真学习了《中国农业银行防范案件工作指引》、《中国农业银行员工行为守则》、《中国农业银行山东省分行员工违规行为积分管理实施细则》（试行）《中国农业银行会计主管内控操作手册》《关于加强会计内控管理的若干意见》、《四个一律》、《银监会防范操作风险十三条》等制度内容。通过学习，提高了思想认识，充分认识到这次“强化内控管理、全员防范案件”专项治理活动的重要意义。

加强内部控制、防范化解经营风险，是商业银行经营管理永恒的主题。真正把“强化内控管理、全员防范案件”专项治理活动落实到实处，是一项长期的综合工程。结合这次学习，以下心得体会。

一、加强员工教育，营造内控管理的良好氛围。制度最终靠人来执行，管理的核心是人的管理。营造和谐的内部环境，真正从源头上防控风险。

坚持常规培训与警示教育相结合，强化员工教育。为让全行每一位员工了解内控管理中存在的问题、形成风险的原因以及预防措施，坚持提示在前、预警在先，提高全员对会计内控管理工作的认识和重视程度。

坚持激励与约束相结合，加强员工行为管理。牢固树立“违规就是风险、“安全就是效益”的观念，规范员工操作行为。

坚持严格管理与关心职工工作生活相结合，营造和谐氛围，基层营业一线工作，条件相对较差、工作压力和劳动强度相对较大，深入基层，与员工谈心交流，关心员工的工作生活，

经常交流沟通，营造心齐气顺的良好发展环境，征求员工对全行经营管理的意见，了解员工思想状态和工作生活情况，解决基层工作中的实际问题，与一线人员面对面地共同查找内管工作的难点和问题，与柜员谈心了解在职责履行中的问题和困难，密切干群关系，稳定一线员工队伍，营造和谐的发展环境。

二、加强基础管理，提高全员内控管理工作的自觉性。管理必须从管理层抓起、从基层基础抓起。在风险控制上出现问题，很重要的一个原因就是管理职责履行不到位，缺乏常抓不懈的机制，造成管理力度层层递减、风险控制措施层层减弱。

加强精细化管理，提高对风险的控制力。面对防范和控制操作风险的压力，按照工作求细、措施求实、手段求新、执纪求严的要求，狠抓制度落实，促进精细化管理水平的提升，加强会计内控管理体系建设，形成齐抓共管的内控管理格局。

强化突击检查，突出检查的随机性，以不打招呼突击检查为主要形式，在内容上，突出重点业务、重点环节、重点岗位、重点时段等容易发生问题和案件的风险点的检查。完善制约机制，防范对账风险，明确责任义务，加快对账进度，强化对账管理，切实防范对账风险。关注细节，持续改进，提高管理效果，扎实开展创“三铁”活动，全面提高会计内管管理水平，强化全行创“三铁”活动的氛围，有效推动活动的开展。

三、稳步推进案件专项治理活动向纵深发展，还需要强化对专项治理活动的领导、协调、督导工作，制定切实可行的实施细则，一级抓一级，层层抓落实，有计划、有步骤、有重点地开展案件专项治理工作。强化对重点业务、重点环节和重点单位进行重点治理，认真履行案件专项治理的职责，指导、督促本条线做好对重点业务环节的治理。强化整章建制，按照边检查、边整改和建立预防案件长效机制的要求，在专项治

理活动中开展对规章制度的专项清理、修订和完善工作，形成用制度管人、按制度办事的内控机制，对无章可循的，要抓紧制定规范的操作规程，杜绝管理“断层”和风险控制“盲区”；对不适应发展变化要求的现有规章要及时进行修订和完善，保持管理的连续性和风险的可控性。强化基础管理工作，要把基础管理摆在与业务拓展同等重要的位置，大力推进全面风险管理，不断提高发展质量。各单位要认真查找内控管理中的薄弱环节和漏洞，要回顾基础管理检查工作发现的问题，集中时间、人员和精力，认真梳理存在的问题，分析问题存在的原因，制定切实可行的整改方案，落实整改。

制度是规范人的行为的保证，是相互控制的基础，员工之间、部门之间、上下级之间要相互控制监督，建立一种制度防范长效机制。强化责任意识教育，抓住时机，以高度的政治责任感，从本单位抓起，从自我做起，树立服务意识、合规意识、品牌意识，做到科学发展、规范发展，通过开展案件专项治理活动，达到全行员工合规经营理念，遵章守纪意识和防控案件意识明显增强，实现案件专项治理的任务目标。

管理是商业银行经营发展的根本，进一步强化会计内控管理，深化内部机制改革，全面加强合规文化建设和执行力建设，努力实现“两个控制”目标，确保各项经营管理工作安全稳健运行。

案件防控心得体会三：银行案件防控培训学习心得（893字）

案件的发生，无论是对国家和社会，还是对单位和个人都有很大的危害性：一是给国家和社会造成了巨大的损失。无论哪个案件的发生，最直接受到损害的就是国家和社会，国家蒙受了直接的经济损失，而案件的发生，引发社会对银行的不信任感，造成了严重的后果。二是给单位业务开展带来严重后果，案件的发生，使客户怀疑我们诚信经营和服务水平。三是断送了自己美好前途和职业理想。作为一名金融工作从业者，我们都有着更好的前途和发展前景，一旦我们把握不

住自己，成为案件的当事人，那么等待我们的将是永远离开这个超期蓬勃的行业，甚至是牢狱之苦。那么我们数年数十年的努力，将毁于一旦，而自己的职业理想，也会在顷刻之间化为乌有。

知道了案件的危害性，就要懂得如何去防止案件的发生，通过这次学习，使我了解到案件防控的重要性，没有了安全的经营环境，那么其他的都是多余的，我认为要想从根本上解除隐患，应从以下几方面入手：

首先，要从思想上重视案件防控工作，树立高尚的职业价值观和职业道德感，把自己所从事的银行工作，当作世界上最神圣的工作来完成，从内心做到自己绝不涉及案件。加强业务学习，进一步提高案件防控水平，提高工作实效和质量，对发现的问题引起高度重视，坚决杜绝发现问题不报告的情况发生，建立快速反应机制，对重大问题应第一时间进行上报，进一步加强案件防控信息数据上报的质量和及时性，杜绝统计信息不完整，不准确的情况。

其次，在容易引发案件的环节多家注意。在我们平时工作中有些环节很容易引发案件如：在信贷方面，贷款授权授信管理、向关联企业多头放贷。而在会计方面，银行与企业的对账制度；会计业务的相互分离、相互制约；业务处理“一手清”现象；印、证、押管理；会计交接；有价单证、重要空白凭证的使用和保管等等。

最后，在日常工作中，同事之间，相互监督，相互提醒，勇于劝阻，必要的时候检举，将案件发生的可能降低到最低限度。

通过这次活动，我们每个员工通过进行自我教育、自我剖析，吸取教训，警钟长鸣，并对照有关金融法规、银行规章制度自我查找履行岗位职责及遵纪守法等方面的差距，明确今后工作的努力方向，必将使我们银行违法违规案件行到遏制，

案件数量不断下降。

案件防控心得体会四：廉洁从业及案件防控学习心得（1001字）

党风廉政建设和反腐败斗争是关系到党和国家生死存亡的一件大事。腐败，是当今社会一大难以治愈的顽症，引起了全世界的关注和瞩目，提起腐败，人人深恶痛绝，同仇敌忾，研究和探索治理腐败产生的根源，从严治党，是当今社会治理的难点和关注的焦点。

为进一步推进银行业干部队伍的作风建设和党风廉政建设，上周，省行举办的关于廉洁从业及案件防控专题视频会，学习了《关于开展案件专项治理，进一步加强案件防控工作实施意见》、《湖南省分行防治商业贿赂案件专项治理活动实施方案》及《中国建设银行员工从业禁止若干规定的通知》文件，邀请高级检察官给我们讲解典型案例，结合对典型案例的深入学习，积极开展了批评与自我批评。通过学习，我有如下体会：

处于国家经济中心位置的银行业金融机构只有充分认识了反腐败斗争的长期性、复杂性、艰巨性和紧迫性，继续坚定不移、坚持不懈地抓好党风建设和反腐倡廉工作，才能确保银行业安全、稳健、高效运行，为保增长、保民生、保稳定提供有力金融支持。而要实现这一目标，我们应该：

1. 深入学习科学发展观，运用多种手段开展廉政教育。这次讲座使我们深刻体会到宣传教育在反腐建设中的重要地位，特别是在我们金融部门。教育是银行开展反腐倡廉建设的关键。加强对各行各业党员干部和员工的理论、党纪、法纪教育，增强其依法管理和自我约束的能力，是加强反腐倡廉建设和深入开展反腐败斗争的重要一环，也是各级干部和员工提高自身素质，增强防腐拒变的内在要求。

2. 树立了廉洁从业、守规操作的职业操守。遵守员工行为规范，增强了“合规创造价值”、“违规引发风险”的风险理念，建立了有责担责、尽职尽责的责任思维，反对放松管理求发展，充分认识到违纪违规经营的危害性，以及违规行为应承担的责任和应受到的惩戒，对发生的违规违纪行为绝不姑息纵容。增强自身遵纪守法的意识，营造依法经营、守规操作、廉洁从业的良好氛围，保障各项业务又好又快发展。

3. 加强风险防范工作，防范各类案件和责任事故的发生。具体联系到个金部门，应从制度防范、科技防范、人员防范、排查防范和追究防范等方面入手，把个金条线的风险防控的具体措施落到实处，防止风险的发生。

让我们从一点一滴做起，培育高尚的心灵，以这些案例做警示，远离职务犯罪，做到廉洁从业守规操作，促进各项业务健康发展，在本职岗位上奉献诚挚的爱心、履行自己的使命，以务实的精神，廉洁的作风、正义的形象、优良的业绩共同创造我社更加辉煌的明天。

案件防控心得体会五：案件防控心得体会（1891字）

根据伊犁银监分局召开的“伊犁州直银行一金融机构‘案件风险治理年’活动动员大会”。联社于204月28日组织员工认真学习，并贯彻执行。

近几年，银行业金融机构不断发生违法违规案件，尤其是一些大案、要案，金额巨大，情节恶劣，给银行业金融机构的信誉和社会形象带来了不利影响，同时银行业金融机构对操作风险的识别与控制能力不能适应业务发展的问题突出，为了切实加强商业对商业银行和农村信用社的管理，坚决遏制案件多发势头，保证改革和发展的顺利进行，银监会决定开展以加强制度建设为主要内容的查防银行业金融机构案件专项治理工作。经过这段时间的学习，我对案件专项治理工作有了初步的认识，下面就浅谈一下自己的学习心得。

（二）人是生产力中最活跃的因素。识人并合理用人是将单位经营得好与坏的关键，曹操之所以能打败能力和兵力数倍于自己的袁绍，刘邦之所以能打败战无不胜、攻无不克的楚霸王项羽，用人得当就是他们制胜的法宝。就发案的那些人，他们绝大多数都是工作能力强的人，但属于那种很会抓老鼠又要偷主人东西的猫。对于这种人就应该用品质好、责任心强、原则性强、工作踏实的人与之搭档，那就会收到很好的效果。“骏马行千里，耕田不如牛”说的就是再能干的人如果放错了位置，那就会收效甚微，甚至酿成悲剧。对于我们这种特殊的金融单位来说，能有德才兼备的人才当然最好，如果二者只居其一，那么用人时“德”绝对对应大于“才”。因此我希望领导在落实和监督各项规章制度执行的同时，也要注重各种人才的合理配置。

（三）我十分珍惜我这份来之不易的工作，它让我有最基本的生活保障和跟男人一样养家糊口的成就感。我深知，如果放弃现在的工作而想再就业绝非易事。在这物欲横流、急功近利的社会，人人面前都充满着巨大的诱惑。但是，只要学会了在寂寞中坚守住人间最宝贵的真、善、美，坚守住生命的最朴实自然与纯净，学会将诱惑放在适当的距离之外，让它维持一贯的魅力，那么我就征服了自己。以前我认为作为一名普通员工，只要尽职尽责、安份守纪、保质保量地做好每一天的工作就行了。通过学习，我认为光这样做还不够，还应该具有敏锐的观察力，智慧的头脑，在工作中和一起共事的同事共同坚持制度，严格按照各项规章制度办事，才能有效地抑制案件发生。为有效防范案件专项，联社加大了对内控制度执行的管理力度，对手工填制存单、转帐业务、大额现金存取、操作员密码设置更换、冲帐抹帐、数据恢复、重空领用、使用、销号、重空交接、日终资料的打印等都作了新的规定。新的规章制度涉及了日常业务的方方面面，对我们的工作也提出了更高的要求。作为门市临柜会计的我会认真执行联社制定的各项规章制度，按规定程序办理业务每次一笔业务，一方面，让自己的工作更加完善；另一方面，也让自己的工资收入颗粒归仓。以前，我最喜欢的一句话是：

“粗茶淡饭保平安，良心作枕梦里香。”现在，我最喜欢的话是：“活人要知足，对工作要知不足，对知识要知足。”我将用这句话指引我一生的道路。

银行营销工作心得体会感悟篇三

一、对客户的一切充满好奇。要认识客户，了解客户的首要条件是要对客户好奇，对客户本身好奇，对客户的家庭、工作、交际等等都要充满好奇心，进而对客户的一切了如指掌。只有了解你的客户，才能和客户维持良好的关系，使其成为建行的忠实客户。

二、提高客户离开建行的成本。如果客户在建行邢台分行只有存款，那么客户如果要离开建行，只要把存款转走就可以。如果客户的存款、电子银行、信用卡、股票签约等等都在我们建行，那客户想要离开建行的成本就大大的提高了。因此，想要提高客户的离开成本，就必须通过营销产品来实现。只有客户在建行邢台分行的产品越来越多，客户与建行邢台分行的关系就越来越密切。客户的关系才会稳定。

三、与客户谈一场恋爱。这是我参加过的培训里面最特别的一个课程，把客户当作对象来培养。从自我介绍，到认识，到熟悉，再到忠诚相处。把这种恋爱的过程融入到我们的客户维护中，使我们的客户真切感受我们的服务。这就要求我们的客户经理必须有活泼热情的性格，有必达目标的准备，有专业的知识，才能吸引我们的客户，才能与客户谈上一场恋爱。通过这次培训，我清楚地认识到怎样去营销，想要营销的前提就是要先去培养客户关系，只要你有丰富的客户资源，就不用考虑营销的问题，你的每一位客户都将给你带来很好的收益。我会以这次培训作为一个新的起点，()在今后的工作中去实践，去运用。把学到的知识运用到实际工作中，为自己的事业和建行的明天而努力。

银行营销工作心得体会感悟篇四

银行信用卡中心为了让我们新进员工更快地了解公司。适应工作，公司特地进行的新员工入职培训。对员工培训的重视，反映了公司“重视人才。培养人才”的战略方针。

这一次培训的主要内容主要是公司的基本情况介绍和民生银行信用卡系列产品的介绍，使我们在最短的时间里了解到公司的基本运作流程，以及公司的企业文化。企业现状。战略规划和系统的公司营销理念方面的专业知识，通过这次培训，让我们受益匪浅。深有体会。

这次培训中，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分利用好公司的优势资源，最大效果的为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人的发展。通过培训，我们了解了什么是职业化。什么是价值观。以及很多为人做事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作的开展以及个人的发展都是非常有好处的对工作保持积极进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。这是个信念问题，销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，时间一长，会有疲惫的反映，还有，当业绩领先时，会放松对自身的要求，所以在业务上了轨道之后，我们始终应牢记着“业精于勤荒于嬉”的至理名言，。一定不能输给自己，而战胜自己最实际的是行动。思考。观察。计划。谋略都得用行动来证明它们存在，再好的心理素质也得在实践报告中检验。锤炼。提高。脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

在职业化的态度方面，每个人都应该有一颗创业的`心，首先我们要明确的是我们不是为公司打工。不是为老板打工，我们是为自己打工，要相信自己能做好，要有一颗很热诚心，一双很勤劳的手。两条很忙的腿和一种很自由的心情。作为

在信用卡中心的员工更是如此，一方面我们要不拘泥于一些传统的销售理念，要善于突破。有创意的想法，同时又要以大局。团队为重，不能太过于个性。然后就是以后在做事的过程中要注意方法，这样才能让工作效率更高。减少无谓的加班，事情也会做的更好。

诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。这样我们才能更好的发展我行信用卡业务。只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。

对于新入行的业务员，自信。勤奋是非常重要的，俗话说得好，自信。勤奋出天才，销售亦是如此，我们都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的免疫自己，相信自己，让自己更加勤奋，用我们的超强的自信心让客户知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。不为失败找理由，只为成功找方法！

银行营销工作心得体会感悟篇五

首先，我们网点内部员工建立了简易的培训机制，通过我们亲自操作体验电子银行及学习了解电子银行的知识增强了对电子银行的营销维护能力：不论是柜员还是客户经理对客户使用电子银行进行交易的便捷体验、成本优势等好处都了然于心。平时工作期间，只要遇到问题每个员工都积极探讨着解决问题的各种方案途径，即使有分歧也从未止步于网点内有限的经验，直到我们所有员工对利用电子银行进行产品购买、缴费、交易等具体环节步骤以及可能遇到的一般问题都能独立解决，并且完全掌握电子银行客户回访等细节。通过这样的“魔鬼式训练”，我们从曾经频繁地请教其他网点

的“问题户”转变成处处都领先于其他网点的“电子银行通”。

其次，我们对存量客户和增量客户的活跃交易实施“两手都要抓、两手都要硬”的策略：在前期的室内工作经验中，我们逐渐总结出目标客户营销——技术支持维护——后续客户关怀的激活电子银行交易的售前、售中及售后的“一张网”服务机制。

通过从二级分行反馈回的数据我们不辞辛劳地给每个客户进行电话回访，分优先级分批锁定目标激活睡眠客户，令场内所有人员利用电子银行本身所具有的政策优势和便捷性激发新客户兴趣，改变旧客户习惯。比如，现阶段的建行网银通过系统在规定时间内做六次业务便退还网银盾成本费，跨地区转账时的手续费比在柜面转账要便宜一半，登陆网银即可查看自己名下包括信用卡在内的所有约定网银账户，可从下拉菜单中选择投资理财进行资金流的支配和投资，并查询基金、账户贵金属等持有状况；建行手机银行则可以完成柜面操作无法实现的二次交易：代用户缴付电话、水、电等费用，转账手续费享受柜面业务的三折优惠，客户更可以通过手机银行搜索周边网点并在网点信息中查看该网点当前的排队人数，方便自身合理安排时间，利用客户端新增的惠享影票功能、信用卡购汇还款、信用卡积分查询、理财产品交易明细查询、外币活期转活期等功能，更好地提高资金利用率。

可是光靠在室内被动的“买家市场”营销策略，让客户在固有的思维认识中选择我们，我们的机会其实十分有限；只有我们掌握了交易的主动权才能更好地推动电子银行业务的发展并真正令这项业务造福于客户，所以同事们在工作之余也非常重视宣传和推广，以至于开展了春节前夕的“走出去”活动——去网点之外的客流量大的商场进行电子银行签约业务。彼时虽然是隆冬季节，正对商场大门的工作台都被冻的冷硬，但我们即使连记录客户信息都有些困难，也从未抱怨一句，上到网点的负责人和主管，下到刚来的新同事，无一不被自

已热火朝天的干劲温暖鼓舞着，对每一位上前询问的客户都笑脸相迎，耐心解释，同时热心地帮助客户进行业务操作。功夫不负有心人，三天的活动令我们的电子银行业务“赚了”个“盆满钵盈”。

在此期间，我们也一直密切关注分行下发的指令性文件，积极配合电子银行砸金蛋积分抽奖活动，鼓励客户使用电子银行渠道办理业务，进行抽奖，令客户享受业务优惠外还能得到意外的惊喜。另外，在适当的时候我们常常让老客户带领着新客户共同体验电子银行之旅，增强其讲解的易用性和影响力。

银行营销工作心得体会感悟篇六

时代在变、环境在变，银行的工作也在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我们跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的职业生涯，学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化。

20__年已经过去了，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。

首先，工作业绩方面，我在支行领导指导下，努力营销对公客户，成功主办了海珠支行转型以来第一笔授信业务，截至20__年末，实现总授信额度5.5亿元，带动对公存款8000多万元，实现]方案-范文'库.整理.利息收入160多万元，实现]方案-范文'库.整理.中间业务收入29.55万元。个人管户企业__成功申报为总行级重点客户，并且正协助支行领导积极营销一批__下游企业。在小企业营销方面，也成功营销了一家__企业，利用交叉营销，实现]方案-范文'库.整理.年末新增对私存款160万元。在对公客户经理小指标考核方面，我的成绩排在全分行前5位。

其次，通过向领导学习、向产品经理学习、向书本学习，我较全面的掌握了我行信贷业务知识。一年前我刚转岗公司客户经理的时候，对公司业务和授信产品一知半解，通过一年的学习，我基本掌握了光大银行大部分授信产品的要素，能够通过跟客户交流，根据客户财务状况、担保状况和业务特点，为客户设计合理的授信方案和具体业务产品。此外，在熟悉业务产品的同时，我积极学习光大银行信贷风险控制措施，作为唯一一名客户经理参加分行举办的第一次信贷审批人考试，顺利通过。在分行举办的合规征文中，我撰写《构建深入人心的商业银行合规文化势在必行》一文被评为总行二等奖。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。个人营销能力'方案范文.库.整理~的提升很大程度在于了解客户、满足客户。因此，在与客户交流的过程中，我不断发掘客户的爱好，兴趣，特长，力争讲客户感兴趣的话题，解决客户急需解决的问题。

过去的一年对于我来说是充实的一年，是进步的一年，同时，这些个人成绩的取得与支行领导的关心、指导、鞭策是分不开的。当然，在过去一年里，我也犯过错误，有些不足，尤其是在维护存量客户，挖掘客户资源方面，我做的还不足，这也正是我将来需要努力的。

20__年在工作上的计划，首先是在目前信贷紧张的状况下，努力维护现有授信客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利最大化。其次是，紧紧抓住海珠区域特色，开拓专业市场，做好中小企业授信营销，力争取得成绩。第三是发掘存量结算账户的潜力，营销对公存款，方式是利用我行理财产品优势和加强上门服务力度。第四是大力拓展海珠

支行周边的小企业结算户。第五是加强交叉营销，与对私客户经理一起，全方位服务客户。

20__年已经来临，我决心更踏实工作，努力学习，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

银行营销工作心得体会感悟篇七

首先，我们网点内部员工建立了简易的培训机制，通过我们亲自操作体验电子银行及学习了解电子银行的知识增强了对电子银行的营销维护能力：不论是柜员还是客户经理对客户使用电子银行进行交易的便捷体验、成本优势等好处都了然于心。平时工作期间，只要遇到问题每个员工都积极探讨着解决问题的各种方案途径，即使有分歧也从未止步于网点内有限的经验，直到我们所有员工对利用电子银行进行产品购买、缴费、交易等具体环节步骤以及可能遇到的一般问题都能独立解决，并且完全掌握电子银行客户回访等细节。通过这样的“魔鬼式训练”，我们从曾经频繁地请教其他网点的“问题户”转变成处处都领先于其他网点的“电子银行通”。

其次，我们对存量客户和增量客户的活跃交易实施“两手都要抓、两手都要硬”的策略：在前期的室内工作经验中，我们逐渐总结出目标客户营销——技术支持维护——后续客户关怀的激活电子银行交易的售前、售中及售后的“一张网”服务机制。

通过从二级分行反馈回的数据我们不辞辛劳地给每个客户进行电话回访，分优先级分批锁定目标激活睡眠客户，令场内所有人员利用电子银行本身所具有的政策优势和便捷性激发新客户兴趣，改变旧客户习惯。比如，现阶段的建行网银通过系统在规定时间内做六次业务便退还网银盾成本费，跨地区转账时的手续费比在柜面转账要便宜一半，登陆网银即可查看自己名下包括信用卡在内的所有约定网银账户，可从下

拉菜单中选择投资理财进行资金流的支配和投资，并查询基金、账户贵金属等持有状况；建行手机银行则可以完成柜面操作无法实现的二次交易：代用户缴付电话、水、电等费用，转账手续费享受柜面业务的三折优惠，客户更可以通过手机银行搜索周边网点并在网点信息中查看该网点当前的排队人数，方便自身合理安排时间，利用客户端新增的惠享影票功能、信用卡购汇还款、信用卡积分查询、理财产品交易明细查询、外币活期转活期等功能，更好地提高资金利用率。

可是光靠在室内被动的“买家市场”营销策略，让客户在固有的思维认识中选择我们，我们的‘机会其实十分有限；只有我们掌握了交易的主动权才能更好地推动电子银行业务的发展并真正令这项业务造福于客户，所以同事们在工作之余也非常重视宣传和推广，以至于开展了春节前夕的“走出去”活动——去网点之外的客流量大的商场进行电子银行签约业务。彼时虽然是隆冬季节，正对商场大门的工作台都被冻的冷硬，但我们即使连记录客户信息都有些困难，也从未抱怨一句，上到网点的负责人和主管，下到刚来的新同事，无一不被自己热火朝天的干劲温暖鼓舞着，对每一位上前询问的客户都笑脸相迎，耐心解释，同时热心地帮助客户进行业务操作。功夫不负有心人，三天的活动令我们的电子银行业务“赚了”个“盆满钵盈”。

在此期间，我们也一直密切关注分行下发的指令性文件，积极配合电子银行砸金蛋积分抽奖活动，鼓励客户使用电子银行渠道办理业务，进行抽奖，令客户享受业务优惠外还能得到意外的惊喜。另外，在适当的时候我们常常让老客户带领着新客户共同体验电子银行之旅，增强其讲解的易用性和影响力。

最后，网点依据建立存量客户激活考核指标，如激活睡眠户等，在活动期间对电子渠道销售的产品实行略高的买单价格，鼓励和引导我们员工激活存量客户交易，提高拓展电子银行业务的积极性，切实扩大电子银行客户规模，夯实客户基础。

作为建设银行的员工，可以说是最能切身感受到电子银行的便捷性，建行电子银行业务不仅为消费者提供了便捷实惠的支付手段，同时也旨在为客户打造一个全新的集转账汇款、缴费购物、理财投资为一体的方便快捷的资金管理平台。我们作为传播和营销电子银行业务的媒介，不仅用自己的辛劳和汗水换取了客户们对这项业务的认可，更提高了自己的业务素质为自己的职业生涯竖立下一块小小的里程碑。

银行营销工作心得体会感悟篇八

在银行柜员营销方面，我主要有以下几方面的心得体会：

第一，在思想与工作上，我能够更加积极主动地学习工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。

第二，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，以一名合格的工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。

第三，对市场的了解，销售任何一件产品除了掌握产品本身之外，我们还需要将其准确定位，对于产品所对应的市场还应当有一个大致的了解。

第四，与客户面对面的交流，这一过程中我感受最深的是，在充分理解产品的同时，还应该充分了解大众心理，在与客户沟通当中，营造轻松，惬意的谈话氛围，广泛听取他们的诉求，充分了解他们想要得到什么，可以怎样得到，以及得到之后所能给他们带来的好处，及时耐心回答客户疑问，把适合的产品推荐给合适的目标客户。

第五，善于运用各种有利的时间和空隙，主动与客户进行交流，多跟客户沟通，捕捉任何有利的时机，随时随地创造有利的营销机会。

第六，保持积极的工作心态。我们每天都要同不同的客户群打交道，因此一些细节性的东西，往往会影响到与客户的交流，甚至会导致客户降低对我行业已建立起来的忠诚度，对于客户的拒绝应当用积极的心态去看待，切记不要因此而影响到自己销售的积极性，并对客户拒绝的原因加以分析，以便今后纠正改进。

第七，做好售后服务，对日常所销售产品的功能应当为客户详细予以说明，必要的话做好演示，提高客户对我行产品的使用度，为今后给客户推荐其他相关产品打下一个良好的基础。

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，我愿我所从事的工商银行永远年轻和壮丽，兴旺和发达！