

2023年银行客户拜访活动报告(精选9篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

银行客户拜访活动报告篇一

xx年的钟声即将敲响，回首10年走过的路。有太多的得与失，悲与喜。10年对我来说，是收获的一年。10年，我走出校门，踏入社会。来到兴业银行。

还记得刚来时的青涩，对一切都一无所知。我担心自己是否可以胜任自己的岗位？我的同事会是什么样的人？可是渐渐发现，我的顾虑都是多余的。很幸运，我分到了信贷中心，这里有和蔼的领导，可亲的同事。他们给予我无微不至的关心和耐心的帮助。一句关怀的话语，一个甜美的微笑，甚至在他们看来只是些微不足道的帮助，都给我莫大的鼓励和感动。

三个月很快就过去了，在大家的帮助和指导下，我学到了很多在学校从未学到过的东西。

最终鼓起勇气，问大家我可以帮忙做些什么？

刚开始做的都是些很琐碎的东西，复印东西，打印东西，虽然微不足道，但还是很开心，因为我可以帮大家做些力所能及的事情了。

随着对业务不断熟悉，我才渐渐知道，在银行工作，每天面对的都是些简单而又复杂的东西。简单的工作，都要拿出百倍的认真。有时候一不小心就会犯一些很低级的错误，甚至还是些讲解过无数次的问题。可老师们总是不厌其烦，一遍遍的讲解。安慰我，要慢慢来。在大家的共同努力下，我们

提前完成了个贷文档基本资料的登记情况。看着将近9000份档案登记完毕，心里充满了成就感，第一次，我尝到了劳动的快乐。

三个月，就这样过去了，在大家身上，我看到了对工作的热情。在大家身上，我懂得了一个道理，永远不会有人告诉你什么该做，什么不该做，也不会有人去提醒你，你现在该做什么。工作上，一切都要靠自己去发现，去寻找，去进步。

三个月，我认识到，在工作上，一定要认真，负责，要做就做最好。每天都要给自己目标，给自己定位。

三个月来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚认识到自身的不足。新的一年，给自己定下新的目标。

- 1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、继续提高自身文化的修养，努力使自己成为一名优秀的工作人员，争取在更短的时间里胜任自己的岗位。

新的一年，向自己的目标努力。

银行客户拜访活动报告篇二

xxx年各项工作基本告一段落了，一年来我能始终如一的严格要求自己，严格按照行里制定的各项规章制度来进行实际操作。在我的努力下□xx年我个人没有发生一次职责事故。完成了各项工作任务，业余揽储xxx万元，营销基金xxx万元，营销国债xxx万元，营销保险x万元，营销外汇理财产品--汇财通xx万元。营销理财金帐户xx个。在那里我总结一下我在这

一年中的工作状况。

一、加强学习，提高自身素质。

一年来，我能够认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自我的理论素质和业务技能。个性是之后到了个人理财中心做客户经理后，多问、多学、多练，透过学习“优质客户识别引导流程”能成功的识别优质客户。如：xx月xx日，王先生来我行取款，在排队等候和他的闲聊中了解到，他是我行的老客户，每一天都要来银行办理业务，并诚恳的请他为我行提意见，同时还推荐他开理财金帐户，能够享受工行优质客户的服务，他很高兴的理解了我的推荐，并留下了联系电话。我查询了他的存款在xx万元左右。过了几天我打电话约他来我行开了理财金帐户。

作为一名客户经理，我认为不但要善于学习，还要勤于思考。xx月我做为客户对交通银行、建设银行、招商银行、中兴实业银行等x家商业银行进行了走访，看看他们的金融产品和服务质量，回来后深有感慨。从交通银行醒目的基金牌价表和各种金融产品的宣传资料、大堂经理和客户经理的优质服务、中兴实业银行的人民币理财产品、招商银行为优质客户设置的绿色通道，我看到了我们行的差距，还看到了我个人知识的欠缺，回来后制订了系统的学习业务知识和理论知识的计划，同时提出了推荐把基金牌价和放宣传资料的架子尽快到位，既服务客户又起到好的营销效果。

二、勤奋务实，为我行事业发展尽职尽责。

一年来，我先后从事储蓄员，客户经理等不一样的岗位，无论在哪一个岗位工作，我都能够立足本职、敬业爱岗、无私奉献，为我行事业发展鞠躬尽瘁。在做客户经理时能主动收集优质客户资料，补登优质客户信息记录表xx多份。做为客户经理，我的一言一行，都代表我行的形象。所以，我对自我高标准、严要求，用心为客户着想，向客户宣传我行的新

产品，新业务，新政策，扩大我行的知名度。在储蓄所工作时，能用心协同所主任搞好所内工作，利用自我所学掌握的知识，做好所内机具的保养和维修，保障业务的正常进行，营业前全面打扫所内卫生。营业终了，逐项检查好各项安全措施，关好水电等再离所。从没受到过一次外面顾客的投诉。

在平时有顾客对我们的工作有不样看法的时候，我也能把客户不明白的事情解释清楚，最终使顾客满意而归。所里经常会有外地来的工人和学生办理个人汇款，有的人连所需要的凭条都不会填写，每次我都会十会细致的为他们讲解填写的方法，一字一句的教他们，直到他们学会为此。临走时还要叮嘱他们收好所写的回单，以便下次再汇款时填写。当为他们每办理完汇款业务的时候，他们都会不断的向我表示感谢。

在我做好自我工作的同时，还用我多年来在储蓄工作中的经验来帮忙其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向老同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自我规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自我不会的学会。想在工作中帮忙其他人，就要使自我的业务素质提高。

三、开拓市场，寻找新的增长点。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。从朋友那里得知，王先生是大客户，但公司帐户却开在建行，明白我们揽储任务重，叫我去宣传一下，看能否转到我行来，我主动和王先生联系，介绍我行的各项金融业务，还宣传了理财金帐户专享的服务，在我和朋友的催促下，第二天就来我行会计处开了一个一般帐户，说等资金一到位就办理理财金帐户，以后慢慢把资金转到我行来。为搞好营销，扩大宣传力度，我透过电话发短消息联络客户，介绍我行的新产品，并上门送宣传资料宣传我行新产品的功能和特点。收到了好的效果□xx月x号利用去儿子学校的机会，给他们老

师介绍了汇财通和保险业务，老师们争先询问汇财通利率状况，有个客户来我行购买了几千元美圆的汇财通。

新的一年里我为自我制定了新的目标，做为客户经理我计划从以下几个方面来锻炼自我，提高自我的整体素质。一、道德方面。做为客户经理在品德、职责感等方面务必要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

二、心理方面。客户经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有用心主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通潜力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

三、业务方面。客户经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识；既要要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程；既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。另外，客户经理还要具备法律知识、经济知识，个性是要具备综合运用多种知识为客户带给多种可供选取的投资理财方案的潜力。

四、营销方面。客户经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，用心参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

银行客户拜访活动报告篇三

__年已悄然过去，衡南支行8个月大了。8个月期间，衡南支行得到了衡阳市分行领导的殷切关怀和衡南县县委县政府的高度认可。回首8个月历程，2月——4月的探索开拓阶段，我们不急不躁，一步一个脚印充实自己，加强自身团队的建设

和各项机制的完善，克服困难，积极创新，渴望成功;5月——9月终于在领导班子的带领下找到了重点和突破口，通过大项目大机构的顺利开户，我们打开了局面，站稳了脚跟，蒸蒸日上;10月——12月从门可罗雀到门庭如市，每日高朋满座，从衡南县城的新生儿到新宠儿，我们宠辱不惊。

二各项指标完成情况

1 存款

截止12月底，我支行全口径存款 万元，完成市分行计划 %，其中公司存款 万元，个人存款 万元。全年开立对公账户 户，其中有衡南县财政局国库股，非税股，国土局一龙土地矿产交易中心，云集工业园，社会保障局，公路管理局，交通局等优质的机构客户;也有各个银行争夺得国家重点工程，湘江航运土谷塘发电站，东莞汇景集团等;还有港澳合资的优质企业：衡阳真星服装公司，为我支行外汇业务的开展打开了局面……全年开立个人存款账户约 户，其中白金级客户 名，金级客户 名。

2 资产业务

在信贷投放过程中，衡南支行大力网罗财务制度完善，经营情况良好的企业作为信贷投放的目标客户，对目标客户进行细致的评级和实地走访工作，截止__年底，我支行成功发放衡阳众森木业公司300万流动资金贷款，湖南神舟科技股份有限公司与衡南荆家采石有限公司已经做好客户资料的采集和初步的评级工作，资料正交上级行审批当中。目前有多家当地优质中小企业和优质房地产企业对我支行有信贷需求。

3 中间业务收入

全年实现中间业务收入 万元。尽管中间业务收入在我支行的各项指标中仍旧是个短板，但是前景乐观：我支行资产业务，

结算业务，个人客户发卡量，代理特色产品的销售等等都慢慢形成一个成熟网点的规模，中间业务收入渠道也慢慢拓宽。

4 产品完成情况

电子银行的新增有效户的各个指标一直系统内排名靠前，其中网银户，手机银行户，电话银行户，短信金管家户。信用卡完成张，代理保险万。

三 工作亮点和成效

1 成功建立衡南建行的品牌形象。

银行客户拜访活动报告篇四

时间飞逝，转眼我已经与xx银行共同走过了三个春秋□20xx年x月我怀着满腔的热情和美好的憧憬走进xx银行的情形油然而在。入行以来，我一直在一线柜面工作，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。三年来，在xx银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐将更加坚定，更加充满信心。

我从事会计工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，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专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着xx各阶段的改革得到了更新和进步。

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。营业部是一家年轻的网点，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。本人积极参加各类培训，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。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。xx银行也在不断开发新的业务，看着xx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《反假货币上岗资格证书》、《保险代理从业人员资格证书》、总行《xx银行岗位资格证书》。利用业余时间报考会计本科、为在今后的工作能取得更大的成绩打下坚实的基础。

进入xx银行几年来，繁华的xx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xx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“点滴用心，相伴成长”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xx银行共同成长，去创造一个更加美好的明天。

银行客户拜访活动报告篇五

最终鼓起勇气,问大家我可以帮忙做些什么?

1自觉加强学习,向理论学习,向专业知识学习,向身边的同事学习,逐步提高自己的理论水平和业务能力。

2克服年轻气躁,做到脚踏实地,提高工作主动性,不怕多做事,不怕做小事,在点滴实践中完善提高自己。

新的一年,向自己的目标努力.

银行客户拜访活动报告篇六

在。。。员工中,柜员是直接面对客户的群体,柜台是展示农行形象的窗口,柜员的日常工作也许是繁忙而单调的,然而面对各类客户,柜员要熟练操作、热忱服务,日复一日,用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚,感受到在农行办业务的温馨,这样的工作就是不平凡的,我为自己的岗位而自豪!为此,我要求自己做到:一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习;二是保持良好的职业操守,遵守国家的法律、法规;三是培养和谐的人际关系,与同事之间和睦相处;四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

在为客户服务的过程中,我始终坚持“想客户之所求,急客户之所需,排客户之所忧”,为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务,做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体,给客户留下了良好的印象,也赢得了客户的信任。实际办理业务时,在保证遵守我行各项规章制度的前提下,灵活掌握营销方式,为客户提供一定的方便,灵活、适度地为客户提供个性化、快捷的服务。完美源于认真。在做好柜

面优质服务的基础上，我们想方设法为客户提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，新业务，理论与实践相结合，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户及时、准时、定时、随时的服务。

我发现在这个岗位上以我现在的能力与知识还勉强应付的来，但是想要干好干精，想要有所突破现在的我还是远远不够的。所以我努力了解与学习与银行金融行业有关的资讯。参加各种与工作有关的培训考试，拿到了会计从业资格证、初级会计电算化证、反假币证、还参加了行里举办的柜员从业资格考试。在这些培训考试中掌握到了各种与工作有关的知识，提高了自己的能力。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

银行客户拜访活动报告篇七

本篇文章由中国教育为您精心整理，希望能对您有所帮助，如果您觉得我们站不错的话，请把它加到您的收藏夹里面以便下次访问。

产业化龙头企业是带动经济发展的发动机。在支持产业化龙头企业中，我们突出做好了两方面的工作：一是积极支持玉米加工产业化龙头企业发展□xx市圣地嘉禾油脂有限公司是济宁市产业化龙头企业□20xx年3月，我们发放了400万元贷款，支持该企业累计购进300万公斤玉米胚芽，拉动销售玉米5000万公斤，解决了农民卖粮难问题，保护了农民利益。二是积极支持麻类产业化龙头企业发展□xx市锦绣纺织有限公司是长

江以北最大的麻纺企业，是xx的利税大户[]20xx年初，我们发放了贷款20xx万元，支持该公司累计购进亚麻等原料3200万公斤，保证了企业正常流动资金周转需要，促进了企业健康发展。在国际国内经济环境极端恶劣的情况下，保证了3000名职工的吃饭问题，为确保xx市社会稳定作出了积极贡献。

我行致力于打造现代农业政策性银行，全行上下牢固树立客户就是上帝的观念，在信贷产品的种类、方式、额度、期限、利率、等方面充分考虑客户的资金需求，与政府部门及企业加强沟通，密切配合，努力提高办贷效率。一是运用cm20xx信贷管理系统，进一步加大了贷后信贷营运综合管理与分析，提高了信贷管理的精细化水平。二是依托综合业务系统处理平台，保证了业务操作安全及时、准确运行，账务核算质量显著提高。三是加强了与工商银行开展网银业务合作，满足了企业离柜业务需求，提高了企业资金使用效益。四是完善了营业服务设施，规范了服务标准和行公:文”有x约为，提高了服务质量和效率。五是积极稳妥地运行了大小额支付系统，为我行搭建了快捷、高效、安全的支付结算平台，极大的提高了我行跨行支付结算业务的速度。六是加快了银行卡及网银业务等服务手段的推广应用，开通了电子银行，通过互联网为客户提供快捷、统一、安全的服务，加速了企业的资金周转。

银行客户拜访活动报告篇八

一年来，我认真摆正工作和学习的关系，做到学习、工作两不误。同时严守学校学习纪律，按时收听收看远程教育所有课程，并认真记好学习笔记，从没有出现迟到、早退现象。一年来先后撰写学习笔记近3万字。在学习中遇到的问题，及时向辅导老师学习、向同学们交流、向单位的同事请教，及时解决学习中的难点。对所学的课程真正做到听得懂、学得会、记得住。

。现在科技发展日新月异，我是一名银行工作人员，也深深地感受到知识对于好工作的重要性。学习的目的是用，在学习新知识的同时，我也不断地把学习到的新技能、新知识，创造性地运用到实际工作中去，不断提高工作效率，及时降低金融风险，为我县的金融业发展做出自己应有的贡献。在××*年发放粮食直补工作中，我就利用自己所学的知识，并借鉴外地的研究成果，利用并网快速核算，及时发放直补资金，仅仅4天时间就将全镇直补资金全部发放完毕，没有出现一起错发、漏发现象，受到了市、县领导的表扬。

。在日常工作和学习中，我能摆正自己的位置，对领导交办的任务，不打折扣，不讲价钱，及时完成，树立榜样；对学校老师布置的学习任务，按时保质保量地完成。一年来，在单位领导和同事们的支持和帮助下，在学校老师和同学们的关心和互助下，使我在一个良好的环境中逐步走向成熟，使我在业务、思想等方面进入了一个新领域、一个新境界。平时，作为会计，我对自己幽囚严格，自觉做到坚持原则、公道正派、作风端正、拒腐防变，连接从政，努力做到自重、自省、自警、自励，始终做到功名利禄不动心、酒绿灯红不迷眼、不义之财不伸手，永葆人民公仆的本色。

以上是我一年来的工作和学习情况的简要总结，虽说自己尽心尽力履行了职责，学习也取得了一些成绩，但是，自身还存在一些不足。我决心在今后的学习和工作中，倍加努力、再接再厉，以更加高昂的学习和工作热情、更加出色的学习和工作成绩汇报学校老师、汇报组织，不辜负学校老师对我的教育和培养，不辜负领导和同志们对我的关心、支持和帮助，不辜负养我、育我的这一方水土、这一方人民。

银行客户拜访活动报告篇九

怀着期待与好奇，终于迎来了新入行员工培训。从小到大，我们学习了无数课程，历经十年寒窗，参加了多少培训多少考试，但这次的岗前培训对我们的意义是空前的，它作为一

个过渡，一个桥梁，让我们从学习走向实践。我们收获的远比想象中的丰富。

参加完培训，我最深刻的感触就是觉得自己十分幸运。这个培训班是建设银行内蒙古区分行有史以来举办的最系统化全面化的一次。人力资源部投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行拓展训练和礼仪指导，同时又请到了区分行多位经验丰富的领导以及优秀员工，短短的十几天内，把我们凝聚在一起，学习了银行的基本情况，融入了建设银行这个大集体中。作为一家国有商业银行，建设银行经过大规模财务重组、完善治理结构、再造业务流程、引进战略投资者等一些列股改环节，最终成功上市，这具有深远的意义。建行成功上市的经验对中行和工行等上市都极具有参考价值，同时也证明了国际资本市场对中国国有商业银行股份制改革成功的认可和对其未来充满着信心，而对于我们刚入职的新行员来说，刚从学校毕业就能进入这样一个规范化、国际化的大型商业银行，是多么的荣幸啊。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。而建设银行就是这样一个优秀的平台。在这里，我们将与建设银行共同发展，把个人的职业规划与建设银行的发展融合在一起，共同实现腾飞。

人力资源部的领导和同事们对这次培训做了相当合理的计划。我们首先迎来的是为期两天的拓展训练。时间虽短，相信每个人都留下了深刻的印象，甚至终生难忘。怀着好奇而又激动的心情我们来到了九州方圆拓展训练营，而接下来的训练，远没有我们想象中的轻松。开营仪式过后，我们迅速组成了四个团队。接下来的任务是用几十分钟的时间进行团队组建，包括选出队长、队秘，绘制队旗，确定队名队训和队歌，最后再排练出一个有团队代表性的展示。经过简短的自我介绍大家立刻融入到团体中，集思广益，各尽所能，把我们的团队展示搞得有声有色。接下来迎来了我们的第一个项目：信任背摔。挑战队员站在1.5米高的台子上，背对着队友摔下去。要求台上的队员心里对别人没有丝毫的戒备和猜忌之心，把自己完全地交给别人，而接应的队员在接应的一刹那，则向

我们展示出了最好的值得信任的例证，就是不管自己有多困难，都会把别人交付的事情办好。当我们背对着大家时，心里总会产生本能的恐惧，但是当听到队友鼓励的呐喊声，心里的信任与感激之情战胜了恐惧，相信每个人的心里都有这样的想法：尽量笔直的摔下去，为队友减轻负担。

简单的一个动作，难以克服的是心理障碍，我们战胜了自己，挑战成功，摔下那一刻的感觉是那么幸福，这种信任与被信任是一种伟大的精神，是在极其优秀的团队中才能感受的到。在接下来的训练项目中，无时不刻地笼罩着团队协作的气氛，从一人触电，全体重来的超级电网，到二人相互托举、提携，团队后方支援的天梯，从群策群力，迎难而上的团队营救，到众音合则成乐，众人合则成邦的瀚海求生，没有一种是离开团队的。即使在天桥这样的单人挑战项目中，也是全体队员一起为同伴加油鼓励，没有一个人漠然视之。在分享心得时许多队员感慨地说：今天如果不是有队友的鼓励，我不可能完成这个项目。因为团队精神的作用，我们完成了自己无法完成的任务。尽管我们没有在体力上帮助同伴，但团队精神使他增添了勇气和力量。翻过毕业墙的那一刹那，队员们、战友们的眼里都滚动着泪花，我们用我们的勇气、魄力、关爱、协作、智慧以及奉献真真正正的做到了挑战自我，熔炼团队。

紧张而充满挑战的拓展训练结束后，我们回到了宾馆，开始了为期八天的银行相关业务知识学习。宽敞的会议室，舒适的坐椅，桌子上的姓名牌、矿泉水，点点滴滴都体现着区分行领导们对新员工的关爱，体现着建设银行的以人为本。如果说拓展训练培养的是一种工作精神，那么业务学习培养的是我们的工作能力，只有掌握好了这些基本操作才能开展好银行业务。在第一堂课上，人力资源部的樊总给我们讲述了中国建设银行的历史沿革，从**年10月1日中国人民建设银行宣告成立，到今天中国建设银行成功上市，经历了三起三落的反复，在这期间，建设银行曾控制着在中华人民共和国的国土上进行的每一项重大工程的建设资金。作为一名建行人

如果不了解建行历史，就如同一个中国人不知道国旗国歌一样可悲，不论我们今后在什么岗位，从事什么工作，都必须了解建设银行史，伴随着建设银行股份制改革成功的伟大历史阶段，把我们的事业融入到这短辉煌的历史中。接下来的几天里，我们学习了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、员工行为规范等理论，对银行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。

作为一名建行员工，我们每天要以金钱和数字为工作对象，这需要时时处处的细心谨慎、诚实守信、守法合规、勤勉尽职、对每项工作负责到底。同时作为一名新行员，我们应该学习法律知识，加强风险防范。面对国有商业银行、外资银行争夺市场，建设银行需要提高服务质量，加强品牌建设来提高自身竞争力，而这除了要制定相关法规外还需要每个行员以热情饱满的精神对待每天的工作，以灿烂的笑容面对每一位客户。培训课上，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，包括对公业务和对私业务，这是我们大部分人入职后要从事的工作，两位前辈总结她们多年的经验为我们编制教材，制作幻灯片，把枯燥的流程用精炼的语言讲述出来，为我们今后工作的开展引领了道路。这次的培训汇集了许多领导和前辈的智慧和辛勤劳动，他们总结了自己十几年甚至几十年的工作经验，让我们在如此短暂的时间里学习到了银行主要业务知识，把我们领进了建设银行的大门，同时也让我们领略到了优秀建行人的风采。

短暂的培训结束了，我们将被分到不同地区的岗位上开始工作，十天的时间大家培养了深厚的感情，不在乎时间的长短，我们重视的是共同的经历，也许只有在这样优秀的平台上才能迅速培养出优秀的团队。十天虽然短暂，但是这次培训对我们来说是人生重要的转折，它把我们象牙塔带入了职场，使我们从一个青涩的学生走向一个有责任心、充满自信的职业人。每个人都收获颇多，希望大家把这一份激情，信任，感激与责任带到未来的工作中，踏踏实实的走好每一步，与建设银行共同发展。