

2023年银行人员的培训心得体会 银行骨干人员培训心得体会(大全8篇)

教学反思是教师自我提高的有效途径，能够使我们在教学中更加有针对性和有效性。接下来，小编为大家整理了一些优秀的实习心得范文，希望能给大家提供一些写作灵感。

银行人员的培训心得体会篇一

近年来，银行业的发展日新月异，骨干人员的培训已成为银行的重要环节。作为银行业的中坚力量，银行骨干人员在银行发展进程中起到了关键的作用。我有幸参加了一次银行骨干人员培训课程，并从中获得了很多收获。以下是我对这次培训的心得体会。

首先，这次培训课程注重理论与实践的结合。培训讲师们将理论知识与实际案例相结合，通过讲解银行业务的基本原理和实际操作过程，帮助我们更好地理解和掌握银行业务。通过具体案例的讲解，我们能够更加深入地了解银行业务的具体流程，为今后在工作中遇到各种情况做好充分的准备。

其次，培训课程强调团队合作与沟通能力的培养。在银行工作中，团队合作和沟通是非常重要的能力。因此，这次培训课程注重培养我们与他人合作的能力，并通过各种团队活动来加强我们的团队协作能力。培训期间，我们被分成小组，共同完成一系列任务。通过与团队成员的密切合作，我深刻体会到了团队合作的重要性，并通过与他人的沟通，了解到了如何更好地表达自己的观点和倾听他人的意见。

第三，培训课程关注综合素质的提升。在培训过程中，讲师们不仅仅注重提高我们的业务能力，还注重培养我们的综合素质。他们通过组织各类讲座和培训活动，提高我们的领导能力、沟通能力和决策能力。这些讲座和培训活动不仅开拓

了我们的眼界，增加了我们的知识储备，还激发了我们的潜能，提升了我们的综合素质。

第四，培训课程注重实操与实践能力的培养。银行工作的核心是实操能力和实践经验。这次培训中，讲师们通过模拟银行操作、实际案例分析等方式培养我们的实操能力。在实际操作中，我们能够亲自实践，深入体验银行操作的整个流程。通过这种方式，我们更加熟悉了银行操作的各个环节，提高了我们的实践能力。

最后，这次培训课程注重道德和职业操守的培养。作为银行骨干人员，道德和职业操守是我们应具备的基本素养。培训中，讲师们强调了道德和职业操守的重要性，并通过案例分析和讲解行为规范等方式，培养了我们的道德品质和职业操守。通过这次培训，我更加明确了作为银行从业人员的责任和担当，将会在今后的工作中更加注重自己的道德修养和职业操守。

综上所述，这次银行骨干人员培训课程是一次非常有收获的经历。通过这次培训，我理论知识和实践能力得到了提高，团队合作和沟通能力得到了锻炼，综合素质和职业操守得到了培养。这些收获将对我今后的工作产生积极的影响，让我更好地适应银行业的发展，为银行的进步贡献自己的力量。

银行人员的培训心得体会篇二

第一段：介绍银行骨干人员培训的背景和目的（200字）

银行作为金融行业的核心机构，其骨干人员在保持组织运转方面起着不可替代的作用。然而，随着金融市场竞争的加剧和金融产品的日益复杂化，银行骨干人员面临着巨大的挑战。为了提高骨干人员的综合能力，银行开展了针对骨干人员的培训计划。本文将就银行骨干人员培训的经历和心得进行分享。

第二段：培训内容和方式的介绍（250字）

银行骨干人员培训是一项系统全面的计划，内容涵盖了从金融基础知识到市场分析、风险评估、客户管理等多个领域。我参加的培训课程覆盖了金融市场的最新动态、市场风险管理、金融产品创新等多个方面。培训采用了多种方式，如理论学习、案例分析、团队合作等。通过理论学习，我对金融市场的运作规律有了更深入的了解；通过案例分析，我学会了如何应对实际工作中的问题；通过团队合作，我加强了与同事的沟通和协作能力。

第三段：培训中的收获和成长（300字）

通过参加银行骨干人员培训，我不仅获得了专业知识的提升，更重要的是收获了自我成长。首先，培训让我对银行业务有了更全面的了解，提高了业务处理能力，使我能够更好地为客户提供金融解决方案。其次，培训注重团队合作和沟通能力的培养，提升了我的 interpersonal 关系处理能力，让我能够更好地和同事之间协作，共同完成团队任务。另外，培训中的案例分析让我学会了从多个角度思考问题，培养了我独立思考和解决问题的能力。这些收获和成长使得我在工作中更加自信和积极，也更加具备了应对挑战和解决问题的能力。

第四段：培训中的难点和克服方案（250字）

虽然参加银行骨干人员培训是一次宝贵的经历，但其中也存在一些难点需要克服。首先，培训内容数量庞大，需要较强的学习能力和时间管理能力。为了克服这个问题，我制定了详细的学习计划，按照计划进行学习，定时复习，确保能够牢固掌握培训内容。其次，培训中存在一些困难的案例分析和团队合作的任务。面对这些挑战，我积极参与，主动与同事交流合作，通过互相学习和讨论，解决问题，取得了良好的效果。通过这些克服方案，我成功地克服了培训中的难点，取得了满意的培训成效。

第五段：总结和展望未来（200字）

银行骨干人员培训经历让我受益匪浅，提高了我的专业能力和综合素质。在未来的工作中，我将充分利用培训中获得的知识和技能，为银行业务的发展做出更大贡献。同时，我也会不断学习和提升自己，跟上金融行业的变化和发展，不断完善自己的能力，为实现个人和组织的共同目标而不断努力。

通过银行骨干人员培训，我深切感受到了培训对个人成长的重要性。培训不仅仅是知识的传授，更是一次机会，通过这次机会，我不仅提高了自己的专业能力，还培养了自我管理、合作和创新的能力。我相信，通过持续地学习和成长，我将能够在职场中发光发热，不断取得更好的成绩。

银行人员的培训心得体会篇三

第一段：介绍银行骨干人员培训的重要性以及培训的目的和方式。

银行作为金融行业的核心力量，骨干人员的培训具有重要的意义。银行骨干人员不仅承担着业务繁重的任务，还要应对市场的快速变化和竞争的激烈程度。因此，银行骨干人员的培训是必不可少的。培训的目的是提升银行骨干人员的专业素养和管理能力，使其能够适应不断变化的金融环境，并为银行的发展做出更大的贡献。培训方式通常包括理论学习、实践操作、经验分享等多种形式，以全面提升银行骨干人员的能力水平。

第二段：介绍培训内容的丰富性以及所带来的实际收益。

银行骨干人员的培训内容涉及多个方面，包括金融产品知识、风险管理、市场营销、客户服务等。通过系统学习金融知识，银行骨干人员能够更加深入地理解金融行业的运作机制和市场规律，从而为银行提供更精准、更有效的金融服务。风险

管理是银行骨干人员必备的重要技能，通过培训学习，他们能够准确识别和评估风险，制定科学的风险管理策略，确保银行的稳健经营。同时，市场营销和客户服务的相关知识也能帮助银行骨干人员更好地把握市场动态，提升客户满意度，提高银行的竞争力。

第三段：分享个人在培训中的收获和成长。

在银行骨干人员培训中，我特别受益于实践操作环节。在模拟银行柜台对外服务的情景中，我学到了与客户沟通的重要性以及如何提供高效的服务。通过与真实客户交流，我深刻感受到良好的沟通技巧和服务意识对于客户的影响。此外，培训过程中的案例分析也让我深刻认识到银行业务中存在的风险和挑战，从而增强了我在风险管理方面的意识和能力。除此之外，与其他骨干人员的互动和经验分享也让我受益匪浅，拓宽了我的视野和思路。

第四段：谈谈个人对于银行骨干人员培训的建议和期待。

在过去的培训经历中，我认识到培训并不是一次性的活动，而是一个不断学习和成长的过程。因此，我认为银行骨干人员培训应该是持续性的，每年都要进行一定的培训活动，更新骨干人员的知识和技能。此外，培训内容还可以继续深化，包括金融科技发展、绿色金融等新兴领域，以适应不断变化的金融环境。我期待培训能够更加注重实践操作和案例分析，打造出更加真实的银行工作场景，使骨干人员能够更好地应对各种挑战。

第五段：总结银行骨干人员培训的重要性和目标。

银行骨干人员的培训是银行业务发展的基础。培训的丰富内容和多样化方式为银行骨干人员提供了全面的能力和知识素养培养。通过培训，银行骨干人员将能够更好地应对金融行业的变革和挑战，提供更优质的服务以满足客户需求。同时，

我们也希望培训能够持续进行，并与时俱进，跟上金融发展的脚步，为银行的稳步发展贡献自己的力量。

银行人员的培训心得体会篇四

学习可以提升素质、学习可以开启智慧，学习是面对竞争激烈的社会的需要。接下来就跟本站小编一起去了解一下关于银行人员培训心得吧！

参加了市行组织的前台人员业务培训班的学习。虽然是短短的两天，但课程安排紧凑，一天半的授课，半天的讨论，原以为是枯燥乏味的业务学习，在几位领导和老师深入浅出的细致讲解中，特别是从我们身边熟悉的工作、日常的生活入手，生动的例子、幽默风趣的语言，深深地感染了我，原来业务培训学习也可以这么生动活泼的，让我有种耳目一新、意犹未尽的感觉，尤其是讨论课课堂上同事们积极、热情、高亢的发言和大家精彩辩论的氛围，不仅给人几分激情，更让人感慨颇深。下面，我就参加本次培训谈谈我个人的一点心得体会□

学习可以提升素质、学习可以开启智慧，学习是面对竞争激烈的社会的需要。虽然学习已经结束了，但行长在课堂上讲的话语仍在耳畔回响：“业务学习，从大的方面讲，是为整个建行的发展，但关起门说话，我们都是一家人，学习是为你自己，面对竞争激烈、优胜劣汰的社会，你不去充实自己，下一个淘汰的就是你。”多么质朴的语言，一语道破学习有多么重要。一方面，只有不断学习理论知识，才能提高自身素质，才能对业务知识的学习有端正的态度，才能有科学的人生观和价值观。另一方面，也要着眼实际，要紧紧围绕当前我们工作中遇到的重点和难点问题，开展业务知识学习，才能使自身素质尽快更新，才能在立足本岗位的同时，认真研究和解决岗位工作中遇到的新问题，才能有长远的目光、规划和创新精神，才能为本部门的发展提供好的建议和措施。

也只有不断的跟进业务的更新变化，才能在实际工作中，面对复杂的局面，沉着应对，用学过的业务知识去指导工作，推动工作的发展。

说起服务也许是老生常谈，服务在字典中的讲解是为国家、集体、他人的利益或为某种事业而工作。从建国到现在，也许人们心中一直都是理解为字典中的表面现象，说实在我本人也一直如此以为，只要有着满腔热情，就是周到的服务，但通过从主任的一番细致讲解，使我深刻的领会到服务有着更深的含义，服务有外延和内涵，我们平常所理解的只是他的外延，而内涵更需要我们去挖掘，这就需要有创新的思维。因为我们的外延式服务，如微笑服务、三声服务、幽静的环境等等，已经无法满足客户的需求，只有加强内涵式服务，如对客户细分实行差别化服务、针对不同客户实行量身定做理财产品、使客户在我行的产品有单一变成多种、实行亲情式服务、帮助客户提高产品收益等等，才能留住客户，才可以打动客户的心，重而挖掘更多客户资源，才能有同他行抗衡的资本。其实只要我们能创新思维去搞服务，去抓服务，才能使我们的服务水准上升为一个新的水平。

在这次培训班中，每课同事们都很早来到教室，讲课时认真的听，仔细的记笔记。从大家的身上我也感到了一种活力，一种动力。我会将这次学习所获运用于工作，更会以这次学习为契机，强化学习，尽职尽责做好本职工作。

为期二十多天的岗前培训就要落下帷幕，这是让人难以忘怀二十一天，紧张而又充实，刺激而又耐人寻味。在这些日子里，我们从校园走入工行的企业氛围，开始了自己的职场生活。这次培训，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，充分展现青年员工的精神风貌，提升工行的整体形象，在工作中发挥更大的作用。

在培训的日子里，我们主要接受了几个方面的职前培训，内容包括银行的服务规范理念、安全防范，个人金融业务、国际业务，银行卡、电子银行、和银行运行管理业务知识；以及大量的模拟柜面操作训练。内容和形式都很丰富多样，包括讲座，实践，和模拟银行操作等各个方面。受益颇深，为以后更好的工作打下了一个好的开端和基础。

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，内容很多很细；其次是会计业务的讲授，重点关于定、活期一本通业务、存单业务、营业前准备和日间日中轧帐业务、单位存款业务、结算业务及电子银行和银行卡的有关业务，讲的非常详细，具体的操作我们也在模拟银行中大量练习，我们还应在以后的工作中加强学习，稳固强化业务知识；还有关于两大技能的练习，点钞及传票录入，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。培训结束时的考核是个提高质量的好办法，为了取得好的成绩，我们都充满激情的努力练习，为以后的业务熟练打下了坚实的基础。

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，才能跟得上工行的业务需求。

培训内容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。培训中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。

在培训中，老师们还给我们渗透了法制安全的知识，遵纪守法的意思在金融企业的表现是很明了的，所以我们接受有关工行法纪方面的培训。主讲师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工行接受的非常重要内容，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。

这次培训是对我们新入行员工的重视和期望，省分行投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行业务知识的讲解和礼仪指导，同时又请到了几个地市分行多位经验丰富的领导以及优秀员工为我们介绍基础知识和工作经验，让我们受益匪浅。短短的二十天，把我们凝聚在一起，了解了银行的基本情况，融入了工商银行这个大集体中。培训对我的教育会永远指导我的职场生涯。

短暂的培训快结束了，我们就要回到不同地区的岗位上开始工作，这期间大家培养了深厚的感情，共同的经历会是我们一生的财富。在工商银行培训学校这样优秀的平台上会培养出更多的优秀团队，而我们则会成为更加出色的工行职员。千里之行，始于足下。我们会在今后的工作中踏实勤恳，把学到的知识运用到工作中，做一个有责任心，充满自信的工行新人！

前期，在我社领导的关怀下，我社各分社员工等一行到上海进行了为期一周的培训学习。在国际化发达城市里，面对一个具有高效决策的金融体制、多体制银行业激烈竞争的城市，感触甚多。根据结合我州现状的实际情况，我个人有几

点认识提出：

1、具备现代营销的新观念

在未来不久的金融业不再是传统的存、贷银行业务，也不再是具体的业务经营问题，而是如何提高全市场竞争能力为中心的发展战略和方向问题，了解金融市场主流趋势。新时期的金融消费者，已经不仅仅从存贷款和结算的常规服务要求选择银行，而是更加注重选择有助于创造自身价值的银行服务，选择有发展开拓具有自身特色的多元化银行产品的银行业务(包括中间业务、贷款产品)。因此，客户金融需求的范围和层次越发广泛，个性色彩越发浓厚，市场需求多样化要求银行必须以客户需求为导向，提供全方位多层次的产品和服务。

2、学习能力决定工作能力

在上海学习到许多新观念，虽说目前完全照搬不符合我州现行的金融管理体制，但自我必需明白如今在世界发达城市盛行的金融趋势，掌握新理念知识，活学巧用，取可取之处。从事金融这行业，体会最深的是在这个圈里越往前走，越是感到自身所学的知识太平泛。正所谓“学无止境”，针对不同岗位，努力从多方面学习掌握各种业务知识和技能；面对新形势的要求，不断拓展金融知识新领域，以适应新形势发展的需要。认真学习各种知识，不断提高业务技能，增强自身综合能力的培养。思想新、学历高，业务能力才能不断的提高。要具有知识化、专业化、素质高等优势，树立业务经营上的良好态度，以及拓展业务的能力，才能在一个全新的岗位上胜任。

总之，在城市信用社筹建城市商业银行这一机遇与挑战同时并存的时刻，只有努力提高了自我素质，提高了工作效率，才能体现商业银行的快捷、灵活、妥当的服务作风；只有在学习中做到刻苦钻研，持之以恒，才能为适应商业银行工作打

下坚实的基础。

银行人员的培训心得体会篇五

随着时代脚步的发展，经济的突飞猛进，金融行业在经济领域中扮演的角色越来越重要，尤其是被称为“金融血液”的银行更是成为“中流砥柱”。

通过这几天的培训学习，不但令我学到更为专业的金融知识和服务礼仪，也让我深刻地意识到了银行工作的细致严谨，而这种严谨是存在于每一种产品和每一个服务的细节。

我们就简单地以个人金融理财产品为例，，虽然从产品大类上分，金融理财产品只能分为储蓄、中小企业融资、投资、金穗卡、结算和服务类产品六类，但是从其功能上我们看到虽然是区区六类产品，却涵盖了所有自然人和法人企业所需要的金融储蓄、结算、投中小企业融资等各项功能。而这仅仅是从大类上看，再细分下去每一个大类产品又分为很多具体小类业务。每样业务又各具特色，例如，在个人储蓄产品中，为了让给客户得到更多实惠的收益，把产品又具体成活期、定期、定活两便、整存整取及个人通知存款，在存期和利息收益上极大地满足了客户的需要和挑选余地，此外农行特有的“双利丰”通知存款在具备普通通知存款优势的基础上又在业务办理的速度和便捷程度方面锦上添花，手续费方面又特地为客户开办钻石卡白金卡尽量为客户减免不必要的开支，可以说农行对客户的关怀是无微不至的，在全心全意为客户服务的宗旨上我们更加注重业务品质的精益求精和细节的到位。

农行的产品在收益便捷质量都凝结了每一位员工对客户点滴的心意！

客户在接触产品时最先接触的就是前台人员，前台人员是客

户和产品之间的桥梁，是客户体会农行员工全体心意的大门更是建立对农行信任感的首要途径，所以前台人员的服务不仅要体现农行人的严谨处事态度，也要体现每一笔业务的优势，更要让客户通过每位前台人员周到的服务建立对农行的信任。这也是每一个岗位的工作基础，于此同时前台柜员也应该努力地学习专业知识，争取为客户提供更为详尽和高质的服务。

因此，个人理财产品与柜员服务是相辅相成，互为前提的，产品要创新高质，而服务要更加细致、礼貌，让客户真实地感受到农行全体员工的热情和心意。最后真心地希望我们每个人都能珍惜目前的工作岗位努力学习专业知识，成为搭起客户和银行之间信任和关怀的桥梁！

银行人员的培训心得体会篇六

怀着期待与好奇，终于迎来了新入行员工培训，银行新员工培训总结。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__银行__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__银行这个大集体中。作为一家国有商业银行，__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。_行成功上市的经验对_行和_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__银行就是这样一个优秀的平台。在这里，我们将与__银行共同发展，把个人的职业规划与__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，工作总结《银行新员工培训总结》。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间，队员们、战友们眼里都滚动着泪花，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__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__银行的历史沿革，从1954年10月1日中国人民__银行宣告成立，到今天中国__银行成功上市，经历了“三起三落”的反复，在这期间，__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_行人如果不了解_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__银行史，伴随着__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_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_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，__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__银行的大门，同时也让我们领略到了优秀_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__银行共同发展。

银行人员的培训心得体会篇七

参加湖北银行20xx年支行副行长（领导力）提升培训班银行营销管理课程的学习，我了解到作为一名支行副行长首先要知道自己在服务管理与营销管理中的角色、职责和怎样为客户提供优质的服务等。

对客户的需求要快速反应，及时组织资源满足客户需求；

掌握客户对服务的评价和反馈，对客户意见要及时进行回复；

妥善处理客户投诉，确保客户满意；

及时发现服务中存在的问题，想办法进行改善和处理。

在营销管理中首先要制定支行营销的目标、计划和流程，然

后将营销目标分解到每位员工，对营销目标进行追踪、辅导，推动营销工作的顺利进行，最后对营销目标执行情况进行评估和反馈。

其次应从形容行貌、物品摆放、设施配备、（言行举止）、服务礼仪到服务细节等加以规范。

与此同时加强对部室的服务管理，进一步落实中台、后台为前台服务的具体措施，提高中台、后台为前台服务水平，提升全行整体服务能力。

树立“投诉有责”观念，有投诉必处理，有责任必处罚；

建立服务考评激励机制，增加服务工作在绩效考评中的权重，奖勤罚懒、奖优罚劣，营造文明服务的浓厚氛围，激发员工服务激情，以点带面打造样板支行。

营销是一门现代经济运行的先行科学。

我们从事银行工作的人员要认清社会形势，不能像以前一样等客上门，而要走出去，了解客户的需求，并把客户的需求作为一种工作目标去努力实现。

其实要识别客户的需求；

然后要尽力满足客户的需求，主动为客户介绍业务信息，与客户建立联系，因为发展一个新客户的平均成本是留住一个老客户的6倍。

总之就是实时把握客户需求，实现共同利益的最大提高。

银行人员的培训心得体会篇八

这个暑假，学校组织我们去江苏南京培训，4天的培训我们参

观了3所名校，听了4场报告。三所学校分别是：南京市芳草园小学、句容市华阳实验小学、扬州市育才小学；四场报告分别是：江苏省镇江崇实女子中学副校长徐玲的《为师之道与幸福人生》、芳草园小学副校长耿姗姗的《德育教育学业建设》并分享了自己的教学案例、华阳小学副校长樊雪林的《让教育在“仁润”德育建设中真正发生》、育才小学王力耕教授的《教师人格魅力的形式》。让我大开眼界，收获颇丰。下面我就从几个方面谈谈我的体会：

一、校园文化建设丰富有内涵

通过参观这几所学校，发现每个学校都有自己的特点、文化。特别是芳草园小学，校园精致的犹如江南的美女，让人留恋忘返。芳草园小学办学理念：孩子的笑脸学校的阳光实施“阳光教育”，建设“让学课堂”，创立“能豆豆儿童自主发展体系”。一个还没有我们学校三分之一大的校园有54个班，有自己的分校、分部、集体。是什么让他们学校取得那么高的知名度？真是他们一直秉承“为孩子设计给孩子展示给儿童管理”“小主人”教育思想。让孩子真正成为学校的主人，教师只是“引导”孩子“端行悦思温情健美”。使学生“不满足于安静发展自己的个性”，学校为学生提供需要的各种平台，让学生多读书，多培养孩子们的能力，放手让学生走出课堂，自己组织到社会上去开展各种公益活动等等，目的：

1. 就是让学生的学由“被动”走向“主动”；
2. 孩子的思维由“单一”走向“会合作”；
3. 教学的关系由“被控制”走向“会合作”。试想这样学校培养出来的学生会是高分第能吗？有品行有能力的学生，谁人不爱那！

学校与国外很多学校有联谊，让学生走出去放眼世界，得到

很好的锻炼。希望我们的学校有朝一日也能走出国门，冲出亚洲。

二、新的理念促学生飞速成长

这几所学校有共同得到特点，就是对学生的“引领”非常到位。不怕学生出现个个阶段避免不了的问题，而是出现了问题后的解决方法，不是围堵而是疏导，让学生一段时间后自己去判断自己行为的合适与否。

教师把课堂还给学生，让学生去发现问题解决问题，甚至让学生做“小老师”给学生讲课。这样的课堂让学生学习由被动转为主动，更激发了学生的积极性。各种特色课程有必修有选修，让学生多彩多艺。这样的课堂学生积极，教师轻松幸福。

三、请进来走出去提高教师素养

每所学校都特别注重教师的素养提升。不断的请江苏省名师到自己学校来讲课、做报告、论坛等，提高教师的学科素养。而且还派教师到各地去学习、交流。甚至派老师到国外，走出国门去学习参观。让教师开阔眼界，提升个人素养，提高高层的管理水平，制定适合自己学校，具有自己学校特色的校训。组建教师工作室，由名师带领教师搞科研，搞校本课程、特色课程等。为学校挣得荣誉，打出名气。

总之，通过这次的学习培训，不仅提高了老师之间的团结协作，更重要的是让我们学到了新的教学方法，新的教学理念；师生之间的平等、互助、信任；不同程度学生可以做到不同的作业，让学生都有适合他们自身的作业……收获了很多知识和感动。感谢领导，期待能有再出去的机会。