

银行备考经验分享 银行心得体会(通用6篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行备考经验分享篇一

7月11日的晚上，行支行邀请了我国著名礼仪专家、华中礼仪培训首席讲、我国知名银行服务礼仪专家xx老师为支行全体员工做了《银行优质服务礼仪》的培训。培训时间虽然非常紧张，但xx老师通过讲、看、演、练习的方式，将银行服务礼仪在行进行很好的灌输，让每位学员能够真正理解银行服务礼仪的内容，并且很好的运用在实际工作之中，使我们武汉农村商业银行的服务更上一层楼新的台阶。

这次礼仪培训使我深刻认识到，银行工作礼仪训练的重要性。生活里最重要的是以礼待人，有时候礼的作用不可估量，从某种意义上讲，礼仪比智慧和学识都重要。随着社会的发展，商业银行也是越来越多，面临着日趋激烈的竞争，能否在竞争中保持优势地位，独树一帜，不断发展壮大，因素固然很多，其中，良好的品牌形象无疑会起到非常重要的作用。从某种意义上说，现代的金融市场竞争是一种形象竞争，银行树立良好的形象，因素很多，其中高素质的员工，高质量的服务，每一位员工的礼仪修养无疑会起着十分重要的作用。

银行是一个服务性行业。在服务中，只有把品牌效应和优良的服务结合起来，才能达到客户满意的效果。优良的服务与人的举止行为有关，与银行员工服务质量的技能技巧有关，更与我们的礼仪修养有关。员工的礼仪修养不仅体现了一个行业自身素质的高低，而且反映了一个银行的整体水平和可

信程度。如果每一个工行人都能够做到接人待物知书达礼，着装得体，举止文明，彬彬有礼，谈吐高雅，就会赢得社会的信赖，理解，支持。反之，如果大家言语粗鲁，衣冠不整，举止失度，接人待物冷若冰霜或傲慢无礼，就会有损银行形象，就会失去客户，失去市场，在竞争中处于不利的地位。

随着日趋激烈的金融同业竞争，我们积极应对发挥已有的竞争优势，着力提高核心竞争力，提高服务质量，才能赢得市场商机，赢得可持续的质量效益型发展，进一步树立最富价值的现代商业银行的信誉形象。该行牢固树立“服务是立行之本”的服务理念，不断增强服务意识，转变服务观念，强化服务措施，从服务质量、服务手段、服务内容、服务态度、服务环境等方面入手，狠抓优质文明服务，提高优质文明服务的整体水平。认真落实“以人为本，服务至上，全面提升服务形象”的服务理念，以科学发展观为指导，从基础抓起、从细节抓起、从规范抓起，全面打造服务品牌，把“视客户如家人”作为全行员工的服务理念，让客户进入银行行有一种如家的感觉。

作为一家服务性金融企业，不仅要具有先进的设施，舒适的装潢，优雅的环境，更要拥有优质良好的服务，然而这些服务的前提是必须给客人留下良好的第一印象，我个人认为，好的第一印象是从初见客人的礼仪开始的。

应该说，我们每一位员工都懂得最基本的礼仪礼节，但在具体的接待服务工作中，不是我们淡忘了礼仪礼节，就是礼仪礼节做不到位，或者无法明显地表达出来。在这次培训中，老师讲授了：；学会着装庄重，举止得体，彰显职业品味；了解交际要点，提高交际能力，把握每一个机会，不错失优良客户；提升职业公信度，赢得客户的信赖，增加客户；用包容的心态去看待事物，通过塑造个人的职业形象，提升银行公众形象。总之，要设法使我们的礼仪礼节和良好的服务能够给客户留下美好的印象。

为了切实规范服务行为，我们必须按培训中所讲的服务礼仪要求，努力让自己的规范服务成为习惯，做到标准化、正规化，在为客户提供优质服务的同时，体现自身服务的价值，展示良好的个人修养，通过个人的专业形象与风度，加上周到的服务，提升客户感知的银行形象。

此次的《商业银行服务礼仪培训》，通过礼仪来提升银行柜面服务质量及银行柜面服务营销技巧，从而整体提升武汉农村商业银行的服务品牌，最终达到以效益为经营目标的经营理念。

银行备考经验分享篇二

本次中央经济工作会议是12月10日至13日在北京举行的，国家主要领导人悉数莅会，可见对经济工作的重视程度。会议指出，明年即xx年经济工作的总体要求是：全面贯彻落实党的和xx届二中、三中全会精神，坚持稳中求进的工作总基调，把改革创新贯穿于经济社会发展各个领域各个环节，保持宏观经济政策连续性和稳定性，着力激发市场活力，加快转方式调结构，加强基本公共服务体系建设，着力改善民生，切实提高经济发展质量和效益，促进经济持续健康发展、社会和谐稳定。

稳中求进和改革创新，二者相辅相成。稳中求进是根本，如果经济大起大落，不仅会影响发展的质量和效益，还会影响改革的进程，增加改革的难度，只有稳中求进，才能为全面深化改革提供有利的外部条件，使改革任务顺利推进。改革创新是引领，只有改革创新，才能为经济社会持续健康发展注入源源不绝的动力，确保“稳”、实现“进”。会议还提出了xx年经济工作的总体要求和主要任务，传递出明年经济工作的新信号。

作为承担国家经济工作重要责任的大银行，建行在明年的经济工作中也将担任重要角色。我们电话银行中心作为建行的

新兴产业，更要把握这良好的契机，乘着国家经济建设的好风势，努力发展自身实力。

武汉电话银行中心营销部的多元化营销工作从无到有，在领导的正确导向和全体员工的共同努力下已逐渐形成体系，无论是嵌入式营销、信用卡分期还是小企业、电子银行外呼、个贷催收等项目，均实现了多管齐下、共同发展的好局面。明确了xx年中心和部门工作的总体要求和主要任务，无论是对中心的发展还是个人的进步，明年都将是一个机遇亦将是一个挑战。如何在现今的经济大环境下实现自身的突破、进而实现中心的突破，为建行的发展添砖加瓦，将是我们要深入思考的课题之一。

我想今后我们还需要进一步建立健全激励机制，激发员工创新的积极性与主动性。既要稳中求进，又要改革创新，关键是把握好度，不能裹足不前，也不能急于求成，胆子要大，步子要稳。现有的项目应继续做精做细，朝精品项目努力；新的项目要积极探索，挖掘自身潜力。业务结构调整工作势在必行但需要把握节奏。此外，在如今良好的政策方针导向下，每一名普通员工，也可以在中心发展的大潮中找出自己的定位，努力提升自身综合素质，从现在做起，把今年的工作“收好官”、将明年的工作“起好头”，实现个人职业生涯的“稳中求进”。

xx年是国家全面深化改革的第一年，是“十三五”规划的开局之年，对党和国家的宏伟目标、对建设银行的事业发展、对我们中心的发展壮大都具有深远影响。做好明年经济工作，意义重大。让我们坚持本次中央经济工作会议上提出的稳中求进工作总基调，把改革创新贯穿于中心和部门发展的各个领域各个环节，团结一心，扎实工作，奋力开创营销工作的新局面。

银行备考经验分享篇三

6月1日至10日，市分行组织了本部相关部门、武都城区各网点、各县支行网点及分行部分领导赴张掖、酒泉、嘉峪关等兄弟行进行了为期11天的考察学习，这次考察学习主要采取了召开座谈会面对面交流和现场观摩交流两种方式进行。考察学习期间分别听取了张掖、酒泉、嘉峪关分行的领导介绍有关网点转型、先进管理理念和改革发展的工作思路。实地参观河西16个营业网点，听取了各网点负责人介绍他们如何做好网点转型、激励工资分配、零售业务的营销和大堂制胜等管理经验和具体的做法。通过这次考察学习自己感受颇深，是转变观念之旅、开拓视野之旅、寻找差距之旅和提高水平之旅。通过学习使我树立了不进则退，慢进也是退的危机感和紧迫感，只有加快发展，才能在激烈的竞争中立于不败之地。河西行的管理经验、工作思路和开拓业务的做法值得我们学习和借鉴。

一是观念创新。

“思路决定出路”，在企业战略决策中，往往是观念一变天地新。适应市场发展，必须摒弃传统落后的思维方式和经营模式，挑战自我，超越自我，引入现代经营理念和竞争观念，企业才有生存空间和生命力，才能发展壮大。张掖分行确立了未来三年的发展目标，即：率先发展私人银行业务，稳步发展公司业务，超常规发展中间业(公文有约提供)务，力争三年内实现当地同业新增市场份额保二争一目标，成为经营业绩一流的银行；确立的工作指导思想是，率先发展私人银行业务，超常规发展中间业务，稳步发展公司业务，降不良实现突破性进展；明确的工作重点是：严管理，防案件；优服务，树品牌；降不良，争效益；抓存款，盯项目；拓私银，促中间；重申了“严、细、实、快”的工作要求；为完成全年的经营目标和业务快速发展打下了良好的思想基础。

二是思路创新。

为积极应对市场竞争格局，他们创立了自己的品牌，在竞争中以品牌制胜。张掖分行为了大力宣传基金、黄金、利得盈等理财产品，打造出“耀红理财”金融品牌，推动理财产品快速发展，并能与张掖电视台签署合作协议，双方联合开办《理财时讯》专题节目，该栏目以“服务千家万户，打造理财高手”为宗旨，对基金、黄金交易行情做一周回顾、下周市场预测、理财产品推荐，该栏目已成为张掖电视台有影响、有档次、有一定收视率的品牌节目。张掖分行定期举办理财报告会，客户兴趣浓厚，反响热烈，通过聆听讲座，广大客户对基金这一投资理财产品有了较为全面的认识，对基金市场的长远及短期行情有了一定的了解，也进一步坚定了广大投资者对基金投资的信心，推动理财业务持续健康快速发展。

三是管理创新。

为使全行经营管理再上新台阶，张掖分行按照六西格玛管理的要求，积极推进岗位精细化管理。

一是层层签订任务书。以争创当地一流银行为目标，制定各项业务的年度发展计划，由各产品经营部门按照“双线”下达的要求，将计划分解下达到各营业网点的同时，根据员工所处岗位不同采取不同系数进行分解，下达给每一位员工，前中后台各部门遵循尽可能量化的原则，将本单位员工的岗位工作进行细化，对每一项工作都制定具体考核方法，与产品营销任务一并制作任务书，层层签订，作为员工绩效考核和年度考评的主要依据。

二是细化岗位流程。对全行各个岗位的工作流程按照“精简、高效”的原则进行统一梳理，明确岗位职责、办理时限和汇报路线，制作流程图，并推行限时工作制，从严问责，努力提升工作效率。

三是狠抓任务落实。分行坚持每周召开例会，听取部门工作汇报，同时各部门和营业网点实行周评制度，组织员工总结

落实上周工作任务完成情况，安排部署本周工作计划，考评《工作日志》，并定期检查，推动全行岗位管理逐步走上精细化轨道。

四是体现人力资源向经营部门和一线倾斜的要求。在人员保证上，压缩后台支持保障部门人员，最大限度满足经营和一线需要，将有限的资源运用到市场拓展和客户服务上。

五是明确岗位职责和岗位目标。对全行各二线部门和经营管理部门的各个岗位职责进行细化，按照精简、高效、保障的原则，区分主岗和兼岗，合理配备人员，对不相容岗位进行了分离，明确了各个岗位的工作目标、流程以及办理时限和质量要求等，并对每个岗位的工作考核都做了明确规定。

六是在各营业机构岗位整合中，实行弹性排班，体现“以客户为中心”的理念。按照业务量大小，合理设置开放式窗口和封闭式窗口，增加弹性窗口数量，减少固定窗口数量，在非营业高峰期，弹性窗口柜员可以走出柜台营销客户，在人员不增加的情况下，增强了网点的营销力量。

七是突出经营部门的市场拓展能力。在公司业务部和各对公网点的岗位整合中，区分拓展型客户经理和维护型客户经理，明确拓展任务和维护目标，做到了职责分明，目标清晰。

八是推行全员量化管理。出台了《张掖分行全员量化考核管理暂行办法》，借鉴他行的价值管理理念，以人本管理为基础，以价值为核心，遵循激励、公开、公平性原则，在细分全行各个岗位的基础上，根据员工贡献的不同，按照统一的价值体系和考核标准，运用一系列细化指标对员工工作业绩、风险防范和工作能力等进行定性与定量计值，综合评价员工业绩和贡献度，并按一定方法换算为分值，据此分配员工绩效，旨在真正建立“多劳多得，按劳取酬”的分配机制，在有效的资源内实现企业与员工价值最大化的有机统一。

银行备考经验分享篇四

行和xx银行xx支行的窗口侧面都放置了关于本行理财产品或保险产品、信用卡产品的宣传资料，在业务办理的等待进程中，柜面工作职员也提示客户能够在这段时间了解一下他们的产品信息。本人以为这是一个很好的鉴戒的地方，假如我行也能够和服务窗口旁放置这些宣传资料，让客户在办理业务的同时了解我行的其他服务内容，有益于发掘潜伏客户，进步市场份额。在建行和工行的门口，都放置了伞架，并在门口展设了防滑地毯，这样的安排让大厅内相对照较整洁，传票资料也不会被雨水打湿。我行由于网点众多，在硬件配备上不及他行齐全，这在一定程度上也影响了我行的服务软实力。

二、公道职员配备在xx银行xx分理处，一进门大厅的保安职员就询问客户需要办理何种业务，并拿出相应的资料让客户填写，在很大程度上勤俭了业务办理的时间。我行的很多网点都没有大堂经理，假如客户需要新开结算户就必须填写一系列资料，假如在客户刚进门时就可以了解客户的需求，有助于进步我行的服务速度，提升服务质量。在xx银行xx支行营业部，大堂经理在询问每位客户后选取相应的业务种类帮客户取号，建行的做法很值得我们鉴戒，将不同需要的客户分别对待，采用专业化流水化的服务手段，一方面进步了柜面服务的办理速度，另外一方面让客户能够安心等待，避免客户产生烦躁情绪。几近在所有的银行中，进门后大堂经理在询问办理何种业务后都会建议有硬卡的客户尽可能在自助装备终端上完成交易，这样既能进步自助服务装备的使用率，也能起到分流客户，进步服务速度和服务质量的作用。在农行，银行充分斟酌了外籍人士的需要。虽然目前为止外国客户相对较少，但随着更多外资企业落户本地，我行也应充分斟酌外籍人士的需求。同时，在购物公园等地，外籍人士相对聚集，在该地四周的网点应充分斟酌这方面因素，安排具有一定外语技能的职员在该处服务。

三、完善操纵流程在农行的业务办理进程中，客户资料详实真实，银行乃至能够通过网络知晓客户的家庭电话，这为银行与客户的

沟通提供了良好的渠道。同时，客户的卡号、账号在客户保存的一联中自动生成，在本人业务办理进程中，经常会因抄写客户的账号、卡号耽误客户的一定时间，同时，他行硬卡的密码为客户即时设置，而我行的硬卡密码分为交易密码与查询密码，且密码均密封在密码袋中，需要客户在自助终端上自行修改，即便柜面服务职员提示客户留意，仍有很多客户只修改一个交易密码，致使没法查询本身账单；部份客户贪图一时方便未修改密码，事后遗失密码到银行进行密码挂失，增加了银行运营本钱。还有很多年纪较长的客户不会使用自助装备要求在柜台修改密码，由于修改密码的流程较为复杂，如窗口客户众多，极大的影响了办理业务的速度。

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，参观银行心得体会。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，根据市银监局的统一安排，11月10日下午，我社党委班子成员带队，组织全联社干部员工参加了市银行业反腐倡廉警示教育巡展活动。

此次展览共分三个部份，图文并茂，发人深省，其中生动的理论，详尽的案例资料，教育了每一位参观者，也使我们受益良多。一组组、一幅幅反腐倡廉宣传图片，一个个生动真实的案例具有直观性和借鉴性，警示了干部特别是党员领导干部。巡展现场，大家驻足观看，细心观察，在认真观看巡展图片的同时，深刻反思了案例所折射出的人生观、价值观以及制度建设缺失问题。银行业作为关系国家经济命脉的重要行业，面临十分艰巨的反腐倡廉工作，必须有责任也有义务以党风廉政建设为己任，积极营造廉洁自律的氛围，切实加强制度建设，筑牢反腐防线。正是基于这种工作要求和背景，人民行高度重视，将活动做为进一步推动党风廉政

建设的有利契机，我社积极配合参加。

此次展览，令人震撼，发人深思，参展员工普遍受到了一

次思想洗礼和生动的警醒教育，提高了拒腐防变免疫力，对进一步筑牢拒腐防变的思想防线、做到思想上警钟长鸣、作风上严谨细致、生活上严格要求起到积极作用，促使廉洁自律的意识和各项要求深化到干部员工思想里、体现到行动上。

为了强化活动效果和进一步触动员工思想，我社领导要求参观巡展后各社结合自己工作实际进行勤政廉政深刻讨论，同时每位参观人员写出观后感或心得体会。

胡-锦-涛总书记在党的十七大报告指出：坚决惩治和有效预防腐-败，关系人心向背和党的生死存亡，是党必须始终抓好的重大政治任务。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、稳舰高效运行，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：

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。

银行员工外出参观学习心得体会——殿市支行

员工2012年4月9日至

4月14日，在合行总部的安排下，在李xx行长和张xx行长的带

会如下：

进性，激发了工作热情。2. 形式新颖。这次外出交流考察，把目光投得更远，赴

省联社会计基础的最前沿一户县，做到了学游兼顾，劳逸

结合。3. 收获显著。这

不断地创新，推进

综合管理的成功经验，看到了跟我地的一些方面的差距。有危机感，也有了参照，有了目标，更有了干劲。

二、参观学习的主要体会

1 趋

于完善的会计基础管理

内部控制等。会计基础工作体现会计工作的条件和环境。是一个旨在规范银行会计行为和提

银行备考经验分享篇五

随着全球经济一体化的不断深入，金融业的竞争显得尤为激烈。市场营销能力的强弱直接关系到一家银行的成败与发展。笔者以为在市场营销的过程中关键是做到“整合资源配置、细化客户类别、注重营销方法、讲究营销策略”。

一是整合资源配置。在现有的人力和硬件资源下如何充分挖掘潜力。

1、选对人、用好人。将一批真正想干事、能干事、会干事的人充实到客户经理营销队伍中来。把那些不想干事、干不成事人请出营销队伍。业绩是衡量的最好标准。真正做到以岗

定人，以人定责，进行调整，用其所长，尽其所能，突出业绩导向，更好地发挥个人潜能。

2、着力构建全员营销体系。加强全体员工的营销理念教育。创建“人人参与营销、个个积极营销”的新型营销文化氛围。市场营销不仅仅是银行高层管理者和客户经理的工作，要使市场营销的观念成为全体员工的共识，培育全员营销意识，并转化为每位员工的自觉行动。保证上下通畅，左右协调，形成立体营销网络。

3、制定相关学习培训计划。着力提高营销人员业务素质及营销技能，支行每周安排一个下午进行业务培训及现场演示，使其熟练掌握新兴业务，便于更好地开展营销工作。

4、充分发挥各网点为营销功能。各网点可以利用自身优势通过进悬挂横幅、散发宣传资料和积极参与本行、地方政府的文明创建活动等形式，扩大本网点影响力。每逢节日可以举办活动，向客户赠送一些小纪念品，吸引客户。

5、网点组织进社区活动。网点周边居民往往是分理处重要而以稳定的客户群。进社区活动可以提升网点美誉度，并可适时推出我行新产品。笔者认为这是一项重要举措，至少可以让周边老百姓知道有这么一处网点存在。

二是细化客户类别。不同的客户有不同的需求，有针对性的对不同等级客户实行差别营销。

1、建立客户档案，邀请优质客户进行座谈，充分发挥以点带面的作用。建立客户关系管理台帐，对客户信息进行搜集、积累、分析、整理，建立客户信息数据仓库，并适时对客户资源信息的价值、贡献度、成本、效益进行分析评价，为市场开拓与业务营销提供决策参考。

2、成立长期性的目标客户调研小组。利用客户资源管理与价

值分析评判机制，每月选定几个单位作为营销目标，对每一客户进行可行性分析后，找到营销的重点和难点，针对不同的客户采取灵活的营销方式，确定攻关客户经理和分管行级领导，制定了一对一的营销方案，再次是相关部门密切配合。

三是注重营销方法。共享客户资源 强化联动营销。这是部门间相互协作，获取信息的重要途径。

1、在市场营销过程中，全面整合公司与个人客户资源，加强个人金融业务与公司业务部的合作，发挥整体资源优势 and 营销功能，充分挖掘和发现个人优质客户，不断创新服务手段，建立公、私客户经理联手制，实行一揽子服务，以公司业务带动个人业务、以整合营销推动市场拓展，积极竞争优质客户，确保客户质量。

2、个人业务科努力打造我行具有特色的品牌，在前期品牌形象宣传推广的基础上，有计划地开发、策划，组织形式多样的市场活动，及时了解和满足客户需求，扩大品牌内涵，吸引优质客户，为优质客户提供全方位、高质量的服务。在服务的过程中同样可以把优质客户后面的企业反馈给公司科，相互协调发展。

四是讲究营销策略。对不时期、不同地点开展有针对性的营销活动。

1、在开学前，积极宣传“汇款直通车、同城汇款□e时代等业务”，大力宣传教育储蓄，定期一本通业务，可以有力地促进储蓄存款和中间业务的增长。在我行网点所不能触及到的乡镇企业中，开展网上银行、电话银行等宣传。

2、展开强大的宣传营销攻势，积极抢占业务市常充分利用电视台、电台、报社等新闻媒体和印刷宣传资料，通过宣传报道、邮政广告、柜面资料、街头咨询等手段，全方位进行宣传、介绍特色业务品种，宣传我行近年来所取得的成就，有

效提升我行的社会知名度和影响力，有力地推进业务市场的扩张。

总而言之，只要全行上下人人都做有心人，依托各项优势积极参与整合营销、分层营销、一体化营销的策略，想方设法做好优质客户的维护工作，营销成果一定会转化为经营结果，工行的明天一定会更辉煌。

银行备考经验分享篇六

满怀着对未来工作的期待，我非常荣幸的成为了中国农业银行xx中心支行的一名新行员。为了使我们更好的了解工作业务、融入工作氛围，中国人民银行昆明中心支行组织了为期7天的岗前培训。丰富多样的课程形式，紧密充实的课程内容令我收益匪浅。

首先，我收获了业务知识。本次培训人事处对课程内容做了细致的安排，由农业中心支行的各位处室领导和业务骨干就货币信贷、征信等各方面基础业务知识为我们做了深入浅出的讲解。我是一名计算机专业毕业的学生，金融背景知识上的匮乏使我对未来的工作很不自信。通过这次培训我对人民银行的各项业务有了概念性的了解，对各部门的岗位职责也有了一个清晰的认识，通过对比自身的特点和岗位需求，我明确了今后努力工作的方向。相信这种知识的收获会为我以后的工作打下坚实的基础。

其次，我收获了精神食粮。为了这次培训，农业中支的各位领导无不做了精心的准备，课堂上的每一个知识点，每一个案例都凝聚着他们多年的工作经验，体现着一种严谨、认真、负责的精神，他们的热情感染者每一个新入行的行员。其中令我感触较深的是调查统计处的李晋彪老师的授课。虽然李老师是学习计算机专业出身，却能通过自身不断的学习和思考，积淀了非常深厚金融专业知识。他给我们讲授的不仅仅是业务层面的知识，更多的是解读一种如何在工作中不断学

习，不断思考，不断提升自我能力的方法，传递一种积极向上的正能量。

最后，我收获了团队和友谊。为了能够丰富培训的课程，增进每一个新行员的沟通交流，昆明中支在本次活动中组织了丰富多彩的文体活动。为了能够有出色的表现，我们小组的每个成员都就自己的特点做出了最大的贡献。课堂上我们能够发挥自己的专业特点，互相讨论，共同学习；篮球赛场上会打的人拼搏，不会打的人鼓劲，共同进退；文艺表演中我们集思广益，相互鼓舞排练，共同绽放；通过培训我更加体会到了团队的重要性，失去了团队的支撑个人就会失去前进的动力。试想如果没有别人的鼓励我肯定没有勇气在舞台上跳舞；没有别人的帮助我也很难理解一些没有接触过的专业知识。在以后的工作中我们只有注重团队精神互相配合才能更快更好的取得成功。

培训的时间是短暂的，对于我们的影响却是深远的。为了能够把培训中的收获运用于实际工作中，我决心在今后的工作做中努力做到以下几点：

不要停止学习。培训中几乎每一个老师提到了学习的重要性，他们能取得如今的成就无不是自身不断努力学习不断提高自身业务水平的结果。俗话说逆水行舟，不进则退，一个人不进取就会被淘汰。我虽然已经走出校门走上工作岗位，但学习的习惯不能丢，学习的精神不能丢。

态度决定高度。作为新入职的行员我就像一张白纸，不管以前在学校取得过什么成绩，现在都应该怀着一颗空杯的心去对待每一件事，去做好每一件事。做事不贪大、做人不计小，用好的态度对待工作，能让自己终身受益。

勇于承担责任。俗话说把责任推给别人等于把机会推给别人。职场中没有做不好的工作，只有不愿承担的工作。责任是一名合格行员的基本准则，勇于承担责任能够让我们战胜懦弱，

迎难而上。在今后的工作中要在荣耀面前退一步、在困难面前进一步，以责任鞭策自己，把握更多机会。

培训是一个新的开始，未来的工作我们要面对更多的考验和困难，让我们解缆启航，抒写自己亮丽的人生新篇章。