

最新银行中层培训心得体会(优秀5篇)

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行中层培训心得体会篇一

作为信用联社的新员工，第一期就参加了农村合作联社(合作银行)在上海金融学院组织的新员工培训班，感到莫大荣幸。这次新员工培训为期12天，实行半军事化管理，培训期间不能外出，学员培训的日常管理授权教官和班主任共同管理。对于这次培训，我有一下几个心得：

作为信用联社的新员工，第一期就参加了农村合作联社(合作银行)在上海金融学院组织的新员工培训班，感到莫大荣幸。这次新员工培训为期12天，实行半军事化管理，培训期间不能外出，学员培训的日常管理授权教官和班主任共同管理。对于这次半军事化管理培训，我感触颇深！

“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。”走一千里路，是从迈第一步开始的。从《当前国际国内金融形势介绍》、《新行员职业化礼仪》到《金融基础一》、《金融基础二》、《商业银行业务》、《会计学原理》、《银行会计基础》、《银行支付结算》、以及《新行员职业化训练——职业化仪表与商务礼仪》等，课程安排丰富紧凑、有声有色。我们用这些最普通，但又最实在的钥匙打开了这扇门，步入了全新金融世界，领略金融无限风光。

“立正、稍息、向右转……”在教官的严肃带领下，我们来

自温州各个行社的90位学员，学到了什么叫永不言弃、永不言输、永不言败、自强不息的精神。本次培训制定了严格的作息时间，12天的培训，早操6：30出操，下午13：30上课、晚上19：00上课，睡觉22：00，但期间无一人迟到、无一人早退，下课就餐井然有序，无一人插队。军训可以培养我们坚强的意志和韧性的毅力，当我们迎着冷风纹丝不动的挺拔军姿、听教官训话，这最能培养人的意志和韧性的毅力，人的一生，终究会经历许多困难和挫折，有时候甚至是非人的磨难，能否度过难关，靠的就是自己有没有坚强的意志和韧性的毅力，有没有吃苦耐劳的品质。

看着《点钞技能训练》的邵老师那高超的点钞技能，让我惊诧不已，原来钞票还可以这样的四指拨动，只见她那熟练地用左手手指固定好点钞券，右手四指如飞，一次四张，让人目瞪口呆。课中，我如法炮制，不过十来次，手有微酸。问及邵老师点的如此高超，传授技能技巧和经验时，邵老师看了我点钞四指手法时说，你指法拨的已经对了。我反问，那你拨的如此之快，有何捷径？邵老师面有微笑：“熟能生巧。”当听到一个高手轻描淡写的将自己的成功归结为“无他，唯手熟尔”时，其中的酸甜苦辣就更耐人寻味。

这次培训，作为联社一行九人的带队人，又是班委第三组组长，我每天坚持在早上和午睡起床时，提早15分钟，给学员寝室以及第三组每个成员寝室打个电话，叫醒服务。由于以前学过金融和会计的一些基本知识，对课上老师讲的也能较快理解，在晚自修小组讨论上，对于那些还不是很理解的学员解释问题，主动的关心他们。虽然这样会占用掉自己的一些学习时间，但当其他社学员夸奖我们联社代表队有多么的团结时，第三组组长的服务到位时，我是有说不出的自豪和喜悦。善待他人，就是善待自己，将你的快乐分享给别人，也就得到了分享别人快乐的机会，因为幸福是：送人玫瑰，手留余香。

培训生活结束了，知识仅仅是扎实了基础，对于实践还尚有

距离，可是他却给我们每个人留下沉甸甸的财富和无尽的回忆。

银行中层培训心得体会篇二

通过这一次的培训，我深深的认识到，作为一名中层管理人员，与上级、下级，工作生活中有效的沟通是至关重要的。沟通是信息传递的重要方式，通过沟通，信息在部门、员工之间得以传播。组织工作的开展在很大程度上讲通过从上到下的层层沟通进行的。部门与部门之间通过有效沟通，能及时消除部门之间的由于缺乏沟通造成的协调性问题，理顺工作上流程，增强部门之间协同作战的能力，提高整体工作效率；反之，无效的部门沟通，只能使部门之间徒生交流障碍，沟通不畅各个部门单独作战，结果必然造成组织的任务无法得到及时完成。

找准自己的定位，界定好自己的职责。

管理者自身的行为，不仅影响着自身的工作效率，而且对下属起着潜移默化的作用，无形中教会了员工用怎样的方式和态度来对待工作。“强将手下无弱兵”，狮子带领的羊能够打败羊率领的狼，为什么？关键就在于，不合格的管理人员，会在有意无意间堵住了员工的嘴，束缚了员工的手，禁锢了员工们的思想，让员工言非所想，做非我愿。在管理学的论述中，也这样讲到：“只有不称职的领导，没有不称职的员工。”鉴于中层管理人员地位的特殊性，这就要求我们必须做到以身作则，率先垂范。

把握好管理的原则，补充足管理的营养

很多管理人员都会说：别告诉我过程，我只要结果。这说明，对领导来说，最看重的是结果，结果比过程更重要。管理者，要关注细节，要管好过程，只有这样才能得出好结果。但关注过程的前提是：关注结果。我们打井，首先想到的肯定是，

这儿有没有水源，其次才是怎样打的问题。虽然，一个团队元帅只有一个，但是，我们每一个管理者却可以像元帅一样思考，像士兵一样做事。实践是最严厉的老师和最苛刻的裁判，能够走上管理岗位的人，肯定都是经历过惊涛骇浪的，是实践筛选出的弄潮儿。但是，我们还是应该积极学习相关的理论知识的。大家都知道，“坐而论道不如起而行”；我们也清楚，“纸上得来终觉浅，绝知此事须躬行”。

这次培训让我充分了解到做为一个中层管理者的定位与职责，医院的发展离不开团队，团队的核心在于中层管理者，什么是团队？团队虽然由个体组合而成，但绝不是简单的人群组合。一支优秀的团队离不开一流的中层，带领全团队的每一位成员产生共同的认知，才能朝着同一个方向努力，才能产生高绩效。

总之，一个最好的中层，是一个具有大境界、精于业务、善于总结，善于汇报的中层。是一个勇当下级学习的标杆，终身学习，如履薄冰。

银行中层培训心得体会篇三

银行培训需求分析是银行培训的第一环节，同时也是其他培训活动的前提和基础，所以在培训中具有非常重要的作用。接下来就跟着本站小编的脚步一起去看一下关于银行中层培训心得体会吧。

作为信用联社的新员工，第一期就参加了农村合作联社(合作银行)在上海金融学院组织的新员工培训班，感到莫大荣幸。这次新员工培训为期12天，实行半军事化管理，培训期间不能外出，学员培训的日常管理授权教官和班主任共同管理。对于这次培训，我有一下几个心得：

作为信用联社的新员工，第一期就参加了农村合作联社(合作

银行)在上海金融学院组织的新员工培训班，感到莫大荣幸。这次新员工培训为期12天，实行半军事化管理，培训期间不能外出，学员培训的日常管理授权教官和班主任共同管理。对于这次半军事化管理培训，我感触颇深！

一、千里之行，始于足下

“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。” 走一千里路，是从迈第一步开始的。从《当前国际国内金融形势介绍》、《新行员职业化礼仪》到《金融基础一》、《金融基础二》、《商业银行业务》、《会计学原理》、《银行会计基础》、《银行支付结算》、以及《新行员职业化训练——职业化仪表与商务礼仪》等，课程安排丰富紧凑、有声有色。我们用这些最普通，但又最实在的钥匙打开了这扇门，步入了全新金融世界，领略金融无限风光。

二、天行健，君子以自强不息

“立正、稍息、向右转……”在教官的严肃带领下，我们来自温州各个行社的90位学员，学到了什么叫永不言弃、永不言输、永不言败、自强不息的精神。本次培训制定了严格的作息时间表，12天的培训，早操6：30出操，下午13：30上课、晚上19：00上课，睡觉22：00，但期间无一人迟到、无一人早退，下课就餐井然有序，无一人插队。军训可以培养我们坚强的意志和韧性的毅力，当我们迎着冷风纹丝不动的挺拔军姿、听教官训话，这最能培养人的意志和韧性的毅力，人的一生，终究会经历许多困难和挫折，有时候甚至是非人的磨难，能否度过难关，靠的就是自己有没有坚强的意志和韧性的毅力，有没有吃苦耐劳的品质。

三、无他，唯手熟尔

看着《点钞技能训练》的邵老师那高超的点钞技能，让我惊叹不已，原来钞票还可以这样的四指拨动，只见她那熟练地

用左手手指固定好点钞券，右手四指如飞，一次四张，让人目瞪口呆。课中，我如法炮制，不过十来次，手有微酸。问及邵老师点的如此高超，传授技能技巧和经验时，邵老师看了我点钞四指手法时说，你指法拨的已经对了。我反问，那你拨的如此之快，有何捷径？邵老师面有微笑：“熟能生巧。”当听到一个高手轻描淡写的将自己的成功归结为“无他，唯手熟尔”时，其中的酸甜苦辣就更耐人寻味。

四、送人玫瑰,手留余香

这次培训，作为联社一行九人的带队人，又是班委第三组组长，我每天坚持在早上和午睡起床时，提早15分钟，给学员寝室以及第三组每个成员寝室打个电话，叫醒服务。由于以前学过金融和会计的一些基本知识，对课上老师讲的也能较快理解，在晚自修小组讨论上，对于那些还不是很理解的学员解释问题，主动的关心他们。虽然这样会占用掉自己的一些学习时间，但当其他社学员夸奖我们联社代表队有多么的团结时，第三组组长的服务到位时，我是有说不出的自豪和喜悦。善待他人,就是善待自己,将你的快乐分享给别人,也就得到了分享别人快乐的机会,因为幸福是：送人玫瑰,手留余香。

培训生活结束了，知识仅仅是扎实了基础，对于实践还尚有距离，可是他却给我们每个人留下沉甸甸的财富和无尽的思忆。

大学毕业后，开始参加工作，我应聘到一家银行工作，随后参加了民生信用卡中心20xx年新员工培训。从小到大，我们学习了无数课程，历经十年寒窗，不知道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，意义非凡的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我们从学习走向实践。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。参加这次培训的有以前在别家银行做过信用卡业务的也有没接触过信用卡的，大家都很珍惜这次机会，早早

地就来到公司，为培训做准备我们收获的远比想象中的丰富。

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，民生银行信用卡中心主任还特地讲了企业文化与发源，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。

通过这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源有了更清晰的认识和了解，对自己有一个全新的定位，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，最大限度地发挥自己的优势，明确自己的在工作上的长期发展目标和发展方向。公司的快速发展也是我们个人的发展。通过培训，我更加了解到做事先做人的道理。 - 中国城市金融圈人脉社区银行在职业化的态度方面，每个人都应该有一颗向往的心，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，我们是自己打工，要相信自己能做好，更重要的是要去坚持做，在秉承民生文化“人本、诚信、创新”的同时坚持快乐工作，开心生活。

信用卡作为一种现代化的金融工具，它便捷、时尚、安全的特点正逐步被越来越多人所接受，随着我国市场经济发展，人民生活水平的提高，用卡环境的不断改善，信用卡市场蕴含着广阔地发展空间，但随着各家商业银行都在发行自己品牌的信用卡，如何使我们民生信用卡在竞争激烈的市场中脱颖而出，以下是我对信用卡营销工作中的一些心得体会。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。

细节决定成败，心态决定成败高低。工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心

观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴 参加完培训，我最深刻的感触就是觉得自己十分幸运。这是个很系统的培训，银行卡中心人力资源部投入了大量的人力、财力，并有专业的团队经理及相关培训人员给我们进行培训指导，短短的几天内，把我们凝聚在一起，学习了信用卡的基本情况，融入了民生银行信用卡中心这个大集体中。

作为一家这样成功的股份制商业银行，对于我们刚入职的新行员来说是多么的荣幸啊。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。而民生银行信用卡中心就是这样一个优秀的平台。在这里，我们将与民生银行信用卡中心共同发展，把个人的职业规划与民生银行信用卡中心的发展融合在一起，共同实现腾飞。短暂的培训结束了，我们将被分到不同的小组上开始工作，一周的培训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。时间虽然短暂，但是这次培训对我们来说是人都将成为有责任心、充满自信的职业人。在此，我再次感谢培训中的老师和帮助我的同学、同行们，让我们一起为了梦想启程吧。

今年我参加了省行组织的二级支行行长培训班的学习培训，通过学习使我受益匪浅。结合实际工作，下面，我谈一谈个人的一点心得体会。

一、转变市场营销观念，实施核心客户营销策略

当前，银行业普遍认同一个“二八定律”，我认为“二八定律”针对我们邮政储蓄银行，尤其是县级以下及农村二级支行来说，这个定律尤为显得贴切和突出，即银行80%的利润来自于20%的客户。可见，20%的高端客户针对我们邮储银行带来的收益就可想而知，但是如何让这20%的高端客户真正成为我们的忠诚客户，那就需要支行自身利用和优化现有的资源，通过生日礼物、病期探视、各大节日特色祝福等等来拉近与客户的亲属感并通过交叉营销，让客户通过各种体验途径购

买咱们银行自身的多种产品，以更优质更快捷的服务等等让20%的高端客户从心里产生对我们邮政银行的忠诚度。

二、转变经营思路，树立科学发展观

1、要进一步增强存款工作的危机感和使命感，大力促进各项存款快速增长，全力提升存款业务的市场地位，加大储蓄存款竞争力度，全力提升市场份额。坚持“大个金”发展战略，运用我行点多面广，覆盖城乡的网点资源和营销潜能，做大储蓄市场。

2、着力推进中间业务和新型业务的全面、协调发展，通过代理保险、信用卡、以及下一步就要推行的ic卡、惠农卡等产品，抓好全年每个季度每个时间段。发展业务有的人说要分业务淡季旺季，我个人认为业务的发展与否不应有淡旺季之分，而是取决于一个支行，一个团队的思想意识之团队精神，我们发展业务也决不只能坐门等客，而是要走出去，走进市场，走进商户、农户之中进行有针对性、策略性的实质营销，不是有这样一句话嘛：时不我待，只争朝夕！我们不能把“与时俱进”当做一句空话，我们需要实际性地主动出击。

三、强化风险防范意识，提升内控管理质量

随着银行业竞争的日益激烈，市场环境的复杂多变，商业银行经营面临着越来越多的风险，我们作为商业银行面临的主要风险包括信用风险、市场风险、操作风险，针对上述三个风险，我认为加强操作风险的防范尤为重要，通过观看四十五分钟的警示教育片，以及我们身边听说看到的很多案例，不难看出，绝大部分风险来自于银行内部，比如银行监守自盗、违规操作等等，因此我认为在日常工作中应做好以下内容：

加强员工的思想教育和业务制度的学习，利用周例会、晨会，月经营分析会及网上下载警示教育片等把风险防范意识，结

合今年的“合规执行年”制度的内容，深深灌入每位员工的思想灵魂深处，让合规的经营理念融入到工作的每一环节，争做遵章、守纪、知法、守法的邮政储蓄银行人。

四、搭建“以人为本”的发展平台，培育和谐企业文化

针对支行员工应表扬先进，激励后进，和员工多沟通、少批评，坚持以人为本，利用现有的职工小家资源，通过和员工一起生日、节日聚餐，乒乓球、象棋、羽毛球友谊赛等，和员工每日保持一种愉悦的心情，良好的心态，同时也要进一步抓好网点柜面规范化服务，进一步加大服务检查力度，健全服务监督检查网络，要引导员工换位思考，站在客户的角度看待自己提供的服务，自动自发做好服务工作，树立良好的企业形象，提高社会知名度和美誉度。

五、强化执行力，提升管理能力

何谓执行力?执行力“就是按质按量地完成工作任务”的能力。个人执行力的强弱取决于两个要素——个人能力和工作态度，能力是基础，态度是关键。所以，我们要提升个人执行力，一方面是要通过加强学习和实践锻炼来增强自身素质，而更重要的是要端正工作态度。那么，如何树立积极正确的工作态度?我认为，关键是要在工作中实践好“严、实、快、新”四字要求。

1、要着眼于“严”，积极进取，增强责任意识。责任心和进取心是做好一切工作的首要条件。责任心强弱，决定执行力度大小；进取心强弱，决定执行效果的好坏。

2、要着眼于“实”，脚踏实地，树立实干作风。天下大事必作于细，古今事业必成于实。虽然每个人岗位可能平凡，分工各有不同，但只要埋头苦干、兢兢业业就能干出一番事业。好高骛远、作风漂浮，结果终究是一事无成。

3、要着眼于“快”，只争朝夕，提高办事效率。“明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。”因此，要提高执行力，就必须强化时间观念和效率意识，弘扬“立即行动、马上就办”的工作理念。坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习。

4、要着眼于“新”，开拓创新，改进工作方法。只有改革，才有活力；只有创新，才有发展。面对竞争日益激烈、变化日趋迅猛的今天，创新和应变能力已成为推进发展的核心要素。

以上是结合本次省行培训内容和从事本岗位经验的一些打算和体会，不妥之处敬请领导批评指正。

银行中层培训心得体会篇四

一转眼，来银行做职员也快要半年了。在这半年里，本人从一个刚毕业的毛头小伙成长为一名正式的银行职员，每天朝九晚五在此为广大储蓄客户服务，我能看到自己的成长，亦能看到客户对我的满意度。本人现对这半年的培训做一个自我鉴定，以便初心不改！

一、不怕麻烦

在银行做职员的半年里，“不怕麻烦”是本人对自己提出的第一个要求，也是本人在培训中做到的第一点。银行属于金融服务行业，在银行的培训，大多数情况下就是要为客户服务的，一旦要为人民服务，这培训也就会有各种各样的情况出现，要做到的也就是“不怕麻烦”了。本人在这半年里，在“不怕麻烦”上做得很好，既不怕手续的繁琐，也不怕客户的为难，用“不怕麻烦”的态度对待培训，获得了来银行服务的客户的一致好评。

二、不怕加班

在来银行培训之前，本人就已经了解到银行的培训是需要常培训、考试以及加班的。刚进银行时，我就要求自己“不要怕加班”。在银行培训的这半年里，本人加班的日子真的多，虽然并不喜欢加班，但本人还是做到了不怕加班，每天勤快地培训，在不得不加班时，也不感到加班有多么大不了，毕竟这是做好本职培训所必需的，那我唯一需要做的就是“不怕加班”了！很欣慰，在这半年时间里，我做到了不怕加班。

三、不怕学习

银行的培训是需要每天面对客户的培训，如何更好地与人打交道，这是一件需要学习的事情，这使得本人在进银行培训之初就给自己立下规矩“不怕学习”。虽然本人以前并不是一个喜欢学习的人，但因为我想要在银行里培训，我就不得不坚持学习，只有不断地学习才可以让我在银行里一直培训下去，也只有学习才可以让我在金融服务行业里面走得更远。本人在这半年里不怕学习，甚至于爱上了学习，银行一有培训，我都会积极参加培训。现在再看自己，已经不再是自己“不怕学习”的人，而是一个爱好学习的人了。

在银行培训的这半年里，本人正是秉承着这自我要求的“三不怕”精神在应对银行培训的繁琐以及忙碌，值得庆幸的是，我做到了！在未来的培训中，我仍然会如此认真对待培训，争取在年底时有一个大的突破！

银行中层培训心得体会篇五

服从我院领导的安排，3月20日至3月23日我参加了柳州市第二期“赢在中层”专题培训班学习，学习了《中层干部学习力的修炼与提升》、《提升中层干部领导力》、《关键在落实》、《中层管理者的为人处事与自身修养》、《团队建设》、《中层领导语言表达的智慧》、还参加了《抓好决策落实或做好协调工作的一次成功经验》，听取了各组代表成功经历的经验交流。通过听各位老师深入浅出的讲解，我受益匪浅，

体会会有几点。

首先,中层干部要修炼与提升学习力,1980年代的文盲的标志是不识字,1990年代的文盲的标志是不会用电脑,进入21世纪文盲的标志则是不会再学习,二十一世纪的时代需要三个显著特点是:速度、变化、危机,知识老化很快。学习力决定创新力、执行力、竞争力、领导力,学习力就是大树的根,也就是企业的生命之根。这是工作的需要。“腹有诗书气自华”,通过学习可以提升人格魅力,这也是自身发展的需要。了解了学习的重要性,同时也懂得了提高学习的多种方法。

其次,通过这次学习,更清楚了中层管理者的三大职责:乘上启下,乘前启后,乘点带面。明确了中层管理者的做人技能:处理好与上级之间的关系,同时处理好与同级之间的关系,还要处理好与下级之间的关系。尊重与服从,赢得上司的青睐,不要议论上司的是非,不要请上司的风头,独立承担工作责任,敏感于上司立场。让上司做好人,自己扮黑脸,上司有高度受尊重的要求,给足上司面子,不要在公共场所让上司难堪。同时,作为中层领导者,要身先士卒,以身作则。

再次,在实际工作中,要思考自己领导力的来源是什么,刚上任时是职位和权力,过后逐步要靠自己与下属关系和感情,自己做出的成绩及树立的威望,靠构画的团队目标和个人魅力。作为中层领导者要为自己的团队确立明确的目标,作为中层领导者要认识到差异无处不在,学会处理差异的方法,学会换位思考,只有这样,才能处理好各级同事之间的关系,才能把工作做得更好。

还有,作为中层领导者语言表达要有智慧。

总之,通过这次学习,对中层领导者的职责,领导力的来源,如何处理工作中的差异,领导者的语言智慧,如何建设高校团队,在脑里得到了进一步的理顺,相信我以后的工作肯定有很大的帮助。