

最新银行培训心得体会 银行培训学习心得体会(优秀5篇)

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

银行培训心得体会篇一

作为农信大堂经理的一员，前不久非常荣幸地参加了济宁市农村信用社大堂经理培训班。讲师们的专心授课让我学到了诸多新理念和专业知识，也感受到了肩上的沉重责任，为我们今后的工作指明了方向。

顾客就是上帝。良好的服务意识是大堂经理最重要的品质。大堂经理是在营业网点大厅内从事客户引导、业务咨询以及进行秩序维护等职责的工作人员。顾客进入营业厅内首先要面对的便是大堂经理。热情、文明地对进出网点的客户迎来送往，从客户进门时起，我们要主动迎接客户，询问客户的需求，对客户进行了解从而进行业务引导。对客户所需业务要进行热情、耐心准确地解答，以及通过对客户所办理业务进行潜在需求的挖掘，主动客观的向客户推介、营销先进的、方便、快捷的金融产品，为客户提供更加优质的客户体验。

在营业中，要时刻关注顾客是否需要帮助与引导。大堂经理需要根据自己的业务知识秉着为顾客服务的原则，处理顾客提出的各种批评性意见及建议，避免矛盾的产生和激化，减少客户的投诉。检查营业厅内各种设备是否运行正常，营业是否按序进行，密切关注营业场所动态，发现异常情况及可疑人物要立即处理，维护银行和客户的资金及人身安全。

参加工作需要的不仅仅是工作所需要的能力，还要有一颗能够从容面对一切的态度。积极面对所发生的各种情况。进行有效的沟通，了解客户的需求。各位讲师都已经从各个不同的方面对我们进行全面的教育，理论知识、沟通技巧、业务处理等内容让我们更加了解到了自己的不足指出，明确了该如何工作，如何找准自身的定位。我们大堂经理就是润滑剂，调节顾客与信合的关系，使顾客更加安心，使我们提供的服务更加优质、高效。

这次的培训的收获是巨大的，从理论知识到实际的业务处理，都有深深的体会。我相信，在如此坚实的基础上，我们农村信用社大堂经理的工作会进一步的提高，维护农村信用社的形象，为农村信用社提供更加靓丽的风景线。

银行培训心得体会篇二

根据总行人司的工作部署和我所在中支的具体安排，我有幸于今年7月1日至7月10日在人民银行郑州培训学院参加“中国人民银行年第二期中级职称(经济类)培训班”。短短十天的紧张培训，的确令我获益匪浅。

首先，增长了自身知识，改善了我的知识结构。本次培训主要安排了十个方面的讲题，既包括有具体业务知识，像“新形势下反洗钱工作现状及发展”、“我国社会征信体系建设问题研究”，也包括有宏观方面课题，如“宏观经济波动、货币政策与稳定”、“当前国际局势热点透视”，还包括有与我们日常工作生活紧密相关的一些内容，如“履职能力与创新思维”、“国家公职人员心理问题及其调适”，等等，担任授课人员既有总行领导，也有教授学者，他们深入浅出、形象生动的讲解，从方方面面帮助我们增长了见识。有些领导、学者还将他们最新的研究成果毫无保留地合盘托出，如此近距离聆听业界权威们的耐心细致讲解，我觉得这样的机会对于我们基层工作的央行干部真的是非常难得、非常宝贵。

众所周知，当前社会是一个学习型社会，我们自身工作中所面临的知识更新频度更快、任务要求更高，此种形势下，此次培训为我们提供的知识养分，对于丰富我们的知识积累、改善我们的知识结构，促使我们在现实挑战面前游刃有余地做好本职工作，尽管说有些杯水车薪，但无疑是雪中送炭，益处多多。

其次，加强了同行交流，汲取了有益经验。本次培训，还穿插了座谈讨论、工作经验交流环节，这为我们学员相互之间沟通了解、取长补短创造了契机。此次参加培训的150名学员，分别来自全国各地，虽然说我们大家都在基层央行工作，但毕竟，各地实际情况千差万别，在工作认识上每个人会有自己独特的见解、在工作开展上不同单位也会有自己独到的经验。事实也确实证明了这一点，通过小组座谈讨论，使我对今后如何立足本职岗位高效做好工作有了进一步认识；通过听取大会经验交流发言，使我对一些地方基层央行在探索农村信用体系建设、搞好国库业务工作、促进货币政策实施等方面先进的工作经验，有了一定程度的了解。在此意义上可以说，此次培训不仅为我们基层央行工作者搭建起了一个学习知识的平台，同时也为我们打通了一个彼此交流实践经验、共同促进基层央行事业稳步前进的有益通道。

再次，明晰了身份定位，把握了工作方向。无论是在总行领导的授课中，还是学员之间的讨论过程中，[莲山~课件]大家都普遍提到，在我们的日常工作中，中级职称在很多人而言不过是一个“影子身份”。这主要是指我们自身对于“中级职称”的意识还不够强，在开展工作时很难想到自己是一名中级职称人员，应该如何更有效地加强学习、如何更高效地开展；而作为很多单位，也较少在实际工作当中有意识地激发中级职称人员的潜能，更好地为中级职称人员应对挑战、创先争优创造更有利条件。其实，在全国人民银行系统，中级职称人员占了半数，他们的作用发挥得如何，直接影响到我们整体的工作效果。这次由总行人事司部署、郑州培训学院组织实施的中级职称人员业务培训，可谓审时度势，抓

住了关键。这本身就向我们广大中级职称人员释放了一个“认识自我、建功立业”的强烈信号，而通过十天来的学习交流，又进一步促使我们明确了在今后工作中如何更好地把握自我、如何更好地发挥自身作为一名中级职称人员作用，在本职岗位上扎扎实实履行职责建功立业。

当然了，此次培训，还使我有缘结识了来自五湖四海的基层央行朋友，收获了友谊。使我有缘领略领导、学者们的风采，不只是学识上的风采，更兼职业道德、人格方面的魅力。比如像授课的总行领导，虽说他们身居一定地位，但他们非常平易近人，上课前后会非常恭敬地向在座学员鞠躬致敬、回答学员们的问题时非常耐心，而且循循善诱，特别像马林巡视员，三个小时一直站着给学员们授课，力图给学员们讲解更多关于人民银行成立的相关知识；而像一些院校的专家学者们，他们讲解中所透露出的对于学习、研究的孜孜以求精神，也极大地感染和激励着我们。这些方面，虽然不是具体的理论知识，但它作为一种精神财富，会对我们今后为人处事、待人接物等方面产生潜移默化的良好作用。

难忘的十天培训时间转瞬即逝，在此，由衷地感谢总行人事部门为基层央行员工提升素质提供了宝贵时机，感谢郑州培训学院相关工作人员认真周到的服务、无微不至的关心。也希望中级职称培训班能长期举办下去，越办越好。

银行培训心得体会篇三

为期三天紧张的培训结束了，但自我感觉意犹未尽。xxxx商服务质量信息公司的老师观念给我们带来了非常新颖的们。我虽工作多年，但对市场营销、管理、策划管理工作还是知之甚少，通过此番的培训学习，使我对营销有了更深一层的认识，学习到了一些新的高品味的生活。培训学习，并使我认识到了自身的不足，与他人之间的沟通技巧、语言表达能力有待提高，这在平时的教育工作中，也带给我许多焦虑。领导、同事都先后给我指出过，但始终不知道如何正确地表达

出自己的意思。通过这次学习，我掌控了解到必须要掌握一些与人沟通的技巧，才能更好地营造友善、和谐的氛围，拓宽业务覆盖面。

其次，不仅要掌握认清一些基本的专业技能，还要明确自己明确提出的目标和目标，制订出像切实可行的计划，带好队伍，做好平时支行的营销手段工作。积极发动职工，合理营销策划，充分把握商机，不打无准备的仗。准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步的工作有较强的针对性，能够有计划、有步骤地展开。物质准备教育工作做得好，可以使客户感受到良苦用心营销人员的诚意，可以能够帮助营销人员树立良好的形象，不能丢三落四，言辞激烈，要增强自信，充满信心，回答疑问从容不迫，言语举止得当，更好的取得商户信任。

再次，发展新的客户，开拓新的业务范围，这是发展的经营典范，同时也强烈要求是对营销人员的要求。寻找目标客户作者，不仅要有核心理念目标，营销人员一定要勤奋、敬业。为了获得更多的买家，更快地提升营销业绩，除了周密维护老客户，同时还必须勤于客制化客户，时刻注意市场的波动动向，掌握客户的新近情况，随时管理业务做好向客户介绍全新业务的准备。要走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，勇于进取，积极向上，百折不挠，不灰心，不气馁，始终保持良好的心理素质，全面开展工作。

营销人员要有一双慧眼，有敏锐的目光时刻了解市场动向，还要从客户的行为中发现反映客户内心反衬活动的重要信息，它是营销人员深入了解客户心理活动和准确判断客户的必要前提。当然，还应具有很强的'创造能力，才能在激烈的市场竞争中出奇制胜。要有一种“别出心裁”的创新精神，更要突破现代思路，善于采用新方法走奔小康，这样我们的才能营销手段活动才能引起未来客户的注意。

人脉是营销过程中不可缺少的重要因素，每个人几乎两个有

两个彼此不同的人际网络，一个是我们自然得来的，一个是自己创造的。自然得来的人际网络包括我们的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果具有良好的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，利用时间与优质客户需要进行情感交流，引进贵宾服务的项目，客户倍受特殊礼遇，就会产生回报的心理，从而当更忠实于我们，甚至帮我们发展新客户。诚信为本，忠实于客户，与客户成为朋友，让客户感受我们真实、热诚的一面，互相信任，保持长久的合作。

成功需要一类精神，营销手段也需要一种意志，要有锲而不舍，愈战愈勇的精神，更要有坚定不移的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，达到目标的彼岸。

最后，通过这次培训研习，我不仅看到了自己的偏低，还学习到了就一些新的营销知识，看到了产业发展的希望，确立了今后努力的方向，它就像是黑暗中的一盏明灯，给我以动力，我会按照所学习到的科学知识，坚持不懈地融会贯通下去，在自己的其他工作领域，开拓出一片新的蓝天。

银行培训心得体会篇四

有幸参加赴湘潭培训，对我而言，不仅学到了知识，开拓了视野，更是转变观念的一次体验。在湘潭期间，虽然时间虽然不长，但我觉得收获很大，深受鼓舞。通过这次培训，我也感到很受教育，对我今后的工作和学习有很大的帮助和启发。通过培训对银行业管理方式、经营理念、营销技巧、效劳理念、金融改革有了粗浅了解。

作为一名支行管理者，能够参加这次培训，在感到荣幸的同时，也伴有一点压力。在支行工作期间，对自己所从事的这份工作，有着深刻的理解和认识，通过这次培训，在我的大脑中更形成了很深的营销和效劳的知识框架，增强了营销效劳的理念和意识，学习到了更多的客户效劳技巧，也对自己的职业目标更加有了信心。本次培训时间紧凑，内容新颖，

条理清楚，既有理论指导，又有经验之谈。从培训的一开始，我就被培训中的气氛所感染，每一节课，我都会想：我该怎么去做，我该怎么答复，我能得几分。老师的一言、一行，提出的每一个问题，我都认真体会，从而使自己得到更多。整个的培训让我受益匪浅，也有很有几点体会：

首先，团队精神是我体会最深的局部。在培训过程中，每个人的团队意识都被充分调动了起来，都在为着自己的团队而努力。我更加深刻感受到的自己的缺乏，以后我会更加努力地提高自己。“没有完美的个人，只有完美的团队”，我们每个人的能力都是有限的，只有我们有机地结合在一起，各自充分地发挥自己，为着一个共同的目标前进，才能做的最好。在平时的工作中也是这样，没有团队合作的精神，就很难到达一个理想的工作效果，只有通过集体的力量，充分发挥团队精神才能使工作做的更出色，完成得更优秀，我们要“建设一流的团队，创造一流的效益”。

其次我感受到，在工作中，我们要有强烈的客户效劳意识，站在客户的角度为客户效劳，要以客户的标准为标准，并要有超越客户的期望的标准，要充分考虑到客户的需求，急用户之所急，想客户之所想，让客户得到超越期望的更加满意的答复，只有这样才能赢得更多的客户。特别还要注重细节，学会使用沟通的技巧，任何一个微小的失误都可能决定成败，在日趋剧烈的竞争中客户随时可以离开我们，而选择其他人。

效劳是制胜的关键，客户效劳是产品的重要组成局部。效劳和产品本身都是竞争力的重要组成。在市场竞争日趋剧烈的今天，银行产品在价格和性能上的差异表现得越来越不明显，要想突出产品的个性化，打响自己的，获得客户的青睐，新颖和完善的客户效劳是我们致胜的法宝，客户效劳的差异性形成了产品的差异性，所以客户效劳是至关重要的，我们要用卓越的效劳来赢取客户。

还有一点，“合理的要求是训练，不合理的要求是磨练”，

在培训中我们是这样要求自己的，而在工作中，往往也存在着某些或多或少的合理的或不合理的东西，我们都要保持一种积极的心态去对待，抱着更大的热情的去面对挑战。要注意调节自己的情绪。面对工作压力时，应该将每次的困难当作一种考验，当作是再次表达自身价值的一个机遇。在每次对新的考验时机的期待中，使自身的价值得以提高，也就将压力转变成前进的动力。

八天很短，但八天的培训中我学到了很多，但需要继续学习的就更多。营销和效劳是一门永远学不完的艺术，更多的意识及技巧需要我们到工作中不断地去总结，去实践。最后我还想说一句，非常感谢有这次培训的时机，相信在以后的工作当中，我一定会做得更好。

总结，去实践。最后我还想说一句，非常感谢有这次培训的时机，相信在以后的工作当中，我一定会做得更好。

银行培训心得体会篇五

10月23日至10月24日，我参加了行长带队到连续两年被评为全国标杆银行的瑞丰银行进行了为期两天的培训考察。通过对瑞丰银行的内控管理，瑞丰小微贷，瑞丰零售银行业务，基层网点管理与网格化管理，社区金融业务理论知识的培训和对瑞丰银行部分网点的参观，我不仅仅身临其境感受到了瑞丰银行的文化精神更是为瑞丰模式而赞叹，现将此次考察学习的心得体会报告如下：

通过为期两天的紧张培训，我深深感受到了瑞丰银行坚持“瑞丰模式”、“流程银行”、“全面风险”、“内部机制”、“企业文化”和“人才队伍”的六位一体的布局，也正是这种布局使他们真抓实干、稳中求进、创新求变，向全力打造全国一流农村商业银行迈进！我们这两天在感受瑞丰银行深厚企业文化的同时也被瑞丰人不断转变思想、不断创新的精神而深深震撼！其实瑞丰银行在成立之初和我们一样

也面临过发展瓶颈，他们通过新的管理理念和管理方法，通过绩效考核机制推动员工思想快速转变，进而才有现在的瑞丰。在人才管理上实行完善的晋升机制、培训机制和淘汰机制；在企业定位上，定位零售银行、差异化营销为核心；在企业理念上，秉承“以人为本”，重视员工关怀和培养；在营销理念上，全员都营销的理念转变员工思想，带动员工积极性。

结合省联社的要求和我们的实际情况，我觉得我们首先要从转变思想、立足定位入手，可以通过绩效考核推进员工转变思想，树立员工主动营销意识。在内控管理方面，遵循运营管理是业务发展的基本保障，风险防控是业务发展的先决条件，我们要强化内控管理，分工合理、职责明确，强化我们团队的执行力。

任何一家企业的发展都离不开源源不断的创新。更何况是在激烈市场竞争下的银行业，我们想要发展也只有不断的进行业务的创新和产品创新，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。瑞丰小微贷是引进德国ipc技术，成立事业部制管理，以软硬信息分析为基础，交叉检验为方法，还款能力和还款意愿是放贷的唯一依据，劳动密集行为结果；在组织架构上实行独立的薪酬考核机制、独立的业务运营机制、独立的人员管理机制、独立的财务核算机制；在办理流程上实行贷款全程“四眼”原则、贷款调查“四步曲”，亮点是自己编制财务报表，交叉检验，线上集中审批，专岗发放操作，前后分离，贷后管理标准化监控流程，逾期追讨实行包容性的不良责任追究机制和积极的个人、团队绩效激励机制，人才理念注重人员晋升和培养，品牌理念服务微小的客户理念、客户为中心的产品理念、差异化营销理念、贴心客户的服务理念，风控理念有风控管理和责任追究。

结合我们实际情况，我觉得我们应在现有产品基础上一是了解客户需求增加新的贷款品种；二是优化我们的业务流程，如：简化客户办理手续，报表电子化，提升电子化替代率等；

三是提升我们的制度建设等。

两天的学习时间虽短，但我已经充分感受到瑞丰银行的企业文化氛围。即使我们在某些程度上还有一定差距，我们仍然可以借鉴他们适合我们发展的经验，并加以转化利用，为我们未来的发展提供参考！