

2023年银行新员工培训心得体会(精选6篇)

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。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。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看吧。

银行新员工培训心得体会篇一

为期十四天的人行郑州培训转眼即逝，这里留下了我们静静聆听前辈教导的身影，这里留下了我们最真最灿烂的笑容。暮然回首，这样欢聚一堂的机会已然不多，我们即将浩浩荡荡的奔赴工作岗位，以全新的精神面貌迎接新的挑战，内心诚惶诚恐，却又满心欢喜和期待。

如果有人问我，培训期间给你留下印象最深刻的是什么我想说，是榜样的力量。每一位为我们授课的银行前辈，他们的做人准则、工作经历和体会都深深的感染着我们，他们博学多才，他们经历丰富，他们谦逊有礼，他们勤勤恳恳、兢兢业业，甚至连培训班每天与我们朝夕相处的老师，他们无微不至的关怀和服务精神，都令人为之动容。感谢培训班的老师为我们真诚而温馨的付出，感谢人行郑培提供的培训机会，带给我们全新的精神洗礼。

如果有人问我，培训期间你最大的收获是什么我想说，是实现了一个个的角色转换。在这里，我们完成了从校园环境到社会环境的转换，完成了从菁菁学子走向银行人的心态转变，完成了从个人意识到团队精神的心态变化，完成了从免责到扛起责任的成长。我们了解了银行的业务模块、风险管理、法律知识、公文规范、服务礼仪、营销技巧、会计基本规范和相关制度。通过系统的学习，学员们明确了自己的职业发

展方向，规划人生蓝图，踌躇满志，也深刻认识到的自己身上的风险和责任。

丰富多彩的活动，为新学员提供了一个展现自我，融入安徽农金的舞台。特别是文艺汇演的排练，加深了学员们彼此的了解，我们肆意的挥洒青春的汗水，绽放最炫丽的青春，在文艺汇演这个活跃的大舞台上，充分地展现颍淮新一代员工的亮丽风采！

最后，这次培训半军事化的管理让我们受益颇丰。严格的军训、严明的纪律培养了我们的纪律意识、团队意识，磨练了我们吃苦耐劳的品质，使我们养成了自觉遵守银行铁律的习惯，增强了我们对颍淮大家庭的归属感和认同感。我们每一位新同事都非常珍惜那种半大学状态的培训生活，我们也对今后的颍淮生活充满憧憬。我们作为颍淮的新员工，本着爱岗敬业，勤勉尽职，依法合规的职业心态，踏上征途，追求卓越，共创辉煌，努力做一名合格的银行人，称职的颍淮人！

银行新员工培训心得体会篇二

很荣幸也很高兴参加建设银行xx分行举办的新员工业务培训，在这几天短暂而信息密度极大的培训中，感受确实耳目一新，从一只绝对菜鸟型的应届毕业生，逐渐向初步了解金融银行业的建设银行员工转变有了比较深刻的量的积累。

首先要感谢的是领导们对一个非金融专业毕业生的信任，我毕业于英语专业，与银行业相隔千山万水，正所谓隔行如隔山，要跳跃这个屏障还有很长很长的路要走！但是为了不辜负领导们，至少是人力资源部门的信任和期待，我会努力投入到一个新的领域行业中来，成就自己的未来。

这几天的培训信息量都特别大，感觉上有点跟不上来，但是对于一些崭新的事物，自己总会有一种想了解想知道的渴望，并亲自去实践体会。比起半个月前在广州武装学校的那次由

广东省分行举行的培训，这次党校培训有着直接的效果，对金融领域银行业界的方方面面都有所涉及，虽然不能面面俱到，但是总的来说心里面有了一个大致感性认识，特别是对建设银行这样一个世界500强企业及其经营理念、运作经营方式有了比较直观深刻的了解，而这样的收益完全归功于建设银行xx分行各个部门的老总在课堂上细心讲解，谆谆善诱，用他们亲身经历和第一手事例向我们新员工们传达着同样一个信息：我们将是建设银行美好未来的希望，而建设银行也将是我们人生职业生涯最为重要和实现理想的舞台。听着听着，似乎感觉热血沸腾，有股冲动想要立刻站在建设银行巨人的肩膀上去飞去闯，不管前面的路如何艰难！

这次培训的讲师都是来自实战一线的经理们，在百忙中抽空过来给我们传授成长经验，虽然有人评论说这种做法不是太合适，能打胜仗的将军不一定是一个很优秀的军事理论家，但是，事实证明这种培训方式在我们身上得到了很好的结果，课堂上一连串的互动活动让我们一起融入到了建设银行大集体中来，拉近了彼此间陌生的感觉，况且老总们切身体验更容易在我们这群刚刚走出校门乳臭未干的毕业生中引起共鸣：同是毕业于大学，一样选择了建设银行，不约而同聚在了一起，共同奋斗成长，就像培训口号那样响亮我是建设银行人，我以建设银行一起成长。

印象最深的是张总，已经是第二次见她了，上一次是在分行培训大厅里听她讲课讲述建设银行人生经历。这次，她主要给我们介绍一些比较具体的业务知识，当然，我在这方面是很菜的，之前很少有类似业务知识的接触和涉猎，于是在台下听起来感觉到了点点吃力，但是张总那一贯常有的讲课方法却总能吸引我的注意力，每每在就要放弃的时刻有重新拾起，再次把心留在课堂上。没来建设银行之前，定义就是简单存钱取钱贷款，张总却向我们总结了银行所扮演的六大角色：付款人委托的付款银行，收款人委托的收款银行，付款人银行，收款人银行，付款人和收款人。就这样很清晰很明了的解释了银行的功能，我听起来容易接受，至于我那些同

事们，我想不会有太大问题吧！

此外，我最关心的莫过于建设银行国际部了，毕竟这是与我专业最为相关的领域，至少能让懂英文的我有一丝用武之地，不再感觉被专业抛弃所带来的落寞。给我们讲课的是国际业务部副总经理马总，一脸憨厚的年青小伙决不会让人联想到会是个部门的副总经理，可他确实是，更让我吃惊的还不止这些，他那对业务产品的绝对熟悉程度，根基于渊博专业知识的业务操作能力，滔滔不绝地讲述着作为国际业务部门的主流业务和金融产品，百分百陌生的专有名词就这样不断涌入我的耳朵：进口押汇(t/r额度)，提货担保，进口t/t项下融资，进口保理，打包贷款，出口贴现，福费廷，出口发票融资，但庆幸的是我喜欢这些陌生，一种很熟悉的陌生，愿意去接触这些陌生的金融产品。也许未来，个人简历，我会在这块部门的热土中寻找属于我自己的一片天空，当然，现在仅仅是幻想罢了，首先要做的是在自己的岗位上勤勤恳恳的扎实工作，为以后打下坚实的基础。

银行给我一个最大的感受就是要好好管理好钱，这是很重要的一点，从我们这次培训学到的业务知识来看，很多时候银行所提供的服务都是围绕如何让客户更好的管理自己的帐本，按照银行专业说法就是金融理财，其中包括了数目繁多的品种：现金管理，个人消费贷款，个人投资，个人理财，个人外汇，个人附加服务等等，通过这些适用于不通人群的金融产品，我们为广大客户提供了全方位的金融服务。譬如，个人理财分析，其报告包含了家庭财务分析，理财方案，行动计划，这样很详细很人性化地满足不同客户日益增长的需求。目前市场上，收到人们广泛关注的是一种叫基金的金融产品，得到客户们的青睐。从我们建设银行能够提供的业务统计来看，建设银行确实是走在了其他银行的前列，并着力在开拓创新方面用心良苦，取得了辉煌的成果。

几天高强度的培训转瞬即逝，在感叹丰富充实的培训活动的那一刻，却发现自己口袋里已经塞满了业务知识，尽管有些

业务跟自己将要从事的岗位有些差别，但是整体来说给我们一个行业 and 企业的鸟瞰感受，这样的培训完全是值得的而且必要的。培训完了，回到岗位上用心实践培训中学到的内容，明天又将是崭新的一天！

银行新员工培训心得体会篇三

怀着期待与好奇，终于迎来了信用卡中心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，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。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。

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。

这次培训中，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。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，我们是为自己打工，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。

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，六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。六天虽然短暂，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。

银行新员工培训心得体会篇四

【导语】培训是给新员工或现有员工传授其完成本职工作所必需的正确思维认知、基本知识和技能的过程。基于认知心理学理论可知，职场正确认知的传递效果才是决定培训效果好坏的根本。东星资源网为您倾力推荐了银行员工培训心得，希望您及时采纳。

【篇一】银行员工培训心得

这一周，是我最最最忙碌和充实的一周。由于我们晚到了一周，所以落下了一周的理论课时，我们只有在平时抽空学习。从白天到晚上，贯穿全部过程的莫过于点钞票和翻打传票了。

而我们也有幸认识了翟羽英总行的点钞能手，在她耐心的教导下，我们也开始融入到学习中去，整天钞票不离手的在练习。点钞入门的时候极难，而且很累，没数一阵子就累得手酸冒汗，但是环视了四周，所有的同事都在埋头苦练，耳边尽是花花钞票的摩擦声，此时一股不服输的劲儿涌上心头，咬咬牙又继续拿起了一沓钞票了。

在分行培训的项目很多，而且很有条理和秩序，从个人的着装到仪容仪表；从站立坐姿到语言谈吐；从汉字录入到模拟操作流程；从单指点钞到按台式点钞；从翻打传票到网点经验分享，确实这大半个月以来，每天都很充实，每天都在进步。大家在学习中相互的认识，相互的熟悉，相互的帮助，待到毕业离别之际，大家都很依依不舍，因为有缘我们相聚了，因为相聚我们相识，因为相识我们相知，难忘周五下午的那段欢乐时光，大家对着镜头绽放出灿烂的笑容。或许是培训结束了，或许是考试通过了，或许是离别的不舍，或许是对友谊的珍惜，大家都相互的拥抱，相互合影，那场景真的让人感动，让我回想起当年的毕业离别场景了。

虽然我们是省行派来xx实习的，但是我们一行几人都很用心的参加培训，努力在每项考核中争取的成绩。虽然我们都很清楚，日后的我们不需要在前台工作，但是作为一个银行人，最基本的技能是应该要掌握的，所以大家都很积极的去练习，每天一大早就到教室练习点钞票了。最让我印象深刻的是汉字录入当天，我们的任务是在10分钟内完成180个百家姓的汉字录入。可是我们一来没有学过打五笔，二来不习惯用带机的拼音输入法，所以要完成180个百家姓的录入对于我们来说真的很难。但是任务就是任务，我们不能说不，在不能安装其他输入软件既定的电脑环境下只能调整自己去适应新的环境，一个一个字的去敲键盘，一遍又一遍的去练习。三个小时过去了，我的速度已经达标了，打180个字已经不成问题了，但是我想既然有的是练习时间，那就反复练习，不满足于180个字，在熟练的前提下动脑筋寻找拼音的规律，再作反复的尝试练习，终于以当晚参加考核的人中第二名胜出，激动兴

奋之余更能体会到：在日后的工作中我不能满足于达标和及格，要全身心地投入，这样才能提升自己，使得自己更加优秀，脱颖而出。

由于晚上要上课，再加上落下了一周的理论课，点钞和翻打传票又是刚学起步，所以即便家就在禅城区，但是我还是选择的留宿分行，以便挤出更多的时间看书和练习，赶上其他同事的进度。早晨我六点一刻起床，一个多小时的理论看书后便去吃早餐，早餐后就到教室练点钞了。晚上下课后，睡前我也总要翻打传票40分钟后才睡觉，这样的生活坚持了一周多，果然出效果了。最令我满意的是在一次的测试中，我多指点钞点了19把多，而且是全对的；翻打传票三分钟连续120张不间断的累加，也是全对，那时候我很兴奋，因为多天来的辛苦付出没有白费，我用自己的行动证明了自己。

大家都在紧张的练习，点钞和翻打传票的纪录也是天天被不同的同事刷新，形成了一个激烈的竞争。日复一日，我们终于迎来了考核的那一天。可惜的是我由于心理素质不过硬，翻打传票没能发挥正常的水平，只翻打了100张；多指点钞1786张，错了两把；单指点钞1407张，全对。虽然多指没能达到16把的水平，但是我心还是坦然的，毕竟这么多天来我付出过，努力过，刻苦过，实打实的练习而交上的一份满意答卷。虽然这些都是基本技能，但是我都逐一认真的对待了，因为我要踏踏实实的从基层做起，从小事情做起，把基础打牢，不断的在学习中完善自己提高自己。

周五下午，我们都在放纵心情开心的合影，兴奋的量工作服，我们很有自信，因为我们都在这些天的培训中武装好了自己，做好了上岗的准备。周一，我们将以全新的面貌，信心十足地走向各自的工作岗位，正式开始自己全新的职业生涯。我相信我们是一个优秀的团队，每一个优秀的个体将给工作单位注入全新的活力，为打造工行团队的优秀品牌而努力奋斗！

【篇二】 银行员工培训心得

怀着期待与兴奋，终于迎来了建设银行xx市分行新入行员工培训。培训时间虽然不长，只有两天，但这次的岗前培训对我的意义是巨大的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我从学习走向实践，收获的远比想象中的丰富。

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。

第一天，首先迎来的是财会部的朱经理的授课，他仔细地讲解了建行的会计体制，员工应该有的工作态度，礼仪，鼓励我们多学习，多向有经验的同事请教，多考取证书，丰富自己。接着，刘姐也详细讲解了柜面业务，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，让我由原先的不了解到现在的基本掌握。作为一名柜员，每天与客户接触，与现金接触，必须要加强风险意识，必须合规操作，必须加强服务意识，与客户交朋友，有效率地沟通。柜员的责任重大，必须认真对待。

晚上，人力资源的蒋主任，讲述了建行**市分行的整体概况，以及行长的“我心中的**市分行”内容详实，振奋人心。建行**市分行最近几年发展迅速，各项指标都位居全省各地区分行的前列。李行长的话深入人心，他对建行员工的殷切期望跃然于字里行间，“目标，责任，能力，激情”这八个字，在建行员工的日常行为举止中必须得到充分体现。尤其对于我们这些刚毕业，即将进入到建行工作的大学生来说，更是要时刻铭记。要做一个目标明确，责任心强，有能力，充满激情的人。我记下了。

第二天，电子银行刘主任等介绍了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、建行的电子银行等，让我们对建行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。

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。

通过培训，我获得了以下心得体会□

第一，自身思想的变化与心里的成长。建行的优秀传统文化以及员工职业道德等培训内容，使我明白了，一个优秀的人不光要有过人的技能，更要有优良的品质和端正的德行。作为建行的一分子，应为建行尽全力，融入这个集体，与建行同进步，共发展。作为新员工，我应该首先做好角色的`转换。以前在学校的生活，多部分都是索取和吸收，肩上没有责任，很少有过压力，而且成长环境单一。现在自己成了一名员工，是该自己付出了，该自己肩上承担责任了，“人，仕其职，则必尽其职。”其次要使自身修养和企业文化相结合。作为建行的一员，就要继承和发扬中行的优良文化传统。对待同事、企业、客户等都要信誉至上；勇于承担企业，乃至国家赋予我的各种责任；同时要有放眼全球的开放意识，培养自己“敢为天下先”的创新理念；最后要发挥自身能动性，融入建行文化。

第二，这次学习非常适合新员工的实际情况，让我们知道了职业生涯规划的重要性、怎么以一颗平常心努力工作、工作中的一些礼节等等一些在金融行业，乃至人生中必不可少的知识。通过这次培训，我学习到很多书本以外的专业知识和技能，更加深刻的体会到团队精神、沟通、协调的重要性，为自己的个人成长积累一笔不小的财富。

第三，李行长的话对我的影响重大。他的话指引了我的职业方向，“在这个金融行业，我想成为什么样的人，我想走多远”时刻在我的脑海中出现。刚步入社会，步入建行，我会时时谨记建行的核心价值观：诚实，公正，稳健，创造。在日常的工作中我会努力，尽快融入这个团队，我以为人的一生活，小胜靠自己，中胜靠团队，大胜靠平台。建行为我们提供了这么好的平台，我就应该抓住这个机会，不断学习充实自己，努力提高自身能力和素质，完善专业技能。我们不仅要在建

行这个平台上实现人生的大胜，更要通过大家共同的努力实现建行的大胜，让我们齐心协力，为中国建设银行更加辉煌的明天而奋斗。

【篇三】银行员工培训心得

为期十天的省行培训转眼即逝，这里留下了我们静静聆听前辈教导的身影，这里留下了我们最真最灿烂的笑容。暮然回首，这样欢聚一堂的机会已然不多，我们即将浩浩荡荡的奔赴工作岗位，以全新的精神面貌迎接新的挑战，内心诚惶诚恐，却又满心欢喜和期待。

如果有人问我，培训期间给你留下印象最深刻的是什么？我想说，是榜样的力量。每一位为我们授课的省行领导，他们的做人准则、工作经历和体会都深深的感染着我们，他们博学多才，他们经历丰富，他们谦逊有礼，他们勤勤恳恳，兢兢业业，甚至连培训班每天与我们朝夕相处的老师，他们无微不至的关怀和服务精神，都令人为之动容。感谢培训班的老师为我们真诚而温馨的付出，感谢省行提供的培训机会，带给我们全新的精神洗礼。

如果有人问我，培训期间你的收获是什么？我想说，是实现了由菁菁校园的学生走向职业人的心态转变。在这里，我们了解了中国农业银行的发展历程、基本概况、业务模块、风险管理、公文规范、服务礼仪、薪酬管理体系，人才培养和晋升制度。通过系统的学习，学员们明确了自己的职业发展方向，规划人生蓝图，踌躇满志。

“违规就是风险，安全就是效益，合规创造价值……”，依法合规的观念已经深入人心，银行业是个高风险的行业，在金融创新浪潮的推动下，金融业逐渐发展成为主要提供风险转移策略的银行，从某种意义上讲，商业银行就是“经营风险”的金融机构，以“经营风险”为其盈利的根本手段，健全的风险管理体系能够为商业银行创造附加价值，在市场上

获取盈利机会的风险承担能力，是现代商业银行核心竞争力之所在，风险存在于商业银行的每一个业务环节，全面的风险管理体现为每一个员工的习惯行为，因此，作为一名银行从业人员，我们应该时刻具有风险管理的意识和自觉性，主动预防工作中可能潜在的风险因素，同时，注意保护自己。

“欢迎加入农行大家庭！”这句温馨的话语不断地在每一位前辈的发言中得以重复，确实如此，培训期间，培训班通过组织各种文体活动，增进学员之间的沟通交流，其乐融融。

每天的行程都安排得很充实，上课学习，体育比赛，演讲比赛，文艺汇演排练等丰富多彩的活动，为新学员提供了一个展现自我，融入农行大家庭的舞台。特别是文艺汇演的排练，加深了学员们彼此的了解，我们肆意的挥洒青春的汗水，绽放最炫丽的青春，在文艺汇演这个活跃的大舞台上，充分地展现农行新一代员工的亮丽风采！在此，预祝20xx年中国农业银行xx省分行第三期新员工培训班文艺汇演取得圆满成功！

中国农业银行在成功上市之后，以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标，努力把农业银行建设成一家面向“三农”、城乡联动、融入国际、综合经营、致力为最广大客户提供优质金融服务的现代化全能型银行。我们作为农行的新员工，本着爱岗敬业，勤勉尽职，依法合规的职业心态，踏上征途，追求卓越，共创辉煌！

最后，谨以下文与各位同事共勉：

知之非艰，行之惟艰，知难行易，知行合一，行我所信，信我所行。

没有一点不足。

2021银行员工入职培训心得

银行财务培训心得

银行员工培训心得体会

银行系统培训心得总结

银行新员工培训心得体会篇五

作为一名进行不算太久的员工，能够参加这次培训，在感到荣幸的同时，也伴有一点压力。在个银部已经有两年的时间，对自己所从事的这份工作，有着深刻的理解和认识，通过这次客户经理培训，在我的大脑中更形成了很深的营销和服务的知识框架，增强了营销服务的理念和意识，学习到了更多的客户服务技巧，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：我该怎么做，我该怎么回答，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部分。在培训之前，所有学员就被分为两个班八个组，一开课，先选出了组长，班长，每个组还定下了队名和队呼并进行了展示，课内课外的每时每刻，我们都在通过团体和个人的精彩表现来获取积分，为我们的团队争取最后的优胜，在这个过程中，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，很荣幸地得到了组员们的信任而成为了组长，但更加深刻感受到的，是我肩上的压力和责任，几天下来，组员们表现得都很不错，我想对组员们说：你们都是最优秀的。而我，也更加地看到了自己的不足，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。在平时的的工作中也是这样，没有团队合作的精神，就很难达到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服务意识，站在客户的角度为客户服务，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，在日趋激烈的竞争中客户随时可以离开我们，而选择其他人。

服务是制胜的关键，客户服务是产品的重要组成部分。服务和产品本身都是竞争力的重要组成。在市场竞争日趋激烈的今天，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，打响自己的品牌，获得客户的青睐，新颖和完善的客户服务是我们致胜的法宝，客户服务的差异性形成了产品的差异性，所以客户服务是至关重要的，我们要用卓越的服务来赢取客户。。

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，当作是再次体现自身价值的一个机遇。在每次对新的考验机会的期待中，使自身的价值得以提高，也就将压力转变成前进的动力。

三天很短，三天又很长，三天的培训中我学到了很多，但需

要继续学习的就更多。营销和服务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机会，相信在今后的工作当中，我一定会做得更好。

银行新员工培训心得体会篇六

光阴似箭，日月如梭□20xx年xx市农商银行系统新员工培训班转眼间便已圆满落幕，感谢办事处领导与各农商银行领导对我们的关怀与支持；才让我们有了这次潜心学习，提升业务技能的宝贵机会。而在这段学习时光里，我们收益颇丰。

作为初入社会的大学生，我们尽管可以胜任日常的柜面工作，但一涉及到复杂业务，我们常常也是抓耳挠腮，十分头疼。但随着培训的展开，在老师的悉心指导下，我们学习到了许多柜面外的业务知识：例如会计出纳知识及风险控制、贷款流程与制度、支付结算实务等专业知识，让我对银行的整体架构越发清晰，也充实了自己的知识储备。这让我们渐渐认识到：新手和大师之间的差距其实就是努力的距离，即便是未知的领域，也挡不住学习的铁锤。白天，我们认真听课，把老师讲的重点问题及时记录笔记本上，晚上，同学们互相将白天记录业务知识和问题分类排序，将疑难问题与关联度高的业务之间绑定起来，加强记忆；并把没有搞懂的问题做好笔记，待到次日再问，一次不懂看两次，两次不懂看百次。常言道，书读百遍其义自现，学习业务知识也是一个道理。

随着时代的变化，当下对银行员工的业务水平要求也越来越高；面对新形势，新问题，势必要使用新工具，学习新体系来应对。但学习业务知识也不是一蹴而就的事，从学习点钞技术与传票翻打到掌握支付结算的流程与制度，了解贷款分类到发放贷款的操作与风控；从学习服务礼仪到做好优质服务，在培训中，我们学习到任何一项业务都不能仅仅停留在“纸上谈兵”的浅层次，俗话说：滴水穿石，铁杵成针，面对新时代，新要求，新员工必须要顶住压力，要精于业务，善于

变通，学会在实际问题中，用新思路，新方法运用已有的业务知识储备，在实践中发现问题，解决问题，遇到暂时不能办理的业务，可以询问同事相关经验，学习工作方法，加强业务技能，将服务升级为优质服务，将“坐商”变为“行商”，从零散接待升级为格化客户管理，只要肯钻研业务，精通业务，等到时机成熟，应对起来自然也就驾轻就熟，信手拈来了。

在这次培训中，我们学习了农信社几十年起伏的发展历史，了解了什么是“农信精神”，更学习了恪守规章制度的重要性。正所谓，没有规矩，不成方圆，我这才明白：从农信社到农商银行，这风雨数十年不就是不畏艰难，始于“挎包”银行，一步一个脚印走出来的吗？员工若是贪图享受，推脱责任，不遵守相关规定，这丢的不仅仅是工作，恐怕还有自己的未来。我们作为新农商人，肩上扛着的`是“服务三农”的历史责任，走的是扎根基层的实干道路，这就督促我们务必要加强学习业务知识，务必要勤于学习，敢于逐梦，务必要善于学习、不断提升个人金融服务素养，切实增强服务“三农”责任感与使命感。天道酬勤，任何一个年轻的梦想都需要不懈的努力去做支撑，做好职业规划，规范行为作风，恪守规章制度，农商银行的天空辽阔，我们只差给自己一双努力腾飞的翅膀。

我们很幸运，尽管上班时间长，但我们学习到的是不仅有数十年来农商人的精神和智慧，还有丰富知识储备，加强专业技能的的业务培训；在这里的28天，我们收获的不仅仅是知识，还有同事之间深厚的情谊，这也将是我们一生的财富。我想，不管是新人还是前辈，身上都已种下了农商人不懈奋斗的种子，农商行给了我们一个不断追求卓越，实现梦想的平台，它像顶天立地的大树，扛着沉重的历史使命，不惧风吹雨打，茁壮成长，我们都是这颗树的根枝，根扎得越深，树叶也越茂盛；我愿付出一切与农商行真诚相伴，一路前行、共赢未来！