

最新银行培训心得总结 银行培训心得体会 (大全9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

银行培训心得总结篇一

本站后面为你推荐更多银行培训心得体会！

大堂经理业务技能比赛已经结束了，作为其中的一名选手，我有幸参加了省行的集训班及总行的比赛，在集训班的强化培训和比赛中通过与其他地市乃至其他省市选手的交流与沟通，感觉从中受益匪浅，学到了许多东西，这是我人生中难忘的一段经历，特别是在集训的日子里。

首先，大堂经理可能不需要每一项业务都十分精通，但一定要对所有的业务有基本的了解，这就要我们大堂经理在日常工作中做一个有心的人。我想我这次能在省行、总行的比赛选拔中胜出除了运气的因素之外，更多的是得益于此。所谓有心，是对业务用心、对产品用心、对客户用心！我行的产品丰富、发行频繁，这就要求我们每一位在网点工作的员工对此有一个较为清楚的认识和介绍，大堂经理和理财经理更要如此。以往发行产品，我和我们支行的大堂经理都会主动去提前了解这支新产品、新基金，有时甚至会逐字逐句的学习产品说明书，就为了在发行时给客户一个准确的宣传推介，以专业赢得客户信赖，而这样留意每期产品则对我们自身业务素质的提高也是大有帮助。

其次，大堂经理一定要有亲和力和号召力。每天光临我们营业网点的客户人数众多，大堂经理做为“第一形象代言人”，是否具有亲和力是吸引客户或者说是对客户形成良好第一印象的关键所在，而亲和力是真正发自内心，由内而外自然散发的，要想做到这一点，心态很重要：要真正树立以客户为中心的服务理念和为客户提供方便的服务心态，以对待亲人、朋友、孩子的不同心态去面对我们每天遇到的不同客户，为他们处理来网点需要办理的业务、解决碰到的金融难题。大堂经理的一个重要职能是分流引导客户，这就要求大堂经理必须具备很强的号召力，积极营销渠道类产品，按客户需求分流至自助设备办理，从而有效减轻柜面压力和真正为客户提供差异化服务。

第三，也是最重要的一点，大堂经理作为网点的形象代言人，比外在仪表更重要的是他(她)的内涵。这是一个综合的素质，包括个人修养、业务技能、语言表达和综合运用多方面，而要想做好这一切，“冰冻三尺非一日之寒”重要的还是平常的日积月累以及个人的不断总结，这样才可体会更深、收获更大！

这就是我在集训的日子所经历过的、所收获的，我写下愿意与你、与她(他)、与千千万万个想要为工行和正在为工行奉献的普通员工一起分享，无论在哪个工作岗位上，让我们共同努力，共同创造工行的美好明天！

银行培训心得总结篇二

一、个人方面：

面对四年前的毕业母校，面对熟悉老师、校园让我想起了在这读书那快乐岁月。而再次来到这学习，同样的校园、同样的老师、同样的教室，而不同的是心态。上一次是怀着对大学美好生活享望，这次确是背负学校使命，完成学校交给我的一个政治任务。这次培训对于我来说来之不易的，得到

的收获也沉甸甸的：首先，在学校我是一个刚从浙江刚回来几个月的新人，学校能够把这次机会给我说明学校对我的重视，而对于我来说背负的是历史的使命和责任。再次，在这里我再次注入的是与自己相匹配的汽车知识血液。而这注血液正时我所需要的，它可促进血液循环焕化出新的活力。其次，在这里我见到了当年一起在深圳打拼的同学；一起浙江共事朋友；一起渡过两年多的班主任、老师。最后，我认识了湖南省的同行们；认识到湖南中职教育的现状；认识到湖南省汽车方面人才培养的现状。

二、学习方面：

这次培训主题是职业教学改革，培训内容分为：专业教学能力、专业核心能力、顶岗实习和专业方向选修四大模块。

目前从事汽车售后服务人员的状况进行了细致分析研究。得出汽车售后服务人员的基本素质、专业能力、社会能力的要求，为我们中职教人才的培训定位提供依据。通过调研究，我们知道中职学生在汽车售后服务人员占的比例，他们工作的状况，企业对他有什么样的需求这些都是直接关系到我们的教学。在企业中职学生主要的是从事机电维修的操作，在这个岗位它要求维修人员有熟练动手力；有吃苦耐劳的精神；做事要细心务实。

其次、专业核心能力。主要是培训发动机拆装与调整、底盘拆装与调整、电器的拆装与调整和汽车整车维护的技能知识。从事汽车实训教学两年多了，在这两年中在做好教学工作的同时一直在深化自己的专业知识，也很想有机会再次走进校园再学习，这次给了我很好的机会。虽然从培训操作的内容很熟练了，但是如何做到规范是我学习的重中之中。通过这次培训在以后的教学工作中可以给学生传授再规范，更专业化具有实战经验的汽车技能知识。

再次、顶岗实习。这次下到汽车服务企业-4s店。主要是熟悉

机电维修岗位的工作环境;了解汽车维修服务流程;学习4s店的“5s”管理和安全操作知识和掌握汽车整车维护技能操作方法。对于我来说4s店并不陌生，它的管理、服务流程也深知。与我两年前工作一样，同样的工作环境;同样的工作状况;同样服务流程，不同还是心态，我要站在老师这个角色来看待过去的工作，去总结、分析、研究它，因为我们要培训能够在这个岗位所需要的人才。

最后、专业方向选修模块。这个模块是培训汽车电控系统故障诊断与排除能力，主要培训内容发动机故障诊断、底盘故障诊断和汽车车身安全舒适性系统故障诊断。随着汽车工业的发展，电子技术的在汽车上的应用越来越广泛，而电子技术给汽车带来是智能化，自动化。使汽车的操作性能，行驶性能、制动性能和转向性能变得更加人性化。而汽车维修时电控系统是维修的重点，所以汽车电控系统的教学也成为了我们教学课程的四大块之一。在这个模块学习中，我带着自己在以前的工作存在的问题和我想知道的问题来学习，尽可能的完善知识点，为更好教学充电。

三、学习环境方面

再次来到湖南交通职业技术学院，走进汽车实训大楼，感觉这四年变化最大的教学设备。这里有善的系统化学设备、进的汽车检测仪器、充足的实训操作设备，是我们中职学校无语伦比的，专业化的师资队伍是我前进的方向。

整个教学采用了任务驱动教学法，把课堂由老师讲为主变成以学生动为主，学生学习的过程也就是完成维修工单的过程，学生可以通查阅互联网、维修手册、相互讨论交流、向老师咨询等方式完成工作任务，培训学生的专业、方法、社会能力。而老师在整个过教学过程中成为了学生学习时的一种工具，辅助学生完成工作任务。再应用ppt课件电脑演示的手段对相关的理论知识进行讲解，使理论知识讲解变得直观，提高了学生学习的兴趣。但这种教学方式对教师的教学素质要

求很高。具备丰富的实践知识，还要有深厚的理论知识。我为自己感到幸运的是在4s店工作的两年时间，因为教学的实践知不单是基本技能操作，还要了解汽车服务企业运作流程等相关知识。

四、心得体会

在这四十四天的培训时间里，我学到了先进的汽车教学模式，感受了零距就业教学模式。通过与全省的中职汽车专业教师的交流产生了新兴的教学定位。

我们在教学过程要注重这些方面：

1、注重学生的身心健康发展，提高学生的服从意识。

现在中职学生的生源对于我中职教师的考验是残酷的，他们处于整个学生阶级的最末端，学习的积极性不高。在他们心中有一种被抛弃的思想，他的心里充满着矛盾、无赖，再加上他们的对事物判断能力的无知和良好家庭教育缺乏，都是我们教学中的巨大的阻碍。

2、教学定位、提高学生学习的质量。

对学校来说由其是民办学校，教学的质量是学校的立足之本，而教学质量是在学生学到的知识上面反映出现的。我们要优化和精减教学课程，按照教学定位来开设课程，不能胡子眉毛一起抓。因为通过们的调查发现中职学生毕业后最适合的发展的岗位是机电维修，这个岗位人数占就业人数的60%以上。他的纵向发展就技术级别的岗位，要横向或者是管理阶层发展还需要他们自己更高教育机构深造学习。而汽车服务企业对中职的要求是：1)、认识汽车基本结构;2)、熟练汽车拆装能力，3)、吃苦耐劳精神;4)、稳重踏实的做事方法。

3、加强与汽车维修服务性企业合作，提高学生的对口就业

率！

如果教学质量的好坏是学校立足之本，那么学生的就业就是学校的生命线。

就像一个产品一样再好的产品也要有市场，也要有人群去消费。中职教学的目的就是为了学生良好就业，学生来中职学校读书的目的就是两点：1)、学习的专业技术;2)、分配到好工作单位。

看完“汽车培训心得演讲稿”的人还看：

银行培训心得总结篇三

怀着期待与兴奋，终于迎来了xx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x经理的授课，他仔细地讲解了xx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x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xx市分行的整体概况，以及李振球行长的“我心中的xx市分行”内容详实，振奋人心。xx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x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xx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xx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，个人金融部x主任，电子银行x主任等介绍了x行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识[x行的电子银行等，让我们对xx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xx银行的大门，同时也让我们领略到了优秀xx人的风采。

银行培训心得总结篇四

怀着期待与好奇，终于迎来了建设银行xx分行xxxx年新入行员工培训。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。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。这个培训班是建设银行xx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，融入了建设银行这个大集体中。作为一家国有商业银行，建设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。

建行成功上市的经验对中行和工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其未来充满着信心，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。而建设银行就是这样一个优秀的平台。在这里，我们将与建设银行共同发展，把个人的职业规划与建设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。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，无时无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，体现着建设银行的“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建设银行的历史沿革，从1954年10月1日中国人民建设银行宣告成立，到今天中国建设银行成功上市，经历了“三起三落”的反复，在这期间，建设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。作为一名建行人如果不了解建行历史，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，都必须了解建设银行史，伴随着建设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，我们学习了建行主要产品、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。作为一名建行员工，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，建设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。

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，与建设银行共同发展。

银行培训心得总结篇五

为期二十多天，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。

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。

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，讲了刚入职场应注意的一些问题，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。

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。

银行培训心得总结篇六

毕业两年的我，在求职道路上走了许多弯路、经历了许多坎坷。这次能考进xx银行，自己感到非常高兴，因为找到了一个理想的平台来展示自己。以前的工作和银行的工作性质完全不一样，虽然自己的专业和金融有关系，但毕业后没有从事相关的工作对很多概念都很模糊，在这短短十二天的培训中我不仅学习了相关的业务知识还巩固了以前学习的知识。这段时间，通过自己的学习、付出，人力资源部及相关培训老师的悉心指导和帮助，我基本成功完成培训的要求。

通过培训，我获得了以下心得体会。

1、通过30天的课程培训，时间虽短，但授课老师培训课程的前后顺序衔接紧密，逻辑性极强。使我对xx银行的基本业务、票据业务、银行基础、风险控制、零售业务、国际业务、会计基础等知识都有了较为系统地认识和学习。培训期间前辈给与的鼓励让我增强了我面对今后工作的信心，更为重要的是我心中建立了一个大体的框架和思路，知道了到工作的某个阶段该作甚么，该怎么做，怎么做好。通过培训，掌握了知识，增强了信心，明确了自我发展的方向与目标。这样的改变，使得我可以更好的成为一名合格的xx银行员工，并与xx银行一起共同发展。

2、通过这几天的学习，从各位培训的老师口中都透露出在银行的几个核心观点那就是，细心工作、诚心待人、虚心学习。细心工作，银行的工作大多是繁杂而细微的，可是那些看似

简单微小的事情，如果稍有疏忽，就会影响到银行的声誉与形象，甚至有可能给银行带来巨大的损失。作为一名银行业员工，要本着对客户负责，对银行负责的态度，细心对待工作中的每一件小事，认真履行好自己的岗位职责。作为柜员，就要坚持微笑服务，细心为客户办理各项业务，让客户感受到我们的友善；倘若每个银行业员工都细心工作，那么我们就看到整个银行业发展壮大、欣欣向荣的景象。诚心待人，作为一名银行业的员工，诚心待人有着两方面的含义，一是诚心对待客户，二是诚心对待同事。诚心对待客户就要求每个银行业员工牢固树立以客户为中心的理念，把更好地服务客户当作工作的中心，时刻为客户着想，急客户之所急，解客户之所难，以文明优质服务去获得客户的认可和信任。而同事，他们既是我们的朋友又是我们的家人，我们一点一滴的进步都有着他们的陪伴和支持，因此，在工作中，我们必须用感恩的心对待每一位同事，与其他同事融洽相处，同心协力，共同为银行业的发展献力献策。虚心学习，客户需求的多样性、科技的不断发展促使现代银行业的竞争越来越激烈，对银行业员工的要求也越来越高。在这种情况下，银行业员工必须因需而变、因势而学，要秉着谦虚的心态，认真参加每一次学习和培训，认真向书本和实践学习，在学习的过程中要结合自己在日常工作中总结的经验规律，不断提高和充实自己，使自己更能适应竞争的需要，更加适应自己的本职工作。

3、让我记忆最深刻的就是两天的拓展训练，我们进行了很多很有意义的项目，这些项目都只有一个目的，那就是锻炼我们。锻炼我们的团队意识、锻炼我们解决问题的能力、锻炼我们的勇气、锻炼我们的意志。

培训期基本结束了，感谢xx银行为我们提供新员工的入行培训，感谢在这期间帮助过我们的老师和同事。时间虽然短暂，但我会把这一份激情，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xx银行共同发展。

银行培训心得总结篇七

不谋全局者，不足以谋一域。本次中级职称干部培训，从培训内容的结构来看，在紧密围绕xx银行履职行为的前提下，十个专题讲座几乎涵盖了当前央行的货币政策、金融稳定、调查研究等主要职能职责领域，同时又涉及了能力提升、心理调试等与个人工作生活密切相关的个体领域，还包含了xx银行厚重的发展历程，林林总总，堪称既具有系统性，有具备完整性。对此次参培的同仁而言，培训内容的宽广跨度使我们长期局囿在基层央行某个特定工作范围的员工极大地拓展了知识结构，开阔了履职视野，不仅有效强化了我们的岗位履职能力，并且前所未有地丰富了每个参加培训个体的知识储备宽度，为今后岗位流动奠定了良好的前提基础。

培训的师资力量强大，讲授专业深度深邃。十个专题讲座的主讲老师既有来自总行的专家领导，又有来自院校的教授名家，在各自领域长期专注浸淫，高屋建瓴，建树丰硕。通过老师富含逻辑、鞭辟入里、庖丁解牛式的深入讲授，在理论、实践等方面给予我们丰富的学养，既使我们领略到当前各类经济金融专题前沿高端的最新进展，更加准确地把握到焦点、热点以及难点经济金融问题的症结所在，矛盾所聚，根源所依，又使我们更加辨证地触及到学习、调查与研究的方法论高度，深入引发对经济金融现象的本质思考以及对经济金融问题的脉络把握，提升了我们今后进一步深入观察、探究、思索本地区经济金融实际的工作能力。

从某种程度上说，在工作以来的十余年间，组织部署自己的系统学习过少，工作中自己也仅学习与本职工作相关的业务知识、理论知识和法律知识，对不涉及或者很少涉及自己工作的知识相对缺乏学习的积极主动性。这次集中学习培训，对基层央行中级职称层面的干部采取分期分批培训学习，我认为一方面克服了多数人因工作繁忙、任务繁重而缺失培训学习机遇的缺憾，一方面又充分体现培训学习人人平等的原

则，在全行系统倡导出一种富有创新的培训方法与浓厚的学习氛围，对提高全系统干部的业务能力和综合素质具有非常重要的现实意义。

另一方面，培训平台的搭建为参培人员之间提供了工作经验、做法相互交流的有效空间，更加深入地了解当前xx银行各项重点工作在全行各个分支机构的执行情况、各行富有成效的创新举措、各岗位富有技巧的工作方法，为我们打开了履职工作的另一扇窗口，给予参培人员极大的启迪。

从培训的总体进程来看，培训组织井然有序，培训内容紧贴实际，培训节奏张弛有度，培训生活丰富多彩，体现出培训学院老师们的智慧结晶与辛劳付出。

本次培训活动，开xx银行xx专项培训之先河，为xx银行系统基层行中承载主要工作任务、发挥骨干中坚作用的广大中青年干部员工提供了难能可贵的学习机遇。建议今后一是将此类培训形成长效化的制度加以坚持与完善，同时提倡分行层级跟进推出类似性质的培训安排，有效补充与扩大高层次培训的覆盖面，切实提高广大基层员工的工作能力与履职能力；二是在培训主体上相对集中，细化分类，考虑将货币信贷、调查统计合并培训，将会计、国库合并培训，办公室、宣传群工合并培训，等等，从而进一步提高培训的针对性和有效性；三是在培训内容安排上相对集中，考虑大体按照80%：20%的比例设置培训课程，切实提高培训的针对性。

银行培训心得总结篇八

为期几十天的银行岗前培训就要落下帷幕，这是让人难以忘怀的几十天，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xx银行的企业氛围，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xx银行的整体形象，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，讲了刚入职场应注意的一些问题，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知识极为重视一下，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xx银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。短短的几十天，把我们凝聚在一起，了解了银行的基本情况，融入了xx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。

银行培训心得总结篇九

对于每一位来银行办业务的客户，也许对客户本身来讲，客户只是来办理一个业务，但对于我们大堂经理来说，大堂就是我们的主场，客户不管是办理什么业务，来的都是客，微笑是我们在第一时间与客户建立感情的桥梁，在“微笑天使”的活动中我深刻的体会到，当你对客户微笑的时候，客户也会对你微笑，这样就无形中拉近了银行与客户之间的距离，让客户有种归宿感，同时我努力用心的记住老客户的称

呼，当他们在银行办业务时我会想老朋友一样跟他们打招呼，用真心对待每一位客户，用真心换来客户真心的回报。

俗话说的好“打铁还需自身硬”，一个业务不精通不全面的大堂经理是不可能满足客户提出的各种要求和问题的，更谈不上去营销。服务要专业，业务要专业，营销更要专业，这样我们才能在为客户服务的过程中，让客户了解到我们是专业的，才能让客户认识到我们为他推荐的各种产品是专业的，是放心的，取得客户对我们的信任，是我们在服务中营销的关键。

要营销，就要开口。之前我们总是困惑该如何开口，这次的阵地营销培训中结合我行的产品，总结出来各种产品的特点，形成了一句话营销的话术。其实在我们实践的过程中发现，只有在为客户服务的过程中来营销，客户的接受程度才是最大的。我们微笑向客户讲解我们的产品，客户也会乐于倾听，营销的成功率就高。所以只要敢开口，就成功了一大半。