

# 银行选聘心得体会(通用9篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。我们想要好好写一篇心得体会，可是却无从下手吗？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

## 银行选聘心得体会篇一

银行招聘是许多年轻人所梦寐以求的工作，每年各大银行招聘的规模越来越大。我在大学一年级时，就积极参加各种招聘考试，并在其中的数次银行招聘中取得了不错的成绩。在这些次招聘中，我深刻认识到了银行招聘的特点和所需的能力。下面我将从准备阶段、考试阶段和面试阶段三个方面，分享我在银行招聘中的一些心得体会。

### 第二段：准备阶段

银行招聘的准备是非常重要的。在准备阶段，我们要有计划地学习相关的知识，比如金融、银行业务等领域。同时还需要关注银行招聘的热点，例如最新的政策、法规和市场动态。此外，还需要提前了解银行的组织架构、核心业务和管理体系，以便在面试中能够更好地展现自己的知识水平和理解能力。

### 第三段：考试阶段

在银行招聘的考试中，我们需要充分发挥自己的知识和技能。通常银行招聘的考试包括笔试和面试两个环节。笔试部分要求我们掌握一定的基础知识和技巧，例如计算、语言表达、分析及解决问题的能力等。而面试部分则更加注重考察我们的综合素质，包括沟通能力、应变能力和人际交往能力等。在考试中，我们需要注重分析题目、准确表达自己的意见和思路。

## 第四段：面试阶段

面试是银行招聘的重要环节。在面试中，我们需要注意言谈举止和形象气质。需要注意的是，银行招聘的面试非常注重综合素质和应变能力。我们需要通过自己的自信、诚实、理智和对知识的准确把握，来展现自己的能力和个性魅力。此外，还需要对面试过程中出现的各种问题做出正确的回应，能够让面试官产生自信和信任，从而提高自己的面试成功率。

## 第五段：结尾

综上所述，银行招聘是一项非常重要的工作。在准备、考试和面试时，需要注意多方面的技巧和能力，并在不断的练习和实践中提高自己。最后，希望每一位参加银行招聘的求职者都能够成功地进入银行的大门，成为一名优秀的银行从业者。

## 银行选聘心得体会篇二

回顾几年来和大家共同战斗、拚搏过的经历，我们走过了一段极其困难的路程。下面，我从三个方面简要汇报一下这几年的工作情况。

### 一、理清工作思路，确立经营战略

搞好宣传发动，统一全行思想。

年初，由于受农业发展银行分设、信用社脱钩的冲击，全行上下人心不稳，职工情绪低落。我组织党委一班人对过去的工作进行了认真的回顾，在充分肯定经验、成绩的同时，也找出了内部管理偏松，没有一个上下共识的奋斗目标等问题。在集中各方面意见的基础上，提出了各项工作总体指导方针，即“强化管理、从严治行、打好基础、创建”。

为了统一全行上下的思想，几年来，我们先后在职代会上向全行发出了“强化管理、从严治行、打好基础、创建，全面开创各项工作新局面”的总动员；在存款工作会议上，向全行发出了“瞄准先进、挖掘潜力、重整旗鼓、奋力拚搏，以崭新的精神面貌和姿态抢占存款制高点”的战斗口号；在全体党员大会上，发出了“党员要站出来，站到两个文明建设的前沿阵地上去、站到职工的前排上来”的响亮号召。在全体职工参加的职业道德教育动员大会上，发出了“爱岗敬业，遵纪守法，做一名合格的\_行员工”的严格要求。通过层层发动，全行干部职工看到了希望，增强了紧迫感和危机感，也充分认识到，只有拚搏才能有生路。领导要有正气、职工要有志气、队伍要有士气、\_行要有名气的认识牢牢扎在每名员工的心上；\_行要背水一战、\_行人腰杆要硬、\_行这支队伍要强，\_行这块牌子要亮的决心化做每名职工的实际行动。

## 二、明确主攻目标，实施战略

### 突出工作重点，促进业务发展

#### 1. 以储蓄存款为突破口，努力改善负债结构

年初，制约我行业务经营工作的难点有两个，一是资金不足，头寸形势严峻，存贷比例失调。当时，系统内、外借款2.3亿多元，存贷比例高达\_\_%。二是信贷资产质量低下，收息水平不高。年初，我组织领导班子成员对当时的形势进行了认真的分析，最后达成了共识，确定了“以储蓄存款做为突破口，带动各项业务经营开展”的经营思路，提出了实施战略的响亮口号，并结合当时的实际情况，对的，赋予三项简单的内容，即：树形象、增功能、上效益。

围绕以上思路，我们从加强储蓄所的软硬件建设入手，先后对营业部中心储蓄所等5个储蓄所进行了改造，大大改善了营业环境和条件。同时，加强了优质文明服务。制定了营业窗口文明优质服务规则，从环境设施、仪表行为、语言修养到

质量效率，都进行了严格的规范。并以营业部中心储蓄所为突破口，从服务时间到服务设施，从服务环境到服务手段，进行了全方位的创新和改造。随后，各处所纷纷推出创新之举，从服务观念、环境、设施、功能、手段、时间等方面进行了大胆的创新。《\_\_金融》报曾在二版头条位置以很长的篇幅报道了我行的，称\_\_行为“储户心中的金字招牌”。《\_\_时报》也报道了这方面的事迹。

通过推行战略，使我行的储蓄存款工作迅速打开了局面，并连续保持了较高的增长速度。\_\_年来，共增加存款\_\_亿多元，还清了系统内和系统外的借款2.3亿元，存贷比例控制在一个较理想的水平上。其间，我们还创造了很多金融系统乃至辽宁省农行系统的第一。如率先在金融系统推出24小时服务和防弹车登门服务，中心储蓄所在全省\_\_行系统县级行中第一个跨进亿元储蓄所行列等等。

## 2. 以信贷管理为重点，加强基础建设，严格规范管理

首先，严肃规章制度，严格按规范要求办事。几年来，我们严格履行贷款审批程序，每一道程序都严格把关。共被信贷管理部顶回到处所重新履行手续或填制的审批材料60多次，被副行长、行长顶回到信贷管理部的20多次。

## 三、工作现状

1. 各项存款大幅度增长，资金实力不断增强。共增加存款\_\_亿元，占\_\_行恢复21年存款总额的\_\_%，余额达到\_\_亿元。不仅还清了系统内和系统外的借款\_\_亿元，在上级行的存款额还曾达到了\_\_多万元，负债结构得到了优化。

2. 信贷管理趋于规范，贷款结构不断优化。共增加贷款\_\_亿多元，累计投放贷款\_\_亿多元，累计签发银行承兑汇票\_\_亿多元，全部投向了信用等级高的企业和用于小额质押贷款。同时，不良贷款大幅度下降，扣除拨离因素，共盘活不良贷款\_\_亿元，

贷款质量有了很大的提高。

3. 新业务迅猛发展，服务领域不断扩大。国际业务经过4年的拚搏，已经由小到大，占据了东港市的半壁江山，到年末，外币存款余额达到\_万美元，国际结算额达到\_多万美元。代收、代付、代等中间业务也从无到有，不断开拓发展。通过整顿，信用卡业务也已走上了稳步、规范之路，发卡量达到\_张，存款余额达到\_万元。

4. 经营形势不断好转，经济效益逐年提高。特别是近两年，减亏幅度不断增大，增收节支效果显著。年，实现利息收入\_万元，实现减亏\_万元，受到了省行的嘉奖。年，在剥离出去2亿多元信贷资产的情况下，又实现利息收入\_万元，比上年减亏\_万元。

## 银行选聘心得体会篇三

作为应届毕业生，我和许多同学一样，渴望找到一份可以稳定发展的工作。然而，在众多的公司中，银行是许多人的选择。为了在竞争激烈的银行选聘中脱颖而出，我总结了一些心得体会。

### 一、提前了解招聘信息

我在大学期间就开始关注各大银行的招聘信息，包括宣讲会时间、岗位要求、薪资待遇等等，详细了解各个银行的文化和工作环境。这些信息让我更有针对性的制定个人的职业规划和目标，同时也让我能更加自信地面对面试官的考察。

### 二、针对性准备面试材料

银行面试相对来说比较严格，要求自己一定要针对性准备材料。我详细查看了岗位要求和职责，根据自身经历和能力进行材料撰写和准备，包括简历排版、自我介绍、口语表达等

等。同时，针对性地学习金融知识和银行业务也十分必要。

### 三、充分准备面试技巧

银行的面试方式多种多样，有群面、单面、模拟操作等等，每一种方式都要求我们灵活的运用各种面试技巧。例如在群面中，我注意发言的时机和方法，注重听取别人的意见和想法，并恰当地表达自己的看法；在模拟操作中，我努力磨练自己的技能，比如熟悉银行柜台的各项操作流程和规定。

### 四、保持自信乐观的心态

银行选聘面试是一个艰难的过程，会经历一系列的英语测试、笔试、群面和单面等等，保持自信乐观的心态是非常重要的。我在每一次面试前都会认真审视自己的表现，以发挥自己的优势和突出自己的特点，同时也注意调整自己的心态，减轻紧张因素，保证自己的良好表现。

### 五、不断提升自己

在银行选聘的路途中，我不断寻求自我提升的机会，例如参加各种金融领域的培训、学习业内的最新趋势和政策等等，时刻保持着对于新知识的敏感性和斗志，以保证自己始终站在行业的最前沿。

总之，银行选聘是一个长期的、不断提升自身的过程。通过提前了解招聘信息、充分准备面试材料和技巧、保持自信乐观的心态和不断提升自己的能力，我们有机会进入这个高度竞争的行业，实现自己的职业愿望。

## 银行选聘心得体会篇四

注重营销方法讲究营销策略 ——对于如何提高市场营销能力的几点思考 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、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。笔者都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、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、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。

3、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。

4、展开强大的宣传营销攻势，积极抢占业务市场充分利用电视台、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、出国留学一体化营销的策略，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。

## 银行选聘心得体会篇五

银行是现代社会中非常重要的机构之一，它们为人们提供了许多金融服务，包括存款、贷款、投资和保险等。因此，银行业的发展对经济和社会的发展都有着重要的影响。在银行内工作，是很多年轻人的梦想，因为银行职位稳定、福利待遇好。而如何通过银行的招聘考试，成为银行员工，是一个非常关键的问题。本文将分享我的银行选聘心得体会，希望能够给正在准备考试的年轻人一些帮助。

### 第二段：准备阶段

在参加银行招聘考试之前，我们需要做一些准备工作。首先是了解考试的基本情况，包括考试时间、考试科目、考试形式等方面的信息。然后我们可以通过学习银行业务知识、模拟考试、补充职业素质等方面进行针对性的准备。在这个阶段，我们需要有一个详细的计划，安排好每天的学习和休息时间，提高我们的效率和成果。

### 第三段：笔试阶段

笔试阶段是银行招聘考试的第一步。在参加笔试的时候，我

们需要注意时间的分配和题目的难度。一般来说，笔试的科目包括数学、英语和综合能力等，因此我们需要提前练习这些科目的题目，提高我们的应试能力和抗压能力。同时，我们还要注意答题的规范和答卷的美观度，以及避免犯错和涂改等行为。

#### 第四段：面试阶段

面试是银行招聘考试的第二步，是考察我们职业素质和个人能力的重要环节。在面试的时候，我们需要尽量放松自己，保持自信，回答问题时要充分发挥自己的优势和特点，例如沟通能力、领导能力、计划能力等方面。此外，我们还需要准备一些常见的面试题目，磨练自己的口语表达和思路清晰的能力。

#### 第五段：总结与建议

经过银行招聘考试的层层考验，最终能够被银行录用，是一件非常令人振奋的事情。通过这次考试，我深深地体会到了自己的不足和需要改进的方面。在参加银行招聘考试的过程中，我总结出了一些经验和建议，例如要坚持学习和提高自己的知识水平，要注重职业素质的培养和提高，要保持自信，做好心理调整，以及要积极备战，不断总结和进步。

结语：

以上是我对银行招聘考试的一些心得体会。在参加银行招聘考试的过程中，我们需要认真对待每个环节，注重细节，保持积极向上的心态，相信自己一定能够取得优异的成绩。最后，祝愿大家都能够实现自己的梦想，成为一名优秀的银行人。

## 银行选聘心得体会篇六

这一周，是我x月中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xx——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。

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最好的成绩。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x分钟内完成x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x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x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x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x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x把多，而且是全对的；翻打传票三分钟连续x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，点钞和翻打传票的最高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x张；多指点钞x张，错了两把；单指点钞x张，全对。

虽然多指没能达到x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！

## 银行选聘心得体会篇七

银行信用卡中心为了让我们新进员工更快地了解公司、适应工作，公司特地进行的新员工入职培训。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。

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，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。

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，充分利用好公司的优势资源，最大效果的为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人的发展。通过培训，我们了解了什么是职业化、什么是价值观、以及很多为人做事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作的开展以及个人的发展都是非常有好处的。

对工作保持积极进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。这是个信念问题，销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，时间一长，会有疲惫的反映，还有，当业绩领先时，会放松对自身的要求，所以在业务上了轨道之后，我们始终应牢记着“业精于勤荒于嬉”的至理名言，一定不能输给自己，而战胜自己最实际的是行动。思考、观察、计划、谋略都得用行动来证明它们存在，再好的心理素质也得在实践报告中检验、锤炼、提高。脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

在职业化的态度方面，每个人都应该有一颗创业的心，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，要有一颗很热诚心，一双很勤劳的手、两条很忙的腿和一种很自由的心情。作为在信用卡中心的员工更是如此，一方面我们要不拘泥于一些传统的销售理念，要善于突破、有创意的想法，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。然后就是以后在做事的过程中要注意方法，这样才能让工作效率更高、减少无谓的加班，事情也会做的更好。

诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。这样我们才能更好的发展我行信用卡业务。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。

对于新入行的业务员，自信、勤奋是非常重要的，俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，我们都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的免疫自己，相信自己，让自己更加勤奋，用我们的超强的自信心让客户知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。

不为失败找理由，只为成功找方法！

## 银行选聘心得体会篇八

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天为不同的客户提供着不同的银行服务。虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

自打毕业之后就加入了工行的大家庭，作为这个大家庭的新人，我在吸取着大家点点滴滴的指导，有如春笋吸收春天的甘露般成长，让我从懵懂的学生慢慢转变为合格的银行人。这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为工行事业发出一份光，一份热。

在一开始投入到银行工作时，我就告诫自己，银行工作首要的就是认真仔细，必须对自己负责，对单位负责，对客户负责，从事金融工作一定要保持一颗认真仔细的心。当然，在做好自己工作的同时，还坚持学习其他岗位的相关知识，遇到了问题，都虚心向同事请教，他们都会悉心帮助我，耐心帮我解答。对待业务技能，就是坚持三人行必有我师，要千方百计地把自己不会的学会，提高自己的业务能力，不断地完善自己。过去的一年里，在师傅和同事的谆谆教导之下，自己在一步步地成长。虽然自己一直在进步，但我深知成绩是要汗水来铺垫的，坚信只有努力才有回报，所以即使再累都坚持，争取做到更好。因为我们网点附近是居民区，所以客户量很多，尤其是有很多老年客户，每天每个人的业务量都很多。因此，这样的工作环境就迫使我自己不断地提醒自己要在工作中认真认真再认真，即使客户再多压力再大也不能有半点马虎，一定要严格按照行里规定的各项规章制度来进行实际操作，因此在过去的一年里始终如一地要求自己，即使不能避免完全的没差错，也要把差错事件分布在小概率事件的范畴，直至变为不可能事件。

在柜台操作过程中严格按照柜台操作规程的要求进行操作的同时我也在业务办理过程中严格要求自己做到“七加七”服务标准，我的岗位是一个小小的窗口它是银行和客户的纽带我的一言一行都代表了工行的形象为此我常常提醒自己要坚持做好自己的服务。记得刚开始推行“七加七”服务的时候我觉得很不习惯，但是师傅说即使觉得别扭也要强迫自己去做，时间长了就会变成自然而然的工作习惯。于是我在工作中时

刻提醒自己要有规范化服务，慢慢的我发现，良好的服务不仅能让客户满意，同时也让我自己很有成就感。

这一年来的进步多亏了师傅的悉心教导，我是一个比较粗心的人，如果没有师傅时刻提醒我便利业务过程中要细心耐心我可能要犯不少错误。师傅毫无保留的把他多年的工作经验拿出来与我分享，让我从中吸取经验教训，从而避免了很多类似的错误发生，同时使我快速成长，现在我又要成为今年刚入行员工的师傅，这是对我的信任同时也是考验，因为我不仅要继续学习，还要把我的经验教训交给新人，我会把我师傅教给我的宝贵经验和我自己的经验教训都教给我的徒弟，我要做到与徒弟共成长，共进步。

当然一年的工作中我还存在的不足。对于一些很少接触或没接触过的特殊业务还不够了解；对特殊情况的处理经验不足；我会在今后的工作、学习中磨练自己，在领导和同事的指导帮助中进步自己发扬优点补充不足。

通过这一年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之短。时代在变、环境在变银行的工作也时时变更着每天都有新的东西呈现、新的情况产生这都需要我跟着形势而转变。学习新的知识控制新的技术适应周围环境的变更进步自己的履岗才能争取早日以优异的成绩把自己培养成为一个业务全面，综合素质较高的优秀银行员工，在实现工行梦的进程中贡献自己的一份力。

## **银行选聘心得体会篇九**

在xx工作已经一个星期，这是我第一次进银行工作。在经过一个星期的努力工作，虽然到目前为止，我还没有签下自己的第一单，但也有了一点的收获。现在对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更



好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。

在工作之前我只听说过pos机，并不是很了解银行的这项业务，而且对市场也毫不了解。但在接受银行的培训和向有经验的同事请教之后对该项业务有了进一步的了解。在经过一个星期的团队合作和一边学习产品，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我们及时向领导请教，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过团队合作和不断地学习产品知识，收取同行业之间的信息，寻找市场、收集市场信息和积累市场经验，现在对市场有了一定的认识 and 了解。在与客户沟通方面也有了一定的进步，现在我已经可以清晰明了地向客户介绍我们的产品，对客户所提到的各种问题也逐渐能够应对自如，能与客户作进一步的沟通，而且收集了一些意向客户的资料。

在一个星期的工作中我也发现自己还存在着许多的不足：对于市场了解的还不够深入；对该业务还不能全面把握，且对与此业务相关的其他业务还不够了解，造成不能十分清楚地向客户解释；在与客户沟通时还不够热情，并且不能明确地把握客户的意向。

1、积极寻找市场，了解市场；

4、和同事要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。