

2023年银行讲课课件 银行心得体会 银行工作心得体会银行心得体会(模板5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

银行讲课课件篇一

风廉政建设和反腐-败斗争是关系到党和国家生死存亡的一件大事。腐-败，是当今社会一大难以治愈的顽症，引起了全世界的关注和瞩目，提起腐败，人人深恶痛绝，同仇敌忾，研究和探索治理腐-败产生的根源，从严治党，是当今社会治理的难点和关注的焦点。

为进一步推进银行业干部队伍的作风建设和党风廉政建设，根据市银监局的统一安排，11月10日下午，我社党委班子成员带队，组织全联社干部员工参加了市银行业反腐倡廉警示教育巡展活动。

此次展览共分三个部份，图文并茂，发人深省，其中生动的理论，详尽的案例资料，教育了每一位参观者，也使我们受益良多。一组组、一幅幅反腐倡廉宣传图片，一个个生动真实的案例具有直观性和借鉴性，警示了干部特别是党员领导干部（）。巡展现场，大家驻足观看，细心观察，在认真观看巡展图片的同时，深刻反思了案例所折射出的人生观、价值观以及制度建设缺失问题。银行业作为关系国家经济命脉的重要行业，面临十分艰巨的反腐倡廉工作，必须有责任也有义务以党风廉政建设为己任，积极营造廉洁自律的氛围，切实加强制度建设，筑牢反腐防线。正是基于这种工作要求和背景，人行高度重视，将活动做为进一步推动党风廉政建设的有利契机，我社积极配合参加。

此次展览，令人震撼，发人深思，参展员工普遍受到了一次思想洗礼和生动的警醒教育，提高了拒腐防变免疫力，对进一步筑牢拒腐防变的思想防线、做到思想上警钟长鸣、作风上严谨细致、生活上严格要求起到积极作用，促使廉洁自律的意识和各项要求深化到干部员工思想里、体现到行动上。

为了强化活动效果和进一步触动员工思想，我社领导要求参观巡展后各社结合自己工作实际进行勤政廉政深刻讨论，同时每位参观人员写出观后感或心得体会。

1. 深入学习科学发展观，运用多种手段开展廉政教育这次展览，使我们深刻体会到宣传教育在反腐倡廉建设中的重要地位，特别是在我们金融部门。教育是银行开展反腐倡廉建设的关键。加强对各行各业党员干部和员工的理论、党纪、法纪教育，增强其依法管理和自我约束的能力，是加强反腐倡廉建设和深入开展反腐-败斗争的重要一环，也是各级干部和员工提高自身素质，增强防腐拒变的内在要求。

2. 树立了廉洁从业、守规操作的职业操守。遵守员工行为规范，增强了“合规创造价值”、“违规引发风险”的风险理念，建立了有责担责，尽职尽责的责任思维，反对放松管理求发展，充分认识到违纪违规经营的危害性，以及违规行为应承担的责任和应受到的惩戒，对发生的违规违纪行为绝不姑息纵容。增强自身遵纪守法的意识，营造依法经营、守规操作、廉洁从业的良好氛围，保障各项业务又好又快发展。

银行心得体会怎么写之范文：银行合规文化心得体会

银行讲课课件篇二

课堂教学是实施素质教育的主要阵地，实践能力和创新精神的培养，应该首先从课堂教学上予以突破，而提高课堂教学

效率就成为当前的首要任务。然而在我们的实际教学实践中，课堂教学一直处于无效低效的困境之中，课堂的低效导致学生厌学、教师厌教考。为了改变这种状况，不少同行都在艰难地探索构建高效课堂的途径。所谓“高效课堂”就是用尽可能少的时间获取最大教学效益的教学活动。开展“高效课堂”研讨，其指导思想归纳起来就是两个减轻两个提高：减轻教师的教学负担，减轻学生的学业负担，提高教师教学效益，提高学生学习效益。最终达到提高学校整体教育教学质量的目的。

那么，究竟什么是高效课堂呢？

从学生角度来讲，高效课堂应具备以下两个条件：一是学生对三维教学目标的达成度要高。二是在实现这种目标达成度的过程中，学生应主动参与并积极思。从这个角度来说，高效课堂就是学生主动学习、积极思考的课堂，是学生充分自主学习的课堂，是师生互动、生生互动的课堂，是学生对所学内容主动实现意义建构的课堂。

从教师角度来说，高效课堂应具备以下三个条件：一是教师能够依据课程标准的要求和学生的实际情况，科学合理地确定课堂的三维教学目标。因为教学目标的预设与课堂的实际情况不可能完全吻合，这就需要教师在教学的过程中对教学目标作出适时调整，最大限度地面向全体学生，使其更好地体现教学目标的适应性。二是教学的过程必须是学生主动参与的过程。这种主动参与主要体现在教师能否采取灵活机动的教学策略调动学生学习的积极性，能否积极引导学生积极思维，能否给予学生更多的时间和机会进行必要的合作和展示，使全班学生分享彼此的学习成果。三是教学中适时跟进、监测、反馈、消化，以多种方式巩固学生的学习成果，使三维教学目标的达成度更高。

那么，如何构建高效课堂呢？

第一、抓好教师教学观念的转变和教学方式的转变。教师教学观念的转变不是一蹴而就的事，必须在推进课堂教学改革的实践过程中不断推动教师观念的转变，进而转变教师的教学方式，以逐步消除由于教师讲得过多、学生参与过少而导致的靠大量课后作业来完成教学任务的问题，逐步解决忽视学生情感、态度、价值观目标实现的问题。

第二、开展以学课标、研课本、研方法、课后反思等为主要形式的校本培训。在教学实践中我们发现，在很多情况下，课堂的低效是由教师对课标与课本的学习与研究不足所造成的，而教师这方面的不足又影响和制约了其课堂驾驭能力，课堂驾驭能力又反过来影响课堂教学的效率。

第三、抓好教师备课中的备学生问题。不少教师在备课时，只习惯于备教学内容，而忽视备学生。如果教师不去研究学生对所教内容的掌握情况，不去研究学生的个体差异，一切从本本出发，课堂教学的适应性就会大打折扣，课堂教学的高效更无从谈起。

第四、研究和设计好课堂提问。在真实、常态的课堂教学中，我常常发现教师所提的问题本身就有问题，无效问题、假问题、无价值问题充斥课堂，教师的很多提问耽误了学生宝贵的课堂学习时间，影响了课堂教学效率的提高。因此，教师要高效地完成课堂教学任务，就必须注重对课堂提问的研究，所提的问题必须是有价值的、有启发性的、有一定难度的，整个课堂的问题设计必须遵循循序渐进的原则。

第五、加强对课堂节奏的把握和管理。课堂上，有的教师刚给学生提出问题，学生还没来得及思考，就马上要求其回答，这样不仅浪费了学生课堂思考的时间，而且有效性很差。这种形式主义的教学方式使无效劳动充斥课堂，严重影响了课堂教学的效率。有的教师让学生阅读课文、讨论、交流、做巩固练习等，不提任何时间和标准的要求，学生漫无目的地阅读与交流，课堂组织松散，时间利用率低。有的教师只对

学生提出比较笼统的要求，学生不明白教师要他们干什么和要他们怎么干，这样，学生就失去了教师的有效指导。因此，要给学生一定的思考时间和思维空间，要减少“讲与听”，增加“说与做”，尝试“教与评”。

第六、积极实施小组互助学习制。现阶段，大班额的班级授课制也是课堂教学效率难以提高的一大原因。在小班化教学难以推行的现实条件下，在班内实行小组互助学习可以说是一个最佳选择。教师根据学生的认知水平和个性心理特点，可以把学生划分为若干个学习小组，发挥优秀学生的优势，积极推行学生互助机制，同时，教师通过对小组的学法指导和激励性评价，进一步提高学习小组的自主学习效果。这样，可以最大限度地面向全体学生，做到因材施教，以促进课堂教学效率的提高。

第七、推行作业分层布置制度。教师在布置课堂练习和课后作业时，必须充分考虑不同学生的学习水平，做到“不布置死记硬背、机械训练作业，布置启发性、思考性作业；不布置重复性作业，布置可选择性、层次性作业；不布置繁难偏旧作业，布置实践性、研究性作业”。布置的作业数量要少，质量要高，要避免进入“教师随意布置大量作业——学生应付作业——教师随意批改作业——教师再随意布置过多作业——学生再应付作业”的恶性循环，消除教师无暇顾及教学内容的研究和设计、无暇顾及研究学生的现象，从而解决学生不堪重负、疲于应付、厌学情绪滋生等问题。因此，加强作业的管理与指导，避免超负荷、重复性、低水平的作业，给每个学生留有充分自主发展的余地，是提高课堂教学效率必由之路。（以上内容来自互联网，特此说明。）

最后总结：高效课堂其本质仍然是我们对新课程改革的深入推进，是实施素质教育和道德课堂的具体体现。高效课堂的提出和实施，对我们农村学校来说是一个新的挑战 and 开始，俗话说：“教学有法，教无定法，贵在得法”，因此课堂效果如何关键在于课堂的实施者——教师和学生，尤其是作为课

堂引导者的教师，我们要深入研究、多思善想，敢于创新、勇于实践，善于反思、总结提高。我相信我们遇到的困难一定不会不少，碰到的问题也会很多，因此我们要树立一种信念，把追求课堂教学的高效益作为自己一生孜孜不倦的追求，我始终坚信“不是一番寒彻骨，怎的梅花扑鼻香”，我们终会一定会取得高效课堂教学改革的成功。

银行讲课课件篇三

6月1日至10日，市分行组织了本部相关部门、武都城区各网点、各县支行网点及分行部分领导赴张掖、酒泉、嘉峪关等兄弟行进行了为期11天的考察学习，这次考察学习主要采取了召开座谈会面对面交流和现场观摩交流两种方式进行。考察学习期间分别听取了张掖、酒泉、嘉峪关分行的领导介绍有关网点转型、先进管理理念和改革发展的工作思路。实地参观河西16个营业网点，听取了各网点负责人介绍他们如何做好网点转型、激励工资分配、零售业务的营销和大堂制胜等管理经验和具体的做法。通过这次考察学习自己感受颇深，是转变观念之旅、开拓视野之旅、寻找差距之旅和提高水平之旅。通过学习使我树立了不进则退，慢进也是退的危机感和紧迫感，只有加快发展，才能在激烈的竞争中立于不败之地。河西行的管理经验、工作思路和开拓业务的做法值得我们学习和借鉴。

一是观念创新。

“思路决定出路”，在企业战略决策中，往往是观念一变天地新。适应市场发展，必须摒弃传统落后的思维方式和经营模式，挑战自我，超越自我，引入现代经营理念和竞争观念，企业才有生存空间和生命力，才能发展壮大。张掖分行确立了未来三年的发展目标，即：率先发展私人银行业务，稳步发展公司业务，超常规发展中间业(公文有约提供)务，力争三年内实现当地同业新增市场份额保二争一目标，成为经营业绩一流的银行；确立的工作指导思想是，率先发展私人银行

业务，超常规发展中间业务，稳步发展公司业务，降不良实现突破性进展；明确的工作重点是：严管理，防案件；优服务，树品牌；降不良，争效益；抓存款，盯项目；拓私银，促中间；重申了“严、细、实、快”的工作要求；为完成全年的经营目标和业务快速发展打下了良好的思想基础。

二是思路创新。

为积极应对市场竞争格局，他们创立了自己的品牌，在竞争中以品牌制胜。张掖分行为了大力宣传基金、黄金、利得盈等理财产品，打造出“耀红理财”金融品牌，推动理财产品快速发展，并能与张掖电视台签署合作协议，双方联合开办《理财时讯》专题节目，该栏目以“服务千家万户，打造理财高手”为宗旨，对基金、黄金交易行情做一周回顾、下周市场预测、理财产品推荐，该栏目已成为张掖电视台有影响、有档次、有一定收视率的品牌节目。张掖分行定期举办理财报告会，客户兴趣浓厚，反响热烈，通过聆听讲座，广大客户对基金这一投资理财产品有了较为全面的认识，对基金市场的长远及短期行情有了一定的了解，也进一步坚定了广大投资者对基金投资的信心，推动理财业务持续健康快速发展。

三是管理创新。

为使全行经营管理再上新台阶，张掖分行按照六西格玛管理的要求，积极推进岗位精细化管理。

一是层层签订任务书。以争创当地一流银行为目标，制定各项业务的年度发展计划，由各产品经营部门按照“双线”下达的要求，将计划分解下达到各营业网点的同时，根据员工所处岗位不同采取不同系数进行分解，下达给每一位员工，前中后台各部门遵循尽可能量化的原则，将本单位员工的岗位工作进行细化，对每一项工作都制定具体考核方法，与产品营销任务一并制作任务书，层层签订，作为员工绩效考核和年度考评的主要依据。

二是细化岗位流程。对全行各个岗位的工作流程按照“精简、高效”的原则进行统一梳理，明确岗位职责、办理时限和汇报路线，制作流程图，并推行限时工作制，从严问责，努力提升工作效率。

三是狠抓任务落实。分行坚持每周召开例会，听取部门工作汇报，同时各部门和营业网点实行周评制度，组织员工总结落实上周工作任务完成情况，安排部署本周工作计划，考评《工作日志》，并定期检查，推动全行岗位管理逐步走上精细化轨道。

四是体现人力资源向经营部门和一线倾斜的要求。在人员保证上，压缩后台支持保障部门人员，最大限度满足经营和一线需要，将有限的资源运用到市场拓展和客户服务上。

五是明确岗位职责和岗位目标。对全行各二线部门和经营管理部门的各个岗位职责进行细化，按照精简、高效、保障的原则，区分主岗和兼岗，合理配备人员，对不相容岗位进行了分离，明确了各个岗位的工作目标、流程以及办理时限和质量要求等，并对每个岗位的工作考核都做了明确规定。

六是在各营业机构岗位整合中，实行弹性排班，体现“以客户为中心”的理念。按照业务量大小，合理设置开放式窗口和封闭式窗口，增加弹性窗口数量，减少固定窗口数量，在非营业高峰期，弹性窗口柜员可以走出柜台营销客户，在人员不增加的情况下，增强了网点的营销力量。

七是突出经营部门的市场拓展能力。在公司业务部和各对公网点的岗位整合中，区分拓展型客户经理和维护型客户经理，明确拓展任务和维护目标，做到了职责分明，目标清晰。

八是推行全员量化管理。出台了《张掖分行全员量化考核管理暂行办法》，借鉴他行的价值管理理念，以人本管理为基础，以价值为核心，遵循激励、公开、公平性原则，在细分

全行各个岗位的基础上，根据员工贡献的不同，按照统一的价值体系和考核标准，运用一系列细化指标对员工工作业绩、风险防范和工作能力等进行定性与定量计值，综合评价员工业绩和贡献度，并按一定方法换算为分值，据此分配员工绩效，旨在真正建立“多劳多得，按劳取酬”的分配机制，在有效的资源内实现企业与员工价值最大化的有机统一。

银行讲课课件篇四

在信用卡的营销过程中，我觉得以下四个方面是十分重要的。第一，是对产品的把握；第二，是对市场的了解和开拓；第三，与客户面对面的营销；最后，就是申请表格的填写和客户的维护。

首先是对产品的把握。熟悉产品的各种功能并不代表对产品的把握。刚开始，我拿到资料后的第一感觉是，这么好的产品，一定会有市场，我还准备了很多套说辞，如果客户问我这是什么卡？我就这么说。如果客户问我，你们行的卡有什么特点？我就那么说。可是当我真正面对客户时，他们的问题完全出乎我的意外，已经脱离了信用卡本身的功能。他们根本不会问你信用卡的好处，而是问你，你们的卡收不收年费？或者说我钱包里的信用卡已有好几张了，我不想办了？还有的说你们行的网点少，还钱不方便。说的最多的是，我没有用卡的习惯。这些问题弄的我是措手不及，我开始重新审视这张令我自豪的、非常漂亮的信用卡。到底是我出了问题，还是客户出了问题。最终，我发现忽略了三个细节：一是建行在9月之前，已经覆盖了一遍信用卡市场，我行的信用卡和该行的信用卡有很多的同质性；另外一个就是中国人的消费习惯，量入为出；第三个就是扬州人故有的性格在作怪，明知是好东西，偏偏不办，因为他对你不熟，请人办事要讲人情的。经过一阵时间的思考，我对信用卡的认识开始转变。我们只有站在用户的角度来看问题，才算是真正把握信用卡。信用卡在银行工作人员眼中是可以透支的卡，但在客户眼中，它是什么？是放在身边的一颗定时炸弹，是一个鼓励你用钱的工具，

是放在皮夹里的累赘，是用来可以交换人情的砝码等等。

目前的信用卡市场是很不成熟的，没有我们想象的那么完善。我们一味去强调信用卡的透支消费功能，我觉得是一种误导。很多消费者不接受这种理念。所以我营销的时候就说这张卡只是一张应急的卡，当资金周转不灵的时候，你可以用这张卡来救急。这样一说，相当一部分人会认同，他们认同了，就有机会了。营销到了这种程度，那些问什么是信用卡，信用卡有哪些功能的人，反而倒很容易成为卡的用户。就是那些有着让人意想不到的问题的客户，我们只有对症下药了。

信用卡的营销，我们落后于其它行，可以说没有任何经验可以借鉴，所以需要我们在营销实战中，在和客户的交流沟通中磨练自己的嘴皮子以及和客户打交道的能力。什么是对产品熟悉？就是要大胆走出去，说，不要怕拒绝，拒绝了再总结，再出去跑。产品需要由我们的客户来定义，我们更需要在实践中去把握产品背后隐藏的东西。

第二，对信用卡市场的了解和开拓。销售任何一件产品除了掌握产品本身之外，我们需要将其定位，并找到相关渠道把它推销出去。那么信用卡的目标客户和市场在哪里呢？其实，信用卡销售指引，已经为我们指明了方向。其中目录第六条《现阶段重点推广行业的明细分类》规定了13类行业为重点营销对象，第八条《现阶段可接受推广行业的明细分类》规定了15类相关行业，并对信用卡的用户按风险程度不同划分为abcde五类。这样一来我们的营销范围就确定了。其实这个范围和我们原先想象的客户市场是不一样的。我开始认为那些私营企业的老板是我们的客户，但是操作下来一看，不对，信用卡部不仅需要他们提供收入证明，还需要他们提供个人房产证明及其它相关的个人资信证明，即使批下来，信用额度也很低，弄得他们很没面子，同时我的工作量无形当中也增加了许多。所以为了节省时间，提高发卡量，我放弃了私营企业主这一块，开始按照《指引》中的行业对象来划分我的营销目标市场。

由于时间有限，我做了三个阶段的准备。

第一个阶段是用一个半月的时间来主攻公务员市场，因为这一块手续简单，批准率高。

第二个阶段用十天的时间来向相关企业推广。

第三阶段，收尾，看看还有什么没有营销到的地方。有了计划以后，我的任务就变得十分清晰了。要做的是怎样一块一块地吃掉。我采用的方法是先从有熟人的单位开始。我把所有的朋友名单拿出来，开始搜寻政府公务员、教师、医生，然后逐个打电话，通过他们来帮助我营销。这一块是有保证的。因为是朋友帮忙，所以操作起来十分方便，我把相关的要素告诉他们，其余的宣传工作就由他们来做了。这里有一个细节，就是填表一定要简化。比如身份证上很多要素都有了，你就不要别人再填写姓名，身份证号码了。

第一阶段熟人做完了，就开始做他们介绍过来的重点客户，这一块做起来相对复杂一些，因为交情不深，要靠嘴皮子了，同时也需要一点技巧。例如，我办了一个局机关的团办卡，团办对于我们来说最省事，但是很重要的一点，你要找对办事的人。你去找财务科，他们会说每个人已经办过其它行的卡了，你去找办公室，人家会说，单位人多嘴杂，别人还以为收了银行什么好处。对于这种情况，我们要有思想准备，团办并不代表每个人都办，除非是单位的行政命令，否则别人有权拒绝。所以我首先办公室物色了一个人缘较好的人，然后通过他，先给局长办好了，这时候，千万不要指望他就能帮助你完成，他没有这个义务，于是我就和他一个一个办公室的跑。拿着局长已经填好的东西有意的给他们看，这些人一看，局长办过了，我也办一张算了。营销就是这样一味的去强调产品的好处是没有用的。别人就是不信任你，你还真的办不起来。

第二阶段就是一些企业单位。先挑一些有特色的单位，比如

有事业单位背景的企业，如广播电视中心，注册资金较高的，和我们行有业务往来的，对于信用卡用卡环境有帮助的，例如，青年旅行社，可以用信用卡购机票。总之，并不是所有的企业都可以作为发卡对象，在时间有限的情况下，我只有先从最有把握的开始。

第三阶段，就是扫尾，主要是零星的办了一些个人的卡。通过三个阶段的工作，完成了三百多张卡，公务员占了80%，所以批准率较高。有特色企业，也基本获批了。

在市场的开拓中，我感受最深的是关系营销的作用太重要了。有的人认为，我的客户资源太少了，怎么办？其实，机会就在每个人的身边，你的亲戚、同学、朋友，客户都是你的目标，营销就是要脸皮厚。

1) 信用卡收不收年费；

(2) 信用卡的特别功能是什么；

(3) 信用卡是否安全，后台支撑怎么样；

(4) 我手中已经有好几家银行的卡了，没有办的必要了；

(5) 你们银行的网点太少了，还款不方便；

(6) 我根本不需要办，我平时都是用现金。

所以在交谈之前，一定对这些问题有所准备。回答时要充满自信，产品好坏全在我们的嘴上。在所有的这些问题当中，我们会把限制条件当成客户的拒绝理由。比如，第五条，网点少是我们的劣势，但是这只是办卡的限制条件，并不能作为客户抗拒理由。我们完全可以有三点理由来回应。

一是，我行的自助银行正在加快发展；

二是，我们即将实行借记卡自动还款功能；

三、刷卡后不是要你第二天就来还钱，在56天当中你随时抽个空来还就行。把限制条件解释清楚，客户绝的理由就少一些。同样第四条，客户的卡实在太多，不想再办了。我通常会先问他，其它行的卡什么时候办的？额度是多少？有没有担保人？国内外是否通用？免息期多长？购物是否有积分？先确定客户手中的卡是不是信用卡，同时把事先准备好的几张信用卡卡样拿出来，再适时介绍手机短信服务，保险服务，医疗服务等特色功能。我们要想方设法的很自然的让客户感受到信用卡的特别之处。在与客户交流的过程中，一定要有一个良好的心态，如果客户实在为难，赶紧把目标移到下一家。

最后一点是就申请表格的填写和客户的维护。我们做了大量的前期工作，到了最后千万不要因为填写表格不规范而导致被拒绝，那是一件很伤心的事。首先是填写表格。我只让客户填写(1)家庭住址、电话；(2)工作单位地址、电话、职务；(3)直系亲属和朋友；(4)签名。其余的我都自己帮他们填。一来，让客户省去了许多填表的麻烦，二来，填写过程就是审核的过程，可以发现很多漏洞。三来，可以让表格相对工整一些，有的客户填完后，在写错的地方就乱涂一笔。其实，卡部的人在审核的时候同高考阅卷一样，卷面整洁无形中就有个印象分，所以在错的地方，我们就可以用涂改液修饰一下。我们有很多同事把审核的工作，都交给零售部的相关同志去做，自己就不问了，这样肯定是不行的。我举个例子。有一次我地税局的朋友拿来十张表格，我在帮他们填写表格的时候发现，他们留的家庭电话都是单位号码。这就麻烦了。因为家庭电话号码一般是信用卡的查询密码，基本上每个人是不同的，于是我就一个一个打电话问。如果，我忽视了这一细节，也许我又做了十个无用功。另外，表格中错误率较高的就是最后一栏，联系人资料。以我的经验，这一栏一定要写，特别是直系亲属。朋友一栏可放松要求，你可以写自己的名字，也可以写其同事的名字。

其次是，客户提供的相关资料。我想重点说一下人事收入证明。其中有一个关键点，就是职位的细节。因为在信用卡销售指引中，职位稳定的员工获批率是比较高的。有的同事在营销过程中，看到对方的职位不是很好，就产生了一个想法，这种人肯定批不下来。在这里我想说一说我自己的经验。拿一个单位来说，就是扬州青年旅行社。应该来说，导游的获批的率是很低的，因为他们的工作不稳定。但是反过来，导游不能365天天带团，不带团的时候，他要负责计划调度，也要负责相关的文书的工作，于是我就让他们在工作职位一栏写上计调，文员。与此同时，还写了一份情况说明，交待了此单位在扬州的地位以及将要和我行展开的合作，希望能提高信用额度。作为营销员，你要让信用卡中心的审核人员认为，这个单位是非发不可的。

第三，就是客户的维护。就是所谓的售后服务。这个工作，就是在申请表寄出以后，一定要打电话给客户，问问卡有没有拿到，用的如何，有什么不明白的地方，感谢他们对中信工作的支持，其实这样做的目的很简单，希望他们再介绍一些客户给我们，同时联络感情，发掘一批优质客户，为以后的银行业务做准备。

的结果，他们在信用卡的营销过程中也付出了相当大的努力。我想在目前的社会状况下，信用卡的营销很有挑战性。每个人有各自的营销理念，如果大家能够自动自发，并且经常互相交流经验的话，我相信2005年我行的信用卡任务一定能够完成。

银行讲课课件篇五

银行员工行为守则第一条就是爱岗敬业，大凡国内外的知名企业，成长性良好的公司都要求公司员工爱岗敬业。那么，怎样才能爱岗敬业呢？作为银行一名新员工，我认为，爱岗敬业重在学习与实践。

一、爱岗是敬业的基础，敬业是爱岗的本质表现

每个人只有对自己的工作岗位拥有深厚的感情，才会自觉地上学习和掌握本岗位的技能和本领，才会在工作实践中不遗余力地贡献自己的劳动和智慧。因此，爱岗是敬业的基础。一个人对自己的岗位是否热爱，是口头上爱岗，实际上不爱岗；是情绪好，条件有利的时候爱岗，情绪不好环境不利的时候不爱岗，等等。其检验的标准就是其是否敬业，是否有小车不倒只管推的献身精神，敬业是爱岗的本质表现。

二、爱岗敬业是员工行为守则的基石

《银行员工行为守则》中，既有银行全体员工应该普遍遵循的规范，又有具体工作岗位的特别行为规范。本人认为，爱岗敬业是所有行为规范的基石。很难想象，一个对自己所处的工作岗位没有兴趣和爱好的人，会全身心地投身到工作实践中去。对于从事商业银行经营管理的员工来说，如果没有爱岗敬业的行为规范，就更谈不上诚信守信，勤勉尽职、依法合规。因此，我们每个银行人，从你职业的起点开始，就要着力培育自己爱岗敬业的情趣和本领。

所以，我们每个银行人，要把爱岗敬业牢记心中，苦练硬本领，甘于吃苦，善于实践。在学习和实践中不断升华爱岗敬业的境界。