

银行培训个人心得体会 银行个人培训心得体会(模板5篇)

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。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。

银行培训个人心得体会篇一

不知不觉，已经上班两天了，想想以前的自己很是羡慕在信合上班的他们，他们专业、热情，我多想像他们一样，帮助到每一个需要帮助的人，终于我现在能从事和他们一样的工作，加入信合这个有爱的大家庭，成为他们其中的一员，我感到很荣幸。

美好工作的第一天从晨会开始，我满怀期待也诚惶诚恐，期待能够更好的帮客户解决他们的问题，也担心自己一无所知，刚开始，我拿着本子在旁边一边看着前辈们操作，一边记笔记，因为手速较快几笔业务下来我还是比较懵，前辈们让我试着自己操作不要担心，他们在旁边教我，我开始学着最简单的存、取、转、等最常用的基本业务，看似简单的事情要做好其实并不简单，我的师傅张姐告诉我：一定要细心、耐心、不能出一点差错，这不仅关乎我们个人的罚款，更关乎到客户和公司的利益，我们不能给客户给公司带来利益损失，作为服务行业不能忘记我们的服务理念，不能辜负每一位客户对我们的信任。

在同事们的帮助下我逐渐上手了，这两天帮了很多客户办理小额转账或存款，在交流中得知他们是向在外的学子们汇生活费，看着他们两鬓白发，双手紧握存款，在工作人员的帮助下填好单子，甚至写错几次单子，对我们而言很是简单的

事情但是对知识文化有限的他们而言，却是考验是难题，幸好还有我们的工作人员可以帮他们，我百感交集，想想自己在外求学多年，我年迈的父母每个月给我寄生活费亦是如此，我感谢他们帮助我的父母也帮助了我，这一刻我才知道，他们寄的不只是钱，是寄托、是信念、是希望、是爱！

我很庆幸，我能来到__银行三洞分理处工作，认识我们信合有爱的家人，帮助到信任我们的客户，今后，我一定尽快适应工作环境，强化工作技能，为我们的客户办实事办好事，做一名合格的信合员工。

银行培训个人心得体会篇二

x年7月7日，我们x年以及自身相对外向阳光的性格特点，很快地，我就被他们接受并成为其中坚实的一份子，开始我们培训生活。

培训中，我清晰的认识到了中国邮政储蓄银行的发展演变，企业的战略以及文化建设。虽然它成立时间不长（997年），面临着许多压力（工农建中四大行以及其他商业银行的竞争），制度上需要进行不断地完善，但它依旧仍在国内业界综合实力排在第七，仍能往自己有特色、有优势的方向发展（如小额贷款），仍能不断的吸纳优秀的人才，壮大自身的队伍，提升其综合实力。我们的企业有着先天宽广的骨架（资金实力强—存款规模第五、网点覆盖广—39000家网点、大众银行—贴近百姓），只要我们走正确的道路—紧密结合地方经济金融特色，以战略引领转型、创新驱动发展，积极参与市场竞争等，坚定不移地把它走下去，我们完完全全能成长为一个巨人企业。在这里，汇聚了许多充满热血、奋发向上的有为志士。因为年轻，我们都希望能有一个发展的大平台、大空间，而相比同行其他企业，中国邮政储蓄银行提供的上升机遇是难以比拟的！

除了对企业业务知识、合规与风险管理、行业法规知识的学

习外，省行还为我们提供了职业化的培训，职业道德、自我管理关于规划人生前进发展的课程，充实大家的心灵。其中，许多老师的警句深深地触动着我的心，必将影响我将来的生活——“团队不会淘汰你，只有你淘汰了团队”、“多站在企业和老板的角度思考问题；积极创造条件完成目标任务；反思反省，自我超越”，诚然，将来的工作中，不管我们来自哪里，带着如何学历身份，积极融入团队，认真做好每一项任务都是我们首要的也是必须坚持的使命！

课外的生活中，我们一起进行军训、参加户外拓展、参加班级的篮球赛……每一项活动的开展无不增进了我们彼此之间的认识度、了解度，拉近大家因来自不同地域带来的疏远距离，共同朝着同一方向走去。虽然我们班级的军训不特别整齐的，但这其中都融入了集体的努力与专注。虽然我们班的户外拓展成绩不是最好的，但这其中所散发出的团队凝聚力是无法比拟的，只因我们都不会放弃一个人、轻视一个人，以至我们“一个也不能少”。虽然我们班篮球赛最终只拿了亚军，辜负许多人的厚望，但我们都没有真正的输掉了比赛，因为我还有我尊敬的队友，还有一路过来每场比赛为我们呐喊助威的伙伴们，还有一份属于大家的团结统一的信仰。我们每一场比赛的胜利都是属于大家的，都是属于x年曾一起在4班培训的所有同学们！

培训最后，我们即将各奔东西，犹如毕业分别之际。短暂的9日很快过去，但总感觉曾度过一段难忘的经历，唯有宝贵的影像能记录我们这一切的一切，希望大家的将来工作、生活上都能一帆风顺，前程似锦。

银行培训个人心得体会篇三

一、转变市场营销观念，实施核心客户营销策略。

当前，银行业普遍认同一个“二八定律”，我认为“二八定律”针对我们邮政储蓄银行，尤其是县级以下及农村二级支

行来说，这个定律尤为显得贴切和突出，即银行80%的利润来自于20%的客户。可见，20%的高端客户针对我们邮储银行带来的收益就可想而知，但是如何让这20%的高端客户真正成为我们的忠诚客户，那就需要支行自身利用和优化现有的资源，通过生日礼物、病期探视、各大节日特色祝福等等来拉近与客户的亲属感并通过交叉营销，让客户通过各种体验途径购买咱们银行自身的多种产品，以更优质更快捷的服务等等让20%的高端客户从心里产生对我们邮政银行的忠诚度。

二、转变经营思路，树立科学发展观。

1、要进一步增强存款工作的危机感和使命感，大力促进各项存款快速增长，全力提升存款业务的市场地位，加大储蓄存款竞争力度，全力提升市场份额。坚持“大个金”发展战略，运用我行点多面广，覆盖城乡的网点资源和营销潜能，做大储蓄市场。

2、着力推进中间业务和新型业务的全面、协调发展，通过代理保险、信用卡、以及下一步就要推行的ic卡、惠农卡等产品，抓好全年每个季度每个时间段的发展业务有的人说要分业务淡季旺季，我个人认为业务的发展与否不应有淡旺季之分，而是取决于一个支行，一个团队的思想意识之团队精神，我们发展业务也决不只能坐门等客，而是要走出去，走进市场，走进商户、农户之中进行有针对性、策略性的实质营销，不是有这样一句话嘛：时不我待，只争朝夕！我们不能把“与时俱进”当做一句空话，我们需要实际性地主动出击。

三、强化风险防范意识，提升内控管理质量。

四、搭建“以人为本”的发展平台，培育和谐企业文化。

针对支行员工应表扬先进，激励后进，和员工多沟通、少批评，坚持以人为本，利用现有的职工小家资源，通过和员工

一起生日、节日聚餐，乒乓球、象棋、羽毛球友谊赛等，和员工每日保持一种愉悦的心情，良好的心态，同时也要进一步抓好网点柜面规范化服务，进一步加大服务检查力度，健全服务监督检查网络，要引导员工换位思考，站在客户的角度看待自己提供的服务，自动自发做好服务工作，树立良好的企业形象，提高社会知名度和美誉度。

五、强化执行力，提升管理能力。

何谓执行力？执行力“就是按质按量地完成工作任务”的能力。个人执行力的强弱取决于两个要素——个人能力和工作态度，能力是基础，态度是关键。所以，我们要提升个人执行力，一方面是要通过加强学习和实践锻炼来增强自身素质，而更重要的是要端正工作态度。那么，如何树立积极正确的工作态度？我认为，关键是要在工作中实践好“严、实、快、新”四字要求。

银行培训个人心得体会篇四

美好工作的第一天从晨会开始，我满怀期待也诚惶诚恐，期待能够更好的帮客户解决他们的问题，也担心自己一无所知，刚开始，我拿着本子在旁边一边看着前辈们操作，一边记笔记，因为手速较快几笔业务下来我还是比较懵，前辈们让我试着自己操作不要担心，他们在旁边教我，我开始学着最简单的存、取、转、等最常用的基本业务，看似简单的事情要做好其实并不简单，我的师傅张姐告诉我：一定要细心、耐心、不能出一点差错，这不仅关乎我们个人的罚款，更关乎到客户和公司的利益，我们不能给客户给公司带来利益损失，作为服务行业不能忘记我们的‘服务理念，不能辜负每一位客户对我们的信任。

在同事们的帮助下我逐渐上手了，这两天帮了很多客户办理小额转账或存款，在交流中得知他们是向在外的学子们汇生活费，看着他们两鬓白发，双手紧握存款，在工作人员的帮

助下填好单子，甚至写错几次单子，对我们而言很是简单的事情但是对知识文化有限的他们而言，却是考验是难题，幸好还有我们的工作人员可以帮他们，我百感交集，想想自己在外求学多年，我年迈的父母每个月给我寄生活费亦是如此，我感谢他们帮助我的父母也帮助了我，这一刻我才知道，他们寄的不只是钱，是寄托、是信念、是希望、是爱！

我很庆幸，我能来到**银行三洞分理处工作，认识我们信合有爱的家人，帮助到信任我们的客户，今后，我一定尽快适应工作环境，强化工作技能，为我们的客户办实事办好事，做一名合格的信合员工。

银行培训个人心得体会篇五

非常感谢市分行为我们提供这次难得的销售技能提升培训的机会，两天的时间虽然短暂，授课的内容虽然有限，但大家上课听讲时都专心致志，全神贯注，认真的聆听和记录，蔡老师的销售理念为我们今后的销售工作带来了全新的启示。参训的支行长都在岗多年，听过无数老师的课，能让他们坐住听课并觉得有收获，十分考验老师的功底。尤其沟通的课题很泛，如何寻找切入点很有难度，显然蔡老师让大家心服口服！通过此次培训，我收获很多，体会深刻。具体想就有关培训内容浅谈几点体会：

一、从服务营销开始提着自己的销售生产力。服务营销从了解客户开始，针对自己的岗位，问一问自己，到底有多少不熟悉的客户，针对新客户，通过一些活动，找出未来能为邮储银行长春市分行带来贡献度高的那部分优质客户，积极地向客户经理做好转介。当然老客户更需要积极地经营，通过电话预约、约见客户等，提升产品销售度。

绝。当然如果客户拒绝了，我们也要做到不抛弃、不放弃，及时的了解客户拒绝的理由，通过和客户交谈，及时的化解客户心中的疑虑，从而及时地促使销售活动的顺利完成。

三、销售金融产品要准备金融工具。我们销售的金融产品都是无形的，也许客户在某种程度上难以接受，如果我们不能很好地解释所销售的产品，那么借助工具销售应该是很好的选择，例如建议客户做基金定投，可以借助于复利表来说服客户，爱因斯坦曾经说过，世界上最伟大的力量不是原子弹，而是复利。相信等客户看完这些数据后，一定会为他内心带来震撼的。

落实到位”开展工作，使所有员工的工作都处于“受控”状态，感受到工作中的压力，并使之转化为动力；员工通过自身的实际工作和痕迹资料，不断反省自己，总结经验教训，从而促进不断改进、不断进步；管理者通过掌握工作进展情况，适时提供服务、帮助、支持，进而掌握质量管理体系的总体状况，及时调整思路和策略。只有将工作的重点放在培养客户、维护客户、提高客户满意度与忠诚度的全过程上，最终就可实现与客户“双赢”的结果，才可以将“结果导向”的完美结果充分发挥到极致。

通过此次培训，今后在销售技能提升过程中要取人之长，补己之短，扎实做好客户的服务工作，为邮储银行长春市分行的销售工作作出更大的贡献。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

搜索文档