

银行培训总结心得 银行培训总结题目精选(九篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/7e77ce00a858085d4c29c00cfc731467.html>

范文网，为你加油喝彩！

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

银行培训总结心得 银行培训总结题目篇一

在短短的五天时间里，省邮政储蓄银行的领导们带领大家回顾了我行的发展历史，了解了我行改革发展的经历，认真学习了有关规章制度及相关政策，接受了系统化的商务礼仪和服务礼仪培训。非常感谢各位领导给我们安排了此次培训。通过系统化理论化的学习我得到了很大的收获，现将自己的心得体会总结如下：

首先，培训使我对中国邮政储蓄银行的发展历程有了更清楚的了解。

中国邮政储蓄银行有限责任公司成立于20xx年3月20日，全国现已将近37000个网点，是全国第五大商业银行。我们省分行于20xx年11月成立，现已建成覆盖全省的金融业务服务网络，成为服务地方经济、面向城市社区和农村地区，为广大居民提供基础金融服务、沟通全省城乡居民个人结算的重要渠道。致力于建设资本充足、内控严密、营运安全、竞争力强的现代银行，为构建社会主义和谐社会做出新的贡献！形成了以人民币存款为主的负债业务；汇兑、转账、银行卡、代理保险、代收代付等多种形式的中间业务；协议存款、中小企业贷款和小额贷款为主的资产业务，产品种类日益丰富，经营规模不断扩大，成为河南省金融市场的重要组成部分。

其次，刚刚起步的中国邮政储蓄银行，如何继往开来，与邮政协调发展？如何找准定位，向现代商业银行迈进

全省金融市场竞争日趋激烈，城乡市场均出现新的竞争格局，对邮政金融业务发展形成很大压力。省分行将审时度势，确定分行战略发展方向，紧密依托和发挥邮政网点和网络优势，为城乡居民提供基础金融服务，积极稳妥地开展资产类业务，巩固并扩大农村金融市场，大力发展城市客户群体，赢得市场的主动权。

再次，中国邮政储蓄银行作为服务性行业，为何提倡提供“精品”服务。

服务行业除了出售自己的有形产品外，还要出售无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要，更是银行履行社会责任、促进和谐社会建设的本质要求。

最后，非常感谢各位领导给我安排的这次学习的机会，我也深深地体会到领导对此次培训安排的良苦用心，经过此次培训，我深深体会到团队协作的伟大之处，这些都为我今后的工作打下了坚实的基础并且增加了我的自信心和责任心。只要坚持不懈、勇于探索、追赶高峰，不断地提升自己、优化自己，我就一定会成功。

银行培训总结心得 银行培训总结题目篇二

每一个大学生都要面对培训这也是我们必要经历的一个过程，这次培训，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的培训无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

xxx银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京。在国内，xxx银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国的银行之一。在海外，农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。xxx银行宁海县支行城关分理处是宁海县支行直属的一个营业网点，一直鼎力支持宁海经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境、丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。

此次培训的目的在于通过在农业银行的培训，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。培训过程主要包括以下几个阶段：

(一)了解培训单位基本情况和机构设置、人员配备等。

(二)学习银行的基本业务流程与交易代码，主要包括以下方面：银行业务基本技能训练，如点钞、珠算、五笔字型输入、捆扎等；银行的储蓄业务，如活期存款、整存整取、定活两便等；银行的对公业务，如受理现金支票、签发银行汇票等；银行的信用卡业务，如贷记卡的开户、销户、现金存取等。

(三)了解银行会计核算，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

(四)培训经过，并完成培训手册、培训。

在正式学习银行业务前，我在培训指导老师的指导下首先学习银行工作必需的基本技能，包括点钞、捆钞、珠算、五笔字型输入法、数字小键盘使用等。这似乎给了我一个下马威，本来自以为银行业务相当的简单，却没发现我原来有这么多基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞，真是又佩服又羡慕，而我只能笨拙的从一张一张数起。对于珠算，刚开始我一直无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗？后来慢慢才了解，原来银行柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。

经过一个星期的“苦练”，我虽然还不能熟练操作银行的基本技能，但大致也掌握了其中的技巧，所谓熟能生巧，主要是靠以后勤加练习了。于是接下来，培训指导老师便让我学习储蓄业务。该分理处的储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户、存取现金、挂失、解挂、大小钞兑换、受理中间业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧账，学习如何打印流水、平账报告表、重要空白凭证销号表、重要空白凭证明细核对表，审查传票号是否连续，金额是否准确，凭证要素是否齐全等。

在银行培训，学习柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折、银行卡、存单等。

经过一段时间的学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后，我开始学习银行的会计业务，即针对企业的业务。对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤，记账、复核与出纳。城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对;再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记账员审核无误后记账，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对账后)。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

这次培训，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业培训无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班;如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从培训单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。在我培训快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好、请签字、请慢走”;其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，我体会到，

如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们培训的真正目的。

银行培训总结心得 银行培训总结题目篇三

由信阳市邮政储蓄银行主办的，在信阳进行的为期五天的岗前培训已经落下帷幕，作为一名刚进邮政储蓄的新员工，感觉紧张而又充实，受益匪浅。

在短短的五天时间里，信阳市邮政储蓄银行的领导们带领大家回顾了我行的发展历史，了解了我行改革发展的经历，认真学习了有关规章制度及相关政策，接受了系统化的岗前业务知识培训。非常感谢各位领导给我们安排了此次培训。通过系统化理论化的学习我得到了很大的收获，现将自己的心得体会总结如下：首先，培训使我对中国邮政储蓄银行的发展历程有了更清楚的了解。

中国邮政储蓄银行有限责任公司成立于20xx年3月20日，全国现已将近37000个网点，是全国第五大商业银行。我们省分行于20xx年11月成立，现已建成覆盖全省的金融业务服务网络，成为服务地方经济、面向城市社区和农村地区，为广大居民提供基础金融服务、沟通全省城乡居民个人结算的重要渠道。致力于建设资本充足、内控严密、营运安全、竞争力强的现代银行，为构建社会主义和谐社会做出新的贡献！形成了以人民币存款为主的负债业务；汇兑、转账、银行卡、代理保险、代收代付等多种形式的中间业务；协议存款、中小企业贷款和小额贷款为主的资产业务，产品种类日益丰富，经营规模不断扩大，成为河南省金融市场的重要组成部分。

其次，培训让我对邮政储蓄银行这一行业有了更深的认识。

银行是高风险高收益行业，而作为银行的职员，必须要严格要求自己，在做每一项工作，处理每一笔业务的时候都必须认认真真，仔仔细细，同事操作过程必须合规，合法。只有这样才能保证少出错，才能有效的避免风险。同时，银行作为一个服务型行业，又必须保证为客户提供优质满意的服务，这就要求每一位员工在对待每一位顾客都必须以礼相待，不能歧视，但又不能过分的去奉承，迎合客户的意愿。我们必须保证在我行的相关制度的规定下，在法律的允许的情况下，去尽心尽力的为客户服务。

再次，中国邮政储蓄银行作为一个新成立的银行，更适合我们年轻人发展。

邮政储蓄银行作为新成立的银行，具有很大的发展空间。而且我行领导的相关战略决策非常合理。并制定了严格合理的规章制度，脚踏实地的一步一步的扩展业务，一步步的积累资本。不好大喜功。一切以降低风险为基础，以优质服务为核心。这样就避免了很多不可预知的损失。而邮储的员工平均年纪很低，这样的队伍让我们邮储银行更加具有活力，生命力和创新力。而加入这样的队伍，作为我自己，我认为也能更快的通过跟同龄人的对比中找到自身的不足，对完善自我，实现自我价值也更加有利。

最后，非常感谢各位领导给我安排的这次学习的机会，我也深深地体会到领导对此次培训安排的良苦用心，作为一名新职员，虽然对很多专业知识还不甚了解，但我会在今后的工作中认真向同事探讨，向领导请教，向书本学习。我相信经过自己的虚心学习和努力一定能尽快的胜任我目前的职位，并能够展现自己的才华和价值。我认为只要坚持不懈、勇于探索、追赶高峰，不断地提升自己、优化自己，我就一定会取得成功，实现自己的人生价值。

银行培训总结心得 银行培训总结题目篇四

谢谢各级领导给我提供了这次难得的学习机会，在短短的三天时间里我开阔了眼界，学到了如何做好本职工作，提升服务水平的系统的业务知识。当然，这只是总行给我提供了一把掌握世界金融新领域经营的钥匙，今后我仍要进一步地学习、深造、提高。下面我从以下几个方面进行汇报：

这次培训班是由我们来自全国银行各分行的39名学员组成的，讲师是从美国启明全球研究院上海启明金融管理学院请来的曾志尧教授。培训时间虽短，但曾老师利用自身得天独厚的全球化资源和专业知识优势，向我们灵活多样地讲述了“全球教育”和“全球企业”的新概念。

这次培训的主题是“心服务”计划。“心服务”就是用心为我们的客户提供真诚的，发自内心的服务。通过学习，我知道只有热心对待每位客户，才能获得信任并能进一步让客户将心中的需求完全说出；我们必须细心观察与体会，才能深入了解客户的真正需求；针对客户的需求，我们要积极主动热情并有效的用心执行。

我深信，唯有发自内心的服务意愿，才能提供客户满意的服务。我们要以真心服务，让客户觉得安心舒适，我们要营造美好的服务气氛，让客户体验到愉悦的服务，进一步让客户认同并喜欢到浦发银行接受我们的服务。

经营产品品牌，你可以用75%的时间、金钱和精力来影响顾客而只用25%应对剩下的一切。而对银行而言，经营我们的服务品牌必须用至少50%的时间、金钱来影响自己的员工。

优先权正好相反，产品品牌以顾客为先。而服务品牌以自身员工为先，要想使品牌服务有效，必须教会员工亲历他们服务的品牌，因为对客户而言，代表品牌的人就是品牌。如果员工表现不当，品牌与顾客之间的关系就会崩溃。

下面的这个故事是老师在讲课中给我们讲的一个案例，同是服务行业，他们的做法好比一面镜子，也许会启发我们的思路：

于先生因公出差泰国，曾下榻东方饭店，第一次入住时良好的饭店环境和服务给他留下了深刻印象。而第二次入住时的几个细节，更使他对饭店的好感迅速升级。这天早晨，他刚走出房门准备用餐，楼层服务生恭敬的问道：“于先生是要用早餐吗？”于先生很奇怪，反问：“你怎么知道我姓于？”

服务生说：“我们饭店规定，晚上要背熟所有客人的姓名。”这令于先生大吃一惊，因为往返世界各地，入住无数酒店，这种情况还是第一次碰到。于先生高兴地乘电梯来到餐厅，刚出电梯，餐厅服务生就说：“于先生，里面请。”于先生更加疑惑：“你知道我姓于？”服务生答“上面电话刚刚下来，说您已经下楼了。”

如此高的效率让于先生再次大吃一惊。于先生刚进餐厅，服务小姐微笑着问：“于先生还要老位子吗？”于先生的惊讶再次升级，心想“尽管我不是第一次在这里吃饭，但最近的一次也是一年前了，难道这里的服务小姐记忆力那么好？”

看到于先生惊讶的目光，服务小姐主动解释说：“我刚刚查过记录，您在去年6月8日在靠近第二个窗口的位子上用过早餐。”于先生听后兴奋地说：“老位子！老位子！”服务小姐接着问：“老菜单？一个三明治，一杯咖啡，一个鸡蛋？”现在于先生已经不再惊讶了：“老菜单，就要老菜单！”这一次早餐给于先生留下了终生难忘的印象。

后来由于业务调整，于先生3年没有去泰国。生日这天，他突然收到一封东方饭店发来的贺卡，里面还附了一封短信：“亲爱的于先生，您已经3年没有光顾东方饭店了，我们全体人员非常想念您，希望还能再次见到您。

今天是您的生日，祝您生日愉快。”于先生当时非常感动，发誓如果再去泰国，一定住在东方饭店，而且要说服所有去泰国的朋友也像他一样选择东方。一封贴着六元邮票的信，就这样买到了顾客的一颗心——这就是客户关系管理的魔力。

我们在日常的服务中也应该用心服务，注意细节，发挥团队协作精神，巩固老客户，从而发展新客户。市场营销学告诉我们，争取一个新客户的成本是留住一个老客户的5倍，在利润贡献方面，老客户更是新客户的16倍。那么留住老客户就是提高利润，增强我们在市场中的竞争力。

我们这次学习，老师采取互动的方式，我们共分5个小组，老师借鉴先进银行实施服务品质的案例与学员们研讨。并进行分组讨论，学员们针对服务礼仪与无缝交接服务流程实况演练，并进行声音肢体语言的练习和多媒体课件与教学。

礼仪迎宾接待演练中，我感到：

- 1、五步距离主动上前(即客户走进营业厅时距客户五步的距离时就要主动问候，不要等客户走近时才问候，那样会吓客户一跳);
- 2、保持亲切的微笑;
- 3、双眼平视客户的眼睛;
- 4、身体微微向前倾约30度，点头示意表示对客户的欢迎等等都非常适用。

无缝交接，指的是为客户的服务达到一种非常顺畅的连接，要发挥团队精神，在无缝服务中不论是大堂经理还是理财经理还是每位柜员都至关重要。从大堂经理迎接客户探明客户的来意，到将一般客户疏导到自助银行或是高柜区或低柜区，将识别的优质客户推荐给理财经理，都需整体的配合。

在处理投诉中，我们要注意：一是建立良好的心态。当客户向你表达对银行的任何抱怨与不满时，你就是代表浦发银行负责处理客户的情绪。我们常见的错误心态是：这又不是我引起的，或者这不是我们银行的错，为什么要我处理?因此，就对客户的抱怨与不满，进行一连串的解释、反问与推托，反而使客户情绪不断积累、抱怨越滚越大。

当遇到客户对我们的服务不满时，尽管不是因为我们自身的错误，也应该主动向客户表达歉意，此时的道歉是针对客户产生的“愤怒、生气”的情绪而表示歉意。并不意味着我们承认事情本身的错误。适当的致歉可以立即缓和客户的情绪，有助于客户后续的处理。

另外一点是我们在柜面服务中经常遇到的：客户的需求与我们的制度发生冲突时，客户产生的不满情绪。这时，我们在客户面前不要急于先搬出银行的制度，可以心平气和地帮客户想想变通问题的办法，同时委婉的告知客户我们的风险点，展现出我们处理事情的热忱与诚意。

通过这种形象化的训练，使我认识大堂经理工作的重要性，它是提高零售银行业核心竞争的关键

之一，更是大堂经理、客户与柜员之间的纽带，大堂经理专业素养的完善，对于创建一流的行业服务至关重要。

这次培训中的现场演练，给我留下了深刻的印象，它把整个日常服务中的柜员、大堂经理、理财经理及客户贯穿起来，教给我们应该分工不分家，相互配合，真正创出浦发银行一流的服务品牌。

浦发银行尽管比其他许多金融机构成立的时间短，但它具有先进的管理理念和经营理念，它值得我为之付出青春和热情。我既然成为这个金融机构中的一员，就应该立足岗位，做好本职工作。

在现有的岗位上，不断提升自己的业务水平和服务水平，不断提高自己的专业素养，按照浦发银行“心服务”计划的要求，塑造自己的形象，规范自己的仪态、行为举止，提高自己的服务质量，从自我做起，为有效提高银行整体服务的竞争力而努力。

银行培训总结心得 银行培训总结题目篇五

为期二十多天的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，银行培训实习总结。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。

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矗

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，实习总结《银行培训实习总结》。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夯实的基矗

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规极为重视一下，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。

短暂的培训快结束了，我们就要回到不同地区的岗位上开始工作，这期间大家培养了深厚的感情，共同的经历会是我们一生的财富。在工商银行培训学校这样优秀的平台上会培养出更多的优秀团队，而我们则会成为更加出色的工行职员。千里之行，始于足下。我们会在今后的工作中踏实勤恳，把学到的知识运用到工作中，做一个有责任心，充满自信的工行新人！

银行培训总结心得 银行培训总结题目篇六

怀着无比的憧憬与向往，我融入了客户经理培训的大集体。我觉得人生仿佛雨后的彩虹，开始展现出璀璨夺目的光芒。于是，和同样怀着梦想的同事一起，我们组成了江苏银行第一期客户经理培训班——一个团结奋进的班级。

总以为培训过程是简单而又轻松的，没烦恼也没有有压力，可是，在经过了14天的培训过后，我发现这真的是一项艰苦的工作，需要不断的努力奋进，需要顶住压力发挥潜力，需要把自己全身心的工作热情全部投入进去。

在这14天的培训当中，我学到了很多的东西，比如如何审查企业报表

如何做好贷前的审查（包括企业的环境、企业老总的素质和贷款的风险等）贷后的跟踪检查，如何做好营销工作，以及营销的技巧等等。在学习的过程中，我体会到了前所未有的感受，这其中既有苦涩也有甜蜜。

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，所有学员就被分为五个组，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。在平时的工作中也是这样，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。

如果没有这次培训，我不知道我在接触客户时会有怎样的表现；但是通过培训，尤其是亲身准备并参与演练之后，我清楚地知道自己应该如何去面对客户，具体到每一个环节。专业的销售流程是一个循环的过程，从准客户开拓到准备、约访、接洽、初次面谈、商品说明、拒绝处理、促成面谈到售后服务，售后服务不是结束，而是另一个准客户开拓的开始。通过演练，不仅掌握了具体流程，更重要的是我因此而获取的面对挑战的勇气和自信。尽管还有很多不足，但走下讲台，听到前辈赞许的鼓励，油然而生的喜悦不可言喻。还有一点感想，就是要做好准备抓住机会。机会很多，却总有从手缝中溜走的遗憾。不能怨天尤人，而应该自我反省，是没有给我机会吗，还是因为我自己准备的不够充分？机会只给有准备的人，这样的遗憾，下不为例。培训带给我很多启示，很多东西值得我们去坚持：一份好心态，一颗上进的心、积极的态度；培养团队精神、创新精神；合理安排时间，树立良好的时间观念；重视细节，战略上举重若轻，战术上举轻若重等等。

这14天的时间是艰苦的，因为没有休息，我感到了西点军校的严厉。但就是因为如此，才使我们仅仅利用14天的时间就学习掌握了可以称作是不可能完成的任务。简直就像奇迹一样。我觉得这折射出了一个很经典的哲理。

银行培训总结心得 银行培训总结题目篇七

时光飞逝，转眼间，一年多的培训即将结束，第十八批留疆战士培训班的全体学员也即将踏上征途，奔赴南疆基层工作的第一线。在过去的一年零两个月时间里，我们行管三班全体学员在中心领导、教务科、班主任老师及任课老师的教育和培养下，同心协力，积极进取，为了中心及本班的集体荣誉，为了完成培训学习的各项任务，共同创造了一份份让我们引以为傲的骄人成绩。而我们的每一名学员也顺利的完成了从退伍军人到一名国家准公务员、一名即将赴任的基层干部的大转变。在依依惜别母校，放眼展望未来之际，为了回顾培训期间的学习、工作及管理等情况，提炼经验，查找不足，现将本班培训工作情况总结汇报如下：

我班自2009年3月组建至今，已完成了将近一年零两个月的培训学习。建班初期共有学员44人，现有学员43人，其中1人退学。第一学期在班主任张立萍老师的领导下，主要完成了班委、党支部成员的选任工作，逐步形成了团结、稳定的班领导班子。在第二学期，由于班主任调整，教务科帕提古丽科长亲自担任我班班主任，并进一步加强了本班的管理，更加严格的督促了学习。一年多以来，我班在班主任老师的正确领导下，在班委、党支部的带领下，团结一心、勤奋学习、遵章守纪，并积极组织和参与了各种公益活动、业余文体娱乐活动。在第一、二学期人事厅组织的口语抽考中，我班学员均表现出色，大部分学员取得了优异的成绩，合格率及优秀率在四个行管班中名列第一。

在完成培训学习的前提下，我们还主要参与并完成了“人事厅第五届职工运动会”、“人事厅大型歌咏比赛”、“乌鲁木齐市09年奥运圣火传递”、“欢送行管班文艺汇演”、“欢送基干班文艺汇演”、“中心后山植树”、“双语演讲比赛”、“广播体操比赛”等大项活动，对外出公差勤务30余次，80余人次。在中心组织的流动红旗评比中，共夺得体育流动红旗9次，学习流动红旗6次，纪律流动红旗8次，劳动卫生流动红旗5次，板报评比多次获得第一名的好成绩。此外，我班还积极利用业余时间组织与兄弟班级进行了联谊活动，促进了交流，沟通了友谊。

（一）班委发挥作用明显，班里学员配合意识较强

我班现有43名学员，全部是从全疆武警和大部队即将退伍的优秀士兵中选拔出来的，在部队服役时基本上都是党员、士官、班长。在班级成立前期为了使班级正常运作，在前班主任张丽萍老师的主持下产生了班长、支部书记、体育委员等班委成员，在上半年工作中各班委都能严格要求自己，以良好的个人姿态和高标准的工作态度为全班做出了表率作用，在人事厅组织的历次口语抽考中，我班班委的考试成绩均在90分以上。在平时的工作中，班委成员密切配合，团结协作，很好的完成了分管的各项事务。我班在接到大项任务时，班委都能够主动上前受领，并高标准、高质量的完成任务。每次班里出公差时，班委成员也都能够积极参与，对自己严格要求，对分管工作认真负责，其中表现突出的班委有赵风麟、艾比拜、张力、张婷婷、尚国平等。同时，我班能在培训中取得这样的好成绩，与全班学员密切的配合是分不开的，班里人员不论是在课堂上还是在完成中心交给的任务全班都任劳任怨，没有二话。配和协助班委成员完成班里的各项工作，就是这种强烈的集体主义神，体现出我班全体人员的凝聚力、向心力，也体现出了我们退伍军人的素质。

（二）学习氛围浓厚，各组长认真负责，学习效果明显。

在第一期初期，由于学校安排的问题我班前期换过四五位口语老师，有将近24节口语课没有上，学习成绩一直提不上去。在期中考试时，成绩不是很理想，有9人不合格。后来，中心安排古里科长担任班主任和口语老师在科长的严格要求和细心教育下我班自主学习意识有了很大提高。学习氛围也逐渐浓厚，在邻考前一个月全班2/3以上同学都在6点半起床，到外面背书。根据科长安排全班共划分八个小组，各个组长处搞好自己学习外，每天早自习和晚自习对所内容进行考试抽问，巩固所学内容，在人事厅组织的口语抽考中，八个小组长全部都在95分以上，我班有26名同学考出了90分以上的好成绩，全班就一人不合格。李燕春、佳娜依、肯泽土拉尔、靳重喜取得了满分的好成绩，其中李燕春、肯泽土拉尔在中心教务科组织的双语演讲中获得了第二名和第三名的好成绩。根据各组之间的分数比较，前三名的组分别是第八组、第七组、第六组。好的的大组是第二组。

（三）文体娱乐活动丰富多彩，学员精神面貌良好

在培训学习之余，中心、学生会组织开展了各种文体娱乐活动。在欢送上届行管班和基干班文艺演出中，我班在文艺宣传委员张婷婷的组织下，积极准备，精心排练，在四个行管班中，无论是节目质量，还是节目数量均位居第一，文艺骨干张力、蔡文、李燕春、佳娜依、周国祥、张鹏飞等同学表现出色，共同为本班争得了荣誉。在学生会组织的篮球联赛中，我班在体育委员张力的组织下，由吾布力、姜英强、叶振兴、肖敏等学员组成的篮球队在赛场上敢打敢拼，以“友谊第

一、比赛第二”的良好赛风取得了较优异的成绩，在其它学员班中留下了良好的形象。在班级联谊活动中，我班先后与基干十班、基干十一班组织活动，活动中充分展示了我班人员的文艺特长和个人风采，并向兄弟班级传达了团结、友谊的信息，沟通了班与班之间的感情。在班委的组织下，本班除积极参加了中心、学生会组织的各种文体活动外，还积极开展了“双语”互动交流、篮球赛等丰富多彩的文体娱乐活动，活跃了本班的文化氛围，增强了学员们的学习热情。

（四）管理比较正规，能够严格的遵守中心的规章制度

在班主任老师及班委的严格管理下，我班大部分学员都能够严格要求自己，认真遵守中心的规章制度，虽然在管理中也发生了一些比较突出的问题，但本班在管理工作中的大局是好的，大的方向是对的。特别是在古丽科长担任班主任以来，我班进一步加强对学员的严格管理，除了学习上加大了管理力度外，在纪律约束方面也进行了大力度的加强。班委在管理中责任心强，主要体现在平时的课堂纪律维护、请销假人员管理及晚上的查宿方面，班长、书记都能够亲自带头查宿，严格检查，对预防和减少本班违纪现象的发生起到了积极的作用。

- 1、班委在成立之初发挥作用不太明显，存在有一些大大小小的内部团结问题。学员在班委的管理中存在有一些态度不端正，不服管、不听管的现象。
- 2、个别同学不能严格自我要求，个人行为散漫，多次违纪，给本班造成了恶劣的影响，主要典型是本班民族学员别克，先是在第一学期喝醉后与门卫发生冲突，虽经教育后改正，但在本学期又发生了在外喝酒违反交通法规的恶性违纪行为，受到中心的严格处理，给本班造成了严重的负面影响。
- 3、在遵守校纪校规方面还存在有几个方面的问题：一是学员自我管理不严，被学校通报、批评的现象也时有发生；二是班内纪律时好时坏，在中心值班老师及学生会检查中曾发生过自习课讲话、吵闹、用手机、听mp3等现象，对本班的评优造成了一定的影响；三是在学校严格抓私自外出、翻墙头等违纪行为中，依然有个别同学顶风违纪，反映了个人在纪律意识上的淡薄。
- 4、在学习方面，仍然有部分同学不能严格要求，在班里定下各种学习制度的同时，依然我行我素，对自己不负责任。在人事厅组织的口语抽考中，虽大部分学员成绩较好，但仍然有部分学员不及格。
- 5、在组织集体活动中，个别同学不能够积极参与，组织意识和集体荣誉感不强。
- 6、在组织打扫卫生中，大部分同学都能够认真对待，但个别同学经常会出现有迟到或不到现象。
- 7、在平时的学习时间，迟到、早退、旷课现象时有发生。
- 8、在组织早操和课间操时，个别学员有旷操和不认真做操的现象。

9、在落实请销假制度方面，虽然学校三令五声进行了强调要按程序、按制度请销假，但仍然有个别学员不按制度走，影响了班级管理。

1、认真组织本班成员完成好结业前的各项工作，确保大家顺顺利利、安安全全的离开培训中心，奔赴新的工作岗位。

2、在分批坐车离校过程中，班委应积极发挥作用，组织协调好各方面的工作，并配合中心老师完成好旅途中的各种事务。

4、由班委督促全班学员认真完成好中心布置的实习期工作任务和作业，及时回寄有关资料

08级行管三班，由43名学员组成的集体，在一年多的培训中，创造了佳绩，也建树了荣誉，全体学员充分发扬了部队的优良传统，敢打硬拼，甘于奉献，做到了退伍不退色，以优异的成绩和一丝不苟的工作作风向中心、向领导、向老师递交了一份满意的答卷。结业之际，离别之时，我们会不忘在培训中心的学习磨炼，不忘母校对我们的培育之恩，全体学员以饱满的热情与昂扬的斗志投身到基层建设的大潮中去，争取一流的工作业绩回报母校，回报老师。

银行培训总结心得 银行培训总结题目篇八

为期十天的岗前培训就要落下帷幕，这是让人难以忘怀十天，紧张而又充实，刺激而又耐人寻味。在这些日子里，我们从校园走入建行的企业氛围，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，提升建行的整体形象，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、银行卡、电子银行、和银行运行管理业务知识，以及模拟柜面操作训练。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。建行的各级领导对新员工的培训都非常重视，抽调各个部门的顶尖高手为我们进行培训，老师们高超的业务技能及谦虚谨慎的态度给我们留下的深刻的印象，也是今后我们学习的榜样。在培训当中，人力资源部的相关领导对我们都非常的照顾，处处为我们着想，给我们这些新员工最大的帮助，让我们感动不已。

作为刚走出校门的大学生来说，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们的业务素质是很有帮助的。在培训的这段时间，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，我们成功得完成培训的要求，对银行业务有了整体系统的了解，对规章制度也有了更加清醒的认识，对于今后的实践打下了坚实的基础。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。

培训内容在今后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。作为一名银行员工，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。在培训中，老师们不断给我们灌输了合规操作的知识，严控风险，遵守规章制度在银行业务当中的要求是非常严格的。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。

通过十天的培训，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。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建行员工，并与建行一起共同发展。

这次培训是对我们新入行员工的重视和期望，建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，同时又请到了多位经验丰富的主管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。短短的十天，把我们凝聚在一起，了解了银行的基本情况，融入了建设银行这个大集体中。培训对我的教育会永远指导我的职场生涯。非常感谢建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。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，与建设银行共同发展。