

银行培训工作总结(实用9篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。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。

银行培训工作总结篇一

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。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，我们主要理解了几个方面的职前培训，资料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；以及超多的模拟柜面操作训练。资料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忙的。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资料。

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资料，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，资料很多很细；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，讲的十分详细，具体的操作我们也在模拟银行中超多练习，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，单一的工作十分容易烦，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，而且这项培训还务必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。

培训资料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，所以我们理解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理解的十分重要资料，用预防针还形容十分的贴切和形象。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好处。

这次培训是对我们新入行员工的重视和期望，省分行投入了超多的人力、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，把我们凝聚在一齐，了解了银行的基本状况，融入了工商银行这个大群众中。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，做一个有职责心，充满自信的工行新人！

银行培训工作总结篇二

参加市银行组织的前台业务培训课程。虽然只有两天，但课程安排很紧凑。一天半的教学和半天的讨论原本被认为是乏味的商业学习。在几位领导和老师的简单而详细的讲解中，人格开始于我们身边熟悉的工作和日常生活。生动的例子和幽默的语言深深地感染了我。原来的业务培训和学习也影响了我，让我觉得耳目一新。特别是在讨论课上，同事们聚精会神、热情洋溢、激情澎湃的演讲和精彩的辩论，不仅给人一点激情，而且让人感触深刻。接下来，我将谈谈我在这次培训中的个人经历。

学习可以提高素质，开拓智慧。学习是为了适应社会竞争的需要。学习已经结束，虽然总统的话仍然在教室里回荡在他的耳朵：“业务学习是整个建行的发展在很大程度上，但我们都是一个家庭，学习是为自己，为了应对激烈的竞争，适者生存的社会，你不充实自己，接下来的消除是你。”多么简单的语言，多么重要的学习。一方面，只有不断学习理论知识，才能提

高自身素质，对专业知识的学习有正确的态度，树立科学的人生观和价值观。另一方面，我们也应该注重实际情况，密切关注的关键和我们工作中遇到的困难问题，开展业务知识学习，以便尽快更新我们的质量，研究和解决工作中遇到的新问题基于我们的位置，有一个长期目标，计划和创新精神，，给我们部门带来良好的发展的建议和措施。只有不断跟踪业务的更新变化，才能在实际工作中应对复杂情况，从容应对，用所学的业务知识指导工作，促进工作的发展。

说到服务可能是老生常谈。词典对服务的解释是为国家、人民群众、他人或某项事业服务。从中华人民共和国成立到现在，也许人们一直把它理解为字典里的一种表面现象。其实我一直以为只要有热情，就是周到的服务。但是通过cong主任的详细讲解，我对服务的深层含义有了更深刻的理解。服务具有外延和内涵。我们通常理解的只是它的延伸，它的内涵需要我们去挖掘，这就要求我们要有创新的思维。因为我们的推广服务，微笑服务等三个基调服务和安静的环境，不再能满足客户的需求，只有加强服务内涵，实现差异化服务等客户细分，实现定制金融产品对于不同的客户，使客户的产品在我们的银行有一个品种，实现家庭服务，帮助客户提高他们的产品收入等等，为了留住客户，为了能够打动客户，为了专注挖掘更多的客户资源，为了拥有与其他银行竞争的资本。事实上，只要我们能创造性地思考服务，把握服务，就能把我们的服务水平提高到一个新的水平。

在这个培训班里，每个班的同事都早早来到教室，认真听课，认真记笔记。我也从你身上感受到一种活力和一种动力。我将把这次学习运用到我的工作中，并以此为契机加强学习，尽职尽责的做好自己的工作。

时间过得真快。自从我成为一银行的一名员工已经将近6个月了。这六个月一直在不知不觉中高速成长。因为充实，我每天都过得很快。在过去的六个月里，我学到了很多，也思考了很多。与第一天上班相比，我感到紧张、兴奋，还有点不

不知所措。在这一刻，我更冷静，更坚定，更有信心，想做得更好。我知道，未来还有很长的路要走。我将在这个大家庭里度过很长一段时间。也许，我会把我的一生都奉献给我们银行的发展。正因为如此，我愿意尽我所能，真诚地奉献。这就是一带给我的信心和动力。

带着完美的愿景和从零开始的心态，我进入了一银行，这是一个充满活力的大家庭，充满活力，欣欣向荣，蓄势待发。

银行培训工作总结篇三

由我省邮储主力，在中国人民银行郑州培训学院为期五天的岗前培训已经落下帷幕，这是让人难以忘怀的五天，紧张而又充实，刺激而又耐人寻味。

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、代收代讨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。

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。

银行培训工作总结篇四

为期一个月的培训工作就要结束了，在这一个月里，我们从走入商行的企业氛围，开始了自己的职场。在培训部这些，我们主要接受了五个方面的职前培训，受益颇深，为以后更好的工作打下了一个好的开端和基础。

培训的五个方面包括法纪培训、培训、理念培训、以及前景培训。内容和形式都很丰富多样，包括面对面讲座，观看视频录像，实战等等内容和形式。

法治和纪委的意思在金融企业的是很明了的，所以我们首先接受的就是有关商行法纪方面的培训。其中有人力资源部相关的讲座，纪委书记关于金融纪委的讲座以及一次法律知识

的讲解。

人力资源部的领导主要了我行的工资制度，福利待遇，奖惩等，明确大家在薪酬等方面的疑问；纪委书记主要向大家通报了有关金融业犯罪的相关信息，讲了刚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商行接受的第一项内容，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，对于以后的工作及前途都十分有意义。

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用的。业务培训主要包括储蓄员工业务，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，设置及工作流程等，还包括一些操作技巧和流程，内容很细很杂；其次是会计业务的讲授，重点关于储蓄存款业务、支付结算业务、贴现业务、现金业务、联行清算业务及所有者权益各方面的会计核算，讲的比较概括，具体的操作看来在以后的工作中加强；最后是关于三大技能的练习，点钞、汉字录入以及传票录入，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。

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，才能跟得上商行的业务需求。三、理念培训理念培训主要是针对我们自身以后生涯发展的培训，基本是要大家建立一种的理念。这其中包括职场生涯设计，成功一讲求以及服务理念三大部分讲座，主要通过视频录像来学习。职场生涯设计

内容很多，要点包括自身的和实现理想的，如何规划及企业对于职工发展的规划等；成功一定有方法的讲座对于我们遇到的困境，如何应对困境，摆脱困境作了，重点讲述了树立成功有方法的理念，杜绝蛮干的方式等等；服务礼仪为两次，一次是金融业服务礼仪，主要对于银行人员的服务礼仪操作及注意事项进行了说明，第二次是关于礼仪，风趣幽默，用很多案例向我们展示了商务礼仪的规则。

成功的理念在培训中被分化为设计，方法和操作三个方面来进行，对于渐进的树立职场成功理念以及个人的发展是非常必要的。设计是我们首先要做好的，方法和机会应当在以后的工作和学习中领悟和把握，而操作是我们必须人微言轻要求自己行动的尺寸，这样的理念才是真正的成功理念。

应该说，拓展训练是我们培训的附赠品，但对于我们却是重要的。拓展训练包括两个方面，一个是拓展训练本身，另一个就是实践参观。

拓展训练是异地举行的，进行了一天半，通过各种培训，使我们总结了许多有用的东西，大家挑战，一致，圆满完成了各项任务；实践参观就是具体参观了凌云支行，支行和城建支行的工作，看看别人是如何工作和发展的，以便应用到自己以后的实践工作当中去。

拓展训练实际是对于我们自身的一项完善和发展，实践参观也对我们的感性有所提升，这是一个实践的培训环节，是理论与实践的结合。

前景培训不单单是对个人前景的规划，更主要的是银行业的发展前景，锦州市商业银行的发展前景的认知。讲座的主角是总行的行长，为我们描述了一个发展的蓝图。

讲座分为三大部分，首先是当前银行业的发展，主要通过国有独资银行，股份制商业银行，政策性银行，外国银行的分

析，使我们对于当前银行业的发展有了更深一步的了解；其次讲了商行当前遇到的困境，从资本金、发展窘和与国内外银行几个方面加以分析；最后针对以展的总是讲了如何发展商业银行的方法，提出上市、跨地区发展的一些战略目标。行长的分析虽然很宏观，但去与我们每个人的前途密不可分，商行的发展是我们发展的前提，商行有好的发展，大的发展，那我们的发展前景才会更好，发展的空间才会更大。

培训工作这周就完了，培训的所有内容都已经归为我们以后工作的储备了。当然，培训完了，但以后的工作当中我们还要接受再培训，接受实践的培训。培训工作的五个方面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。培训工作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。培训工作总结是对一月以来参加工作后的总体概括，希望以后自己的发展会如总结所提，培训对自己的教育会永远指导自己的职场生涯。

银行培训工作总结篇五

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，银行卡业务知识。

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。在这些日子里，我们从校园走入x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x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x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x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x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。

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xx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x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x行新人！

银行培训工作总结篇六

了解了一个构架。两周的培训内容可谓是丰富多彩，不仅详细介绍了xx银行的历史沿革、市场定位、发展战略、企业文化、业务构成，同时还让我们学习到了一些做人做事的道理。

培训的内容涵盖了xx银行各个层面上需要新员工掌握的知识，对员工准确定位、确定目标起到了很好的作用。

xx银行是我梦寐以求并努力融入其中的工作单位，对于整个企业构架的了解让我能够在正式开始工作前了解各个部门之间的协调合作，让我清楚地知道自己的部门在整个企业运行流程中所处的位置如何，为企业作出的贡献都有哪些，工作中会和其他部门有交集部分都在哪里，以及如何更好地根据各个部门不同类型的需求恰当地调整工作重点，更好地促进各部门协调处理问题。对于xx银行整体的了解也让自己的职业发展道路更加明晰，自己所处的部门根据企业整体的需要要求员工满足什么素质，获得什么知识一目了然，为我工作后的继续学习指明了道路。

获得了一段经历。青山绿水下xx学院培训的日子是非常辛苦的，然而却是我人生中的一段宝贵经历。每天听哨起床，迅速洗漱整理内务，排着整齐的队列去食堂吃饭，按照班级整齐坐好上课，烈日下汗流浹背的训练，在以后的日子也许再也不会再有。这样的生活看似单调，但也正是这样简单的生活让我们忘记了繁杂的世界，让我们明白军歌嘹亮步伐整齐，一切行动听指挥的战斗。对于职场的新人来说，磨掉身上的棱角，让自己更融入一个集体中，听从领导指挥发挥集体的能量，也许是军营的经历最想让我们学会的东西。

培养了一种精神。之所以培训选在xx学院，是因为xx学院的培训最严格、最认真，而这种环境下最容易培养的是学员的拼搏精神。

还记得教官每天都会查内务，刚开始的两天全班四个宿舍只有我们宿舍没被表扬，可是实际上每天早上大家都很用心地在整理内务，每个人心中都憋着一股劲。宿舍内部也在自查问题出在哪里，后来发现唯一的可能就是我们的床单还不够平整。为了不给班级拖后腿，我们去其他寝室学习，并且学

到了用衣撑刮床单整理床铺的小秘诀。从此之后每天的内务检查，我们班的四个宿舍全都“遭到”表扬。

集体荣誉感促使我们形成了一种拼搏向上、百折不挠、团结合作的精神。这种精神体现在我们每一次走在xx学院校园里的队列上，体现在军体拳表演每一个动作的执行上，体现在素质拓展群策群力的策划上。队列是小事、汇演是小事，拓展也是小事，然而每一件小事我们都力争做好，不仅仅是完成更要有所创新，因为我知道，工作的事情没有小事。在严格的环境下积聚培养起来的精神会伴随着我们今后的工作，遇到问题不退缩，努力拼搏得结果。

种下了一颗希望。两周的培训转瞬即逝，我们即将奔赴x行分支机构开始一线的实践。培训让我们更加了解xx银行，知道x行“建设城乡一体化的全能型国际金融企业”的伟大愿景，“诚信立业，稳健行远”的核心价值观和“面向三农，服务城乡，回报股东，成就员工”的光荣使命□x行的未来发展必将在蓝海发展战略指导下平稳前行。

两周的汗水，对于一生的磨难，也许是微不足道的；两周的时间，对于一生的经历，也许是短短的一瞬。然而这两周时间却在我心中打下了深刻的烙印，它是我从学生到职场人转变的开始，它是指导我未来实践的开始，也是督促我追求用心办事、用情做事、精细行事的开始。两周的培训让我对xx银行有了更深入的了解，也培养了我发自内心的企业认同感和自豪感。我愿祝福并竭尽自己一起努力的希望能够伴随xx银行大行德广，扬帆远航。

银行培训工作总结篇七

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，银行卡业务知识。

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。在这些日子里，我们从校园走入x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x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夯实的基础。

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x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x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x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。

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xx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x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x行新人！

银行培训工作总结篇八

“合抱之木，生于毫末；九层之台，起于累土；千里之行，始于足下。”走一千里路，是从迈第一步开始的。从《当前国际国内金融形势介绍》、《新行员职业化礼仪》到《金融基础一》、《金融基础二》、《商业银行业务》、《会计学原理》、《银行会计基础》、《银行支付结算》、以及《新行员职业化训练——职业化仪表与商务礼仪》等，课程安排丰富紧凑、有声有色。我们用这些最普通，但又最实在的钥匙打开了这扇门，步入了全新金融世界，领略金融无限风光。

“立正、稍息、向右转……”在教官的严肃带领下，我们来自温州各个行社的90位学员，学到了什么叫永不言弃、永不言输、永不言败、自强不息的精神。本次培训制定了严格的作息时间，12天的培训，早操6：30出操，午时13：30上课、晚上19：00上课，睡觉22：00，但期间无一人迟到、无一人早退，下课就餐井然有序，无一人插队。军训能够培养我们坚强的意志和韧性的毅力，当我们迎着冷风纹丝不动的挺拔军姿、听教官训话，这最能培养人的意志和韧性的毅力，人的一生，终究会经历许多困难和挫折，有时候甚至是非人的磨难，能否度过难关，靠的就是自我有没有坚强的意志和韧性的毅力，有没有吃苦耐劳的品质。

看着《点钞技能训练》的邵教师那高超的‘点钞技能，让我惊诧不已，原先钞票还能够这样的四指拨动，只见她那熟练地用左手手指固定好点钞券，右手四指如飞，一次四张，让人目瞪口呆。课中，我如法炮制，可是十来次，手有微酸。问及邵教师点的如此高超，传授技能技巧和经验时，邵教师看了我点钞四指手法时说，你指法拨的已经对了。我反问，那你拨的如此之快，有何捷径邵教师面有微笑：“熟能生

巧。”当听到一个高手轻描淡写的将自我的成功归结为“无他，唯手熟尔”时，其中的酸甜苦辣就更耐人寻味。

这次培训，作为xxx联社一行九人的带队人，又是班委第三组组长，我每一天坚持在早上和午睡起床时，提早15分钟，给xxx学员寝室以及第三组每个成员寝室打个电话，叫醒服务。由于以前学过金融和会计的一些基本知识，对课上教师讲的也能较快理解，在晚自修小组讨论上，对于那些还不是很理解的学员解释问题，主动的关心他们。虽然这样会占用掉自我的一些学习时间，但当其他社学员夸奖我们xxx联社代表队有多么的团结时，第三组组长的服务到位时，我是有说不出的自豪和喜悦。善待他人，就是善待自我，将你的欢乐分享给别人，也就得到了分享别人欢乐的机会，因为幸福是：送人玫瑰，手留余香。

培训生活结束了，知识仅仅是扎实了基础，对于实践还尚有距离，可是他却给我们每个人留下沉甸甸的财富和无尽的思忆。

银行培训工作总结篇九

告别学生时代的青涩与懵懂，我带着那张还未完全脱去一身稚气的微笑的脸庞迈进了建行这座让我神往已久的金碧辉煌的殿堂。算上实习期，初入职场才半年不到的我就已经深刻感受到银行业大力发展的脚步，与银行间越来越激烈的竞争。各家银行都在不断地推出自我的新产品，发掘新的销售渠道。所以，作为建行的一名新员工，如何在竞争日趋激烈的环境下，在做好服务的同时做好营销工作呢？那就是用心营销。但如何才能做到成功的营销呢，下头就我在实际工作当中总结的一些技巧。

首先，我们需要对所发行的产品要有一个全方面的认识，从产品功能、产品的特点、相对优势到如何使用等，都要做到心中有数，这样才能在给客户介绍的时候底气十足。其次，

要对市场要有必须的了解，销售任何一款产品除了要掌握产品本身之外，我们还需要将其准确定位，找准其市场发展方向，才能提高它的市场竞争力。就例如我行自八月份起就一向大力宣传的赣通龙卡ic信用卡，我们在营销客户之前必须要对这张卡有着充分的了解。比如这张卡的功能=ic卡金融功能+高速公路通行缴费，也就是客户除了能够用这张卡正常消费使用之外，还能够在高速公路上享受“先通行，后付款”的简便方式，所以这对于营销经常需要行驶于高速公路的客户来说绝对是一个强有力的优势。除此之外，该卡还有附加的促销活动，即“一元换购价值350元的obu仪器”，也是我们在营销客户时的一大着重点。

作为一名普通柜员兼大堂经理，每一位客户都是我们的业务发展对象。首先要树立良好的营销服务意识，让营销成为我们日常工作的一部份，这样业务才能发展得更好。清楚了这一点，我们就要珍惜机会，抓住每一位客户，把最细致周到的服务、最新的产品介绍给他们，让客户了解和信赖我们的产品并且理解我们的产品。例如最基本的电子银行营销，就是我们在为客户办理业务时“多嘴地”问上一句，介绍一句，不仅仅能让客户省了时间，省了金钱，多了方便，多了实惠，还有对我们的满意。营销不能怕拒绝。在实际营销过程中，难免会存在各种各样的难题，也许客户会拒绝，我们也要做到不抛弃、不放下，及时的了解客户拒绝的理由，透过和客户交谈，及时的化解客户心中的疑虑，从而及时地促使营销活动的顺利完成。除此之外，网点良好的营销氛围是营销成功的催化剂，硬件环境有产品视觉的冲击，软件环境有大堂经理，低柜、高柜的联合推荐，最终让客户认可服务，认可产品。让每名员工都有自我忠实的客户，让客户与银行共成长。

一个人的心态在很大程度上决定了一个人人生的成败。我们每一天都会应对不一样的客户群体，往往在一些细节上的东西，会影响到我们与客户的交流，影响到产品的销售，造成

客户拒绝我们的产品。对于客户的拒绝，我们应当用用心的心态去看待，千万不要心灰意冷，把客户拒绝的原因加以分析，找出客户拒绝的真正原因，进行认真的总结，以便在今后的工作当中再次遇到同样的状况就会有更好的销售方法。所以，我们必须带着用心的心态工作，这样我们的工作才会更有活力。回想起自我在这几个月里的工作表现，那难忘的一次次营销未果的经历，仍历历在目。有位客户是急脾气，我向他推荐单位结算卡，卡的优势还未说完，就被他打断了话头：“不办，不办，骗人的，又要收费，你们银行就明白收费……”。先后柜员几次向其营销，他均以此拒绝，似乎跟我们每个人都有敌意。遭拒后，我并未放下。凭着对其公司的了解，我感到这位客户之所以拒绝，是因为他没有更好的了解产品，没有真正的尝试到产品的优势。不要怕拒绝，我坚信“付出总会有回报”，付出你的真诚与热情，拉近双方心理的距离，用心赢得理解，把握机会，赢得客户。于是，等下次这位客户再来时，我再次试着与其打招呼聊天，用心协助他办理业务，逐渐缓解他的急躁情绪。在他完成业务之后再次向他详细说明单位结算卡的优势之处以及我推荐的各种原因，最终，在我的努力之下，这位客户办理了一张结算卡。这件事让我在忙碌了一天之后，仍然怀着一种无比愉悦的情绪，踏上了回家的路。我有着一种“欢乐营销，营销欢乐”的新体验，新收获。

我们应对的是广大客户群，在与客户沟通的过程当中，要充分了解他们想要得到什么？怎样得到？以及得到之后所能给他们带来的收益等，注意营销的技巧，把适宜的产品推荐给适宜的客户。不能为了销售而销售硬把产品强塞给客户，这样不仅仅会使客户反感，也会降低客户对我行的忠诚度。所以，在客户进门的时候，我们不能直来直去的营销，我们就应察言观色、投其所好，营造一种简单惬意的氛围，了解客户的真实意图，这样就会拉近我们与客户的距离，为营销做下一步铺垫，进而一步步水到渠成的完成销售。例如，对于年轻学生和上班族，我们能够在为他们办理业务时大力营销我们的电子银行产品以及龙卡信用卡，因为他们大多喜爱网上购

物和分期付款;对于经常来存取钱的大爷大妈,我们能够用心营销定期存款、理财产品保险产品,因为收益稳定并且风险不大;对于来转账或者缴费的客户们,我们也能够多多营销电子银行,因为操作十分方便并且享受手续费等优惠。

在销售产品的时候,我们就应对客户提示其所将要购买的产品进行完整系统的说明,并揭示风险等,以提高客户对我行产品的使用度和信任度,为今后给客户推荐其他相关产品打下一个良好的基础,也在同时降低了我们自我的风险系数。