

2023年医疗器械停销操作规程 医疗器械合同(汇总8篇)

每个人都有自己独特的心得体会，它们可以是对成功的总结，也可以是对失败的反思，更可以是对人生的思考和感悟。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。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

银行培训心得体会篇一

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x月x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。

银行培训心得体会篇二

2020年xx月xx日至xx日，我和同事们一起接受了为期三天的有关xx银行各方面业务的全面培训，包括□xx银行信贷管理、票据业务、零售业务、国际业务等。作为一个不太了解银行业务的新手，我非常感谢公司给我提供的这个宝贵的学习机会。因此，在这三天时间里，我尽自己所能努力的吸收老师们教授的内容，并主动向老师提问，以更好的理解和掌握相

关知识。现将我对本次银行业务培训的感受和体会如下：

1、信贷管理

众所周知，信贷业务是xx银行最重要的资产业务，也是xx银行主要的收入来源和主要的风险所在。因此，信贷管理是xx银行的一项重要管理工作。内容主要包括：信贷业务管理组织架构、信贷业务战略和政策、信贷产品信贷业务流程、信贷业务风险控制和信贷业务分析，不仅有理论而且有实例，不仅搭建了框架而且深入到了细节，可以说是比较全面和透彻。

2、票据业务

票据分为汇票、本票、支票。讲师从各种票据的定义着手，分别阐述了第一种票据的功能，并提出了它们的相同点和不同点，同时用生动的例子表述出每一种票据在实际情况下的应用，并着重介绍几种目前常用的票据业务的产品，例如银行汇票、商业承兑汇票、保理业务。

3、零售业务

零售业务是指xx银行通过各种服务渠道直接向居民个人销售金融商品或服务的业务，其客户具有分散化、需求差异化且不断变化、交易频繁的特点。培训老师从银行零售业务的概况、产品、渠道、管理机构、经营策略以及市场营销等方面进行了详细的阐述。

4、国际业务

此次培训我最看重的就是国际业务这节课，因为当前我已经被分配到福州商行的国际结算项目组中，但苦于不懂业务，所以对这方面的业务知识的需求是非常迫切的。国际业务主要指国际结算，国际结算是研究不同国家当事人之间因各种

往来而发生的债权债务经由银行来办理清算的一门学科，包括汇款、托收、信用证、保函业务。

培训老师用生动例子，详尽的图表为我们清楚讲述了每一项业务。国际业务非常复杂，每一项结算方式说清楚都要至少半天的时间，短短的一下午讲授是远远不够的。比如对信用证的使用还不是很了解，尽管如此，但这堂课已经为我搭好了一个进一步了解该业务的基础。

以xx银行信贷管理的学习为例。由于我们公司针对的客户群基本上都是国内的xx银行，因此，我在学习的过程中自然而然的把我所了解的国内xx银行的信贷业务管理和国外先进银行的信贷业务管理进行了一下对比，结果发现了一些问题：与国外先进银行相比，我国xx银行的信贷业务管理呈现出形式化、粗放型的特点，这也正是我国xx银行尤其是国有xx银行不良贷款增长比例较高的一个原因。比如，我国xx银行在信贷业务的组织架构方面普遍具备了形式上的完备性，有信贷经营部门（信贷部）、信贷管理部门（风控部）和信贷审批部门（审批部），并承担各自不同的职责，似乎可以做到审贷分离、控制风险。但事实上的情况是，不良贷款发生的频率和数量仍然高居不下。

其主要原因是，制度规范没有做到细化，各方面的职责不能相互制衡，不同职能部门员工的绩效考核不能激励其职责的实施。而在国外先进银行的信贷管理组织架构中，信贷经营和审批合并成为一个部门即信贷业务部门，涵盖市场开拓、信贷分析与信贷审批的职能，通过事业部制和共同承担利润指标实现审贷不分离，从而进行垂直化的集中管理；并增加独立的操作营运中心，加强对操作风险的控制。

特别是，信贷业务部门、信贷控制部门和信贷操作营运部门都有详细的有关部门职能、岗位职责和汇报关系的规定，具体、细致、具有可操作性又保证了权力的制衡。具体到每一

笔贷款，首先由信贷员开发并完成信贷调查；其次由信贷分析人员负责检查评级、编写信贷业务分析报告供审批人员参考；再次按权限不同分级进行审批；最后对于经审批通过的授信项目，由负责放款职能的人员在放款时检查和控制所有的贷款文件、相关法律合同、条款的核实、以及贷款是否超越权限、提款时贷款客户是否满足贷款的先决条件、是否超过贷款额度等，并在放款后负责与信贷相关的操作性和行政性监控。

相比之下，我国xx银行在放贷时，通常信贷员既是营销人员，又是分析人员，还可能是放款人员，一人身担数职，不能达到专业化和控制操作风险的目的。

同样可对比的方面有很多。与国外先进银行相比，我国xx银行确实在很多方面都有差距，有待于进一步改善和提高。国外先进银行的优秀实践成果给我国xx银行业务的改革和发展指明了方向，这一过程可能很快就会到来。

我想本次培训的目的不仅仅是让我们了解我国银行现有的业务，还在于使我们站在战略的高度把握银行业务未来的发展方向。当时机来临的时候，我们能够主动的把握机会，胜任市场的要求。

在本次培训中，我多次听到讲授不同业务的培训老师谈到数据仓库技术的重要性。诚然□xx银行已经从以产品为中心的时代发展到了以客户为中心的时代□xx银行越来越多的决策都需要依据客户的信息来进行。容纳庞大繁杂的客户信息资料，有序的排列和归置，并满足各种统计的需求进行决策支持，这显然是数据仓库技术可以发挥的作用。

银行培训心得体会篇三

前期，在我社领导的关怀下，我社各分社员工等一行到xx进

行了为期一星期的培训学习。在国际化发达城市里，面对一个具有高效决策的金融体制、多体制银行业激烈竞争的城市，感触甚多。根据结合我州现状的实际情况，我个人有几点认识提出：

在未来不久的金融业不再是传统的存、贷银行业务，也不再是具体的业务经营问题，而是如何提高全市场竞争能力为中心的发展战略和方向问题，了解金融市场主流趋势。新时期的金融消费者，已经不仅仅从存贷款和结算的常规服务要求选择银行，而是更加注重选择有助于创造自身价值的银行服务，选择有发展开拓具有自身特色的多元化银行产品的银行业务（包括中间业务、贷款产品）。

因此，客户金融需求的范围和层次越发广泛，个性色彩越发浓厚，市场需求多样化要求银行必须以客户需求为导向，提供全方位多层次的产品和服务。

在xx学习到许多新观念，虽说目前完全照搬不符合我州现行的金融管理体制，但自我必需明白如今在世界发达城市盛行的金融趋势，掌握新理念知识，活学巧用，取可取之处。从事金融这行业，体会最深的是在这个圈里越往前走，越是感到自身所学的知识太平泛。

正所谓“学无止境”，针对不同岗位，努力从多方面学习掌握各种业务知识和技能；面对新形势的要求，不断拓展金融知识新领域，以适应新形势发展的需要。认真学习各种知识，不断提高业务技能，增强自身综合能力的培养。思想新、学历高，业务能力才能不断的提高。要具有知识化、专业化、素质高等优势，树立业务经营上的良好态度，以及拓展业务的能力，才能在一个全新的岗位上胜任。

总之，在城市信用社筹建城市商业银行这一机遇与挑战同时并存的时刻，只有努力提高了自我素质，提高了工作效率，才能体现商业银行的快捷、灵活、妥当的服务作风；只有在

学习中做到刻苦钻研，持之以恒，才能为适应商业银行工作打下坚实的基础。

银行培训心得体会篇四

银行的培训是令人难忘的，这份培训经验不止锻炼了人的整体素质，还学习了专业知识，下面是由小编为大家整理的“2021银行培训心得体会范文”，仅供参考，欢迎大家阅读。

这次培训得到了行领导的高度重视，尤其在这样的炎炎夏日，行长、三位分管会计业务、柜面业务、信贷业务的副行长还有各部主任都亲临培训中心，帮助我们迅速的了解并融入商行。行领导的讲话深刻且富有哲理，尤其是x行长在培训第一天的讲话，她给了我们四句话，从中我很受启发。

第一句话是继续人生的课堂。她告诉我们并从实际行动中让我感受到了自己角色的转变。“同志们”，听到她这样称呼我们的那一刻，我明白自己不再是学生。学历只是我们的价值，能力是我们的使用价值。工作后，银行为我们买单的不是价值而是使用价值。因此，她告诉我们要有空杯的心态，不要背上学历的包袱，要向老员工学习业务知识，提高自己的使用价值。

第二句话是保持自己的激情。激情是工作的动力，没有动力，工作就难有起色。生活告诉我们，灵感可以催生不朽的艺术，激情能够创造不凡的业绩，缺乏激情，疲沓涣散，很可以一事无成。

反之，用消极、悲观、传统、被动、拒绝的心态对待工作时，你就会失败。改变你所能改变的，适应你不能改变的。

勤以补拙的人会搭上一列慢车，但这趟车开得稳、开得久，

也终能到达远方；

人穷志短、马瘦毛长的人也能挤上一班车，但车速慢得要死，而且中途还会被抛弃。你想挤上哪趟车，车速有多快，为此就要做什么准备。成功往往眷顾准备好了的人。

三位副行长也从不同角度让我们对x行的过去、现在、未来发展目标有了大概的了解，对x行的市场定位、企业文化有了初步的认识。各支行的领导和同事也都结合自己的工作，给我们介绍了x行客户服务、信贷业务、货币市场业务、柜面操作规程的相关知识。人力资源部的领导和同事也做了很多工作，培训课程安排合理，培训教室宽敞舒适。从一开始发放员工餐票、餐具、水杯到现在预发工资，我们时刻都感受到了商行对我们的人文关怀。

x行很年轻，有朝气且处在历史发展的新起点。很荣幸能在这时加入x行。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。在这里，中高层领导均是竞聘上岗，在这样一个管理规范、人际关系相对简单的平台上，我们新员工更容易通过自己的努力实惠个人与x行的共同发展。

我们还未走向工作岗位，对x行的认识也仅限于概念上的。但通过讲话和授课的这些领导和同事，我看到了一个充满希望的x行。有这样优秀的管理团队，有明确的发展目标和准确的市场定位，我相信在不远的将来x行定能实现跨区经营并最终走向上市。

20xx年x月，我满怀着对金融事业的向往与追求走进了xx银行xx支行，在这里我将释放青春的能量，点燃事业的梦想。时光飞逝，来高新支行已经一年半了，在这短短的半年中，我的人生经历了巨大的变化，无论是工作上，学习上，还是思想上都逐渐成熟起来。

在xx银行的激人奋进的工作氛围中，在主管和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在工作岗位上要兢兢业业。半年来，在xx银行的大家庭里，我已经从懵懂走向成熟，走在自己选择的兴业之路上，勤奋自律，爱岗如家，步伐更加坚定，更加充满信心。

在xx支行，我从事着一份最平凡的工作，柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，卓越始于平凡，完美源于认真。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名xx员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务时展示我行良好服务的文明窗口，所以我每天都以饱满的人情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。进入xx银行伊始，我被安排在现今出纳岗位。常常听别人说：现今出纳是个繁琐枯燥的岗位，有着忙不完的事。刚刚接触，我被吓到过，但是不服输的性格决定了我不会认输。当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己较劲，要做就要做得最好。平时积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向主管及同事请教。

我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。今年三月份，我被安排做交换岗。这是一个业务量更大，熟练度要求更高的岗位。俗话说业精于勤，荒于嬉。为此，我为自己规定了四个一点，即：早起一点，晚睡一点，中午少休息一点，平时少玩一点。班前班后，工作之余我都与传票、键盘、点钞纸相伴。经过不断的努力学习，在实际工作中的持续磨练，现在已经熟练掌握了相关业务以及规章制度，逐渐成长为一名业务熟手，我也渐渐的明白柜员这一看似简单的工作也充满着挑战，重要的是如何将它做的更好。

经过这一年的磨练，我发现我有很多方面需要去完善。在工作上，我有过几次失误，例如收费有误，支票审核不严谨等等，这说明在业务知识上，我还需要不断学习。在技能水平上，相对于点钞和打字，传票仍是我的弱项，我会将传票作为今后练习的重点。思想上，我的风险自控意识还不够严谨，有过几次违规操作，例如没有严格做到人离章收等等，这说明我还需要继续学习我行的各项规章制度。在市场竞争日趋激烈的今天，在具有热情的服务态度，娴熟的业务能力的同时，必须要不断的提高自己，才能更好的向客户提供高效、快捷的服务。分行举办的各类培训和技能考核为我尽快提高业务技能提供了有力的保障。我始终积极参加各类培训，坚持认真学习，结合平时学习的规章只对和法律、法规，努力提高着自己的业务理论水平。青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和希望！但在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡泊名利，勇于奉献！

富兰克林有句话：推动你的事业，不要让你的事业来推动你。今天我正式为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我知道我作为一名成长中的青年，只有把个人理想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作积极性、主动性和创造性，在开创美好明天的过程中实现自身的人生价值。每天记账，结账，办业务，做传票，写账簿，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。我们用着平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

随着时代脚步的发展，经济的突飞猛进，金融行业在经济领域中扮演的角色越来越重要，尤其是被称为“金融血液”的银行更是成为“中流砥柱”。

通过这几天的培训学习，不但令我学到更为专业的金融知识和服务礼仪，也让我深刻地意识到了银行工作的细致严谨，

而这种严谨是存在于每一种产品和每一个服务的细节。

我们就简单地以个人金融理财产品为例，虽然从产品大类上分，金融理财产品只能分为储蓄，中小企业融资，投资，金穗卡，结算和服务类产品六类，但是从其功能上我们看到虽然是区区六类产品，却涵盖了所有自然人和法人企业所需要的金融储蓄，结算，中小企业融资等各项功能。而这仅仅是从大类上看，再细分下去每一个大类产品又分为很多具体小类业务。每样业务又各具特色，例如，在个人储蓄产品中，为了让给客户得到更多实惠的收益，把产品又具体成活期，定期，定活两便、整存整取及个人通知存款，在存期和利息收益上极大地满足了客户的需要和挑选余地，此外xx特有的“双利丰”通知存款在具备普通通知存款优势的基础上又在业务办理的速度和便捷程度方面锦上添花，手续费方面又特地为客户开办钻石卡白金卡尽量为客户减免不必要的开支，可以说xx对客户的关怀是无微不至的，在全心全意为客户服务的宗旨上我们更加注重业务品质的精益求精和细节的到位。

xx的产品在收益便捷质量都凝结了每一位员工对客户点滴的心意！

客户在接触产品时最先接触的就是前台人员，前台人员是客户和产品之间的桥梁，是客户体会xx员工全体心意的大门更是建立对xx信任感的首要途径，所以前台人员的服务不仅要体现xx人的严谨处事态度，也要体现每一笔业务的优势，更要让客户通过每位前台人员周到的服务建立对xx的信任。这也是每一个岗位的工作基础，于此同时前台柜员也应该努力地学习专业知识，争取为客户提供更为详尽和高质的服务。

因此，个人理财产品与柜员服务是相辅相成，互为前提的，产品要创新高质，而服务要更加细致，礼貌，让客户真实地感受到xx全体员工的热情和心意。最后真心地希望我们每个人都能珍惜目前的工作岗位努力学习专业知识，成为搭起客

户和银行之间信任和关怀的桥梁！

信用卡营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方法有机地联合起来，最大限度地提高客户品质。

xx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，公司特别进行的新员工入职培训。对员工培训的器重，反应了公司“看重人才、培育人才”的战略方针。加入这次培训的有以前在别家银行做过信用卡业务的也有没接触过信用卡的，大家都很爱护这次机遇，早早地就来到公司，为培训做筹备。

这一次培训的重要内容主要是公司的基础情形先容和xx银行信用卡系列产品的介绍，最后xx银行信用卡中央石总还顺便讲了企业文明与发祥，使我们在最短的时光里懂得到公司的根本运作流程，以及公司的企业文化、企业现状、策略计划和体系的公司营销理念方面的专业常识，通过这次培训，让我们受益匪浅、深有领会。

这次培训中，让我们对自己的工作岗位以及公司的上风资源有了更深入的意识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分施展自己的自动性，在做好自己的本职工作的同时，充足应用好公司的优势资源，最大后果的为公司发明效益，公司的疾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、以及良多为人做事的准则与办法，从而和之前的自己进行对比，认识到自己的不足，及时改良，对以后的工作的发展以及个人的发展都是十分有利益的。

在职业化的立场方面，每个人都应当有一颗创业的心，首先咱们要明白的是我们不是为公司打工、不是为老板打工，我们是为本人打工，要信任自己能做好，要有一颗很热诚恳，一双很勤奋的手、两条很忙的腿跟一种很自在的心境。作为

在信誉卡核心的员工更是如斯，一方面我们要不拘泥于一些传统的销售理念，要擅长冲破、有创意的主意，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。而后就是当前在做事的进程中要留神方式，这样才干让工作效力更高、减少无谓的加班，事件也会做的更好。

在专业方面，金融行业最重视的是实际和诚信，需要 we 不仅仅在专业技巧上有着全面的知识，而且要对市场有着正确的掌握和剖析才能。我行在银行业以及其余金融方面有着很大的优势、然而相对中合型的银行业务来说对市场的了解绝对来说仍是比拟缺少的，而一个产品品牌的推广效果往往又决议于市场的反映，我们不仅仅要思考怎么有效的利用好我行信卡中央的有利资源去营销、更需要的是以一个整体的目光来对待信用卡市场，这就须要我们对产品的营销和市场有深刻的了解和认识。因而，我倡议是不是公司以后的培训能够邀请一些资深的营销或者市场方面的人士来进行培训和领导，这样我们就能更好的以市场的眼力来思考信用卡业务，从而能更好的为客户服务为公司创出更好的事迹，公司员工的知识层面也会更加全面。

为了更好的晋升业务水平与业绩我深刻体会到公司的中心文化。

信用卡作为一种古代化的金融工具，它便捷、时尚、保险的特色正逐渐被越来越多人所接收，跟着我国市场经济发展，国民生涯程度的进步，用卡环境的一直改良，信用卡市场蕴含着辽阔地发展空间，但随着各家贸易银行都在发行自己品牌的信用卡，如何使我们xx信用卡在竞争剧烈的市场中怀才不遇，以下是我对信用卡营销工作中的一些心得体会。

诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户彼此沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真挚相待，言行不一，急客户所急，想客户所想，才能博得客户的一份信任，换取客户的一份诚心。这样我们能力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。

工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。

从这次培训的效果就可以看出公司对我们的培训非常看重的，孙经理也为我们做了很多的准备，让我们在短时间培训中充分感受了公司对员工的态度和良苦用心，也让我们在未来的工作中端正心态、更加努力！

细节决定成败，心态决定成败高低。

银行培训心得体会篇五

银行培训能够使我们更快的明确自己的工作职责，在培训过程中，大家都有怎样的体会呢？下面是由小编为大家整理的“银行培训心得体会范文2021”，仅供参考，欢迎大家阅读。

二是持续良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；

三是培养和谐的人际关系，与同事之间和睦相处；

四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务知识，向有经验的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，

作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我们一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。在为客户服务的过程中，我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”，为客户带给全方位、周到、便捷、高效的服务，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。实际办理业务时，在保证遵守我行各项规章制度的前提下，灵活掌握营销方式，为客户带给必须的方便，灵活、适度地为客户带给个性化、快捷的服务。在做好柜面优质服务的基础上，我们想方设法为客户带给更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我用心刻苦钻研新知识，新业务，理论结合实践，熟练掌握各项服务技能。我从点滴小事做起，在办理业务时，尽量做到快捷、准确、高效，让客户少等、少跑、少问，给客户带给及时、准时、定时、随时的服务。

青年时期是人生最宝贵的时光，因为踌躇满志，精力充沛，因为敢闯敢干，活力四射，因为有太多的梦想和期望！但在在我看来，青年的宝贵还在包括不懈的追求与团队的融合，崇高的道德修养，以及坚强的意志，更要耐得住平凡，立足于平凡，淡这天□xx给了我一个广阔的平台，我也正把如火的青春献给的中国xx正是在这青春的交替中，一步一步向前发展。在她清晰的年轮上，也将深深的烙下我们青春的印记。富兰克林有句名言：“推动你的事业，不要让你的事业来推动你”。这天我正是为推动我的事业而来，这源于我对人生价值的追求，对金融事业的一份热情。因为我明白作为一名成长中的青年，只有把个人理想与事业的发展有机结合起来，才能充分发挥自己的工作用心性、主动性和创造性，在开

创xx完美明天的过程中实现自身的人生价值。

信用卡营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方式有机地结合起来，最大限度地提高客户质量。

xx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。参加这次培训的有以前在别家银行做过信用卡业务的也有没接触过信用卡的，大家都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为培训做准备。

这一次培训的主要资料主要是公司的基本情景介绍和xx银行信用卡系列产品的介绍，最终xx银行信用卡中心x总还特地讲了企业文化与发源，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，经过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

这次培训中，让我们对自我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我的工作岗位，充分发挥自我的主动性，在做好自我的本职工作的同时，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。经过培训，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，从而和之前的自我进行对照，认识到自我的不足，及时改善，对以后的工作的开展以及个人的发展都是十分有好处的。

在职业化的态度方面，每个人都应当有一颗创业的心，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，我们是为自我打工，要相信自我能做好，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境。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。

在专业方面，金融行业最注重的是实践和诚信，需要 we 不仅仅在专业技能上有着全面的知识，并且要对市场有着准确的把握和分析本事。我行在银行业以及其他金融方面有着很大的优势、可是相对于中合型的银行业务来说对市场的了解相对来说还是比较缺乏的，而一个产品品牌的推广效果往往又决定于市场的反应，我们不仅仅要思考怎样有效的利用好我行信卡中心的有利资源去营销、更需要的是以一个整体的眼光来看待信用卡市场，这就需要我们产品的营销和市场有深入的了解和认识。所以，我提议是不是公司以后的培训能够邀请一些资深的营销或者市场方面的人士来进行培训和指导，这样我们就能更好的以市场的眼光来思考信用卡业务，从而能更好的为客户服务为公司创出更好的业绩，公司员工的知识层面也会更加全面。

为了更好的提升业务水平与业绩我深刻体会到公司的核心文化信用卡作为一种现代化的金融工具，它便捷、时尚、安全的特点正逐步被越来越多人所理解，随着我国市场经济发展，人xx活水平的提高，用卡环境的不断改善，信用卡市场蕴含着广阔地发展空间，但随着各家商业银行都在发行自我品牌的信用卡，如何使我们xx信用卡在竞争激烈的市场中脱颖而出，以下是我对信用卡营销工作中的一些心得体会。

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，在与客户打交道时仅有真诚相待，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。

仅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。

工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要明白自我的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。

从这次培训的效果就能够看出公司对我们的培训十分看重的。x经理也为我们做了很多的准备，让我们在短时间培训中充分感受了公司对员工的态度和良苦用心，也让我们在未来的工作中端正心态、更加努力！

银行培训心得体会篇六

在银行这些天的培训中有苦有甜、有欢声笑语、有掌声、有感动，每一天过的都是那样的充实、那样充满了意义。

培训第一天我们学习了点钞，开始大家对点钞的方式方法了解的还不多，在培训老师的指导下，我们看了有关能手点钞表演的录像片，让我们了解到好几种点钞方法，并逐步熟悉了点钞的技巧，并能熟练掌握。这是一个好的开端，在接下来的学习中同事们更是尽心尽力，每个人都保持着良好的学习状态。然后我们还学习了计算器、了解了传票录入。

第二天上午，领导专程给我们讲授了“员工行为规范”，领导的课使我们受益匪浅。他给我们讲了银行的工作核心是“追求卓越”，并生动明了的给我们讲了卓越的含义。接着讲了银行的企业文化“诚信、绩效、创新、和谐”，逐一详细的介绍了这四个词语的概念，还给我们举例子，让每个人都身临其境的体会着银行的文化，使得我们更进一步的了解了中行、了解自己的岗位和自己的目标。

然后的几天我们学习了“会计原理、银行卡知识、本外币鉴别、测评系统、金融法律法规、反洗钱和零售柜面操作等知识。让我们从各个不同的方面了解银行，了解自己的业务于自己的职责，学到了很多实际操作知识和书本知识。

培训的时间过的真快啊，在这些天我们不仅学习了书本知识与实际操作知识，更锻炼了我们生活和工作的能力。把我们全体员工的心都紧紧的联在联一起，我们知道我们都有着同一个目标，那就是为了自己、为了银行今后的发展，我们一定要努力努力再努力。

人生是一个存在的过程，人生是一个不以生为始，不以死为终的过程。请允许我用昨天所发生的一切来记忆整个培训活动的前期准备工作；用今天来叙述整个培训的概况和详情；用明天来体验培训活动的感想和经历。

银行培训心得体会篇七

这次培训得到了行领导的高度重视，尤其在这样的炎炎夏日，行长、三位分管会计业务、柜面业务、信贷业务的副行长还有各部主任都亲临培训中心，帮助我们迅速的了解并融入商行。行领导的讲话深刻且富有哲理，尤其是x行长在培训第一天的讲话，她给了我们四句话，从中我很受启发。

第一句话是继续人生的课堂。她告诉我们并从实际行动中让我感受到了自己角色的转变。“同志们”，听到她这样称呼我们的那一刻，我明白自己不再是学生。学历只是我们的价值，能力是我们的使用价值。工作后，银行为我们买单的不是价值而是使用价值。因此，她告诉我们要有空杯的心态，不要背上学历的包袱，要向老员工学习业务知识，提高自己的使用价值。

第二句话是保持自己的激情。激情是工作的动力，没有动力，工作就难有起色。生活告诉我们，灵感可以催生不朽的艺术，

激情能够创造不凡的业绩，缺乏激情，疲沓涣散，很可以一事无成。

第三句话是开放的心态。心态决定状态，状态决定行为，行为决定结果，结果决定人生。当你用积极、乐观、向上、阳光、改变的心态对待工作时，你就能成功；反之，用消极、悲观、传统、被动、拒绝的心态对待工作时，你就会失败。改变你所能改变的，适应你不能改变的。

第四句话是规划人生。人生之旅好比乘上一趟列车。心怀高远的人，加上才华、勤奋、机遇就像乘上了一趟高速火车，在有限的生命里，一定会走得最远，欣赏的风景也最壮观、雄奇；勤以补拙的人会搭上一列慢车，但这趟车开得稳、开得久，也终能到达远方；人穷志短、马瘦毛长的人也能挤上一班车，但车速慢得要死，而且中途还会被抛弃。你想挤上哪趟车，车速有多快，为此就要做什么准备。成功往往眷顾准备好了的人。

三位副行长也从不同角度让我们对x行的过去、现在、未来发展目标有了大概的了解，对x行的市场定位、企业文化有了初步的认识。各支行的领导和同事也都结合自己的工作，给我们介绍了x行客户服务、信贷业务、货币市场业务、柜面操作规程的相关知识。人力资源部的领导和同事也做了很多工作，培训课程安排合理，培训教室宽敞舒适。从一开始发放员工餐票、餐具、水杯到现在预发工资，我们时刻都感受到了商行对我们的人文关怀。

x行很年轻，有朝气且处在历史发展的新起点。很荣幸能在这时加入x行。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。在这里，中高层领导均是竞聘上岗，在这样一个管理规范、人际关系相对简单的平台上，我们新员工更容易通过自己的努力实惠个人与x行的共同发展。

我们还未走向工作岗位，对x行的认识也仅限于概念上的。但通过讲话和授课的这些领导和同事，我看到了一个充满希望的x行。有这样优秀的管理团队，有明确的发展目标和准确的市场定位，我相信在不远的将来□x行定能实现跨区经营并最终走向上市。

银行培训心得体会篇八

怀着期待与好奇，终于迎来了xx银行新入行员工培训。从小到大，我们学习了无数课程，历经十年寒窗，参加了多少培训多少考试，但这次的岗前培训对我们的意义是空前的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我们从学习走向实践。我们收获的远比想象中的丰富。

参加完培训，我最深刻的感触就是觉得自己十分幸运。这个培训班是xx银行有史以来举办的最系统化全面化的一次。人力资源部投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行拓展训练和礼仪指导，同时又请到了区分行多位经验丰富的领导以及优秀员工，短短的十几天内，把我们凝聚在一起，学习了银行的基本情况，融入了xx银行这个大集体中。而对于我们刚入职的新行员来说，刚从学校毕业就能进入这样一个规范化、国际化的大型银行，是多么的荣幸啊。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。而xx银行就是这样一个优秀的平台。在这里，我们将与xx银行共同发展，把个人的职业规划与xx银行的发展融合在一起，共同实现腾飞。

人力资源部的领导和同事们对这次培训做了相当合理的计划。我们首先迎来的是为期两天的拓展训练。时间虽短，相信每个人都留下了深刻的印象，甚至终生难忘。怀着好奇而又激动的心情我们来到了拓展训练营。因为团队精神的作用，我们完成了自己无法完成的任务。尽管我们没有在体力上帮助同伴，但团队精神使他增添了勇气和力量。翻过毕业墙的那

一刹那间，队员们、战友们眼里都滚动着泪花，我们用我们的勇气、魄力、关爱、协作、智慧以及奉献真真正正的做到了“挑战自我，熔炼团队”。

紧张而充满挑战的拓展训练结束后，我们开始了为期八天的银行相关业务知识学习。宽敞的会议室，舒适的坐椅，桌子上的姓名牌、矿泉水，点点滴滴都体现着区分行领导们对新员工的关爱，体现着xx银行的“以人为本”。如果说拓展训练培养的是一种工作精神，那么业务学习培养的是我们的工作能力，只有掌握好了这些基本操作才能开展好银行业务。接下来的几天里，我们学习了xx银行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、员工行为规范等理论，对银行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。

作为一名xx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。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。面对国有商业银行、外资银行争夺市场，xx银行需要提高服务质量，加强品牌建设来提高自身竞争力，而这除了要制定相关法规外还需要每个行员以热情饱满的精神对待每天的工作，以灿烂的笑容面对每一位客户。培训课上，我们花了大量的时间来学习柜面业务流程，包括对公业务和对私业务，这是我们大部分人入职后要从事的工作。

短暂的培训结束了，我们将被分到不同地区的岗位上开始工作，十天的时间大家培养了深厚的感情，不在乎时间的长短，我们重视的是共同的经历，也许只有在这样优秀的平台上才能迅速培养出优秀的团队。十天虽然短暂，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。每个人都收获颇多，希望大家把这一份激情，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xx银行共同发展。

银行培训心得体会篇九

作为一名中国人民银行的基层员工，非常荣幸地参加了20__年7月1日至7月10日在中国人民银行郑州培训学院举办的“20__年第二期中级职称干部(经济类)培训班”。虽然只有短短的十天时间，但我们每位学员通过拓展训练加强了团结协作、通过专家讲座充实了理论知识、通过交流讨论学习了先进经验、通过课余活动和参观考察结下了深厚友谊，受益匪浅。以下是我的几点心得体会：

一、学院老师无微不至的关怀刚刚接到参加培训的通知时，心里还有一丝的担心，因为我是第一次到郑州培训学院参加培训，而且听同事说学院的位置还挺不好找的，当地的一些出租车司机都找不到。但是马上这一丝的担心一去不回，因为学院安排了接站。并且，在我刚刚踏上开往郑州的列车时，接站的工作人员就给我发来了短信，告诉我他的具体位置，我的心中立刻感受到了温暖。在顺利到达学院后，通过食宿的安排、教学日程的安排处处体现出学院老师对我们的关怀。在此，要向为了此次培训而精心付出的老师们表示衷心的感谢。

二、自己的理论知识得到进一步提高“工欲善其事，必先利其器”。这就是说，一个人要想真正成就一番事业，离不开过硬的基本功。当今社会的竞争愈来愈烈，做任何事情都需要技能。在实际的工作中，对待自己，对待工作，一定要高标准、严要求，不要满足于已经掌握的，这个世界是大变、多变、快变的，要努力寻求更好、更快、更富成效的专业技能和技巧，提高自身竞争力，唯有如此，才有可能创造出更好的成绩，才有可能从胜利走向另一个胜利。学院的老师为了这一目的，不仅邀请了人民银行总行的专家，还邀请了浦东干部学院和河南省委党校等高校的教授，为我们精心安排了各项培训课程。

首先，由学院拓展培训师对我们进行了“团队意识与自我塑造”的培训，大家按照培训师的要求“忘记你的身份，忘记你的性别，忘记你的年龄”，商定了各自的队名、队训和队歌，共同克服困难完成任务，增强了对彼此的了解。使我们认识到在面对各种困难和挑战时，团队的凝聚力、相互关心、激励、包容使团队更加团结。这对于我们在今后的工作中树立相互配合、互相支持的团队精神和整体意识，改善人际关系，增加相互的沟通与信息交流等是非常有利的。其次，我们不仅学习了人民银行的专业知识，有《反洗钱工作新形势、新问题及反洗钱行政执法相关问题》、《征信与征信管理》、《法定存款准备金制度在中国的理论和实践》、《在中央银行事业发展中主动成长》、《新形势下如何有效地开展金融研究工作》、《中国人民银行成立的历史背景》和《宏观经济波动、货币政策与金融稳定》，还学习了综合知识，有《当前国际局势热点透视》、《履职能力与创新思维》和《国家公职人员心理问题及其调适》，最让我难忘的是中国钱币博物馆副馆长、总行党委宣传部巡视员马林给我们讲授了《浅谈庞村财经会议的历史意义》一课。

使我难忘的不仅是他的讲课内容，从庞村财经会议的召开背景到华北财经会议的召开，从1947年10月2日第一次正式提出“中国人民银行”名称到1947年10月8日中央正式确定“中国人民银行”名称等内容，让我接受了一次生动而难忘的历史教育。更让我难忘的是他作为一名专家，诲人不倦，在三个小时的授课过程中仅作了5分钟的短暂休息，并且始终是站立着讲完了全部内容，这种严谨的工作态度、高尚的敬业精神深深打动了每位学员，持久不息的掌声表达着每位学员发自内心的尊敬与感谢。

三、开阔了眼界，增长了见识，收获了友谊在这次培训中，学院老师不仅给我们安排了丰富紧凑的理论学习，还为我们准备了云台山、少林寺、龙门石窟和河南省博物院的实地考察活动。通过考察，使我进一步了解到，河南是中华文明和中华民族最重要的发源地，既是传统的农业大省和人口大省，

又是新兴的经济大省和工业大省。通过座谈讨论和大会交流，使我学习到了不同地区、不同部门先进的工作经验，为我在今后的工作中开拓工作思路、转变工作方式打下坚实的基础。

另外，通过丰富多彩的专家培训、实地考察、座谈交流和文体活动，使我在短短的10天中，结识了来自五湖四海的各位同学、同事和精英，使我们结下了深厚的友谊，对我们今后更好的开展工作、交流经验都是非常有意义的。最后，再一次向为举办此次培训班而辛勤付出的总行人事司、郑州培训学院的各位领导、各位老师表示衷心的感谢！同时也希望今后能够更多的举办类似的培训活动，以满足人民银行基层分支机构对新理论、新知识的渴望。

银行培训心得体会篇十

7月23号，我们一行从人行滨州中支出发经过7个多小时的车程，顺利抵达了美丽的人行郑州培训学院。由于是24号才正式开始培训生活，因此到达之后我们也有充足的时间去领会郑培的独特魅力，进入郑培的大门后首先映入眼帘的是印有“中国人民银行郑州培训学院”几个大字的标志牌，在标志牌的后面便是一个优美的小花园，在小花园后面的楼便是信息楼了，再深入学院的内部，培训楼和文体中心分布在不同的方位，错落有致，设计合理。这里不仅有标准的篮球场和足球场，更有塑胶跑道的操场，清晨和晚餐后来此锻炼身体也是不错的选择，在正式培训开始之前给我的感觉便是四个字：不虚此行。

20xx年7月24号，满怀激动地心情的我开始了自己的培训生活，参加此次培训的包括河南和山东两省新入职的学员共有248名，上午8:30举行了培训班开班典礼，在开班典礼上来自于中国人民银行济南分行的金鹏辉行长发表了精彩的演说，在演说的最后金行长隆重的宣布“中国人民银行济南分行20xx年新行员初任培训班”培训正式开始！

9天的培训主要包括以下几个方面的内容：(1) 13个与培训有关的讲座；(2) 学员互动，包括学员破冰和学员论坛；(3) 习唱行歌——我们是团结拼搏的鲁豫央行人；(4) 素质拓展训练、趣味运动会；(5) 结业典礼、行歌比赛等。

首先，来看一下一系列的讲座。通过讲座(1)：人民银行的组织体系及职能，了解到了目前我国人民银行的历史背景、发展演变、组织体系及在宏观经济调控中的各项职能，让我们对人民银行有了一个更为明确的认识。通过讲座(2)：执行力与团队建设，了解到了态度是高效执行力之本、团队是高效执行力之要、行为是高效执行力之法，这对于我们在未来的工作中提高自身的执行力给出了借鉴意义，同时对于团队建设有了初步的认识，认识到了团队在工作中的重要性。通过讲座(3)：防范和化解金融风险，维护金融稳定，了解到了系统性金融风险对社会经济发展的危害性，人民银行作为国家的宏观经济管理部门，有义务和职责采取相应的措施去防范和化解金融风险，维护金融稳定，确保社会经济又好又快发展。通过讲座(4)：公务礼仪规范与训练，了解到了更多关于礼仪方面的知识，比如着装的基本规范、适度的手势等，这为日后我们走向工作岗位，更好地为金融机构提供相应的服务，提升自身良好的形象与素养奠定了良好的基础。通过讲座(5)：人民银行法和央行核心业务介绍，了解到了目前人民银行肩负着实施货币政策、维护金融稳定和金融服务三大重要职能等内容，为日后将理论与工作实际相结合铺平了道路。通过讲座(6)：宏观经济形势及货币政策，了解到了当前我国经济正面临着经济下行的压力，究竟是采取怎样的货币政策来缓解经济下行的压力还需要具体问题具体分析。通过讲座(7)：人民银行办文规则及公文写作，学习到了公文格式20要素、公文标题基本原则和主要问题等内容，为日后在工作岗位会写公文、写好公文打下了基础。通过讲座(8)：安全保密知识教育，了解到了在人行对所从事的工作进行保密的重要性，对提高安全保密的意识有很大的帮助。通过讲座(9)：人民银行电子支付结算基本知识，了解了我国的支付体系的构成、非现金支付工具、人民币银行结算账户以及支付体系

监管等内容。通过讲座(10)：树立廉洁勤政意识，做优秀央行员工，认识到了在日后工作中自始至终保持廉洁勤政意识的重要性，严格要求自己，做到“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”。讲座(11)：情景模拟：职场情商培养与挫折应对，通过电视访谈、电视辩论赛及案例分析等形式的情景模拟教学提高了学员与媒体沟通的能力，同时对培养职场中的情商有更深的体会。通过讲座(12)：货币发行基本知识，了解到了货币发行工作目标、人民币发行概况、人民币发行业务、人民币销毁业务及人民币管理业务等内容。通过讲座(13)：工作和人际交往中的沟通技巧，了解到了在话语沟通中应该掌握的基本原则，比如或然不必然、向前不向后、严明不严词及该禁不该说等。这些讲座，对丰富我们的业务知识，提升我们的职业道德修养具有重要意义。

其次，来看一下学员之间的互动环节，主要包括学员破冰和学员论坛。学员破冰活动分不同的小组展开的，在小组内男学员与女学员互相“配对”来介绍对方，采取这种方式不仅加强了“配对”学员相互之间的交流，还将考验介绍双方二人在小组各成员面前的语言表达能力，更能加深组内学员之间的认识，是一个相互认识相互了解的活动。学员论坛活动同样是分不同的小组展开的，每组邀请了相关的老师负责解答组内学员的问题，而学员可以提出一个自身最关注的问题，同时就“如何实现角色转变，成为合格的央行人”提出自己的看法。在该活动中每位学员都提出了自己的真知灼见，在活动的最后，被邀请到的老师就学员提出的问题归类整体并做出了相应的解答，是组内学员受益匪浅。

再次，贯穿培训全程的一个非常有意义的活动那便是习唱行歌——我们是团结拼搏的鲁豫央行人。一方面，通过反复习唱如此坚定、豪迈的行歌，我们也感受到了作为鲁豫央行人中一份子的荣幸，加强对央行精神的认同感；另一方面，习唱行歌不仅增强了组内学员之间的配合，更增强了团队意识。

还有，素质拓展训练和趣味运动会也是培训中重要的一部分。

素质拓展训练通过各式各样的活动，比如分组想组训、分组排节目等，不仅考验我们的脑力和身体素质，更加强了彼此之间的团队协作能力。趣味运动会则通过拔河、“挤眉弄眼”吃薯片等趣味活动也给大家带去了欢乐，同样是有意义的。

最后，在培训的最后一天举行了行歌比赛和结业典礼。在行歌比赛中各组学员嘹亮而又不失庄重的歌声响彻整个礼堂，而在本次结业典礼中，各种精彩的节目也是穿插其中，不仅有相声、话剧，还有小苹果等曲舞，雅俗共赏。

通过为期9天的培训，尽管时间不长，但是在这期间，我们不仅提升了自身的业务知识，加强与不同学员之间认识和交流，更增强了自身的团队能力和职业道德素养，我想这对于未来我们走向工作岗位都会有极大的帮助。感谢这次培训，也感谢在这次培训中认识的各位小伙伴，或许此时你我各安天涯，但是我想我们却有着共同的梦想，那便是为人行的事业奋斗终身！