

银行新员工个人年度发展计划(通用10篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

银行新员工个人年度发展计划篇一

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xx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。

银行新员工个人年度发展计划篇二

其实在入职之前，我以为只要加入进银行里工作，我就可以拥有一份稳定的工作，拥有很多人人口中所说的铁饭碗，不用再为以后的生活而担心了。但是在我入职以来后，我才知道在体制内工作也是一件如此艰难的事情。虽然在xx银行工作，一年四季都可以享受到空调的环境，每个月也都可以领很多的油和米回去，每天只需要坐在电脑前工作几个小时就行了。但是这些都是大家所看到的表面现象，实际上，我们在享受这些的时候，我们也在默默的忍受一些辛酸和委屈。比如，来自客户的暴躁指责，来自客户的无理要求，来自这份岗位的业绩压力。这些等等都是需要我们在在这个岗位里去默默承受和忍受的。

可能是我刚从学校出来，觉得这个世界还很美好，觉得这个世界上的人都是上天所派下来的天使。所以，我也认为，来银行办理业务的那些客户们都是能够理解和支持我们工作的。但是我在xx银行里才工作了一个星期的.时间，我就遭受到了客户们不下十次的指责和谩骂，并且这十次里面有九次都是

因为他们排队排了很久，等不急了才冲着我们这些服务人员出气的，这让我有一点儿受不了。我在家里一直都是家里小公主，家人不说对我百依百顺，但至少从来没有打过或者骂过我，哪里遭受过这样的待遇。所以这一个星期对我来说是一段比较煎熬的时期。我记得我第一次被骂的时候，我当场就反驳了那个客户，并和那个客户在大厅里吵了起来。第二天上午，我就接收到了他对我的投诉，不仅如此，我还接受到了xx领导对我的批评。那时我才感受到作为一名银行服务人员的无奈和我必须要去学会和承担的事情。

后来再次遇到这样的情况，我就也没有再去跟他们计较。只是把自己的本职工作做好就行。虽然到了下班后，我还是会一个人躲在某一处地方悄悄的流泪。但是我也在慢慢的学着自我调节情绪，慢慢学着去适应体制内的工作，慢慢的去学着在柜员的岗位中如何更好的做自己。

银行新员工个人年度发展计划篇三

毕业后，开始参加工作，我应聘到一家银行工作，随后参加了民生信用卡中心20xx年新员工培训。从小到大，我们学习了无数课程，历经十年寒窗，不明白参加了多少培训多少考试，但这次的岗前培训对我们的好处是空前的，好处非凡的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我们从学习走向实践。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，为培训做准备我们收获的远比想象中的丰富。

这一次培训的主要资料主要是公司的基本状况介绍和民生银行信用卡系列产品的介绍，民生银行信用卡中心主任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，透过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

透过这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源有了更清晰的认识和了解，对自己有一个全新的定位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分利用好公司的优势资源，最大限度地发挥自己的优势，明确自己的在工作上的长期发展目标和发展方向。公司的快速发展也是我们个人的发展。透过培训，我更加了解到做事先做人的道理。-中国城市金融圈人脉社区银行在职业化的态度方面，每个人都就应有一颗向往的心，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，我们是自己打工，要相信自己能做好，更重要的是要去坚持做，在秉承民生文化“人本、诚信、创新”的同时坚持快乐工作，开心生活。

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，人民生活水平的提高，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己品牌的信用卡，如何使我们民生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。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。

细节决定成败，心态决定成败高低。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，捕捉蕴参加完培训，我最深刻的感触就是觉得自己十分幸运。这是个很系统的培训，银行卡中心人力资源部投入了超多的人力、财力，并有专业的团队经理及相关培训人员给我们进行培训指导，短短的几天内，把我们凝聚在一齐，学习了信用卡的基本状况，融入了民生银行信用卡中心这个大群众中。

作为一家这样成功的股份制商业银行，对于我们刚入职的新行员来说是多么的荣幸啊。有人说：小胜靠个人，中胜靠团

队，大胜靠平台。而民生银行信用卡中心就是这样一个优秀的平台。在那里，我们将与民生银行信用卡中心共同发展，把个人的职业规划与民生银行信用卡中心的发展融合在一齐，共同实现腾飞。短暂的培训结束了，我们将被分到不同的小组上开始工作，一周的培训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。时间虽然短暂，但是这次培训对我们来说是人都将成为有责任心、充满自信的职业人。在此，我再次感谢培训中的老师和帮忙我的同学、同行们，让我们一齐为了梦想启程吧。

银行新员工个人年度发展计划篇四

谢谢各级领导给我带来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，这只是总行给我带来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：

一、全球一流的培训机构给我们授课

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带给真诚的，发自内心的服务。透过学习，我明白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；我们务必细心观察与体会，才能深入了解客户的真正需求；针对客户的需求，我们要用心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，才能带给客户满意的服务。我们要以真心服务，让客户觉得安

心舒适，我们要营造完美的服务气氛，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理解我们的服务。

经营产品品牌，你能够用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务必用至少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，务必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：“你怎样明白我姓于”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，这种状况还是第一次碰到。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：“你明白我姓于”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那里吃饭，但最近的一次也是一年前了，难道那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！服务小姐之

后问：“老菜单一个三明治，一杯咖啡，一个鸡蛋”此刻于先生已经不再惊讶了：“老菜单，就要老菜单1这一次早餐给予先生留下了终生难忘的印象。

之后由于业务调整，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，里面还附了一封信息：“亲爱的于先生，您已经3年没有光顾东方饭店了，我们全体人员十分想念您，期望还能再次见到您。这天是您的生日，祝您生日愉快。”于先生当时十分感动，发誓如果再去泰国，必须住在东方饭店，而且要说服所有去泰国的朋友也像他一样选取东方。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就应用心服务，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，增强我们在市场谢谢各级领导给我带来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，这只是总行给我带给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：

一、全球一流的培训机构给我们授课

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带给真诚的，发自内心的服务。透过学习，我明

白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；我们务必细心观察与体会，才能深入了解客户的真正需求；针对客户的需求，我们要用心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，才能带给客户满意的服务。我们要以真心服务，让客户觉得安心舒适，我们要营造完美的服务气氛，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理解我们的服务。

经营产品品牌，你能够用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务必用至少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，务必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：“你怎样明白我姓于”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，这种状况还是第一次碰到。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：“你明白我姓于”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那里吃饭，但最近的一次也是一年前了，难道那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！服务小姐之后问：“老菜单一个三明治，一杯咖啡，一个鸡蛋”此刻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。

之后由于业务调整，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，里面还附了一封信息：“亲爱的于先生，您已经3年没有光顾东方饭店了，我们全体人员十分想念您，期望还能再次见到您。这天是您的生日，祝您生日愉快。”于先生当时十分感动，发誓如果再去泰国，必须住在东方饭店，而且要说服所有去泰国的朋友也像他一样选取东方。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。

银行新员工个人年度发展计划篇五

大学毕业，离开生活了二十几年的象牙塔，迈入的是一个如此纷繁复杂的社会，迷茫和不安充斥的我的内心。就在半个多月前，我和一群互不相识的伙伴们怀着满腔的热情来到了市商业银行。这是一个熟悉而又陌生的环境，是的，我熟悉，我熟悉商行的发展历程，我熟悉天鹅卡，我熟悉人们口碑相传的商行。陌生，从学校到单位，从学生到职业人，我又无比陌生。是商行用她热情的怀抱驱散了我的陌生与不安。

初到商行，行里给我们安排了一顿丰盛的精神食粮——全面的岗前培训，老师们从仪容礼仪、银行系统前台操作、各种金融专业知识、行内规章制度、信贷及风险、点钞技术、网银等方面对我们进行了从头到脚的彻底打造。我从中学到很多知识，以及很多将来工作中需要用到的技能。如何穿戴，如何合理的使用规范的礼貌性语言，这关系到我们向客户推

销我们服务的效果，客户满意了，我们银行才能有发展的基础；经过反复的银行临柜模拟演练，让我们从具体流程上看清楚我们银行每办一笔业务所需要完成的工作，为我们将来临柜时打下了坚实的基础；各种金融专业知识的讲解更是加深了我们对银行各种业务的理解，不仅使我们知道这笔业务怎么做，而且知道这笔业务为什么要这样做；俗话说：无规矩不成方圆，行内规章制度就是要让我们规范起来，把商业银行打造成全市文明第一，服务第一的市民银行；银行就是在管理风险，如何尽早发现并排除风险是我们应该和必须掌握的业务技能。这些天所学习的知识现在还历历在目，记忆犹新，非常感谢商行的这顿丰盛的精神食粮，消除了我对银行的陌生和不安。

大学时我的专业是计算机，对金融方面也只限于有一些浅显的了解，经过这半个月的培训，虽然跟专业的金融人士相比还是望尘莫及，但是也慢慢的熟悉和熟知了银行的一些相关知识。将来不论在哪个岗位，我都会在工作中少一份懈怠，多一份勤奋；少一份碌碌，多一份追求；少一份索取，多一份奉献，兢兢业业，用心做好每一件事，我要用我的满腔热情为商行的发展添砖加瓦，为我们共同的事业努力奋斗。

经过为期两周的培训，我感触良深，归纳起来，有以下几点心得。

了解了一个构架。两周的培训内容可谓是丰富多彩，不仅详细介绍了农业银行的历史沿革、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。培训的内容涵盖了农业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。

农业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。对于农业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。青山绿水下防化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力的。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。之所以培训选在防化学院，是因为防化学院的培训最严格、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有用心地在整理内务，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防化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，我们即将奔赴农行分支机构开始一线的实践。培训让我们更加了解农业银行，知道农行“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。我们的加入是在农行刚刚完成全球最大ipo实现a+h股同时上市的伟大历史契机之际，农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。两周的培训让我对农业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农业银行大行德广，扬帆远航。

怀着期待与兴奋，终于迎来了建设银行__市分行新入行员工培训。培训时间虽然不长，只有两天，但这次的岗前培训对我的意义是巨大的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我从学习走向实践，收获的远比想象中的丰富。

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。

第一天，首先迎来的是财会部的朱经理的授课，他仔细地讲解了建行的会计体制，员工应该有的工作态度，礼仪，鼓励我们多学习，多向有经验的同事请教，多考取证书，丰富自己。接着，刘姐也详细讲解了柜面业务，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，让我由原先的不了解到现在的基本掌握。作为一名柜员，每天与客户接触，与现金接触，必须要加强风险意识，必须合规操作，必须加强服务意识，

与客户交朋友，有效率地沟通。柜员的责任重大，必须认真对待。

晚上，人力资源的蒋主任，讲述了建行衡阳市分行的整体概况，以及李振球行长的“我心中的衡阳市分行”内容详实，振奋人心。建行衡阳市分行最近几年发展迅速，各项指标都位居全省各地区分行的前列。李行长的话深入人心，他对建行员工的殷切期望跃然于字里行间，“目标，责任，能力，激情”这八个字，在建行员工的日常行为举止中必须得到充分体现。尤其对于我们这些刚毕业，即将进入到建行工作的大学生来说，更是要时刻铭记。要做一个目标明确，责任心强，有能力，充满激情的人。我记下了。

第二天，个金部蒋主任，电子银行刘主任等介绍了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、建行的电子银行等，让我们对建行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。

这次的培训汇集了许多领导和前辈的智慧和辛勤劳动，他们总结了自己十几年甚至几十年的工作经验，让我们在如此短暂的时间里学习到了银行主要业务知识，把我们领进了建设银行的大门，同时也让我们领略到了优秀建行人的风采。

作为__x信用联社的新员工，第一期就参加了__农村合作联社(合作银行)在上海金融学院组织的新员工培训班，感到莫大荣幸。这次新员工培训为期12天，实行半军事化管理，培训期间不能外出，学员培训的日常管理授权教官和班主任共同管理。对于这次培训，我有一下几个心得：

作为__x信用联社的新员工，第一期就参加了__农村合作联社(合作银行)在上海金融学院组织的新员工培训班，感到莫大荣幸。这次新员工培训为期12天，实行半军事化管理，培训期间不能外出，学员培训的日常管理授权教官和班主任共同管理。对于这次半军事化管理培训，我感触颇深！

一、千里之行，始于足下

“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。

二、天行健，君子以自强不息

“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表，12天的培训，早操6：30出操，下午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，靠的就是自己有没有坚强的意志和韧性的毅力，有没有吃苦耐劳的品质。

三、无他，唯手熟尔

看着《点钞技能训练》的邵老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，但是十来次，手有微酸。问及邵老师点的如此高超，传授技能技巧和经验时，邵老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，有何捷径邵老师面有微笑：“熟能生

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

四、送人玫瑰，手留余香

这次培训，作为_x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_x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，对课上老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己的一些学习时间，但当其他社学员夸奖我们_x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，就是善待自己，将你的快乐分享给别人，也就得到了分享别人快乐的机会，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，但是他却给我们每个人留下沉甸甸的财富和无尽的思忆。

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__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__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。

银行新员工个人年度发展计划篇六

本次银行新员工入职培训的主要内容主要是对公司各个业务的介绍以及公司的一些规章制度和安全防范知识的介绍，是银行新员工对公司的各项业务有了更深的了解，并掌握了实际操作中的一些非常有用的技巧，对银行新员工日后的工作起到了非常重要的作用，本文是银行新员工入职培训的心得体会，欢迎阅读。

为了让新员工更快地了解公司、熟悉公司的各个业务，更好的适应工作，公司特地对我们新员工进行了为期5天的入职培训，充分反应了公司对人才的重视和培养。参加这次培训的员工大部分都还未成为我行的正式员工，分别来自各个支行的不同部门，大家都很珍惜这次培训机会，培训当天都充分的做好了准备，精神饱满的早早的来到公司门口准备出发。

这一次培训的主要内容主要是对公司各个业务的介绍以及公司的一些规章制度和安全防范知识的介绍，是我们对公司的各项业务有了更深的了解，并掌握了实际操作中的一些非常有用的技巧，对我们日后的工作起到了非常重要的作用，最后公司老总还对公司的企业文化、企业现状、战略规划等方面进行了精心的讲解，是我们对公司的基本运作流程有了更深的认识，同时更加增强了我们对公司未来发展的信心。通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

培训的第一天，我们率先来到了位于平山的野外拓展训练中心，这一切都是出乎我们的预料的，之前只是听说过的扩展项目现在要我们亲身来体会了。

这次拓展训练，一方面是对我们肢体上和心理上的一种锻炼，更重要的是对我们团队之间互相信任和互相帮助配合共同完成目标的一种团队精神的培养，同时又是对自我的一种挑战。其中的每一个项目都是对自我心理素质的考验，8米高的断桥，16米高的自由落体，以及2米高的信任背甩，这3项都是对内心防线的突破，都是对自我能力的提升，它告诉我们有些事情其实只是差那么一点点，成败之间也只是一纸之隔，我们只要踏出了那么一步，那就成功了！然而这一步也许是非常艰难的，我们只有充分相信自己，相信同伴才能毫无顾虑的踏出这一步，这是同伴队友对自己的鼓励就显的非常的重要，队友的呐喊鼓气使“这一步“已经不是自己一个人的事情，而是整个团队，所有的事情，自己所要做的也不仅仅是代表自己了，这是我们相信我们有理由突破这到防线，我们有理由去冒险为了团队的胜利，同时我们相信我们能够成功！

最后一项扩展是“攻破城墙”，我们所有人要在不借助任何外力的情况下，翻越4米高的城墙，进入“城堡”，这是一个非常艰难的任务，我们所要做的就是现场的40余人一个不差的顺利进入“城堡”。我们互相帮助，不断鼓舞，最后终于踩着“人梯”顺利完成任务。在这个项目中充分体现了我们的团队合作意识，在一个共同的目标下，我们已经成为

了一个不可分割的整体，为了完成任务都奋不顾身的作出自我牺牲，充分体现了“成就大我，牺牲小我”的精神，成功的那一刻我们欢呼，喜悦，教练也诚心的为我们竖起了大拇指。

接下了就是4天的理论知识，从公司的各项业务，包括理财，贷款，信用卡，储蓄等；到银行的服务规范，安全防范和企业文化等方面对我们进行了全方位的培训。这时经历了拓展训练的我们已经从简单的认识，熟悉发展到彼此有了一定的了解，并且生活在一起的一个大家庭。

这4天的培训不是枯燥无味的，而是生动的，有很强互动性的具有很强实践性的学习过程。在黄姐的带领下，我们每个人都积极的参与到了培训中的各个环节中，使知识当时就能很好的被消化，对我们日后的工作提供了扎实的基础。

作为我自己来讲，我现阶段是做营销工作的，在培训中我对此有了更深的认识。我们每天都要面对很多各种各样的各户，这就需要我们有很好的应变能力去吸引客户，当然更重要的是对客户的维持，应为他可能会给你带来更多的客户。以客户为中心、客户至上、积极响应、确保提供最佳的产品和服务，是我们行始终贯穿的精神，也是我日常工作的准则。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，在与客户打交道时只有真诚相待，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。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。这样我们才能更好的发展我行的各种业务，同时也是我行发展的基础。

通过这次培训，使我对公司有了更深刻的了解，我很荣幸能够融入到这个充满生机、充满挑战的大家庭中，也特别感谢公司的培养让我一天天成长，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!为我行早日达到“共享”而奋斗!

从去年12月11日中国工商银行北京分行的笔试开始，我就注定与这个实力雄厚的世界500强企业结下了不解之缘，一路厮杀艰辛走来，直到正式成为一名工行人，现回想起来，感慨良多。时间仓促，现简要写下这篇培训总结聊表心意，既是对自己这10天学习的体会概括，也借此表达对各位培训老师的感激，同时也提出一些想法与即将要培训的同学们共同分享。

一直以来我都知道作为一名银行工作者最需要的就是责任与谨慎，我也想象过自己将从事柜台基础业务的不易。但当我开始第一天的培训时便知道，今后的路可能比想象的还要困难：一切都将从零开始。

当我看到那把把崭新厚实的练功券和传票时，心中竟有些害怕。害怕有些粗心和急性子的自己如何驾驭得了这关系到老百姓血汗的资金业务的办理。第一天注定是迷茫和沮丧的，看得出，很多同学都和我一样没有基础，大家带着些许新奇开始学习手工机器点钞、翻打百张传票等前台基本功。老师们的讲解耐心又到位，甚至一对一、手把手、不厌其烦地教我们，看着老师捆钞时龙飞凤舞的潇洒样子，我信心顿失，觉得自己永远也不可能达到这种炉火纯青的境界。一天结束，累得手酸臂麻但又丝毫不敢懈怠。也就是从这天起，为了考试达标，也为了今后能在工作岗位上做出成绩，我开始了见缝插针、数钱数到手抽筋的点钞练习，看电视时点，和家人聊天时点，晚上睡前还不忘点一把，似乎每天不点钱就缺少了什么。连我妈妈都打趣道：“我很爱听你点钞的唰唰声。”同样，翻打百张传票也是一有机会就抓紧练习，以前一味求快所以准确率很低，通过频繁练习和老师传授的技巧我找到了自己的节奏，渐渐提高了准度，而且速度也跟得上。此时，我终于体会到了银行前台基本功的练习经验，无他，但手熟尔。果然，事实证明我平时的功夫没有白费，在最后的考试中发挥出了自己的水平。美中不足的是，机器点

钞出现了失误，导致时间耽误，表现不佳。反思起来，也与平时用练习机器点钞不够多有关。

再谈谈实际操作部分，早在面试时我就听说工行的培训体系在国内银行系统中首屈一指，百闻不如一见，当我使用nova系统进行个金业务的学习和实践时，深刻体会到了这套先进的银行模拟系统的强大和工行领导的用心良苦。每一笔业务经过老师的详细讲解和答疑，再通过我们自己上机操作和随时提问，抽象的概念变得很具体，也暴露了我们学习中的漏洞以及时弥补，可谓现听现学现会，印象深刻，想忘都难。在此，我要再次感激我们辛勤工作的培训老师，在百忙之中抽出空来系统地为我们授课，答疑解惑，不论我们提出的问题多么没有技术含量甚至很多重复，老师都没有丝毫不耐烦，而是一遍又一遍地耐心讲解，还把一些具有普遍性代表性的问题再归类总结，集中解答，让我们加深印象。在两次模拟银行的操作中，老师的指点和关心也让我们如沐春风，每一个细节的学习都是一种自我完善，同时，仿真网点的良好条件也是我们进步飞快的助推器。

这10天的学习就这样紧凑而有序地进行着，我们也在悄悄发生变化，现在不会为自己点钞达标这种以前不敢想象的事而感到惊喜，而是追求更大的进步与提升。

这10天，我们着实经历了一场蜕变。

借此机会，我也提一点小建议，希望老师能为接下来的几期学员多提供一些机器点钞和模拟银行操作的练习机会，多实战多发现问题才能多进步。此外，也希望同学们能将讲义和笔记中老师提到的琐碎知识点进行分类总结，如列出交易代码一览表，需要出示证件或必须由本人办理的业务，以及一些手续费收取的规定，分门别类方便记忆。相信可以取得事半功倍的效果。

10天的学习很快就结束了，但我知道我们的学习生涯才刚刚

开始，今后到支行各网点一线进行工作后，我们还需继续扎实练好前台基本功，熟悉银行各项业务，将优质服务放在第一位，满足客户的多方面需求，每天都是不断提升自我的过程。营业网点的工作虽然琐碎，但也是最考验一个银行职员的，它需要耐心、细心、责任心、和良好的职业操守，无论我们将来会从事前台营销岗位还是后台支持岗位，这都是必不可少的基本素质，此时不练，更待何时。

一流的人才渴望加盟一流的团队，我将会珍惜这来之不易的工作机会。希望我能与工行一路同行，不断进步！再次感谢班主任老师和各位任课老师的辛勤工作！

十六天可能很短暂，普通的十六天可能只是我们生命长河中一朵不起眼的小浪花，我们转眼间就会忘记。可是，在上海起航培训的十六天却可能令我们终身难忘。在省联社的关心指导和上海起航的具体实施下，我们度过了一个丰富多彩而又紧张有序的培训生活。在此期间，我们系统的学习了金融基础知识、会计操作规范、柜台出纳业务等理论知识，我们扎实刻苦的练习了点钞、传票算、数字录入、珠算等实践技能，我们还积极的参加起航培训的各种活动，使自己在各方面都有很大收获，具体来说，主要有以下几点：

首先，在技能方面，我们系统的、全面的学习了标准的点钞和数字录入方法，纠正了我们很多坏毛病，养成了标准、专业的技能手法。经过培训，我的点钞的速度和准确率都有了很大的提高。我还参加了起航培训的数字录入和传票录入比赛，虽然没有拿到名次，但是却让我找到了与优秀同事们之间的差距，我想这种差距一定会促使我发奋进取、不断进步。在业务方面，我们系统的学习了业务办理方法，积累了一定的金融基础知识，对农信社的操作规范有了更深一步的了解，具备了办理农信日常业务的基本素养，促使我们完成了从初出茅庐的大学毕业生到合格农信员工的转变。

其次，这次培训安排了各种形式的学习教学互动，这促使我

们在轻松的教学环境中逐渐认识到了银行服务的规范，深入了解了银行服务理念。在应对突发事件时，作为农信柜员我们应该如何既坚持原则又灵活多变的解决问题，如何不卑不亢有理有节而又不失尊敬的与客户交流，如何站在客户角度从客户出发维护客户利益解决客户问题.....这培养了我们善于解决棘手问题的能力，为我们提供了从合格农信员工迈向优秀农信员工的台阶。

其次，这次培训把我们山东农信各个地区的新员工融合在了一起，我们与不同地区、不同年龄的新员工共同探讨、学习与生活，在收获深厚的友谊的同时，我也找到了与优秀同事的差距。学习他们吃苦实干的努力拼搏，学习他们要做事先做人的生活工作态度，学习他们善于学习、善于开拓的精神和方法。我想，我们每一位新员工在遵守一日三碰库一日一结制度的同时，也应该养成一日一反省的习惯，只有在点滴中积累、反省、总结，我们才可以不断发展不断进步。

最后，这次培训半军事化的管理让我们受益颇丰。严格的军训、严明的纪律培养了我们的纪律意识、团结意识，磨练了我们吃苦耐劳的品质，使我们养成了自觉遵守银行铁律的习惯，增强了我们对农信大家庭的归属感和认同感。我们每一位新同事都非常珍惜那种半大学状态的培训生活，我们也对今后的农信生活充满憧憬。在结业典礼庄严的对农信宣誓“为农信事业奋斗终身”时，我们每一位新员工的个人事业与农信事业、个人辉煌与农信辉煌便紧密的融合在了一起，我们只有通过不断的学习实干、开拓创新，我们才可以真正融入农信大家庭，为农信争光添彩！

共2页，当前第1页12

银行新员工个人年度发展计划篇七

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！

作为新入行的员工，除了业务知识与规范制度的学习外，技能培训是必不可少的一个环节，熟练的操作能提高工作效率，节省工作时间，做到更好的为客户服务。

我们的技能练习主要分为点钞和计算器练习。刚开始练习的时候手指僵硬，不听使唤，觉得要达到合格标准似乎遥不可及，但是老师说，技能练习很简单，就看个人能不能花时间去努力练习。大家听了这话似乎都有了信心，晚上到教室坚持练三个小时，噼噼啪啪的清脆的敲键声好似一首进行曲，大家信心十足，精神饱满。

随着一天天的练习，我们的指法慢慢娴熟，可以盲打，而且速度也提高了，但是在这个时候又出现了一个问题，速度上去了，但是准确度却出了问题，每次打出的结果都不一样，其实归根到底还是指法不熟练，联系还不够，所以就出现了很多学员在上课的时候边听讲边练习技能，有带电脑键盘过去练的，有直接在桌子上模拟键盘练习的，大家练习技能的热情高涨，虽然我们现在的指法还不是那么熟练，但是我相信，凭着这份热情和执着，我们一定能把技能练好，达到合格标准，争取拿到能手称号。

卓越始于平凡，完美源于认真。在洪新支行，我从事着一份最平凡的工作——农业银行柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行业务员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客信任。在农行业务员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许

是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，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”，为客户提供全方位、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，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、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提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，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，淡今天，农行给了我一个广阔的平台，我也正把如火的青春献给农行，中国农业银行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”。今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。因为我知道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，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

共2页，当前第2页12

银行新员工个人年度发展计划篇八

x在参加安徽代表团审议时强调，各级领导干部都要既严以修身、严以用权、严以律己，又谋事要实、创业要实、做人要实。“三严三实”是衡量人为政的基本要求，也是检查党性原则和执政能力的标尺。作为一名银行客户经理，本人认真学习了“三严三实”，并用这面镜子进行了自查，结合我的思想和工作实际，对个人存在问题的原因进行了剖析，以下是我的心得体会。

“严”是慎独慎微的自律，是勤于自省的审慎，是严守纪律的敬畏，是坚持党性的觉悟。只要有“严以修身、严以用权、严以律己”的警惕才能经得起各种各样的冲击和诱惑，请为民所系，权为民所用，利为民所谋。实”是脚踏实地的干劲，敦本务实的精神，当官不避事的态度，为官一任、造福一方的追求。只要有“谋事要实、创业要实、做人要实”的态度，才能在工作中脚踏实地、真抓实干，敢于担当责任。

一、“严以修身”，不断加强党性修养

存在问题:对政治理论学习不够深入，对政治思想学习不够重视，集体组织的各项学习活动虽然能按时参加，但是平时学习的自觉性、主动性不强。学习内容不系统不全面，联系实际也不够紧密。学习中存在实用主义倾向，对工作联系大的知识学习较多，与工作关系不大的学的少。

努力方向:今后要加强理论学习，不断提高自己的政治敏锐性和政治鉴别力的;要做到能够用正确的理论分析和解决问题;要养成善于学习的习惯。

二、“用权”为民，紧密联系群众

存在问题:联系群众意识不强，一是虽然也经常下基层，但主动性不强、不够深入，只注重了解自己需要了解的问题，未能做到“从群众中来，到群众中去”，没有真正和群众打成一片，缺乏全心全意为人民服务的宗旨意识。二是与职工谈心少，交流少，没有真正了解职工的思想和工作思路，有时对职工提出的建议和意见，没有经过充分考虑，就给予一定的答复，存在没有充分考虑到可行性和可操作性的现象。

努力方向:增强学习法律法规的紧迫感和自觉性，进一步增强法纪观念，严格依法依纪办事;要更加严格的要求自己，切实做到廉洁自律，树立自身良好形象，自觉做到标准更高一些、要求更严一些，切实作学习的表率、落实的表率、接受监督的表率。

三、要进一步务实创新，增强工作实效

存在问题:没有时刻以高标准严格要求自己。有时对待工作只落实到会议上、文件上，对基层情况了解不够深入，造成落实不到位，有时还存在应付上级检查的思想。工作欠缺创新意识，没有充分发挥主观能动性，存在着应付以求过关的想

法，有时产生的新想法也只是停留于心动而无行动的状态。

努力方向:改进自己的工作作风和工作方式、提高工作成效，特别要在理论联系实际、指导实践上下真功夫，实现理论与实践相统一;要坚持实事求是、与时俱进，在科学理论的指导下，通过实现学习方式、工作理念、工作手段和工作机制的创新，最终达到工作成效的不断提高。要不断的自查与自醒，在审核预决算和工程检查验收时要认真负责，仔细检查每项内容，每处细节，做到不出错，少出错，时时刻刻让自己处在一种危机的临界边缘，把工作做得更细、更好。

只有做老实人、说老实话、干老实事，坚持实事求是的工作作风，坚持艰苦奋斗、谦虚谨慎的优良传统，只有心存敬畏、手握戒尺，慎独甚微、勤于自省，才能将他律变为自律，变外在的规则为内在的价值，真正将改进作风落到实处，才能更好的做好本职工作，为单位的发展做出应有的贡献!

银行新员工入职培训心得3

银行新员工个人年度发展计划篇九

银行新员工入职一段时间以来，总会有所收货，那么银行新员工入职收获哪些心得体会呢?，下面是本站小编整理的银行新员工入职心得体会范文，欢迎阅读。

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己的新产品，发掘新的销售渠道。因此，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？那就是积极营销。但如何才能做到成功的营销呢，下面就我在实际工作当中总结的一些技巧。

一、扎实的产品知识。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，要对市场要有一定的了解，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直大力宣传的赣通龙卡ic信用卡，我们在营销客户之前一定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，也就是客户除了可以用这张卡正常消费使用之外，还可以在高速公路上享受“先通行，后付款”的简便方式，因此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。

二、树立营销意识和协作精神。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接受我们的产品。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。让每名员工都有自己忠实的客户，让客户与银行共成长。

三、积极的工作心态。一个人的心态在很大程度上决定了一个人人生的成败。我们每天都会面对不同的客户群体，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，我们应当用积极的心态去看待，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情况就会有更好的销售方法。所以，我们一定要带着积极的心态工作，这样我们的工作才会更有激情。回想起自己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，你们银行就知道收费……”。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，我并未放弃。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，积极协助他办理业务，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，终于，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心情，踏上了回家的路。我有着一种“快乐营销，营销快乐”的新体验，新收获。

四、注重营销技巧。我们面对的是广大客户群，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，把合适的产品推荐给合适的客户。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，我们应该察言观色、投其所好，营造一种轻松惬意的氛围，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，我们可以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，我们可以积极营销定期存款、理财产品保险产品，因为收益稳定而且风险不大；对于来转账或者缴费的客户们，我们也可以多多营销电子银行，因为操作十分方便而且享受手续费等优惠。

五、做好营销服务。在销售产品的时候，我们应该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己的风险系数。

我相信营销并不是一门很高深的学问，我们只要用心去做，努力去做，认真去做，我相信我们一定能够做到更好，我们的业务发展才会更快，我们职业生涯才会更好的美好。

时间过得飞快，成为xx银行的员工已经有近6个月了，这6个月是在不知不觉的成长中飞速度过的，每一天都因为充实而过得很快。这6个月里我学到了很多，自己也思考了很多。比起第一天上班时的那种紧张，激动，还有一点不知所措的心情来，现在的我多了一份从容，坚定，更多了一些信心，想要做到更好。我知道未来的路还有很远，我在这个大家庭还要度过很长的时间，也许，我将毕生致力于我行的发展。正因为如此，我愿意竭尽全力，真诚奉献。这就是xx带给我的自信和动力。

怀着美好的憧憬和从零开始的心态，走进了xx银行这个大家

庭，这是一个充满着朝气，充满活力，蒸蒸日上，蓄势待发的大集体。为期一个月的岗前培训帮助我进一步了解了xx的文化内涵以及未来的发展方向，促进我尽快实现从学生到职场一员的角色转换，但同时也使我意识到了自己肩膀上的责任。回想走进xx的每一步，我都感慨万千。作为一名应届大学毕业生，能够找到一个出色的企业来工作，是很多人的梦想。然而我很幸运的得到了这个机会。我也是一名年轻人，初出茅庐，锋芒毕露。既有发挥自己才华的渴望，又有因为接触社会不多而产生的猜疑和犹豫。但是直觉告诉我，勇敢地走下去才是唯一的方法。我总是需要在大量的实践中充实自己，发展自己，发挥自己的能力，这是一名年轻人应该有的激情和梦想。所以我带着这股冲劲儿，勇往直前，风雨无阻。然而真正进入所在岗位投入工作之后我才感觉到前所未有的困难与疑惑，那种不能独立胜任工作的无力感也时常困扰着我，但我现在能做的就是积极调整心态，在平衡的心态中孜孜不倦地细细品味工作生活中的一点点滴，我相信，终有一日，将这点滴逐渐积累，定会汇聚成汪洋大海！

虽然我刚融入xx银行营业部这个大家庭也不过短短6个月的时间，可是在这样一个团结奋进，热情饱满的团队中学习和工作，使我受益匪浅！能够在如此良好的环境下与如此可爱的同事们一起共事，是我的荣幸！作为一名xx银行的一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示我行良好服务形象的第一道窗口，柜员的工作也许是繁忙而单调的，然而营业部的各位老师务实求真、一丝不苟的态度与团结互助、平和谦逊精神深刻的感染了我，让我领略到了服务的魅力！

在我们支行的每一位老师，都是值得我认真学习的榜样。我深知作为银行网点的一线员工，没有过硬的业务技能，娴熟的操作技巧，就无法为客户提供完善快捷的服务，就干不好本职工作。因此，在实习期的时间里，我的工作重点就是注重加强业务技能水平的学习和提高，严格要求自己，养成长期学习的习惯，坚持不怕苦、不怕累的精神，才能练好技能，

为以后的业务熟练夯实基础。

在学习中提高理论水平，在实践中积累实际经验。银行的工作在时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的目标，学习新的知识，掌握新的技巧，适应不断变化的工作目标，提高服务质量，满足客户的需求。客户的需求对我既是一种压力，也是一种动力。身在柜员这个岗位，就应该做到每次客户过来给予真诚的问候，耐心细致地听取客户的服务诉求，尽可能快地办理完相关业务，同时提醒他们没想到的一些细节，使他们感到我们服务的细心与真诚。

感谢帮助过我的老师和同事。入行时间虽然短暂，但是对我来说是人生重要的转折，使我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xx银行共同发展。xx银行是一轮冉冉升起的朝阳，它凝聚着能量，孕育着生机，充满着希望。相信在这个充满力量的团队中，我会更加茁壮的成长，我也相信我们这股新鲜的血液会为xx银行创造更大的财富，书写更加辉煌的未来！

作为新入行的员工，除了业务知识 with 规范制度的学习外，技能培训是必不可少的一个环节，熟练的操作能提高工作效率，节省工作时间，做到更好的为客户服务。

我们的技能练习主要分为点钞和计算器练习。刚开始练习的时候手指僵硬，不听使唤，觉得要达到合格标准似乎遥不可及，但是老师说，技能练习很简单，就看个人能不能花时间去努力练习。大家听了这话似乎都有了信心，晚上到教室坚持练三个小时，噼噼啪啪的清脆的敲键声好似一首进行曲，大家信心十足，精神饱满。

随着一天天的练习，我们的指法慢慢娴熟，可以盲打，而且速度也提高了，但是在这个时候又出现了一个问题，速度上

去了，但是准确度却出了问题，每次打出的结果都不一样，其实归根到底还是指法不熟练，联系还不够，所以就出现了很多学员在上课的时候边听讲边练习技能，有带电脑键盘过去练的，有直接在桌子上模拟键盘练习的，大家练习技能的热情高涨，虽然我们现在的指法还不是那么熟练，但是我相信，凭着这份热情和执着，我们一定能把技能练好，达到合格标准，争取拿到能手称号。

卓越始于平凡，完美源于认真。在洪新支行，我从事着一份最平凡的工作——农业银行柜员。也许有人会说，普通的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。我热爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己积极的工作态度赢得顾客的信任。在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作也许是繁忙而单调的，然而面对各类客户，柜员要熟练操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是掌握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，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”，为客户提供全方位、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，为客户提供一定的方便，灵活、适度地为客户提供个性化、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提供更加周到的服务。因为，没有挑剔的客户，只有不完美的服务。在日常工作中，我积极刻苦钻研新知识，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，淡今天，农行给了我一个广阔的平台，我也正把如火的青春献给农行，中国农业银行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”。今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。因为我知道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，在开创农业银行美好明天的过程中实现自身的人生价值。

银行新员工个人年度发展计划篇十

为了让新员工更快地了解公司、熟悉公司的各个业务，更好的适应工作，公司特地对我们新员工进行了为期5天的入职培训，充分反应了公司对人才的重视和培养。参加这次培训的员工大部分都还未成为我行的正式员工，分别来自各个支行的不同部门，大家都很珍惜这次培训机会，培训当天都充分的做好了准备，精神饱满的早早的来到公司门口准备出发。

这一次培训的主要内容主要是对公司各个业务的介绍以及公司的一些规章制度和安全防范知识的介绍，是我们对公司的各项业务有了更深的了解，并掌握了实际操作中的一些非常有用的技巧，对我们日后的工作起到了非常重要的作用，最后公司老总还对公司的企业文化、企业现状、战略规划等方面进行了精心的讲解，是我们对公司的基本运作流程有了更深的认识，同时更加增强了我们对公司未来发展的信心。通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

培训的第一天，我们率先来到了位于平山的野外拓展训练中心，这一切都是出乎我们的预料的，之前只是听说过的扩展项目现在要我们亲身来体会了。

这次拓展训练，一方面是对我们肢体上和心理上的一种锻炼，更重要的是对我们团队之间互相信任和互相帮助配合共同完成目标的一种团队精神的培养，同时又是对自我的一种挑战。其中的每一个项目都是对自我心理素质的考验，8米高的断桥，16米高的自由落体，以及2米高的信任背甩，这3项都是对内心防线的突破，都是对自我能力的提升，它告诉我们有些事情其实只是差那么一点点，成败之间也只是一纸之隔，我们只要踏出了那么一步，那就成功了！然而这一步也许是非常艰难的，我们只有充分相信自己，相信同伴才能毫无顾虑的踏出这一步，这是同伴队友对自己的鼓励就显的非常的重要，队友的呐喊鼓气使“这一步“已经不是自己一个人的事情，而是整个团队，所有的事情，自己所要做的也不仅仅是代表

自己了，这是我们相信我们有理由突破这到防线，我们有理由去冒险为了团队的胜利，同时我们相信我们能够成功！

最后一项扩展是“攻破城墙”，我们所有人要在不借助任何外力的情况下，翻越4米高的城墙，进入“城堡”，这是一个非常艰难的任务，我们所要做的就是现场的40多人一个不差的顺利进入“城堡”。我们互相帮助，不断鼓舞，最后终于踩着“人梯”顺利完成任务。在这个项目中充分体现了我们的团队合作意识，在一个共同的目标下，我们已经成为了一个不可分割的整体，为了完成任务都奋不顾身的作出自我牺牲，充分体现了“成就大我，牺牲小我”的精神，成功的那一刻我们欢呼，喜悦，教练也诚心的为我们竖起了大拇指。

接下了就是4天的理论知识，从公司的各项业务，包括理财，贷款，信用卡，储蓄等；到银行的服务规范，安全防范和企业文化等方面对我们进行了全方位的培训。这时经历了扩展训练的我们已经从简单的认识，熟悉发展到彼此有了一定的了解，并且生活在一起的一个大家庭。

这4天的培训不是枯燥无味的，而是生动的，有很强互动性的具有很强实践性的学习过程。在黄姐的带领下，我们每个人都积极的参与到了培训中的各个环节中，使知识当时就能很好的被消化，对我们日后的工作提供了扎实的基础。

作为我自己来讲，我现阶段是做营销工作的，在培训中我对此有了更深的认识。我们每天都要面对很多各种各样的各户，这就需要我们有很好的应变能力去吸引客户，当然更重要的是对客户的维持，应为他可能会给你带来更多的客户。以客户为中心、客户至上、积极响应、确保提供最佳的产品和服务，是我们行始终贯穿的精神，也是我日常工作的准则。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，在与客户打交道时只有真诚相待，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。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。这样我们才能更好的发展我行的各种业务，同时也是我行发展的基础。

通过这次培训，使我对公司有了更深刻的了解，我很荣幸能够融入到这个充满生机、充满挑战的大家庭中，也特别感谢公司的培养让我一天天成长，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！为我行早日达到“共享”而奋斗！