

最新开门红心得体会 银行开门红讲话心得 体会(汇总5篇)

当我们经历一段特殊的时刻，或者完成一项重要的任务时，我们会通过反思和总结来获取心得体会。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？以下是我帮大家整理的最新心得体会范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

开门红心得体会篇一

银行开门红讲话是每年的重要活动，在这一时刻，银行高层们会向全体员工发表讲话，给予鼓励和指导。我有幸作为银行某部门的员工，在今天的开门红讲话中聆听了银行高层的讲话，深受启迪和感动。以下是我对这次开门红讲话的心得体会。

1. 激发团队合作的力量

银行开门红讲话开始时，银行行长述说了去年银行取得的成绩，同时也提到了银行所面临的挑战和问题。他强调，面对竞争激烈的市场环境，唯有团结和合作，才能赢得更多的机会和优势。他呼吁全体员工积极参与团队活动，提高团队合作能力，共同面对挑战，实现共赢。这次讲话激发了我对团队合作的热情，也让我意识到只有团结一致，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

2. 坚持创新的思维方式

银行开门红讲话中，银行行长还强调了创新的重要性。他指出，银行业是一个不断发展的行业，创新是银行发展的动力之一。他鼓励员工们要保持创新的思维方式，主动寻找新的机会和方式来服务客户。他还提到了银行正在推动数字化转

型，呼吁员工们积极适应新的技术和工具。这次讲话让我认识到创新是银行业发展的必需品，只有敢于创新，才能抓住机遇，应对变化。

3. 重视客户服务的重要性

客户是银行的一切，银行开门红讲话中，银行行长对员工们说：“没有良好的客户服务，银行就无法立足。”他强调了员工与客户之间的关系，并提出了几个改进客户服务的建议，如加强沟通、增加服务渠道等。他提到，只有给客户提供更好的服务，才能获得客户的信任和支持，从而使银行的业务蓬勃开展。这次讲话让我深刻认识到客户至上的原则，提醒我要时刻关注客户需求，提供更好的服务。

4. 注重个人素质的提升

在银行开门红讲话中，银行行长提到了个人素质的重要性。他说，银行业是一个高度要求个人素质的行业，员工必须具备一定的专业知识和技能。他呼吁员工们自我学习、不断提升自己的能力，以适应行业的发展要求。这次讲话让我意识到，个人素质是银行员工必须重视的事项，只有不断学习和提高自己，才能更好地为客户提供服务，为银行的发展贡献力量。

5. 树立正确的价值观念

银行开门红讲话的最后，银行行长向员工们提出了对自己的要求。他强调了正直、诚信和责任的重要性，并呼吁员工们要树立正确的价值观念，自觉遵守道德规范。他说，只有在行为准则和道德约束的指引下工作，才能真正做到尽责任、守信用。这次讲话让我深深体会到正直和诚信对于一个银行员工的重要性，也让我重新审视了自己的行为，希望能够以正直和诚信的态度为客户和银行创造更大的价值。

银行开门红讲话是一次振奋人心的活动，通过听取并吸取高层的指导和建议，我深刻认识到团队合作的力量、创新思维的重要、客户服务的优先、个人素质的提升以及正确的价值观念的树立。我相信，在今后的工作中，我将更加努力地贡献自己的力量，与同事们通力合作，为银行的发展做出更大的贡献。

开门红心得体会篇二

近日，宁陵德商村镇银行的主发起行浙江德清农商银行组织河南地区村镇银行开展了“开门红”旺季营销产能提升培训。我有幸参加这次培训大会，通过这次培训，我也学到了很多，收获了很多，下面是我的一些感悟。

培训主要是从不同的片区，不同的社会群体来着手，通过实际情况和案例分析来讲解客户需要什么，我们应该做什么，我们该通过什么办法来留住客户，整个培训过程讲师都围绕着开门红这一主题，深入剖析每种客户群体的需求，讨论通过什么办法让服务做到极致，毕竟银行业是一个服务行业，如何能够做到让客户在银行办业务和在家一样就是银行发展业务的重中之重。

经过这次开门红营销培训大会，我受益良多，也使我认识到开门红不仅仅是一项活动，更是银行提升社会评价，巩固客户基础，深挖客户资源的一次“战争”，要想打好打赢这场仗，不仅仅是要靠努力工作，还要有一定的营销技巧，只有这样才能让自己的付出白白浪费，将自己的工作效率提到最高。

开门红心得体会篇三

第一段：引入话题，银行服务开门红的背景（100字）

每年的“银行服务开门红”是银行业的一项重要活动，旨在

吸引客户办理金融业务，帮助经济发展。这一活动通常在每年的年初举行，通过推出各类优惠政策、举办营销活动以及改进银行服务等方面来吸引更多的客户。作为银行的顾客，我也参与了这一活动，得到了一些宝贵的经验和体会。

第二段：银行优惠政策的吸引力（250字）

银行为了吸引客户，通常会推出一系列的优惠政策。例如，部分银行会推出高利率的理财产品，吸引了许多人将资金投入其中。此外，还有一些银行提供准备金存款的开户礼金，通过提供现金奖励来鼓励大额存款。这些优惠政策不仅可以为我们的资金增值，还可以提供更多的金融选择。在参与银行服务开门红时，我仔细研究了不同银行的优惠政策，选择了最适合自己的金融产品，从而为我今后的财务规划提供了有力支持。

第三段：银行营销活动的创新与开创（250字）

除了优惠政策，银行还会举办多种多样的营销活动，以吸引更多客户。例如，举办抽奖活动、推出特别的存款优惠等。这些活动不仅可以激发顾客的购买欲望，还可以增强银行与顾客之间的互动。在一次银行服务开门红的活动中，我参与了一次抽奖活动，幸运地中了一台电视机。这次活动不仅为我带来了惊喜，还让我对银行的服务态度有了更深的认识。通过这些创新的营销活动，银行不仅提供了更多的选择，还增强了顾客与银行之间的互动和信任。

第四段：银行服务的改进与提升（300字）

银行为了迎接服务开门红，通常会对服务进行改进和提升。例如，加强柜台服务的培训，提高员工的专业素养和服务水平。此外，一些银行还加大了科技投入，提供了更快捷、便利的网络银行服务和手机银行应用。这些改进和提升不仅能够提升客户体验，还能够提高服务效率。在参与银行服务开

门红的过程中，我也确实感受到了银行服务的改进与提升。办理业务时，工作人员的耐心和专业度让我感到很满意。同时，通过手机银行应用，我可以在家中就能方便地办理各类金融业务，大大提高了操作的便利性。

第五段：银行服务开门红的积极意义（300字）

银行服务开门红不仅对个人客户有积极意义，也对整个社会 and 经济发展具有重要影响。首先，通过银行服务开门红，银行向客户提供了更多的选择和机会，方便了客户的资金管理和财务规划。其次，银行服务开门红还可以吸引更多资金进入金融市场，帮助企业发展和创业。最后，银行服务开门红活动能够提高银行的竞争力，促进银行业的发展，进而推动整个经济的繁荣与发展。因此，银行服务开门红对于银行、客户和整个社会都具有积极意义。

总结：对于银行顾客来说，银行服务开门红是一个难得的机会。通过选择最优惠的金融产品、参与有趣的活动以及享受改进升级的银行服务，我们可以在银行服务开门红中获得很多的益处。同时，银行服务开门红活动本身也对于银行业的发展和整个经济的繁荣有着重要的推动作用。

开门红心得体会篇四

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

银行开门红营销培训心得1

最近，应邀到一家二甲医院为医院员工进行了一天的“全员营销”的培训，由于医院正处一个危机的关口，作为医院的管理者，寄希望通过这次培训，能够改变医院员工的思想，改变观念，跟着市场走，化危机为机遇。在和医院接触的过

程中，我们发现，对于医院营销的认识和实践，有着比较大的差距。

1、 医院培训的模式问题。

我们曾经有一个非常好的讲师，是一家保险公司的专业讲师，专门为医院进行护士礼仪的培训，现场的效果好得很。但是后来，真正用起来的就不多了。这是由于这种为培训而进行的培训，对于现在的医院来说，一定会是这样的结果。

所以，我们就设计了“培训+操作手册”的模式，效果就完全的改变了。因为，在培训以后，有一本培训中所进行培训的思想应用的操作手册，这样，就对医院有了根本性的变化。所以，我们遵循的“切实可行，应用第一”的原则就得到了很好的应用。

2、 医院系统营销的思想。

曾经有不少的医院院长对我抱怨说，我们医院的员工思想太陈旧了，如果他们的思想能够得到解决，我们的医院就有希望了。

医院到底应该怎样进行营销呢？医院属于服务行业，很自然，我们就应该将它归纳到“服务营销”的范畴，服务营销和产品营销有着本质的不同。医院是一个系统，并且是一个非常复杂的系统，那么，我们如果寄希望改变了一个方面，就可以改变医院的营销问题肯定是错误的。在对医院进行多年的研究和实践以后，我们提出了“医院六系统营销”模型，我们把医院分解成六个系统：建筑、设备、人才、管理、产品、文化。

这样一来，医院就容易看清楚自己的问题，并且找到解决的方法。

3、 医院的发展战略第一。

有的医院，根本就不清楚自己的发展战略方向，就盲目地抓这抓那，结果往往是抓了芝麻丢了西瓜，越做越乱。医院就象在商海中航行的一艘船，如要到达成功的彼岸，最重要的是认定航行的方向。方向错误或方向不确定，航行越远，离成功的目标就越远，而且更容易遇险。确立医院战略就是“认定方向”，有了清晰的目标，才能够以最快的速度达到目标。

所以，在和医院沟通的过程中，我特别重视和医院的中上层干部进行方向性沟通，所以，只要医院的中上层和我们达成了共识，认识到了医院的最核心的问题—医院的发展战略。我们就有信心让医院快速地提升业绩！

银行开门红营销培训心得2

第一次走进聚成的培训，参加全员客户服务的培训，已经说不清楚当时自己是抱着什么心态去的，但是当参加完李弈锋老师的学习，感觉自己收获还是颇丰的，虽然我也只是学到了全员服务的皮毛而已，但也想描述一下自己看到的这片天空。

所以，归根结底：服务才是最重要的，上学时学过的品牌营销时代已经过时了，服务经济的时代到来了。

老师给出一个观点：人人都是服务员。让我想起一句话：在其位谋其政，这句话，我记得我们原来的人力资源专员武海英也曾经作为自己的个人签名写过，她就是一个特别好的例子，她就是一个好的服务榜样，每次找她帮忙，她都会很认真负责的帮助你，从来没有说过苦，没有说过累，除了人力资源的工作，还负责我们公司的美孚项目，还要处理一些邱

总留下的任务，但是我们见到她，她从来都是乐呵呵的，由于工作关系，我们有机会交流，她和我说因为那会工作压力大，晚上都睡不着觉，想办法，但是我们从来没有见过她抱怨一声，她就是我们身边的服务明星。像她，只要我们每个人能把自己的本职工作做好，顺手能帮助别人做一点点，少给他们制造一点点工作障碍，这就足够了。服务是一个很大的概念，不是只有服务部门才是服务，以你我之类是很难做好服务的，如果我们能多为他们着想，像有首歌里唱的：只要人人献出一点爱，这个世界将变成美好的明天。

第二个观点是：环环都是服务面。我毕业后曾经就职于一家太阳能行业的龙头企业，并在公司的售后部门工作过，我们实习必到的一个岗位是接线员。每天接全国各地的用户反馈电话，尤其到了冬天，电话特别多，每次我们接到电话，我们都是这样回答客户的：我们会尽快把你的问题转到办事处，请你耐心等待。客户：那要大概多长时间呢？我们回答：我们会尽快，好吧。我们做不到像幻灯片里说的：好的，请您明天早上来取吧。为什么？为什么我们不能像中国移动那样说：我们会在24小时内给你回答。现在我明白了，因为公司没有建立全员服务的意识，服务是售后部门的事情，与其他部门无关，无法做到全员一致服务的思想，所以才做不到：请您明天早上来取的承诺。而我就是属于售后之外的一个部门，但是却联系着我们销售人员对客户的承诺，对客户的服务。其实，服务很简单，就是快点给渠道不开张票，快点把货生产完，快点把改动改完，也许就是为同事接一杯水。。。。。

说了那么多，那究竟什么是全员服务呢？全员服务其实就是要让全体员工参与到给他人（客户/领导/同事/家人/朋友）提供帮助的统一行为中，消除服务环节中的盲点和脱节，提升企业服务的竞争力，实现客户价值最大化。

以上是我摸着象的一部分描述自认为的象的模样，虽说不能深刻全员服务的意义，但还是感谢公司给了我这次培训的机

会，让我了解服务带来的意想不到的利益，深刻理解什么是全员服务，并结合自己的工作，能够将服务精神灌输到自己的工作中。

银行开门红营销培训心得3

集团为迅速提升营销系统整体作战能力，让团队从以前更多的单兵作战顺利转型到高效能的团队作战。在短短的两、三个月内，连续组织学习了两次由臧其超老师主讲的课程。本次学习的主要内容将对我们带领营销团队更好的适应未来竞争环境，实现更大的进步！

管理也好，营销也罢！表面上都是技巧，都是工具；深层次上看却是人的心智，是气场；本质上更是人的修身，修心，修为！培训中老师讲到“销售表面是技巧，内在是关系，更是心智和心境”和“管理表面是技巧，内在是能量，更是磁场和气场”，一针见血地阐明了我们在销售和管理过程中更应关注的点和修炼方向。所谓技巧性的东西，麦肯锡管理咨询机构为我们提供了很完善的工具，如：标杆法，矩阵法等；本次培训中也讲到很多关于提升销售团队效率的方法和技巧，如：管理销售团队的四钩一罩法。具体讲，四钩指的是：管理表单、销售例会、随访随查沟通辅导、述职谈话；一罩指的是销售团队的颠峰文化氛围，文化很大程度上都折射出老板或团队领导的性格和价值观。看似虚的组织文化，从长远的角度看却对团队带来本质的影响和改变。而对管理销售团队的四把钢钩讲得最详细的要数销售例会这一钩。以前我们也开过很多会，知道开会和组织沟通的最高形式，开会的主要目的是统一思想，但如何把会开得更有效率却思考较少。培训中提到的组织开会的九大原则（：1、提前通知，事先安排，形成惯例；2、坚持会议准时开始，准时结束；3、参会者需带着方案来开会；4、领导一定要后讲；5、开会是通过方案的；6、让每个参会者完全表达自己的意见；7、会议应有个相对的结

论;8、会议应明确安排执行人和监督人;9、执行人(监督人)要定期或不定期汇报工作进程。)让我进一步清晰了完善高效会议的组织原则。

我们这次培训的主题是打造狼性营销团队。那么，团队和团体、团伙之间最本质的区别是什么呢?有人说是明确的目标、严明的组织纪律、领导、分工明确等。其实，我认为三者最大区别在于成员之间是否相互信任。团队成员是以团队利益至上，而团伙和团体成员则是以个人利益至上。这又让我脑海中清晰的浮现出薛总在《打造服务体系，构建价值链优势》一文中，曾告诫“我们必须牢记一点：公司的目标是成就客户而不是自身，我们的目标是成就下属而不是自己。”我们海大能成就如此大业，对外是有一批海大成就客户的支撑;对内是有一大批务实、激情、专注的团队在默默奉献。要建设和管理好我们的销售团队，就需要我们有意识地去细细琢磨我们团队中的每一个成员，琢磨成员的性格、优点、弱点、心态等。销售也好，管理也罢，其工作的重点都是人的工作。选人、育人、用人、留人的前提和基础应该是识人，识人不是靠感觉，更不是靠运气，而是靠仔细的观察和系统的了解。培训中臧其超老师向我们介绍了正确识人的十大方面：

- 1、是否有清晰的人生或工作目标;
- 2、是否结果导向;
- 3、主动性;
- 4、主控性;
- 5、自我负责;
- 6、团队精神;
- 7、服从;

8、追求完美；

9、超强行动力和执行力；

10、不得目的不罢休，执着和专注。培训结束后，我结合自己的工作经验，反复思考，感觉当我们的团队成员都具备如上十条的特质，那么这支团队就一定是狼性营销团队，就必定能无敌于行业！我们培养和引导团队的重点和方向就一目了然。

银行开门红营销培训心得4

通过这次培训，心灵不免又起了涟漪。感触很大，收获颇丰。尽管之前有想过这方面的问题，但还是有所欠缺。这次的培训让我的思维得以扩展，思想得以提升。同时努力发展方向更加明确，更加仔细。怎样去提升销售技巧呢？没有一个标准式的答案，但有一点就是：用理论指导实践，用实践证明理论；用行动牵引思想，用思想辅助行动；总结经验，分析原因，吸取教训。

在这次营销活动中我认识到几点：

1、知识越多，你在客户面前就越强大。

要做一个优秀的销售，必须充分理解公司的开发理念、策划思想、产品特色，熟悉的掌握网络技术方面的基础知识、网络结构知识、同行业销售价格、营销法则。

2、认真实践培训的内容，实践到实际工作中。

3、让每个客户成为你终身的朋友。

4、平庸和杰出的最大区别就是你是否掌握了销售的本质。

作为销售，要培养自己各方面的技巧，推销、谈判、应变、说服,,,没有哪一项不在销售活动中起至关重要的作用。

5、人的潜力是无限的。人的潜力需要不断的挖掘，珍惜每一次挑战自己的机会，不要把自己局限在一定的范围内，认为好多事情办不到。论文写作要勇于冒险，敢于尝试自己从来不敢做的事情。你会发现，你不比别人差!你也很优秀!

回到前方，强者愈强，弱者恒弱，人最大的敌人是自己。态度积极主动执着，那么就赢得了物质或者精神财富，获得财富后，你的态度更加强化了你的积极主动性，如此循环，成功不远矣。我相信，一定可以，全力以赴，做好自己。“活的老，学的老”不断的用知识来武装自己。删除昨天的失败，确定今天的成功，设计明天的辉煌。在今后，我会左手抓起素质，右手抓起技巧，气沉丹田，奋力向上举起双手，合二为一，散布周身耀眼光环，成就大辉煌。

银行开门红营销培训心得5

我从本次培训中的所感，所想：

1. 热血沸腾的目标要拟定远期目标，并分别拟定近期的小目标。我的远期目标是充实自己的专业知识，认真学习完成公司每个部门的工作流程。近期目标是认真完成营销秘书的每一项工作，精益求精，无纰漏。
2. 积极阳光的心态永远保持乐观向上的心态，不消极不抱怨，不传播负能量，正面的接受领导的批评与教导，相信自己可以做到更好。
3. 超人般的行动力从思想上根本改变自己的惰性，只要列入计划的必须要按时完成，不拖延不推脱。第一时间认真完成

领导布置的任务。

4. 持续不断地学习不仅要学习专业知识，还要多读书充实自己，提高个人修养；学习方总的细心与细致认真，真工作的态度；多与身边的同事学习每个人的优点，处处留心皆学问。

5. 计划时间管理坚持完成“日事日清”工作，是很有效的时间管理，每天都对自己进行一次自省，总结一天的工作时间是否合理分配，并时时提醒自己完成前一天未完成的工作。

6. 高效的团队协作我们营销部是一个团队，我必须要积极配合方总以及部门全体人员完成工作。

7. 坚持不懈永不放弃在接触到某个未做过的工作难免会觉得困难，想要退缩逃避，但这样无法实现自我突破与提高，越困难约要坚持。每次坚持完成一项困难的工作，都会看到自己的成长。

售卖培训心得

;

开门红心得体会篇五

随着互联网的快速发展，银行服务也日益趋于便捷与高效。然而，面对瞬息万变的金融市场和不断增长的客户需求，银行在服务质量上面临着巨大的挑战。银行服务开门红是一项为期数日的大型活动，旨在提高服务质量和客户满意度。在此次活动中，我作为银行的一名员工，亲身参与并深切体会了其中的种种心得和体会。

首先，银行服务开门红注重全方位的服务。在活动期间，银行不仅提供了各种金融服务，如贷款、储蓄、理财等，还开

设了多个服务窗口和自助终端设备，以满足客户的多样化需求。此外，银行还开展了系列讲座和培训活动，向客户传授金融知识和理财技巧，在服务的同时提高了客户的金融素养。这一全方位的服务方式，既提升了银行的服务价值，也加强了银行与客户之间的互动和信任。

其次，银行服务开门红注重创新服务模式。在活动中，银行创新性地引入了科技手段，提供了多样化的服务体验。比如，银行推出了智能柜员机，客户可以通过人脸识别和指纹识别等技术完成各种操作，完全不需要等待柜员办理。此外，银行还开发了一款手机应用程序，客户可以随时随地进行各项金融操作，不再受时间和地点的限制。这种创新的服务方式不仅提高了客户的满意度，还极大地增加了银行的效率和竞争力。

再次，银行服务开门红注重高效的问题解决。在活动期间，银行设置了专门的问题解决中心，客户可以随时向该中心咨询和反馈问题。银行在这个中心配备了一支专业的服务团队，他们有着丰富的经验和专业的知识，能够快速解答客户的疑问和解决问题。除了及时的线上解答，银行还设立了热线电话和投诉信箱，为客户提供多种渠道咨询和投诉的途径。这一高效的问题解决机制，大大提升了客户的满意度和忠诚度。

最后，银行服务开门红注重服务体验的个性化。在活动期间，银行积极在服务方面提供个性化的服务，以满足客户的个性化需求。通过在客户办理业务时的认真倾听、礼貌问候和细致解答，使客户感受到了独特的关怀。此外，银行还主动邀请客户参与反馈活动，听取客户的建议和意见，并针对性改进服务。因此，银行服务开门红提供了一个开放和亲近的交流平台，让客户感受到了特殊的尊重和价值。

总的来说，银行服务开门红是一次非常成功的活动，给银行和客户带来了诸多好处。通过全方位的服务，创新的服务模式，高效的问题解决和个性化的服务体验，银行在服务质量

和客户满意度上取得了长足的进步。作为银行员工的我，深深体会到了服务的重要性的和服务质量的提升对于金融机构的意义。我将把这些心得和体会应用于今后的服务工作中，并不断努力提升自己的服务水平，为客户提供更好的金融服务体验。