桌游人生履历规则 桌游活动策划方案(优质5篇)

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

轮岗工作心得体会总结篇一

范文一

时光飞逝，仿若只是转眼，便已然翻过20xx年的篇章，迈入20xx年了。过去的一年，于我而言是人生重要的一个里程碑，时间让我对于农行业务有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事的岗位工作。这一年来，我在信贷管理部的不同岗位上轮岗学习工作，在此期间学到了宝贵的业务知识，增长了见识，积累了经验，以下便是我轮岗学习的心得体会：

首先，轮岗学习让我接触到了信贷管理的方方面面以及在不同岗位上应该做的工作，对银行信贷业务有了全方位的认识。防范商业银行的信贷风险，要从两方面着手工作，一是认真做好贷前审查工作，把好贷前准入门槛，将风险大的信贷客户拒绝在银行门外；二是进行积极有效的贷后管理，通过贷后的严格管理，实施专款专用，防范贷款移用，加强企业现金流管理，防止企业出现名盈实亏状态，确保银行信贷资金的安全。

范文二

首先，非常感谢行领导给我这次难得的轮岗学习机会。为期一个月的轮岗培训已结束。在行领导的关心及客户部全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本月的工作任务，在业务素质、操作技能等方面有了一定的提高。回顾这一个月的工作，既有收获也有不足。现将我的一些心得体会汇报如下：

一、加强学习，提高自身综合素质。从封闭的三尺柜台到开放的格子间，我面临的不仅仅是岗位的转换，更是自身角色的转变。面对全新的岗位，全新的环境，我始终坚持把学习当作提高自身能力素质的途径。要想做一个优秀的客户经理，首先要熟悉各类信贷产品、拥有完备的专业知识和娴熟的专业技能。因此我利用空余时间自学了《信贷业务手册》，了解了信贷业务流程，明确了信贷员职责。因信贷工作的风险性，我还自学了《物权法》、《合同法》、《抵押担保法》等。通过学习，在业务工作能力、综合分析能力、文字语言表达能力等方面都有了很大的提高。

二、虚心请教，增强协调配合能力。由于情况不熟、业务不精，初到客户部

--来源网络整理，仅供学习参考 我有种无从下手的感觉。客户部徐经理和那些多年从事信贷工作具有丰富经验的前辈们，手把手的教我，把他们好的工作经验和技巧毫不保留地传授给我，让我受益匪浅。同时我利用晚上学习了以往的信贷项目案例，让自己在较短的时间内对信贷业务有了清晰的认识。在考察业务中我意识到客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人际关系；要善于和客户进行沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过自己的努力和大家的帮助，我的协调沟通能力都有了长足的进步。

三、认真履责，踏实做好本职工作。在建行工作的三年中，我大部分时间都是在柜台中工作，基本上都是坐等客户上门，完成机械的流水操作，现在却要与客户零距离的接触，对我

来说，这是全新的挑战。一个月来我克服身怀六甲的不便，通过实地了解客户的基本情况、生产经营项目的现状与前景、调查客户的贷款用途、还款意愿，从而分析客户的还款能力，对每一笔贷款都一丝不苟地认真审查。通过实际操作我掌握了小企业“成长之路”和“速贷通”这两个信贷品种，并完成了高安市恒森实业1000万成长之路流动资金贷款的小企业评级以及材料撰写和高安锦汇实业500万速贷通流动资金贷款的材料撰写。同时还完成了江西朝阳工艺品、罗纳尔陶瓷、丰联纺织、江西钢板弹簧、东方王子的小企业评级授信工作。

回顾一个月的工作，在行领导和同事的关心、帮助下，我取得了一些成绩，但也存在着很多不足，与领导的要求还有一定距离。在今后的工作中，无论在什么岗位上，我都将一如既往地认真学习，努力提高自身素质，履职尽责，为支行的发展做出自己的贡献！

范文三

作为一名银行窗口工作人员，应该能清醒地认识到服务的重要性，尤其在现今银行业竞争日趋激烈的大环境下，服务更是从某种方面体现了银行的软实力与竞争力。所以，我们要牢固树立以服务为目的，服务是一种美德，是一种快乐,服务别人，得到的是自我价值的肯定的这种意识。“服务”，看似平凡的两个字，却蕴含着丰富的内涵和价值，工作中，我们能够简单而又方便的将“服务”两个字挂在嘴边，而现实中，我们却也辛酸的明白，要做好服务工作不是一件容易的事，更不是一朝一夕能够筑就完美的。

首先，服务是一门艺术，艺术很抽象，更难让人理解，要学好这门艺术，除了要对业务知识有熟悉的了解之外，还要以客户为中心，跟客户交流感情，设身处地为客户着想,保证客户满意。通过为客户提供知识服务，超值服务和个性服务，不仅充实和丰富了工作内涵，更加巩固和提高了客户的忠诚度和满意度。当然，处事中我们要机智巧妙，从容自信，对

自己自信,就是客户对你相信，做到超越平凡追求卓越。

其次，服务要注重细节，细节方能彰显品质与品味，在人们对于生活品质日益追求完美的潮流趋势下，银行的服务工作更是要积极主动去迎合和创造这种氛围，要让顾客觉得，我们的一言一行,一举一动,都是很用心的在为他服务。细节显示差异，细节决定成败,在高度竞争的时代里，银行之间的竞争往往就在于细节的差异，能够做到别处心裁而又迎合客户的需要就是我们的目的所在，我们要用心去服务，要善于观察客户，理解客户，对客户的言行要多揣摩，用真诚，真情，真心连接与客户沟通的桥梁，真情做好服务，真心让客户放心。要想客户之所想，及客户之所及。

服务要持之以恒，有格言曰：播种一种行为，收获一种习惯，播种一种习惯，--来源网络整理，仅供学习参考 收获一种性格，播种一种性格，收获一种命运。伟大的企业在于能够持续长久地经营下去而屹立不倒，而企业的伟大在于能够是长期不断的使自己的消费群体满意自己的服务，服务是一种文化，是一种传承，所以，我们要持之以恒地做好每一个细节，形成与客户的亲和力，形成一种良好的内在修养，做强，做大，做久自己。

作为一名银行窗口工作人员，应该能清醒地认识到服务的重要性，尤其在现今银行业竞争日趋激烈的大环境下，服务更是从某种方面体现了银行的软实力与竞争力。所以，我们要牢固树立以服务为目的，服务是一种美德，是一种快乐,服务别人，得到的是自我价值的肯定的这种意识。“服务”，看似平凡的两个字，却蕴含着丰富的内涵和价值，工作中，我们能够简单而又方便的将“服务”两个字挂在嘴边，而现实中，我们却也辛酸的明白，要做好服务工作不是一件容易的事，更不是一朝一夕能够筑就完美的。

首先，服务是一门艺术，艺术很抽象，更难让人理解，要学好这门艺术，除了要对业务知识有熟悉的了解之外，还要以

客户为中心，跟客户交流感情，设身处地为客户着想,保证客户满意。通过为客户提供知识服务，超值服务和个性服务，不仅充实和丰富了工作内涵，更加巩固和提高了客户的忠诚度和满意度。当然，处事中我们要机智巧妙，从容自信，对自己自信,就是客户对你相信，做到超越平凡追求卓越。

其次，服务要注重细节，细节方能彰显品质与品味，在人们对于生活品质日益追求完美的潮流趋势下，银行的服务工作更是要积极主动去迎合和创造这种氛围，要让顾客觉得，我们的一言一行,一举一动,都是很用心的在为他服务。细节显示差异，细节决定成败,在高度竞争的时代里，银行之间的竞争往往就在于细节的差异，能够做到别处心裁而又迎合客户的需要就是我们的目的所在，我们要用心去服务，要善于观察客户，理解客户，对客户的言行要多揣摩，用真诚，真情，真心连接与客户沟通的桥梁，真情做好服务，真心让客户放心。要想客户之所想，及客户之所及。

服务要持之以恒，有格言曰：播种一种行为，收获一种习惯，播种一种习惯，收获一种性格，播种一种性格，收获一种命运。伟大的企业在于能够持续长久地经营下去而屹立不倒，而企业的伟大在于能够是长期不断的使自己的消费群体满意自己的服务，服务是一种文化，是一种传承，所以，我们要持之以恒地做好每一个细节，形成与客户的亲和力，形成一种良好的内在修养，做强，做大，做久自己。

--来源网络整理，仅供学习参考

轮岗工作心得体会总结篇二

银行员工轮岗培训心得体会汇报

首先，非常感谢行领导给我这次难得的轮岗学习机会。为期一个月的轮岗培训已结束。在行领导的关心及客户部全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的

履行工作职责，较好的完成了本月的工作任务，在业务素质、操作技能等方面有了一定的提高。回顾这一个月的工作，既有收获也有不足。现将我的一些心得体会汇报如下：

一、加强学习，提高自身综合素质。从封闭的三尺柜台到开放的格子间，我面临的不仅仅是岗位的转换，更是自身角色的转变。面对全新的岗位，全新的环境，我始终坚持把学习当作提高自身能力素质的途径。要想做一个优秀的客户经理，首先要熟悉各类信贷产品、拥有完备的专业知识和娴熟的专业技能。因此我利用空余时间自学了《信贷业务手册》，了解了信贷业务流程，明确了信贷员职责。因信贷工作的风险性，我还自学了《物权法》、《合同法》、《抵押担保法》等。通过学习，在业务工作能力、综合分析能力、文字语言表达能力等方面都有了很大的提高。

二、虚心请教，增强协调配合能力。由于情况不熟、业务不精，初到客户部我有种无从下手的感觉。客户部徐经理和那些多年从事信贷工作具有丰富经验的前辈们，手把手的教我，把他们好的工作经验和技巧毫不保留地传授给我，让我受益匪浅。同时我利用晚上学习了以往的信贷项目案例，让自己在较短的时间内对信贷业务有了清晰的认识。在考察业务中我意识到客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人际关系；要善于和客户进行沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过自己的努力和大家的帮助，我的协调沟通能力都有了长足的进步。

三、认真履责，踏实做好本职工作。在建行工作的三年中，我大部分时间都是在柜台中工作，基本上都是坐等客户上门，完成机械的流水操作，现在却要与客户零距离的接触，对我来说，这是全新的挑战。一个月来我克服身怀六甲的不便，通过实地了解客户的基本情况、生产经营项目的现状与前景、调查客户的贷款用途、还款意愿，从而分析客户的还款能力，对每一笔贷款都一丝不苟 地认真审查。通过实际操作我掌握了小企业“成长之路”和“速贷通”这两个信贷品种，并完

成了高安市恒森实业1000万成长之路流动资金贷款的小企业评级以及材料撰写和高安锦汇实业500万速贷通流动资金贷款的材料撰写。同时还完成了江西朝阳工艺品、罗纳尔陶瓷、丰联纺织、江西钢板弹簧、东方王子的小企业评级授信工作。

回顾一个月的工作，在行领导和同事的关心、帮助下，我取得了一些成绩，但也存在着很多不足，与领导的要求还有一定距离。在今后的工作中，无论在什么岗位上，我都将一如既往地认真学习，努力提高自身素质，履职尽责，为支行的发展做出自己的贡献！

体验 感受 思考

体验的过程使我感到真实、形象、具体，给我留下深刻的印象，令我随时可以回想起曾经感受过的历程，并影响着我的思考。两个月的学习时间，我大致总结为：从体验到感受，从感受到思考。作为柜员，我需要思考的是如何让服务更加用心，让工作更加高效，而实习的两个月里，我体验到了管理工作的复杂性，作为一名管理者，需要思考的是如何让运营更加高效，让各个部门配合更加默契。我们能够看到的是银行工作的平稳运行，而我们看不到的是管理者们高超的管理能力以及管理方法，这需要我们自己的思考以及经验的沉淀。在这次学习的过程中，给我留下了很多难以忘怀的片段，每每回味起来，都让我受益匪浅。

片段一 …… 例会

“十分钟后，会议室开会！”

“**也跟大家一起来吧，多听听，多交流对你会很有帮助！”

来运营管理部报道的第一天，此时对身边的一切还怀着陌生忐忑的心情，姚总这一句亲切的招呼，瞬间打消了我所有的

陌生和顾虑，此刻内心的温暖让我一下子意识到自己不应是来单纯学习的旁观者，而是应该成为这个集体的一员，真真切切的参与并融入到运管这个大家庭里。

每周大概历时一小时的例会，让我深刻的体会了运营管理部的严谨和高效。每周例会的第一项任务是对上周工作总结，领导会针对上周布路任务的完成情况逐一进行总结分析，严谨到对已经完成或还在继续跟进的各种情况进行说明，从不放过任何一个看似细微的环节。运管部例会的第二大特点就是高效，会议提出的每个任务都有专人负责，责任分配细分到人，均已提前经过领导和各自负责人 的思考，每个任务和提案都带着行动方案上会，直接进入到全体讨论和补充环节，节省出大量时间留给集体讨论完善方案，大大提高了例会的效率。

片段二 …… 岗位培训课件

“请大家抓紧时间，下周一每位同事将为“后备人才轮岗”制作的岗位培训课件发给我！”

“领导，这个ppt培训课件都需要包括哪些内容？”

“领导，必须使用ppt的形式么？”

当领导要求限时一周后交培训课件时，当大家认真询问我希望了解哪些内容时，当年过半百的老师对ppt制作发出疑问时，我深深地被运管部这些可爱的师傅们感动了。

不久我收到了领导发来的8个ppt岗位培训课件：运营管理部人员管理与培训、运营管理部内控制度岗位介绍、运营管理部现金和个人业务岗位介绍、外汇岗位培训、运营检查监督团队介绍□6s服务检查管理岗位介绍、外包工作培训等。这些沉甸甸的培训课件，凝聚了运管部从领导到全体师傅对后备轮岗员工的关爱和心血，我要向他们严谨的工作态度和专业

的职业素养致敬！

片段三 …… 厅堂一体化

“这周三、周四还要再去浦昌和浦诚考察厅堂一体化工作！”

“这次要求个银部派同事一起跟进厅堂一体化！”

“上次十一点去人流不是很理想，这次咱们调研下午3点的人流量！”

来运管学习两个月，“厅堂一体化”绝对是领导和各位同事口里出现频率最

高的词语了。全行推广厅堂一体化建设在即之际，运管部选择了三家支行进行前期试点，是希望借此提升网点建设，提高服务水平，进而促进各网点业绩的提升，促进百强网点的建设。从前期的项目启动，分析各个试点支行厅堂情况，到改善和完备各项软硬件设施，最后提出全行厅堂一体化考核办法，不知道运管部下了多少次支行调查、跑了多少家网点分析、蹲了多少个柜台体验，为了进一步提升服务质量、更好地服务客户，达到以此推动各网点的标准化建设，引进大堂经理机制，通过大堂经理引导客户、分流业务，理顺各个服务环节，将客户需求与银行服务做有效衔接，使银行的服务进一步标准化、规范化、流程化、人性化，帮助客户快速、高效、愉悦地办理各项业务。

片段四 …… 考试前夜 “下班了，开始准备明天的反假币培训考试!”

“一共240份考卷□a□b卷各120份！”

“一定设路成正反面打印！”

为了维护运营条线每次考试工作的严肃性和科学性，运管部加强了各类考试的规范管理，从出题、打印、发放、监考等各个环节做到考试的公正性和严肃性。为了确保考试公正，师傅下班后才开始复印考试试卷，看似简单的体力劳动也需要投入百分之百的细心和耐心。复印好的每一份试卷都需要单独装订以便考试时柜员方便作答，听着订书器有节奏的嗒嗒声响，看着渐渐变厚的试卷，再一次观察师傅，她仍在对打印好的试卷进行反复校对，确保卷面的每一处细节正确、清晰。

二百多份试卷的出炉让我意识到运营管理这个平时让我们柜员为之敬仰、看

“这次运动会咱们尽量各项都报名，大家积极踊跃参加！”

“太好了，那就这么定了，立定跳远和100米都报名！”

“**，快来看看我们的个性化队旗设计的怎么样？”

正像运管部设计的队旗一样，她像一双承载着**运营员工希望的大手，追求“青春、稳健、卓越、创新”的工作理念，即便她平均年龄已将近半百，但仍然意气奋发，团结向前。一直以来她为柜员提供了无微不至的关怀和强大的精神动力，他们总是藏在幕后，兢兢业业，任劳任怨，默默无闻地工作着、奉献着！

片段六 ……两个“中心”

信用运营中心 “能放你这审么？”

“我这里已经排了3份资料没看呢，拿个号吧！”

“明早八点，我排第一个！”

作业中心

我说的最多一句：“原来是您负责这个！”

两个中心，都是与支行联系最紧密的部门，也是我们平时最为好奇的部门，好奇他们到底如何处理业务，到底哪些需要他们处理、什么节点需要他们处理，到底每次接我们柜员电话的那个他或她是谁。带着种种好奇短暂的加入到了他们的团队。

对信用运营中心印象最深的就是像客户经理及助理的聚集地！作为授信业务审核的最后一道关口，往往面临的都是客户经理已经准备很久的业务，客户经理们用迫不及待的渴求眼光看着每位授信业务审核员，“蓄势待发、剑拔弩张”用在这个环节一点都不夸张，听到客户经理说的最多的就是“急！急！急！”，这对每一位审核人员来说准确高速的审核每笔业务就显得至关重要。而支行扮演的是准确及时的接到信用运营的指令，对企业的账务进行操作和控制。

作业中心就像是我们支行柜员的后方支柱，提高集中业务上线效率和减少差错需要支行紧密的与作业中心配合。在这次学习中，根据支行的业务分类，我把作业中心整体业务分为四大板块：实时业务、实物退票业务、网银业务、外汇汇款编制报文。短短的三天学习收获最多的是：掌握了支行如何在第一时间找到能够受理并解决问题的一个负责人，分析出作业中心每日不同业务板块操作的时间段，这样可以减少集中超时业务率，减低集中业务差错打回率，提高集中业务工作质量。

片段式的感受让我沉积在每个细节、每个画面中，但能够轮岗到浦吉支行，亲身体验一把支行柜员的工作生活，更加让我受益匪浅。

银行员工轮岗学习体会

首先，非常感谢行领导给我这次难得的轮岗学习机会。为期一个月的轮岗培训已结束。在行领导的关心及客户部全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本月的工作任务，在业务素质、操作技能等方面有了一定的提高。回顾这一个月的工作，既有收获也有不足。现将我的一些心得体会汇报如下：

一、加强学习，提高自身综合素质。从封闭的三尺柜台到开放的格子间，我面临的不仅仅是岗位的转换，更是自身角色的转变。面对全新的岗位，全新的环境，我始终坚持把学习当作提高自身能力素质的途径。要想做一个优秀的客户经理，首先要熟悉各类信贷产品、拥有完备的专业知识和娴熟的专业技能。因此我利用空余时间自学了《信贷业务手册》，了解了信贷业务流程，明确了信贷员职责。因信贷工作的风险性，我还自学了《物权法》、《合同法》、《抵押担保法》等。通过学习，在业务工作能力、综合分析能力、文字语言表达能力等方面都有了很大的提高。

是一种人际关系；要善于和客户进行沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过自己的努力和大家的帮助，我的协调沟通能力都有了长足的进步。

三、认真履责，踏实做好本职工作。在建行工作的三年中，我大部分时间都是在柜台中工作，基本上都是坐等客户上门，完成机械的流水操作，现在却要与客户零距离的接触，对我来说，这是全新的挑战。一个月来我克服身怀六甲的不便，通过实地了解客户的基本情况、生产经营项目的现状与前景、调查客户的贷款用途、还款意愿，从而分析客户的还款能力，对每一笔贷款都一丝不苟地认真审查。通过实际操作我掌握了小企业“成长之路”和“速贷通”这两个信贷品种，并完成了高安市恒森实业1000万成长之路流动资金贷款的小企业评级以及材料撰写和高安锦汇实业500万速贷通流动资金贷款的材料撰写。同时还完成了江西朝阳工艺品、罗纳尔陶瓷、丰联纺织、江西钢板弹簧、东方王子的小企业评级授信工作。

回顾一个月的工作，在行领导和同事的关心、帮助下，我取得了一些成绩，但也存在着很多不足，与领导的要求还有一定距离。在今后的工作中，无论在什么岗位上，我都将一如既往地认真学习，努力提高自身素质，履职尽责，为支行的发展做出自己的贡献！

轮岗工作心得体会总结篇三

银行员工轮岗培训心得体会汇报

首先，非常感谢行领导给我这次难得的轮岗学习机会。为期一个月的轮岗培训已结束。在行领导的关心及客户部全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本月的工作任务，在业务素质、操作技能等方面有了一定的提高。回顾这一个月的工作，既有收获也有不足。现将我的一些心得体会汇报如下：

一、加强学习，提高自身综合素质。从封闭的三尺柜台到开放的格子间，我面临的不仅仅是岗位的转换，更是自身角色的转变。面对全新的岗位，全新的环境，我始终坚持把学习当作提高自身能力素质的途径。要想做一个优秀的客户经理，首先要熟悉各类信贷产品、拥有完备的专业知识和娴熟的专业技能。因此我利用空余时间自学了《信贷业务手册》，了解了信贷业务流程，明确了信贷员职责。因信贷工作的风险性，我还自学了《物权法》、《合同法》、《抵押担保法》等。通过学习，在业务工作能力、综合分析能力、文字语言表达能力等方面都有了很大的提高。

二、虚心请教，增强协调配合能力。由于情况不熟、业务不精，初到客户部我有种无从下手的感觉。客户部徐经理和那些多年从事信贷工作具有丰富经验的前辈们，手把手的教我，把他们好的工作经验和技巧毫不保留地传授给我，让我受益匪浅。同时我利用晚上学习了以往的信贷项目案例，让自己在较短的时间内对信贷业务有了清晰的认识。在考察业务中

我意识到客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人际关系；要善于和客户进行沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过自己的努力和大家的帮助，我的协调沟通能力都有了长足的进步。

三、认真履责，踏实做好本职工作。在建行工作的三年中，我大部分时间都是在柜台中工作，基本上都是坐等客户上门，完成机械的流水操作，现在却要与客户零距离的接触，对我来说，这是全新的挑战。一个月来我克服身怀六甲的不便，通过实地了解客户的基本情况、生产经营项目的现状与前景、调查客户的贷款用途、还款意愿，从而分析客户的还款能力，对每一笔贷款都一丝不苟 地认真审查。通过实际操作我掌握了小企业“成长之路”和“速贷通”这两个信贷品种，并完成了高安市恒森实业1000万成长之路流动资金贷款的小企业评级以及材料撰写和高安锦汇实业500万速贷通流动资金贷款的材料撰写。同时还完成了江西朝阳工艺品、罗纳尔陶瓷、丰联纺织、江西钢板弹簧、东方王子的小企业评级授信工作。

回顾一个月的工作，在行领导和同事的关心、帮助下，我取得了一些成绩，但也存在着很多不足，与领导的要求还有一定距离。在今后的工作中，无论在什么岗位上，我都将一如既往地认真学习，努力提高自身素质，履职尽责，为支行的发展做出自己的贡献！

体验 感受 思考

体验的过程使我感到真实、形象、具体，给我留下深刻的印象，令我随时可以回想起曾经感受过的历程，并影响着我的思考。两个月的学习时间，我大致总结为：从体验到感受，从感受到思考。作为柜员，我需要思考的是如何让服务更加用心，让工作更加高效，而实习的两个月里，我体验到了管理工作的复杂性，作为一名管理者，需要思考的是如何让运营更加高效，让各个部门配合更加默契。我们能够看到的是银行工作的平稳运行，而我们看不到的是管理者们高超的管

理能力以及管理方法，这需要我们自己的思考以及经验的沉淀。在这次学习的过程中，给我留下了很多难以忘怀的片段，每每回味起来，都让我受益匪浅。

片段一 …… 例会

“十分钟后，会议室开会！”

“**也跟大家一起来吧，多听听，多交流对你会很有帮助！”

来运营管理部报道的第一天，此时对身边的一切还怀着陌生忐忑的心情，姚总这一句亲切的招呼，瞬间打消了我所有的陌生和顾虑，此刻内心的温暖让我一下子意识到自己不应是来单纯学习的旁观者，而是应该成为这个集体的一员，真真切切的参与并融入到运管这个大家庭里。

每周大概历时一小时的例会，让我深刻的体会了运营管理部的严谨和高效。每周例会的第一项任务是对上周工作总结，领导会针对上周布路任务的完成情况逐一进行总结分析，严谨到对已经完成或还在继续跟进的各种情况进行说明，从不放过任何一个看似细微的环节。运管部例会的第二大特点就是高效，会议提出的每个任务都有专人负责，责任分配细分到人，均已提前经过领导和各自负责人 的思考，每个任务和提案都带着行动方案上会，直接进入到全体讨论和补充环节，节省出大量时间留给集体讨论完善方案，大大提高了例会的效率。

片段二 …… 岗位培训课件

“请大家抓紧时间，下周一每位同事将为“后备人才轮岗”制作的岗位培训课件发给我！”

“领导，这个ppt培训课件都需要包括哪些内容？”

“领导，必须使用ppt的形式么？”

当领导要求限时一周后交培训课件时，当大家认真询问我希望了解哪些内容时，当年过半百的老师对ppt制作发出疑问时，我深深地被运管部这些可爱的师傅们感动了。

不久我收到了领导发来的8个ppt岗位培训课件：运营管理部人员管理与培训、运营管理部内控制度岗位介绍、运营管理部现金和个人业务岗位介绍、外汇岗位培训、运营检查监督团队介绍□6s服务检查管理岗位介绍、外包工作培训等。这些沉甸甸的培训课件，凝聚了运管部从领导到全体师傅对后备轮岗员工的关爱和心血，我要向他们严谨的工作态度和专业的职业素养致敬！

片段三 …… 厅堂一体化

“这周三、周四还要再去浦昌和浦诚考察厅堂一体化工作！”

“这次要求个银部派同事一起跟进厅堂一体化！”

“上次十一点去人流不是很理想，这次咱们调研下午3点的人流量！”

来运管学习两个月，“厅堂一体化”绝对是领导和各位同事口里出现频率最

高的词语了。全行推广厅堂一体化建设在即之际，运管部选择了三家支行进行前期试点，是希望借此提升网点建设，提高服务水平，进而促进各网点业绩的提升，促进百强网点的建设。从前期的项目启动，分析各个试点支行厅堂情况，到改善和完备各项软硬件设施，最后提出全行厅堂一体化考核办法，不知道运管部下了多少次支行调查、跑了多少家网点分析、蹲了多少个柜台体验，为了进一步提升服务质量、更

好地服务客户，达到以此推动各网点的标准化建设，引进大堂经理机制，通过大堂经理引导客户、分流业务，理顺各个服务环节，将客户需求与银行服务做有效衔接，使银行的服务进一步标准化、规范化、流程化、人性化，帮助客户快速、高效、愉悦地办理各项业务。

片段四 …… 考试前夜 “下班了，开始准备明天的反假币培训考试!”

“一共240份考卷□a□b卷各120份！”

“一定设路成正反面打印！”

为了维护运营条线每次考试工作的严肃性和科学性，运管部加强了各类考试的规范管理，从出题、打印、发放、监考等各个环节做到考试的公正性和严肃性。为了确保考试公正，师傅下班后才开始复印考试试卷，看似简单的体力劳动也需要投入百分之百的细心和耐心。复印好的每一份试卷都需要单独装订以便考试时柜员方便作答，听着订书器有节奏的嗒嗒声响，看着渐渐变厚的试卷，再一次观察师傅，她仍在对打印好的试卷进行反复校对，确保卷面的每一处细节正确、清晰。

二百多份试卷的出炉让我意识到运营管理这个平时让我们柜员为之敬仰、看

“这次运动会咱们尽量各项都报名，大家积极踊跃参加！”

“太好了，那就这么定了，立定跳远和100米都报名！”

“**，快来看看我们的个性化队旗设计的怎么样？”

正像运管部设计的队旗一样，她像一双承载着**运营员工希望的大手，追求“青春、稳健、卓越、创新”的工作理念，

即便她平均年龄已将近半百，但仍然意气奋发，团结向前。一直以来她为柜员提供了无微不至的关怀和强大的精神动力，他们总是藏在幕后，兢兢业业，任劳任怨，默默无闻地工作着、奉献着！

片段六 ……两个“中心”

信用运营中心 “能放你这审么？”

“我这里已经排了3份资料没看呢，拿个号吧！”

“明早八点，我排第一个！”

作业中心

我说的最多一句：“原来是您负责这个！”

两个中心，都是与支行联系最紧密的部门，也是我们平时最为好奇的部门，好奇他们到底如何处理业务，到底哪些需要他们处理、什么节点需要他们处理，到底每次接我们柜员电话的那个他或她是谁。带着种种好奇短暂的加入到了他们的团队。

对信用运营中心印象最深的就是像客户经理及助理的聚集地！作为授信业务审核的最后一道关口，往往面临的都是客户经理已经准备很久的业务，客户经理们用迫不及待的渴求眼光看着每位授信业务审核员，“蓄势待发、剑拔弩张”用在这个环节一点都不夸张，听到客户经理说的最多的就是“急！急！急！”，这对每一位审核人员来说准确高速的审核每笔业务就显得至关重要。而支行扮演的是准确及时的接到信用运营的指令，对企业的账务进行操作和控制。

作业中心就像是我们支行柜员的后方支柱，提高集中业务上线效率和减少差错需要支行紧密的与作业中心配合。在这次

学习中，根据支行的业务分类，我把作业中心整体业务分为四大板块：实时业务、实物退票业务、网银业务、外汇汇款编制报文。短短的三天学习收获最多的是：掌握了支行如何在第一时间找到能够受理并解决问题的一个负责人，分析出作业中心每日不同业务板块操作的时间段，这样可以减少集中超时业务率，减低集中业务差错打回率，提高集中业务工作质量。

片段式的感受让我沉积在每个细节、每个画面中，但能够轮岗到浦吉支行，亲身体验一把支行柜员的工作生活，更加让我受益匪浅。

2015银行柜员轮岗心得 银行柜员轮岗心得

银行柜员轮岗心得

首先，非常感谢行领导给我这次难得的轮岗学习机会。为期一个月的轮岗培训已结束。在行领导的关心及客户部全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本月的工作任务，在业务素质、操作技能等方面有了一定的提高。回顾这一个月的工作，既有收获也有不足。现将我的一些心得体会汇报如下：

一、加强学习，提高自身综合素质。从封闭的三尺柜台到开放的格子间，我面临的不仅仅是岗位的转换，更是自身角色的转变。面对全新的岗位，全新的环境，我始终坚持把学习当作提高自身能力素质的途径。要想做一个优秀的客户经理，首先要熟悉各类信贷产品、拥有完备的专业知识和娴熟的专业技能。因此我利用空余时间自学了《信贷业务手册》，了解了信贷业务流程，明确了信贷员职责。因信贷工作的风险性，我还自学了《物权法》、《合同法》、《抵押担保法》等。通过学习，在业务工作能力、综合分析能力、文字语言表达能力等方面都有了很大的提高。

二、虚心请教，增强协调配合能力。由于情况不熟、业务不精，初到客户部我有种无从下手的感觉。客户部徐经理和那些多年从事信贷工作具有丰富经验的前辈们，手把手的教我，把他们好的工作经验和技巧毫不保留地传授给我，让我受益匪浅。同时我利用晚上学习了以往的信贷项目案例□/fanwen/1566/让自己在较短的时间内对信贷业务有了清晰的认识。在考察业务中我意识到客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人际关系；要善于和客户进行沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过自己的努力和大家的帮助，我的协调沟通能力都有了长足的进步。

三、认真履责，踏实做好本职工作。在建行工作的三年中，我大部分时间都是在柜台中工作，基本上都是坐等客户上门，完成机械的流水操作，现在却要与客户零距离的接触，对我来说，这是全新的挑战。一个月来我克服身怀六甲的不便，通过实地了解客户的基本情况、生产经营项目的现状与前景、调查客户的贷款用途、还款意愿，从而分析客户的还款能力，对每一笔贷款都一丝不苟地认真审查。通过实际操作我掌握了小企业成长之路和速贷通这两个信贷品种，并完成了高安市恒森实业1000万成长之路流动资金贷款的小企业评级以及材料撰写和高安锦汇实业500万速贷通流动资金贷款的材料撰写。同时还完成了江西朝阳工艺品、罗纳尔陶瓷、丰联纺织、江西钢板弹簧、东方王子的小企业评级授信工作。

轮岗工作心得体会总结篇四

轮岗是一种常见的工作方式，特别是在一些企业和工厂中。它能够使员工轮流担任不同的岗位，既能够提高员工的综合素质，也能够提高企业的生产效率。在我的工作经历中，也经历了一段时间的轮岗工作。在这个过程中，我得到了很多的成长和收获。下面我就来谈一谈我的轮岗工作心得体会。

二、认真备课，不断学习

轮岗工作的第一个关键点就是认真备课，不断学习。每到一个新的岗位，首先要做的就是准备工作。熟悉新的操作流程以及工作规范，不同的工作需要用到不同的知识和技能，因此在换岗的时候，认真备课是非常重要的一件事情。同时，在工作的过程中，也要不断学习新的知识和技能，这不仅能够提高工作效率，还能够拓宽自己的视野。在我的轮岗工作中，不断学习和提升自己，让我在工作中更加游刃有余。

三、积极沟通，多交流经验

轮岗工作的第二个关键点就是积极沟通，多交流经验。在不同的岗位上，我们会遇到不同的问题和挑战，有些问题我们可能无法独自解决。因此，及时与同事进行沟通，共同探讨解决方案是非常必要的。而且，不同的同事在不同的岗位上，他们会有不同的经验和技能，通过交流和学习，我们可以更好地借鉴他们的经验，提升自己的工作能力。所以，在工作中，要主动与同事进行沟通，并多交流经验，这样不仅能够提高自己的工作效率，也能够促进团队的协作和合作。

四、注重细节，保持专注

轮岗工作的第三个关键点就是注重细节，保持专注。细节决定成败，在每个岗位上，细节都非常重要。我们要尽可能地注意到每一个细节，更加严谨的态度，以确保工作的顺利进行。而且，针对每个岗位，我们都需要投入大量的时间和精力，保持专注，避免分心，做到心无旁骛，这样才能保证工作的高效性和质量。

五、善于总结，及时反馈

轮岗工作的第四个关键点就是善于总结，及时反馈。在每个岗位的工作结束后，我们需要对工作进行总结，及时反馈工作中存在的问题和不足，以便我们改进和提升。同时也要总结工作中的优点和经验，以便我们在后续工作中做得更好。

在我的轮岗工作中，我也始终坚持总结和反馈，这让我在以后的工作中不断地改进和提升，更加得心应手。

六、结论

总的来说，在我的轮岗工作中，我深刻体会到了轮岗工作的重要性和意义：通过轮岗工作，我们能够掌握更多的知识和技能，不仅能够提高自己的职业素质，也能够为企业提供更多的价值。通过以上五个点的实践，我深刻体会到了轮岗工作的真谛。我相信，只要我们在轮岗工作中认真地备课、积极地沟通、注重细节、保持专注、善于总结反馈，我们一定会在以后的工作中更加得心应手，更加高效地完成工作。

轮岗工作心得体会总结篇五

轮岗工作是一种组织形式，让员工能全面掌握公司的各个岗位和职务，并且避免对某一个职务过于依赖。我在最近一段时间也参加了轮岗工作，从中不仅学到了新的知识和经验，同时也体悟到了一些关于工作中个人的心得体会。

第二段：轮岗的益处

通过轮岗，员工可以了解公司的运作模式，了解岗位、部门之间的协作关系，让员工具备全面的知识和技能，同时也提升了员工的解决问题和处理信息的能力。此外，轮岗也有些益处。例如，减少员工对一个职位过于依赖，从而增加工作灵活性和效率；通过了解整个公司的运作，减少工作冲突和误解，增进沟通和合作的机会。

第三段：经验收获

经过一段时间的轮岗工作，我深刻体悟到，做好轮岗工作需要做足功课，了解每一个岗位的工作要求和业务流程，才能顺利进行交接和工作；同时也要有愿意学习的态度，注重对

公司的经验和知识的积累；从而更好地适应公司的发展和保持自己工作状态的活跃度。

第四段：高效的关键

对于轮岗来说，其中一个非常关键也是需要特别注重的方面就是交流合作。在轮岗的过程中，我们应该时刻关注着团队合作的意识，不断沟通和交流，分享经验和遇到的问题。通过多方面的信息交换和分享，才能促进部门的协作和更好地实现工作目标。

第五段：总结

轮岗工作是一项很好的学习机会，让我们了解更多专业知识，并且提高我们在不同场合下的解决问题的能力。在轮岗工作中，我们也要学会适应变化和接受挑战，认真对待每种工作，以做出最好的表现。总之，做好轮岗工作需要我们保持开放态度，在不断的学习和成长的过程中，为公司的发展做出贡献。