

最新银行授信审批培训 银行柜员业务培训 训心得体会(优秀5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

银行授信审批培训篇一

银行柜员业务培训心得体会1

近期参加了由z银行培训中心主办的《银行柜员业务培训班》，虽然是短短的两天，但课程安排紧凑，一天半的授课，半天的讨论，原以为是枯燥乏味的业务学习，但在老师深入浅出的细致讲解中，特别是从我们身边熟悉的工作、日常的生活入手，生动的例子、幽默风趣的语言，深深地感染了我，原来业务培训学习也可以这么生动活泼的，让我有种耳目一新、意犹未尽的感觉，尤其是讨论课课堂上同事们积极、热情、高亢的发言和大家精彩辩论的氛围，不仅给人几分激情，更让人感慨颇深。

下面，我就参加本次培训谈谈我个人的一点心得体会。

一、与时俱进强素质

学习可以提升素质、学习可以开启智慧，学习是面对竞争激烈的社会的需要。虽然学习已经结束了，但行长在课堂上讲的话语仍在耳畔回响：“业务学习，从大的方面讲，是为整个建行的发展，但关起门说话，我们都是一家人，学习是为你自己，面对竞争激烈、优胜劣汰的社会，你不去充实自己，下一个淘汰的就是你。”多么质朴的语言，一语道破学习有多么重要。一方面，只有不断学习理论知识，才能提高自身素质，才能对业务知识的学习有端正的态度，才能有科学的

人生观和价值观。

另一方面，也要着眼实际，要紧紧围绕当前我们工作中遇到的重点和难点问题，开展业务知识学习，才能使自身素质尽快更新，才能在立足本岗位的同时，认真研究和解决岗位工作中遇到的新问题，才能有长远的目光、规划和创新精神，才能为本部门的发展提供好的建议和措施。也只有不断的跟进业务的更新变化，才能在实际工作中，面对复杂的局面，沉着应对，用学过的业务知识去指导工作，推动工作的发展。

二、创新思维抓服务

说起服务也许是老生常谈，服务在字典中的讲解是为国家、集体、他人的利益或为某种事业而工作。从建国到现在，也许人们心中一直都是理解为字典中的表面现象，说实在我本人也一直如此以为，只要有着满腔热情，就是周到的服务，但通过从主任的一番细致讲解，使我深刻的领会到服务有着更深的含义，服务有外延和内涵，我们平常所理解的只是他的外延，而内涵更需要我们去挖掘，这就需要有创新的思维。

因为我们的外延式服务，如微笑服务、三声服务、幽静的环境等等，已经无法满足客户的需求，只有加强内涵式服务，如对客户细分实行差别化服务、针对不同客户实行量身定做理财产品、使客户在我行的产品有单一变成多种、实行亲情式服务、帮助客户提高产品收益等等，才能留住客户，才可以打动客户的心，重而挖掘更多客户资源，才能有同他行抗衡的资本。其实只要我们能创新思维去搞服务，去抓服务，才能使我们的服务水准上升为一个新的水平。

在这次培训班中，每课同事们都很早来到教室，讲课时认真的听，仔细的记笔记。从大家的身上我也感到了一种活力，一种动力。我会将这次学习所获运用于工作，更会以这次学习为契机，强化学习，尽职尽责做好本职工作。

银行柜员业务培训心得体会2

不知不觉来建行天心支行营业部有1个多月了，从开始跟师父学习到自己独立坐柜，这个过程是短暂的，也是开心的。在这个大集体中，同事们都很照顾我，很关心我，让我忘记了工作的辛苦。

正式坐柜的这大半个月里，我有很多体会。第一次的独立临柜，我就像是刚开始走路的孩子，战战兢兢，又期待，但又害怕。独立办理业务的第一天，我所记得的代码全都消失在我的脑海里，看着外面坐的客户，心里特别的着急，幸好和同事和主管的帮助下才顺利的完成。于是每天晚上下班回家我都会将当天接触的新业务的流程好好的梳理，慢慢的我也回想起我在学习时的感觉，业务也不断的熟悉。

刚开始我也会出现一些小的错误，在主管的指导下，我认识到，一个小小的错误会给客户带来很大的麻烦，给我们行里带来很大的损失，做事的时候小心点，谨慎点，不仅仅是对自己负责，更重要的是对客户负责。良好的风险防范意识对我们是很重要的，离柜要记得锁屏和锁箱，对大额的支付时认真审核身份证等，有高度的认识，才能在工作中时刻保持谨慎，减少工作中差错给自己和别人带来的麻烦。除了谨慎的意识，工作中的步骤也是很重要的，存钱先收钱再做账，取钱先做帐再付钱等，细心细致，坚持原则，才不会出错。

因为我们柜员最直接面对的是客户，我们是银行的窗口，因此我们任何的言行举止都代表了建行的形象，面对形形色色的客户，具备耐心和良好的心态是很重要的，碰到客户的询问，我们耐心的为他们一一解答，碰到客户的抱怨，我们保持微笑，认真做好解释工作，让客户满意。

上班以来，最大的感受是做事要有步骤，用心去做，才不会错账，客户至上，注重细节，认真记住柜员守则，才能做到零差错、零误差。

银行柜员业务培训心得体会3

为了提高我们新员工的业务能力，南岳支行特意组织了一次柜面业务的培训，主管和行长主要针对我们平时日常中常出现的业务问题进行了培训。

1、凭证核查：平时办业务时应该要养成良好的核对凭证的习惯，比如需要身份证的业务应当要先做核查，在办完业务之后凭证不要马上收到盒子里，只需要花几秒钟核对凭证上的要素和签名，确保凭证的正确性。

2、日始的工前准备：在开完晨会后要做好工前准备，将日常工作需要的钱和凭证都准备好，包括一些需要签名的存款告知书，这样在上班的时候就不用办业务办到一半到处着急找凭证，能够有一个专业良好的职业形象。

3、现金的清点：虽然现在是一个点钞机普遍的时代，但是还是要学会如何手动点钞，学会如何快速的清点现金。

这次的培训使我们认识到了平时许多因为我们没有注意的细节而导致的差错，也向我们强调了银行优质服务的重要性。简单的事情重复做，重复的事情认真做，不断的积累工作经验，努力学习，提高办理业务的速度和准确度，不断的加强自己的业务能力。

银行柜员业务培训心得体会4

不知不觉单独上柜已有一个月了，当初临柜的新鲜感已被工作带来的疲惫所替代。每天枯燥且略显机械化的工作，让我领略生活的不易。在这个与校园截然不同的`环境里，充满了未知的机遇和挑战。xx支行的前辈们给我们这些新人提供了很大的帮助和有用的建议，让我们感受到了xx支行是一个团结、快乐的大家庭。

进银行之前，我简单地认为柜员只要不点错金额就可以了，现在回想前一个月的经历，发现做好现金柜工作真得很难。不仅不能搞错金额，而且面对各别客户可能出现的刁难。，前辈们十几年如一日，兢兢业业地工作使我深受感动。

单独上柜让我学到不少临柜经验，我体会到，作为银行一线员工，关注细节的重要性。一个细节的变化，可能会有不一样的效果。

在业务处理细节方面。面对大量的系统指令，我还是略显机械化地使用。面对客户提出的多个要求，有时思路不够清晰，思维会有僵持。例如x月x日，客户拿存单来销户，加点钱新开了张存单，半小时后回来表示要减少金额。我一时间没考虑部提指令，而是采取之前的方法，销户再开张存单。这事造成不小的麻烦。让我明白不当的指令操作既浪费时间，又降低工作效率，还会造成不必要的风险事件。

在接待客户细节方面。经历培训和上岗实践，除了简单地做到了“四声服务”，基本能够在给客户办理业务之前，和客户交流，大致了解客户要求，但笑容还是很僵硬。柜台是银行面向客户的窗口，良好的精神面貌和一个友好的笑容，会带给客户一个好的心情。

同时我注意到，对于同一样东西，客户所称呼的和我们所称呼的不一定相同，听懂客户的内容对我们新柜员是学习的内容之一。每天有大量不同的人来办理业务，记住老客户的名字，面容和经常办理的业务也是学习的内容，这会让客户感受自己是受关注的，进而提高了客户的忠诚度。

一个月说短并不短，学习的内容也挺充实的，也让我体会到业务知识欠缺的严重性。我还要不断学习他人的长处，寻找自身的不足。在工行这个大平台，实现自我价值，为工行奉献青春和热血。

银行柜员业务培训心得体会5

在这次培训班中，每课同事们都很早来到教室，讲课时认真的听，仔细的记笔记。从大家的身上我也感到了一种活力，一种动力。我会将这次学习所获运用于工作中。

近期参加了由z银行培训中心主办的《银行柜员业务培训班》，虽然是短短的两天，但课程安排紧凑，一天半的授课，半天的讨论，原以为是枯燥乏味的业务学习，但在老师深入浅出的细致讲解中，特别是从我们身边熟悉的工作、日常的生活入手，生动的例子、幽默风趣的语言，深深地感染了我，原来业务培训学习也可以这么生动活泼的，让我有种耳目一新、意犹未尽的感觉，尤其是讨论课课堂上同事们积极、热情、高亢的发言和大家精彩辩论的氛围，不仅给人几分激情，更让人感慨颇深。

下面，我就参加本次培训谈谈我个人的一点心得体会。

一、与时俱进强素质

学习可以提升素质、学习可以开启智慧，学习是面对竞争激烈的社会的需要。虽然学习已经结束了，但行长在课堂上讲的话语仍在耳畔回响：“业务学习，从大的方面讲，是为整个建行的发展，但关起门说话，我们都是一家人，学习是为你自己，面对竞争激烈、优胜劣汰的社会，你不去充实自己，下一个淘汰的就是你。”多么质朴的语言，一语道破学习有多么重要。一方面，只有不断学习理论知识，才能提高自身素质，才能对业务知识的学习有端正的态度，才能有科学的人生观和价值观。

另一方面，也要着眼实际，要紧紧围绕当前我们工作中遇到的重点和难点问题，开展业务知识学习，才能使自身素质尽快更新，才能在立足本岗位的同时，认真研究和解决岗位工作中遇到的新问题，才能有长远的目光、规划和创新精神，

才能为本部门的发展提供好的建议和措施。也只有不断的跟进业务的更新变化，才能在实际工作中，面对复杂的局面，沉着应对，用学过的业务知识去指导工作，推动工作的发展。

二、创新思维抓服务

说起服务也许是老生常谈，服务在字典中的讲解是为国家、集体、他人的利益或为某种事业而工作。从建国到现在，也许人们心中一直都是理解为字典中的表面现象，说实在我本人也一直如此以为，只要有着满腔热情，就是周到的服务，但通过从主任的一番细致讲解，使我深刻的领会到服务有着更深的含义，服务有外延和内涵，我们平常所理解的只是他的外延，而内涵更需要我们去挖掘，这就需要有创新的思维。

因为我们的外延式服务，如微笑服务、三声服务、幽静的环境等等，已经无法满足客户的需求，只有加强内涵式服务，如对客户细分实行差别化服务、针对不同客户实行量身定做理财产品、使客户在我行的产品有单一变成多种、实行亲情式服务、帮助客户提高产品收益等等，才能留住客户，才可以打动客户的心，重而挖掘更多客户资源，才能有同他行抗衡的资本。其实只要我们能创新思维去搞服务，去抓服务，才能使我们的服务水准上升为一个新的水平。

在这次培训班中，每课同事们都很早来到教室，讲课时认真的听，仔细的记笔记。从大家的身上我也感到了一种活力，一种动力。我会将这次学习所获运用于工作，更会以这次学习为契机，强化学习，尽职尽责做好本职工作。

银行柜员心得体会

银行业务培训学习心得体会

银行柜员工作心得体会

银行柜员微笑服务心得体会范文

银行柜员工作心得体会

银行授信审批培训篇二

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。

这一次培训的主要内容主要是公司的基本情况介绍和银行信用卡系列产品的介绍，最后银行信用卡中心*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，通过这次培训，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。通过培训，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，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作的开展以及个人的发展都是非常有好处的。

在职业化的态度方面，每个人都应该有一颗创业的心，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，我们是为自己打工，要相信自己能做好，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情。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。

因此，我建议是不是公司以后的培训可以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接受，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。

诚信是维系现代市场经济的基*，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。这样我们才能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。

银行授信审批培训篇三

作为xx信用联社的新员工，第一期就参加了xx农村合作联社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！

“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。

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。

这次培训，作为xx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xx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。

银行授信审批培训篇四

为期十天的培训是短暂的，我们在这里听长辈的教导，在这里我们最灿烂的笑容。蓦然回首，所以有一个欢乐的聚会的

机会也没有了，我们将以极大的力量和活力去工作，以新的精神迎接新的挑战，深刻的谦卑和尊重的心，却充满了喜悦和期待。

如果有人问我，在训练中你最深刻的印象是什么？我想说的是，榜样的力量。我们的每一个教学的领导，他们的生活标准，工作的经验和体会，深深影响着他们，他们是一个才华横溢的人，广泛地学习，他们有丰富的经验，他们的谦逊有礼，他们勤勤恳恳，兢兢业业，尽心尽力，甚至训练班每一天，我们会在一起早上和晚上的老师，他们无微不至的关怀和服务精神，感动。谢谢你的师资培训我们的真诚和热情的付出，感谢省提供的培训机会，为我们带来了新的精神洗礼。

如果有人问我，在训练过程中，你最喜欢？我想说，是实现校园学生职业改变精神状态。在这里，我们了解中国农业银行，发展的基本概况，业务模块，风险管理，文件标准，礼仪服务，工资管理系统，人员的培训及晋升制度。通过研究，与会者明确职业发展方向，规划人生蓝图，无比自豪，一个人成功。

“非法的危险，安全就是效益，合规创造价值……”，遵守的理念赢得了广大民众的支持，银行业是一个高风险行业，金融创新浪潮的推动下，金融业也逐渐成为主要提供风险转移策略在银行，在某种意义上，商业银行是“风险管理”的金融机构，”风险管理”作为其利润的根本手段，完善的风险管理体系，为商业银行创造更多的价值，在市场上获得的利润机会的风险承受能力，是现代商业银行核心竞争力的商业银行，风险存在于每一个业务环节，全面风险管理体现的是每一个员工的行为，因此，作为银行的员工，我们应该总是有风险管理意识和意识，积极预防潜在的风险因素，同时，注重保护自己。

“欢迎加入大家庭！”这个温暖的字眼不断在每一个先进的语音可以重复，事实上，在训练中，通过组织各种文化体育活

动，增强学生间的交流，愉快。

每一天都安排了一个很全，学习，体育比赛，演讲比赛，表演彩排，丰富多彩的活动为学生提供了一个新的，自我表现，在美国广播公司家庭的舞台。特别节目排练，深化学生的互相了解，我们的青春汗水，绽放最美的青春，在显示活跃的舞台，充分展示新一代员工美丽风格!在这里，我希望2011中国农业银行广东支行第三新员工培训艺术展的成功!

中国农业银行成功上市，以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标，努力建设成一个农业银行面对“3农”，城乡联动，走向国际，综合管理，致力于为广大的客户提供优质的金融服务的现代化全能银行。我们为银行的新的工作人员，敬业的精神，尽职尽责，遵守的职业心态，踏上征途，追求卓越，共创辉煌!

最后，我想与同事分享以下：

知之非艰，行之惟艰，知难行易，知行合一，行我所信，信我所行

现在我想信你对于银行培训感想?银行新员工培训心得?银行业务培训心得?银行岗前培训心得?银行服务培训心得?银行信用卡培训心得?应该有一定的了解了吧!

银行授信审批培训篇五

通过这次学习，我才明白在原来的平时工作中我们有很多地方都做得不是很好，从接电话等细小地方，似乎我都有太多的忽略，比如在平时工作中接电话是否在铃响了三遍时接听，还有我们是否做到了语调热情，声量适中表达清楚，简明扼要。所以，我们应该加强礼仪方面的学习，还要做到学以致用。从与他人交谈到衣着服饰，似乎我都有太多的忽略，交往是讲究规则的，即所谓的没有规矩不成方圆。个人衣着服

饰应符合自己的工作与职位。本次礼仪学习开拓我的视野，让我受益匪浅。所以，我觉得我们在平时的工作中应真正的做到“注重细节，追求完美”。关于职业道德的培训课程，让我们初次认识到职业道德的实质和重要性。所谓职业道德，我认为就是做到诚实做人、认真做事，实质就是工作态度和责任感。如果我们每位员工都保持积极向上的工作态度，诚实认真地执行好每一项决策，正确履行各项工作，对领导交代的各项任务，时刻牢记，不找借口，立即执行，我们就能真正在工作中找准自己的位路，真正做到“银行强大、我发展”的双赢局面。

将学习培训与本人的实际工作相结合，我深刻体会到自身还有一些不足，学习给我带来了有益的启示：

- 1、本人作为新进员工，专业知识还不够扎实和全面，有待于进一步加强自觉学习、终身学习。一方面要积极主动地参加业务知识培训，另一方面，在工作和生活中也要广泛阅读，悉心研究、勤于积累。
- 2、工作热情不够，积极性不高。偶尔会有消极情绪。通过学习，我已认识到，工作中无小事，工作就意味着责任，无论在任何岗位，都要满怀热情、竭尽全力、尽职尽责地做好。今后我会积极调整个人心态，从细微工作入手，低调实干，做事不贪大，做人不计小。
- 3、工作须更细致、更扎实。虽然我所作的工作都是一些繁琐的小事，但在银行工作中，每一个细小的环节出现差错，哪怕一份材料的缺失、一个数字的误差，都可能严重影响到银行或员工的切身利益，给他们带来损失或困扰，因此在我的工作中凡事都要更细致、谨慎，容不得半点差错。细节决定成败，细节极为重要却又最难把握，能够坚持把琐碎的小事做精、做细的人，才具有胜任更大职责的能力。
- 4、要进一步加强沟通协调能力。银行服务的对象就是“人”。

交流中若有沟通不当，就可能引起客户的误解和质疑，甚至导致客户的不满情绪，给工作带来难度。这就需要我在善于运用这次培训中学到的沟通技巧，通过有效沟通、艺术沟通，来协调关系、解决问题，得到他人的支持和信赖，营造良好的工作氛围和人际关系，实现和谐管理。

三、感谢公司为我们尽快转换新角色、适应新环境提供了这么可贵的学习机会，我一定会不断充实知识，提高专业技能，将自觉学习贯彻始终，努力成为知识型员工，全面提升自身综合素质和修养，勤恳工作，为铸造掇刀包商村镇银行的辉煌贡献力量。