

# 银行综合素质培训心得体会(实用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。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

## 银行综合素质培训心得体会篇一

20\_\_年\_\_月——\_\_月，我和另两名同学事分配到\_\_支行培训。\_\_支行是省行老牌培训基地，它近年来连年在\_\_市\_\_行系统的绩效考核名列前茅，其中很大一部分是得益于其拥有\_\_卷烟厂、\_\_公司等优质客户，更不可忽视的是\_\_拥有一支凝聚力极强的营销团队，一个和谐的工作环境以及一直延续下来的紧凑的工作节奏和良好的学习氛围。

### 一、培训目的

增加自己的见识和经验，为未来的工作和就业提前打下基础。

### 二、培训内容

过去的两个月我先后在会计部和信贷部培训，在每一个部门都得到了领导的关怀和同事的帮助，这段宝贵的培训期是我从一名在校学生向合格的公司职员转变的关键阶段，现在我将这两个月来工作学习的情况做一下总结。

在非现金业务区的学习期间，通过看、问、思，我对会计部门核算的主要流程——记账、复核与出纳有了初步认识；另外我还有一段见习大堂经理的特殊经历，大堂经理是许多客户了解工行的第一窗口，我的主要工作是对客户办理的各项业务进行引导，及时处理客户的咨询和投诉，发放回单和对账单。

在客户至上理念的指导下，我的用心服务，得到了客户的一致好评。在与客户面对面交流的过程中，一方面锻炼了我的沟通能力和交际能力，另一方面也使我能第一时间倾听到客户对工行的意见和建议，有助于我们不断地改进工作、完善服务。

八月份我被调到信贷部学习个人和公司贷款，期间我们向各业务经理学习信贷知识与营销技巧，尝试着与个人及法人客户进行沟通，学习办理个人住房、消费等贷款，学习使用\_\_系统对公司客户进行评级授信。由于我行优质客户\_\_与国外多家企业保持着频繁的业务往来，这使我们有机会接触到一部分国际业务，主要是关于开立信用证的相关流程。

一个月来我学到的不仅仅是银行的相关业务，更学到了一种积极竞争、勇挑重任、兢兢业业的工作态度，所有这些成为了我人生中一笔重要财富。同事们在平时工作中、具体业务上给与我的巨大帮助让我难以忘怀，他们对银行业相关政策、具体业务知识的精通，与合作伙伴、具体客户关系维护的得心应手以及他们积极勤奋的工作态度都使我受益匪浅。

以上是我在\_\_培训期间的工作汇报，工作中的点点滴滴也让我积蓄了一些对\_\_行发展的意见和建议，下面我将从以下三个方面谈谈我的认识。

## 1. 授权管理

再者从柜员自身感受来看，常有同事抱怨工作时缺乏安全感，工作时有来自四面八方的摄像头盯着，这些摄像头安装初衷是防范未知风险，而在平常它却担负着监督员工工作的职能。例如在办理特殊业务时，若被摄像头前的监督者发现其没有按照规定动作划卡授权便要受到批评，而这些所谓的规定动作往往只是流于表面形式。

## 2. 信贷管理

最后，风险管理常抓不懈。放款的最终目的是为了利润，过去沉重的历史包袱给我们敲响了警钟，好军队不打无准备之仗，因而必须严抓风险管理，尤其要将事后控制转移到事前预防。（法律上事后惩治犯罪不如转移到事前预防犯罪上来）但严抓风险决不意味着牺牲利润，可在原则性理念的指导下为客户限度的提供金融服务。“以产品为中心”的无差别、单一化的信贷管理向“以客户为中心”的个性化管理的转变。

### 三、培训总结

企业文化不是预设好的，它是经历一段时间的发展而形成的一种社会表象。它是硬、软件的组合。\_\_行在近年逐步在倡导企业文化的建设，且在硬件方面投入了许多的力量，在全国同行中走在了前列。但在软件建设上感觉落后很多。例如企业文化中所必须体现的员工精神、员工认同感、员工归属感等等，可以说非常欠缺，这点尤其体现在基层员工身上。

究其所以，我认为这就好比上层建筑与经济基础的矛盾关系一样，现今的薪酬分配方式使基层员工抱怨诸多，工资上涨的幅度跟不上物价攀升的幅度。而当前\_\_行长提出的创建“务实、敬业、创新、服务”的企业文化精神能有效的消除员工的消极情绪，使员工产生一股强大的凝聚力，推动各项工作实现质的飞跃。

千里之行，始于足下，\_\_是我工作的起点，在\_\_的这段培训经历也为我今后的工作打下了坚实的基础。感谢省行领导给我们这个基层锻炼的机会，也感谢都办同事和领导对我们的栽培，在今后的工作中我将保持一如既往的热情，为\_\_行的发展贡献自己的一份力量。

## 银行综合素质培训心得体会篇二

强化内部管理，中层领导干部是关键。如果把单位比喻成一个人，领导班子是“头”，中层领导干部就是“腰”，大脑

是指挥中枢，腰则是重要支撑。中层领导干部是承上启下的重要环节，是单位的中流砥柱，是在第一线上承担具体领导管理职责的人，他们的个人素质、履职能力、负责精神是完成任务带好队伍的可靠保证。中层领导干部应当具有较强的政治意识、大局意识、责任意识、管理意识、创新意识、合作共事意识、廉政意识和表率意识，在工作中，破除好人主义、本位主义、平庸主义和平均主义，处理好与上级、下属、兄弟部门以及正副职间的关系，在动脑筋、负责任、有作为、做表率上下功夫，把以下六个方面作为提高素质和能力的着力点：

## 一、政治意识和大局意识

讲政治和顾大局是领导干部的第一素质，也是最基本的素质，不懂政治、不讲政治就当不了、也当不好领导干部。政治就是党的路线、方针、政策；就是党和国家工作大局；就是上级指示精神和群众的根本利益。大局就是改革、发展，稳定的局面；就是全院、全局、全路、全市、全国。想问题干事情要站在全局的高度，放开眼界，考虑长远，将具体工作融入中心，服从、服务于党和国家工作大局，不能因为局部工作的小不慎或失误给全局带来负面作用和消极影响。既要把握大局，从宏观上分析和研究问题，又要注意细节，从微观入手解决问题。

古语云：“不谋全局者，难谋一域”，如何做到讲政治顾大局呢？

首先要重视政治学习，及时理解掌握党的路线方针政策和上级指示精神，了解党和国家工作大局。

二是要把具体工作放在大政方针下去思考去谋划去开展，做到高度一致，合拍共振，贯彻落实。

三是要有政治敏感性，不做可能对大局产生消极影响和负面

作用的事。要纠正法官只凭法律思维办事的片面认识，增加些政治思维和政治智慧，学会权衡利弊，趋利避害，特别是在司法活动中，法律、公理、社情、民意都要考虑周全，力求法律效果和社会效果的统一，追求胜败皆明、案结事了的境界。有的同志在处理问题时，头脑简单，目光短浅，思路狭窄，就事论事，不注意时机，不注意事物的复杂联系，想不到可能产生的关联影响、连锁反应和导向作用；只顾眼前，只想局部，不想长远，结果引发矛盾，造成被动。经验教训告诉我们，思考、决策、处理问题一定要从大局出发，考虑全面和长远，严守依法合规底线，加强沟通，认真调研，坚持原则，谨慎稳妥，工作彻底，不留后患。

四是要破除本位主义和小团体主义。本位主义和小团体主义是指一切从本团体利益出发，不顾大局，不顾整体，不顾其他部门。克服私事重于先于公事、部门的事重于先于整体的事的现象。个人对集体，集体是大局；部门对整体，整体是大局；下级对上级，上级是大局，大局要重于和先于局部，这是大局意识和全局观念的具体体现。

## 银行综合素质培训心得体会篇三

20\_\_年\_\_月\_\_日至\_\_月\_\_日，我在\_\_银行\_\_支行度过了一个月的培训期，在这段时间里，我经历了很多，学到了很多也认识了自己存在的优点和不足。现将我的暑假培训报告总汇报如下：

### 一、培训目的

三个方面：一是通过直接参与银行的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。二是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。三是一些学生在培训单位受到认可并促成就业。

## 二、培训内容

在这里我学会了从推销、签协议、整理资料、上交盖章、到最后装机的全过程。虽然我学的专业跟推销挂钩，但实际上这并不是件好差事。对于我这个没有丝毫实际工作经验又没有业务联系，且初出茅庐的人来说，推销一种商品确实很难。所以刚开始几天真的无从下手，只能银行的客户经理带着跑业务。几天下来的学习观察和老同事的分析我总结了一下：该银行的刷卡机主要是销往月交易额20\_\_0以上的个体商户，而且推销最重要的就是要有耐心，要尊重客户。所以，起初的一个星期左右，我们的主要推销对象是\_\_这一块的电脑市场。

有了明确的市场后，接下来的推销情况就全靠自己了。跟我搭档的是我同学朱春香。离开了客户经理，我和我的搭档满怀自信和激情开始了推销的旅程。本以为推销会很难很麻烦，但是我们确实得到了“开门红”——推销的第一天我跟她的成绩排名第一。我是个不太乐观的人，这样一天下来感觉成功来得太快了，心里有了压力，怕以后的成绩还没第一天的好。一个星期下来\_\_电脑市场被我们小组都扫完了，成绩也都像第一天那么好，并得到了客户经理的表扬，突然觉得推销也不是那么难的事情。

同时，这一个星期的推销也让我明白了一个道理——机会是稍纵即逝的。那次我和我的搭档在珞珈电脑城发现了一个从没被人发现的地下商场，虽然商户不是太多，但是至少是个新市场，就意味着有更多的潜力。事实也如我们所料，确实有很多商户同意安装我们的刷卡机，还有几家虽然没当场同意，但也流露出极大的兴趣并给了我们名片。当时不知是兴奋过度还是什么，等到第二天我们再去联系那些有意向的商户时发现他们都已经跟别的分行签了机子。当时就发现其实自己是个很不称职的推销员，我没有把握住机会，要是当时我再多跟那些商户谈谈，机会就是我的了。总之，“吃一堑，长一智”，这样的错误我不会再犯第二次。

接下来的几个星期任务就更加重了，因为客户经理不再给我们寻找市场，而是由我们自己开发市场。一切对于我这个非本地的人来说就如同大海捞针。首先就必须对\_\_有个整体的了解，还要知道商业集中区都有哪些、交通路线图。这对于已经熟练掌握推销技巧的我提出了又一个要求。

真正的困难也开始出现了。我们在外面一跑就是一天，必须忍受所有疲惫、冷眼和拒绝，这使我的心理承受力有了很大提高，也开始明白天下不可能有免费的午餐。在推销过程中会碰到各种各样的情况，没有强大的随机应变能力是绝对不合格的。比如说面对青年或中年的客户，交流起来可能会方面简洁很多，但是面对稍微年老一点的客户就要耐心的介绍，因为不管怎样他们对于新事物不是不懂就是很排斥。当然，作为一名推销员也不能完全没有自尊和骨气，不能在客户面前表现得唯唯诺诺，那样只会适得其反，让客户认为你所代表的银行不好产品也不好。不管怎样，虽然不是正式员工，但也要时刻注意自己代表的是\_\_银行在客户中的形象，在遵循客户就是上帝准则的同时，也不能失掉自己的尊严。

### 三、培训总结

其实，越到最后，我觉得自己的热情就越少了，好在我们都是搭档推销，所以在推销过程中，一旦自己受挫情绪开始低落我都会跟我搭档沟通。两个人的力量总比一个人的强。这样两个互相鼓励和安慰，才完美的度过了这段培训期。从这里我也明白：不管做任何事情都需要有激情有活力和自信！特别是在推销过程中自信与热情都是必备的。

在这期间空闲的时间里，我发现银行每天都有很多金融、证券方面的杂志、期刊和报纸，于是，利用这个契机一有空闲的时间我就埋在这些资料中，从这里面我也学到了许多当前的金融状况，特别是美国的金融危机。由于我是要继续读研深造的，所以这些知识对我以后的学习也是有很大帮助的。

## 银行综合素质培训心得体会篇四

八月的西宁，碧水蓝天，万物勃兴。通过几天的学习，使我对办公室管理有了更加深入的体会。

一切从工作出发，一切从大局出发；做到“不可能左右天气，但可以改变心情。”五是讲纪律，守规矩。自重、自醒、自警、自励；切忌影响机关形象和领导声誉；要加强个人品德修养，洁身自好，慎独慎微；不仁之人不交，不义之才不取，不礼之言不说，不规之事不做。做一个品德高尚、遵纪守法、清正廉洁的人。六是讲团结，顾大局。内讲团结，顾全大局；外讲协作，维护整体。

公文写作方面。公文要体现记录性和实效性。公文的质量，直接反映机关的思想深度、政策水平和对重大问题分析掌控能力，直接体现机关干部的能力素质和工作水准。公文种类主要有(15种)：决议、决定、命令(令)、公报、公告、通告、意见、通知、通报、报告、请示、批复、议案、函、纪要。

会议管理方面。开会是一门科学，更是一门艺术。要真正组织好一个成功的会议，需要完善的策划、有效的组织、细致的服务，以及很高的管理技巧。会议过程是有组织、有目标、有秩序、有领导的社会活动。首先，会议是群体性活动；其次，会议是目的性很强的活动；再次，会议是一种以口头交流为主的多向沟通活动。做好会议管理，不仅可以提高会议的效率，而且能表现出会议组织者的管理才能和独特魅力。大型会议的管理过程大致分为三个方面，及会议准备阶段、会议进行阶段、会议善后阶段。在会议准备阶段，要确定会议议题和名称、确定与会人员、确定会议时间、确定和布置会议场地、会议文件材料准备、会议后勤保障准备、会议通知、会前检查等。在会议进行阶段，要明确会议组织领导、集中活动的组织、分散活动的组织等。在会议善后阶段，要整理会议纪要和文件、安排与会人员离会、报道会议消息和传达会议精神、做好会议财务决算等。



短短几天的学习，只是掌握了大概，要想将培训内容全部吃透，需要在日常工作中融汇贯通，从而更好的指导工作。

## 银行综合素质培训心得体会篇五

有了一些收获以后，有这样的时机，要好好记录下来，这样有利于培养我们思考的习惯。但是心得体会有什么要求呢？下面是小编精心整理的教师综合素质培训心得体会，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

今天，我们一起学习了教师职业素养与专业发展学习的知识。通过倪敏达和李红旗两位老师的激情讲解，让我学到了很多知识，明白了很多的道理，收获颇丰。

做一个好教师，不仅应掌握一定的专业知识，懂得教育的规律，具有教学和教育的各种能力，而且必须有较高的职业道德修养。教育应当是个人一生中连续不断的学习过程，终身学习将成为一种不可阻挡的趋势。而作为为社会、为国家培养合格人才的教师，更应要求以终身教育为目标，将终身学习贯穿于一生。在以后的`工作中，注意从记下几方面进行学习和提高自己：

我国教育家孙敬修先生曾指出：“老师的一言一行对孩子都是很有影响，的。孩子的眼睛是‘录像机’耳朵是‘录音机’脑子是‘电子计算机’录下来的信号装在计算机里，储存起来，然后指导他们的行动。”教师的言行对学生的影响非常的答举止总体要求实稳重，稳重就是举止斯文和谐，庄重潇洒，不卑不亢，落落大方。为此，就要注重自己在语言，表情，身体动作方面的要求。教师应着装大方优雅、言谈风趣、表情丰富、举止得体给学生美的享受，使学生不自觉的接受教师的行为习惯。

学生是学习的主体，应把学习的主动权交给学生，让学生在探索之中享受成功。在以后的教学中应给予学生更多的宽容，相信学生的能力并想方设法锻炼提高学生的能力。经常对学生说：想一想，你应该怎么做，而不是你必须这样做。在人品上给学生以充分的信任，哪怕是学生有过失的时候，同样相信学生改正过失重新开始的能力。不仅看到学生的现在，更关注学生的将来，利用现在为学生将来的发展打基础，让学生做未来发展的设计师。

反思是教师得以成长和不断进步的必备条件。素质教育和新教育已悄然来到了我们身边，教育工作既要有实干精神，又善于开动脑筋，善于在反思中运用新技术、新理念解决教育教学存在问题。反思是教师成长的必途径，反思是教师进步的一大阶梯。我们要在反思中扬长避短，在新形势以自己教育教学质量不断提高为目标。当然，反思不仅仅是停留在脑海中，更重的好是撰写教育和教学反思。就像今天我们听了倪敏达和李红旗两位老师的课，就与自己的日常行为进行对比，反思自己的不足。这样在反思中积累成功的经验，才能不断进入教育教学新境地的匙钥。

不断提高自己对教师道德的认识，规范自身的教师道德行为，良好的道德品质，在潜移默化中净化心灵，完善人格、激励意志，并对学生给信任和宽容，是学生充分挖掘自己的潜力。在教育教学中，教会反思和积累，认识到自己的不足并积极改进。通过自己的努力将良好道德作用于学生的心灵，塑造有创造力的学生，并能在新教育的路上不断成长。