

2023年银行面试的自我介绍说 银行面试 最佳自我介绍(汇总6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行面试的自我介绍说篇一

尊敬的考官：

上午好！

我时常戏称自己像蔡明演的“闲人马大姐”，对身边的人和事物都很真诚热心，因为别人快乐而快乐。偶尔会觉得自己多管闲事，可能是脑袋一根筋吧。

大学期间，我在校优秀社团任秘书长，与很多不同个性的人做活动，沟通协调能力还好。秘书处的日常工作细小琐碎，对耐心、细心和责任心都是很好的考验。

总之，我觉得自己适合这次面试的工作。希望贵行能给予机会，让我展现能力。

银行面试的自我介绍说篇二

你们好，我叫__今年七月份即将毕业于__息管理学院，我的专业是信息管理与信息系统。

今天很荣幸能来到这里参加贵行的面试，对于一个即将踏入社会工作岗位的我来说，我是很期待能在工作中找到自我的价值的体现。

在学校期间，我非常喜欢参加各项团队活动，因为在那能找到和大家合作的愉快和感受到团队胜利的喜悦。

我参加过学校社团管理办公室组织部学生工作，虽然只有短短的一年多，但在那段时间让我体会到了和大家一起合作的快乐。

为了锻炼自己，作为一个在校生，利用假期时间曾经去做过促销员，以及在金凤呈祥蛋糕店做过销售人员。我这人喜欢亲手去尝试和了解很多期待的事物，做事还算有毅力，能够团结周围的人，性格开朗，诚实守信。不过也有点缺，就是有点成就，爱沾沾自喜，在今后的工作学习中，我会注意并努力改正的。

谢谢今天您们能在这里给我一个面试展示自我的机会。

银行面试的自我介绍说篇三

人力资源招聘是一个银行发展的重要战略之一，因此必须对其充分重视，下面是本站小编整理的银行跳槽面试自我介绍范文，欢迎大家阅读。

各位领导、评委、各位同事：

大家好！

今天，我很荣幸参加行里举行的客户经理竞聘大会。这是一次难得的锻炼、提高自己的机会。我叫xxx，现年38岁，中专文化程度，中共党员，会计员职称。1996年分配农业银行工作。先后曾在孟家桥营业所、七里镇办事处、市支行、转渠口营业所从事出纳员、保卫专干、信贷员。现在支行营业部任信贷员一职。七年的工作实践，让我精通了银行的各项业务，也积累了许多从事银信贷的经验和关系，曾多次被评为

先进工作者、优秀共产党员。今天，我竞聘客户部客户经理一职。

第一、我先来谈一谈对客户经理一职的认识。

我国加入wto以后，银行业首当其冲，迅速和国际接轨。目前正在进入以利率市场化为起点的银行业市场化阶段。银行客户经理制也同时应运而生。这是现实的客观需要和激烈竞争的要求。可以说，客户经营的好，银行的贷款回收就能得到保证，银行的效益也就能随之提高；客户经营失败，银行的效益也就没有了来源。谁赢得了客户，谁就赢得了市场，赢得了效益。所以客户资源现已成为各大银行必争的蛋糕。建立以客户为中心，满足客户的各种金融服务需求，提高服务质量，推行客户经理制是目前银行业的首要任务。它是一种以市场为先导，以客户为中心，满足客户多元化、层次化金融需求，追求更加直接、明确的效益和风险控制目标的新型营销服务体制。客户经理作为联系银行和客户、沟通信贷业务和市场需求的桥梁，担负着全面深入了解客户需求，为客户提供综合性、全方位优质服务，为银行拓展信贷营销，为经营管理决策和金融创新提供准确、有效的信息的重要职责。我愿意在这一岗位上为农行的事业做出更大的贡献。

第二、如果组织和领导聘任我担任客户经理一职，我将从以下几个方面开展工作：

一、认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务打定坚实的基础。我计划这一年加强六项内容的学习。一是认真学习xx大报告，明确方向，领会精神，提高政治素质。二是强化对金融政策和法律法规的学习，为依法开展客户的经营管理业务。三是认真学习行里的工作安排，按全行的工作思路，创造性的开展工作。四是取人之长，补己之短，学习借鉴同行、同业的有效经验和做法，拟定符合实际的工作思路。五是不断学习市场经济理论，研究和熟悉市场经济规律。六是学习经营管理理论，学

习营销公关技巧，不断提高自身的组织公关能力。

二、认真履行客户经理的职责，积极拓展信贷营销，发展客户。广泛宣传农行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的业务，使客户在了解我行的金融政策和服务的基础上优先考虑采用；并运用一切手段为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，为客户提供咨询和理财服务，行使金融顾问的职责，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来。

三、分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案，根据客户的实际状况，客观、公正地评价客户等级，不断调整服务措施，不断提高服务质量。广泛搜集客户资金、财务信息，捕捉金融需求信息和金融风险变化情况、收集、掌握同业对客户的竞争动态，及时反馈客户对银行服务的意见和建议等，为领导经营决策提供可靠依据；深入进行市场调研和分析，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分；比较分析各类客户市场的特点，对确定和调整全行的目标市场提出意见和建议；研究本行金融产品和服务的市场占有率、同业竞争能力、获利能力及市场渗透能力，提出改进本行产品和服务的详细意见。

四、以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。客户经理一方面代表整个银行与客户建立和发展关系，同时也积极协调银行内部的相关业务部门，共同为客户提供相应的金融服务或解决方案，督促业务部门在规定时间内答复客户要求，提高服务效率。在实际工作中要做到特事特办，急事急办，易事快办，难事妥办，靠特色服务赢得客户。

五、监控客户风险，注重对客户的日常管理，主动掌握客户的思想动态、经营行为等，切实防范风险，提高经营管理水平。

六、求真务实，勇于创新，创造性的开展工作。对工作不拖、不等、不靠、不推，不但用力去做工作，而且用心去做工作。在对客户服务的同时，大力弘扬信用风气，帮助客户树立良好的信用理念。在具体工作中，既热情洋溢，又严格规范自己的言行，在社会上在客户中树立良好的“农行人”形象。靠诚信守诺留住客户，靠特色服务赢得客户，靠良好形象和优质服务拓展客户。

以上演讲如有不妥之处，请各位领导和同事批评指正。总之，如果这次竞聘成功，我将严格履行自己的诺言，以优良的工作作风开创新的工作局面。如果不能，说明我的工作能力还有待提高，我将在今后的工作中加倍学习，与其他员工一道为农行的其它事业努力工作。谢谢大家！

尊敬的各位领导，各位同仁，大家晚上好：

此时此刻，我的心情是激动的。因为，我很荣幸地走上了竞聘演讲台，非常感谢支行领导给我们青年职工提供了这次展示个人才艺，挑战自我，证明自我的机会。在激动的同时，我也做好了敢于吃苦、勇于创新的准备。

我是__年来到建行的，先后从事会计，储蓄，信贷工作。并长期在一线工作。熟悉前台客户工作。这次我竞聘的岗位是网点客户经理。适逢这次难得的竞聘，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠能力而不是靠运气为自己的职业生涯添上浓浓的一笔。客户经理对我是一个全新的领域，我认为，我们应该理解到以下几点：

首先应搞清楚几个基本问题：_“谁是我们的客户？”、_“他们需要什么？”、_“我们能为他们提供什么？”简单说，谁能在最短的时间找到最有价值的客户，同时通过便捷的交易方式为客户提供满意的金融产品和服务，谁就能抓到优质的客户。再次，要有科学的服务理念。我们的客户服务工作就是牢固树立“以客户为中心”的服务理念，谋求客户获利能力

提高，实现客户满意度；谋求客户发展能力的提高，从而实现客户忠诚度。面对多层次、多元化、更加个性化的客户需求，客户经理要做的就是收集、分析、整理客户的信息，了解客户的需求。客户经理起一个桥梁的作用，能及时了解客户的需求，了解客户对我行的产品及服务哪些满意，哪些不满意，收集整理后，再反馈到各个相关的部门，以便我们不断改进，不断完善，从而形成一个良性的循环。

最后，客户经理要具有优良的观念和心态，熟悉了解银行产品，采取正确有效的策略，要创造及维持良好的客户关系，推动各种有效的计划和制度。我的感觉是，客户经理的服务必须是：专业、高效、主动、个性化。专业化要求你对自己的产品了然在胸，熟悉金融市场投资方面相关知识。高效要求你具备娴熟的各种技能。如：沟通技能、电子商务技能。主动要求你熟悉自己的客户，与用户真诚合作，做用户真心朋友。个性化要求我们要根据不同的客户需求为客户提供灵活的服务方案。客户经理要作到这些，就必须不断加强学习，努力成为知识型、综合型客户经理。在此次竞聘中，如果我有幸被聘为客户经理我会努力作到：_认真学习，与时俱进，树立市场观念、客户观念、营销观念，为全方位对客户服务的打定坚实的基础_认真履行客户经理的职责，积极拓展客户营销。广泛宣传我行的金融服务政策、内容、特色，热情向客户介绍、推荐行里的特色业务。为客户提供综合性的金融服务，圆满完成各类基本业务的交易；挖掘客户潜在金融需求和潜在市场，为客户提供咨询和理财服务，密切与客户的关系，更好地把银行产品营销和为客户服务两方面职责紧密结合起来_分析研究市场，加强对客户的研究，建立客户资料档案，掌握辖区客户特点和结构，进行市场细分；比较分析各类客户市场的特点，提出改进本行产品和服务的详细意见_以客户为中心，加强内部沟通与业务协调，提高服务效率。

总之，随着金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，保持市场份额的快速增长，将是一项长期而艰巨的任务。毫无疑问，在客户经理这个岗位上，我还是一个才疏

学浅、相对陌生的学生或者新兵，也毫无经验可言。也正因为如此，我更加清醒地看到了自身存在的差距，只求把握好现在和将来。通过这次竞聘，我愿在以后的工作当中，不断学习，立足本职，钻研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。

谢谢大家。

各位领导、各位同事：

大家好，首先作一个自我介绍，本人朱xx现年x岁，在工行营业部工作，中共党员，大专文化，助理会计师。我竞聘的岗位是个人客户经理。

我是一名勤勤恳恳、认认真真一直在一线工作的员工。今天我怀着满腔的热情和强烈的主人翁责任感来参加这次竞聘。首先感谢行党委、行长室为我提供了这次展现自我的机会。随着改革不断的发展和推进，对我们每一位员工提出了更高的要求。我觉得我应该主动接受改革的洗礼。客户经理是一份富于挑战性的职业，我喜欢挑战，喜欢去面对未知领域。我决心以坚定的意志，执着的追求去挖掘人生的价值。勇敢地去接受未来营销活动中的每一次挑战。工行要生存要发展，靠的是我们每一位热血青年，因此，我决定来参加此次竞聘，展示自己。

一、对个人客户经理岗位的认识。客户经理制是改变银行过去等客上门的服务方式，以市场为导向，以客户为中心，从客户需求出发，营销银行产品，为客户提供全方位的金融服务，实现客户价值最大化的同时实现银行自身效益的最大化。个人理财业务是我行经营效益的一个新的支撑。将客户经理以竞聘的形式产生充分体现了行党委、行长室对该岗位的高度重视和寄予的无限厚望。作为新到岗位的人员要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。

二、我的竞聘优势。

1、有着较强工作责任心和进取心。进行以来先后从事出纳、会计等岗位的工作，做到干一行爱一行，对待工作认真负责，出纳点钞获省行级能手，所办理业务无一重大差错，98年被评为支行“优秀行员”。我总觉得作为年青人总该有点追求，改革的浪潮迎面而来，想回避是不可能的。历史的重任已经落在我们肩上，我们只有迎难而上，苦干实干，全面奉献自己。个人客户经理对我来说是个新的课题，但我相信我自己的能力。如果我能走上这一岗位，我将认真学习、虚心请教不断地调整自己，争做一名出色的客户经理。

2、具有一定的公关能力和良好的社会关系。本人性格比较谦和，但从不畏首畏尾，具有较强的独立处事的能力。在自己生活中，处了不少的朋友，证券公司办公室主任xxx、如皋市xxx中心主任xxx、xx局xx分局局长xxx等等，和我都是很铁的。还有我的在xx镇政府分管招商引资工作，这也是一个有利条件。老家xx叶片厂副厂长朱xx是我家的老本家，关系相当不错。我舅舅xxx现任xx县x长，曾在如皋工作，有时还是能提供一定的帮助的。我深信，在自己努力和多方面的支持下，我能出色了做好这项工作。

三、目标和任务。

这次竞聘如果成功，我将竭尽所能搞好优质服务，挖掘市场潜力，争取优质客户源，全力拓展个人住房贷款及个人消费贷款市场。我的目标是：一年中个人类贷款xxx万。

四、具体措施。

1、尽快适应岗位转换。首先是业务技能的熟练掌握。这是关键，不能够熟悉业务知识，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。其次是营销的技能。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。我们每天都

会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理建议。而不能将与客户的合作停留在的“饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

2、积极主动营销、挖掘客户源。一是主动积极寻找信誉好，实力雄厚的开发商作为按揭合作伙伴，通过优质服务，抢占个人住房贷款市场，加强与开发公司联系。如城虽然拆迁改造了部分城区，但是尚需改造的地段还有相当一部分。如皋市人民政府为创建文明城市，今、明两年旧城改造力度会进一步加大。我们要善于抢抓机遇。现代房产开发公司xxx有意向参与跃进东路北侧改造。我和他是老熟人，有合作的可能性。二是重视二手房的贷款发放工作。目前，我市二手房贷款市场需求还处于旺盛时期。三是将营业用房抵押作为个人贷款的突破口，寻求量的迅速扩张。

3、积极与房改办沟通。对部分有财力但尚未办理住房公积金企事业单位加大宣传力度，力争早日到我行开户归集。并对归集比例不足12%(有条件的18%)的单位，逐户宣传，动员单位汇缴到位。

4、加大新、老产品扩张力度。各行之间激烈的竞争，促使我们在做好现有产品营销，不断推出新产品，以适应市场的需求。(1)加大对风险小的存单质押贷款的宣传力度，确保随到随办。(2)走访行政事业单位，摸清具有贷款需求而又有还款能力人员情况，主动出击。扩大信用贷款市场。(3)目前，我

市的汽车消费贷款方兴未艾，中行已捷足先登，我们应迎头赶上，加强汽车销售商的联合，打出我行的品牌。

5、加强客户关系的维护。客户分类管理是客户经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，要求我们不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。我们的事业才会发达。

各位领导、各位评委，我参加竞聘的岗位是个人客户经理，但其它类客户经理只要有需要，我愿意全面奉献自己。我来参加这次竞聘是责任感和使命感的驱使。不管成功与否，我将一如既往为工行的发展发挥自己的光和热。

谢谢大家！

银行面试的自我介绍说篇四

各位老师：

下午好！

今天能够在这里参加面试，有机会向老师们请教和学习，我感到非常荣幸，同时通过这次面试也可以把我自己展现给大家。

我是这次面试的第x号考生□xxx□蒙族□20xx年7月，我毕业于xxx大学xxx学院xxx专业，在大学的四年里，我学习了经济学，管理学、金融学和法律的基础知识。大学期间表现优秀，曾获得院级优秀假期社会实践论文□20xx年寒假，我曾在福利院和养老院进行假期社会实践，帮助残疾儿童补习功课，照顾孤寡老人的一些生活起居。在这个期间，我提高了与人沟

通的能力，同时培养了良好的服务的意识。

我性格开朗为人坦率，有责任感。同时我态度严谨、认真。银行的工作通常比较琐碎，我的优点是能够把琐碎的事情专心致志的做好。我的基本人生观是乐观奋斗，这种人生观使我通常比较重视精神生活，比如：合作无间的工作伙伴和认可我的工作环境。

爱因斯坦曾经说过：“对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种事业。”我认为这份工作能够实现我的人生价值，希望老师们能够认可我，给我这个机会，谢谢。

虽然我的学习成绩不是非常好，但我却在学习的过程中收获了很多。首先是我端正了学习态度。在我考进卫校时，本来想解放一下自己的，但是很快我就明白了，卫校的学习是更需要努力认真的。看到周围的同学们拼命的学习，开始了卫校的学习旅程，觉得自己落后了。卫校的学习不象初中那样是填鸭式的，而是老师把课讲完，然后自己去看，去理解。这个时候自习能力和自制能力是很重要的。长期自习以来我知道了要想学好只埋头苦学是不行的，要学会“方法”，做事情的方法。古人云：“授之以鱼不如授之以渔”我来这里的目的是要学会“渔”，做什么都勤于思考，遇到不懂的地方能勤于请教。在学习时，以“独立思考”作为自己的座右铭，时刻不忘警戒。在学习知识这段时间里，我更与老师建立了浓厚的师生情谊。老师们的谆谆教导，使我体会了学习的乐趣。我与身边许多同学，也建立了良好的学习关系，互帮互助，克服难关。

学习护理单有理论是不行的，还要有良好的护理技术。所以在上实践课的时候我都会争取机会多操作几次，加上卫校本来就少学生可给学生用的空间可不少。所以我可以再趁放学时间多练习一下。

在卫校的第三年是我们到医院实习的时间，基本上一年都是待在医院里学习。再这里我熟练我的护理操作技术，把理论和实践结合在一起，在带教老师的指导下用我全副的耐心和爱心护理病人，使病人得到良好的照顾，早日康复。到医院实习认识到许多也是学习护理的同学，也就增加了与其他同学交流和向其学习的机会，锻炼了自己的交际能力，学到别人的长处，认清自己的短处。所以我喜欢实习。虽然有时会觉得累些，但乐此不疲。

我个人认为自己最大的缺点就是喜欢一心两用甚至多用。急功近利，喜欢一口气学许多东西，但是贪多嚼不烂，即使最后都能学会，也已经搞得自己很疲劳。如今想想，这样其实并不好，正所谓，贵在精而不在广。如果我一段时期内专注于一种学问，不求博但求精，相信一定能更深刻的理解并掌握这门知识。自从我发现自己有这个缺点和问题后，我常常警戒自己，步入社会后也不能一心两用。

通过三年的卫校生活，我学到了很多知识，更重要的是掌握了护理操作技术。思想变成熟了许多，性格更坚毅了。认识了许多同学和老师，建立起友谊，并在与他们的交往中提升了自身素质，认清了自身的一些短处并尽力改正。

我的自我介绍完毕，谢谢！

银行面试的自我介绍说篇五

优秀的自我介绍体现于面试时，一个优秀的自我介绍是获得面试官青睐的重要途径，下面是本站小编整理的银行面试简单自我介绍范文，欢迎大家阅读。

我是,来自x大学金融系的一名应届毕业生。怀着对贵行的尊重与向往，向您展示一个完全真实的我。从20xx年入校到现在，我一直恪守“奋力攻坚志在必夺，坚定信心知难而进”

这句格言在学校努力学习。同时在老师的指点下，在知识的熏陶中，在实践的砥砺上，成为了一名品学兼优的大学生。我热爱自己的专业，通过对专业知识的系统学习，已经具备了扎实的理论功底和较强的实际业务操作能力。无论是手工记帐还是应用财务软件，都可以熟练操作。

在校期间主要学习的课程有：金融市场学、货币银行、基础会计、财务会计、企业管理、工商管理、保险学、国际贸易、国际金融、西方经济学、证券投资、商业银行经营学、中央银行学、投资经济学等。

在四年的大学生涯中，让我学到了许多，不但牢牢掌握专业知识，还参加了学校、社会等各项活动，它不仅赋予了我强健的体魄和吃苦耐劳、不畏艰难的品格，也使我养成了严于律己，稳重而不乏激情的生活作风。除了专业知识的学习以外，课余时间我还努力学习基础会计、中级财务会计、管理会计以及成本会计等一些应用性较强的知识，同时还学习和了解了经济法、管理学、税法等一些相关性知识，通过金融专业知识和财务知识的结合可以对企业财务状况的分析提出管理上的一些建议，我还熟悉数据库、金蝶和用友财务软件、熟悉计算机操作。实践是检验人才的最好途径，我始终相信“一份耕耘，一份收获”勤奋踏实，积极进取是我最大的优点，民主的家庭培养了我乐观、自信的性格；十几年辗转求学的经历造就了我良好的环境适应能力，协作精神以及坚韧不服输的性格。

我相信现在的21世纪不再是“大鱼吃小鱼”的世纪了，而是“快鱼吃慢鱼”的世纪，所以“早起的鸟儿有虫吃”，我们要加速储备能量和知识来竞争。我热爱运动，我相信只有运动的人才是健康的、充满朝气的。我希望我可以为贵行的发展做出一份贡献，让年轻和拼搏在这里得到最好的绽放！失去现在就失去了一切、失去了未来，我是很想成为贵行的现在，愿贵行能够是我的未来。衷心希望贵行能给我一个机会，提供一个展示自己能力的平台。

我叫,今年24岁,是本地人,明年7月份研究生毕业,本科和研究生都在西北政法大学就读,本科的时候学的是民商法专业,研究生读的是法理专业。

在学校期间,除了专业学习之外,会参加各种学校活动,加入过学生会,本科的时候担任文艺部的部长,组织过多场学校的文艺晚会,在研究生期间又担任研究生会主席,并兼任我们学院内部刊物《法律评论》的主编。在每年的暑假我还会去法院或检察院实习。

我属于热情开朗,具有亲和力,平易近人的类型,而在这几年的学生会工作当中,又提高了自己的办事和处事能力,锻炼我吃苦耐劳的精神,也增加了自己的生活阅历,我记得在本科时候我们学生会自己筹钱去拍一部dv电影,在优酷上还可以看到,在拍摄过程中,会遇到各种困难,如场地或设备,但是我和我们学生会的同学都能一一解决,这个过程养成了了我的良好的团队合作精神和积极的学习进取精神。

另外一方面我认为在工作当中,责任两个字一直很重要的,不管是多小的事,只要是自己答应的或是本职的事,我都会尽自己最大的努力做好,不会说干到一半因为一些困难就放到那不管。

这次我之所以应聘银行,首先是因为我喜欢这个职业,另外一方面我认为银行是一个窗口行业,会遇到很多不同的客户,这会拓展我的交流面,特别能锻炼我的与人沟通的能力,同时也可以让我学到更多的知识与技能,虽然我的专业是法律,但是我会很用心的去学习银行方面的知识,并且将法律知识 with 银行方面的知识结合起来,相信他能让让我充分发挥自己的优势与价值,我相信我有能力和信心做好这份工作,同时也非常感谢中信银行给我这样一次展现自己的机会!

我是来自经济学院的陆.光阴似箭,时光如梭,告别大一的稚嫩,大二的迷茫,如今的我多了几分成熟与稳重。回想过去

的两年，既充满了挑战与拼搏，也有无奈与遗憾。然而，“千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金”。两年中我用自己的努力刻苦，用自己的辛勤汗水，用自己的踏实勤奋，向自己，向父母，向老师提交了一份满意的答卷。

记忆中最深刻的是今年寒假我独自到江西省丁田村进行调查，结合所学理论，深入细致的分析所收集到的原始数据与材料，完成了“丁田村经济社会发展基本情况调研”，获得第九届“挑战杯”天津市大学生课外学术科技作品竞赛哲学社会科学类特等奖，“挑战杯”天津商学院大学生课外学术科技作品竞赛哲学社会科学类一等奖。完成这样一项复杂的调查活动，少不了调查过程中的困难坎坷，调查的成功也是两年来大学生生活执着付出的结果。

大二上学期专业课逐渐增多，在学习的过程中，我逐渐感觉到目前的学习都只拘泥于课本，而学习只有与实际生活相联系才能有更深的体会。“三农”问题是当前我国经济发展中的一个重点和难点问题。我出于对该问题的强烈关注，并为了详细了解中部地区村民的真实生活状况，以及当前一系列涉农政策给农村带来的变化。我选取江西省丁田村为微观样本，开展调查。由于以前从未进行过调查，什么都要从头学起，从零做起。先查阅有关农村经济的相关文献，了解农村的大概现状，以及调查报告的基本形式，接着，针对我的选题，设计调查问卷。那时，恰逢期末考试复习阶段，我还要抓紧复习。

可以说，每天是宿舍出门最早，回去最晚的一个。从最初的问卷到最终的定稿，反反复复修改了多次。为收集到更多的有效信息，我设计了两套问卷，涵盖收支、农村社会保障、教育、农资开销、土地流转、农村公共事务管理等六个方面。寒假，进入了实际调查阶段。在丁田村，我到了四十多户村民家走访，发放调查问卷，与近百名村民谈话。在调查中的困难是我始料未及的：村民都操着本地方言，有些细节我要反复沟通才能明白；有的村民见到我就关门进屋，让我吃了不少

“闭门羹”；有的村民明明开始愿意提供账本，后又变卦，我只得无功而返；有的村民不认识字，我只有一遍又一遍的把问卷念给他们听，向他们解释，才能完成调查；无论对方的态度如何，我都要以最主动热情的态度面对，把事情不厌其烦地解释一遍又一遍，一天下来，我都说不出话了。收集到丰富的第一手资料后，我运用从书本上学到的知识，开始进一步的统计分析，写调查报告。

在李海伟老师的指导下，我多次修改了调查报告。报送学院参加学校的比赛，获得校级“挑战杯”哲学社会科学类一等奖。经学校推荐，参加市级的比赛。当得知我获得天津市“挑战杯”哲学社会类特等奖时，我的喜悦之情无以言表。我深深的感谢那些指导我、鼓励我、给予我帮助的老师！

银行面试的自我介绍说篇六

我们组的童鞋每个人都还是蛮流利的，大家私下里肯定也是经过我说的那种训练方法，才有如此流畅。紧张固然不可避免，即便你的言语声中可能会透露出你内心的慌张，但是谁又会不紧张呢，毕竟你前面坐着农行的5个领导啊！这个面试官也会理解的，只是，这种状态不能一直持续，要慢慢的放松才行，要不然你的面试分数就理想了。因为这考核的是一个心理素质。

我们组后来迟到的同学，最后做的自我介绍，她人挺实在，着装也随意了点。谁都知道，参加银行的面试，无论是哪家银行，若你不以正装出席，你就是异类了。事实也如此，银行本来就是注重形象的单位，真心想进银行的童鞋，要忌讳这种随意的装扮啊。你要相信，面试中肯定有一项是专门给你的形象打分的。这个迟来的童鞋，才做了不到一分钟的自我介绍后，就停止说话，也没说“介绍完毕”之类的话，搞笑的是，面试官听到没声音，抬起头奇怪的看着她，然后问了一句“你的特长呢？”，她说了几句，又停了，面试官又接

着问“你的兴趣爱好呢?”.注意了,这种情形,是面试中要非常忌讳的表现。如果你的自我介绍说完了,你最好收一下尾,可以说“这就是我的自我介绍,希望您对我有一个初步的了解。谢谢!”或者“我的自我介绍说完了,谢谢!”你要给面试官一个信息,一个暗号,表示你的自我介绍已经完成,不要就这种停下来,这种是一种很不礼貌的行为。同样的,你在回答完面试官的问题之后,也要加上“回答完毕”之类的词语,要不然让面试官觉得你不懂礼数,没素养。

二、回答问题

第一个被问的女生,她的问题是“你家是,外省的,你为什么会选择云南农行?”这个么,考核的就是报考动机,不用我多说,相信很多童鞋私下肯定准备过。报考农行必须准备的五大问题:

1. 自我介绍
2. 农行的基本情况
3. 为什么报考农行(报考动机)
4. 你的家庭情况
5. 既然你选择,那你可以为农行做什么?(根据报考岗位来分析)

这五个问题,在应届生论坛上讨论的也很多了,肯定要事先准备的,即便问的问法跟这个不一样,但是你依然要学会变通来回答,因为这五个是最基本的问题。这次面试,我们一组的第二个被问的女生就被问了第5个问题,结果听她的答案,貌似她没准备过,答案太抽象、含糊。当然,第5个问题当然是越具体越好,而且要根据你的特长,你报的岗位结合来回答。我是软件工程出生,报的是计算机相关的岗位,有些问

题我也准备了，我放在这儿，给大家参考下。

2答：“中国农业银行，是一家城乡并举、功能齐备的大型国有商业银行。

它历史悠久，发展到现在它的网点已遍布中国城乡，成为国内网点最多、业务辐射范围最广的大型国有商业银行，并且它的业务已由最初的农村信贷、结算业务，发展成为品种齐全，本外币结合，能够办理人民币业务和外汇业务等各类金融业务。

企业的品牌定位是”伴你成长，中国农业银行“，体现了农业银行健康向上、积极进取，致力于追求卓越的服务，与客户一起成长，与客户共进共赢，互惠互利的奋斗目标。”

5答：“虽说我的专业软件工程，但是我们专业所学的不仅仅是软件工程知识体系，同时也涵盖了计算机软硬件、计算机网络、计算机应用等各方面知识。随着信息化时代的到来，农行对计算机人才的要求也越来越高，计算机人才是企业信息化的中流砥柱，他们的职责应包括以下几个方面：

第二、网络方面。负责企业的网络管理，维护网络安全，数据安全，以及病毒防范等工作，确保网络畅通。

第三、技术支持。对企业各个部门信息化提供技术支持，技术咨询，及时解决计算机等信息设备在使用过程中出现的问题。”