

2023年浦发银行校招培训 浦发银行的实习报告(精选5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

浦发银行校招培训篇一

上海浦东发展银行股份有限公司(简称：浦发银行)是1992年8月28日经中国人民银行批准设立、1993年1月9日开业、1999年在上海证券交易所挂牌上市(股票代码：600000)的国有控股全国性股份制商业银行，总行设在上海。接下来是本站为大家带来的浦发银行的实习报告，望大家喜欢。

在浦发的实习已经快两个月了，感触颇深，无论是在学习基础的银行知识，还是在对营销和与客户的交流方面，都值得自己去细细的揣摩和体会。

起初的几个星期，我们小组根据分行的指示，进行了那一阶段的分工部署，大家主要的工作是宣传和营销我行的各种理财产品，特别是针对各种卡类业务(东方卡，理财金银卡，最新推出的wow卡，和其它类型的信用卡)。首先，我们对支行附近的区域进行了一个撒网式的调查，并根据调查的结果，对周边的单位，写字楼，和社区制定了详细的营销方案和人员安排。接着，便根据各自的分工，展开了宣传和营销活动。在那几个星期的活动里，受益颇多。众所周知，进行宣传和营销，需要和客户进行良好的，有效的交流和沟通。要本着时刻从客户利益出发的原则，推荐我行的卡类产品。也只有在此基础上，才能让客户进一步的了解我们的产品，进一步的感受我们浦发的服务。而通过那几个星期的宣传和营销，

发现了其中的难度之大，任务之艰巨，不是起初所能想象的。在此过程中，我们经历过成功的喜悦和失败的感伤。每当把银行卡成功的推销给客户，心里不禁的高兴和开心，毕竟是通过自己的努力。而每当遇到客户的冷眼和不屑，心里也有种难以言表的苦楚，但我们会很自然的化解尴尬和不安。常用的方法就是自我批评法：也许是我们推销的技巧还不够成熟，也许是我们自己没能摆正好心态。究其原因，有以下的几点。第一，以前从未有过推销经历，在对此事情的认知方面有些偏颇。其次，自身的社会经验不足，导致应对社会的能力较差。再次，没能很好的选定客户群，没能把握客户的消费习惯和消费心理。最后，小区物业，楼盘保安也给我们的宣传和营销工作带来了许多的不便。不过，经过不断总结和讨论，在全体成员共同努力的基础上，我们小组还是取得了一些可喜的业绩。因为，我们自始至终的相信：付出总会有回报，阳光也总在风雨后。

接着，支行的领导给我们开了个小型的交流会。在会上，行长针对我们江岸支行个人业务的业绩提升情况和我们实习生进行了交流和讨论。大家也都积极的为如何提高业绩献计献策，会议的气氛也十分的融洽和活跃。大家一致认为，应首先从宣传的角度出发，在江岸支行附近大力的展现浦发的形象和理念，让广大的潜在客户从我们的宣传中去感受我们企业的文化和精髓。同时，此做法也为以后的营销做了很好的铺垫。最后，一致决定，在支行附近的几个公交站点进行“浦发公益形象”的宣传。我们通过每天在上下班的高峰，免费为乘客兑换零钞和提供纯净水的活动，在公交站点设立移动的便民小站的形式展开宣传活动。每天早晨，便六点左右从学校出发，大约七点半就开始了公益活动，一直的持续到九点。晚上，五点也开始进行宣传，七点左右结束。也许，这个活动看似平常和普通，但从这一点一滴的小事中学会了很多很多。譬如，如何的去和人沟通交流，如何的去替别人排忧解难，如何的在宣传的过程中挖掘潜在的客户等等。一点一滴的小事，给了我启发，给了我工作和学习的态度。因为，自己始终地相信：“把简单的事情做好就是不简单，把

平凡的事情做好就是不平凡”**I believe that: details are the keys of success!**然后，充分的利用在支行的时间，学习银行个人业务的方方面面。并且，合理的安排每个实习生去实习大堂经理的职位。如果没有具体的任务，我们便利用这段空余的时间去跑个人的业绩和任务，努力的做到两不务。现在，这个公益活动仍在进行中，效果还是比较的明显，为浦发赢得了声誉和形象。

同时，针对分行刚推出的理财产品，我们也积极的参与到了活动的推广中。立足点还是在江岸支行附近，时间一般是在周末的上午。通过设立宣传点的形式，宣传理财产品。虽然时间很短，但在此过程中，我们学会了如何的去针对不同的人群运用不同的营销方法，学会了营销时机的把握。

在开学之际，我们也参与到了为武汉商贸学院新生批量办理东方卡的业务中去。商贸学院地处江夏区，交通不便，我们便在学院设立了浦发的工作室，以便更好的去宣传和推广我行的理财产品。由于商贸学院仅有我行的自助网点，并与江岸支行有着长期的合作关系，我们在宣传和推广过程中相对于以往还是比较容易的。因为大多数的学生都是异地求学，对银行的一些业务(汇款方式，柜员机的使用和手续费等)不甚了解。基于此，我们把工作的重心放在了讲解银行的基本业务，根据各学生的不同情况进行解决，努力地做到“诚心浦发，真心为您”的服务宗旨。譬如：如何能既省钱又省时的进行异地汇款;如何使用自动存取款机和如何开通个人网上银行等。

总之，经历了这次的浦发实习，已经对自己有了一个全新的认识，为自己走出了踏进社会的第一步而感到欣慰。从而，切实的，更进一步的感受到了社会的方方面面，感受到了社会的残酷和竞争的激烈。

x年的暑假，对于即将毕业的我来说是不平常的，这是我在大学期间的最后一个暑假，而且也是我走上工作岗位之前的最

后一个练兵机会。这次，感谢浦发给了我宝贵的实习机会。7月9日，是我次进入浦发银行xx支行的日子。从这天起，开始了我的实习之旅，也开始成为一个银行人、一个浦发人！这是一个转折点，从学校到社会，从学生到银行员工，一切神秘的面纱一一揭开！

对于我们实习生来说，首先需要改变的是个人的态度，态度端正的快，进入角色的时间就越少，收获也就越多。但态度的改变不是嘴上说变就能变的，要从心里上、行动上表现出来：积极主动地学习与工作！

记得次出去做宣传的时候，站在外面发单页，这可真让我心里有点发怵。以前总是看见别人发单，路人高姿态的睬比不睬全靠他心情，也总以为银行的工作是坐在柜台里吹空调，等着客户上门找你的。但自己来做了，才发现以前的想法全都是自以为是。我们的客户经理就教我们“放下高姿态才能改变态度”，我学习这去做，认真地去实践，给来来往往的路人边发单边解释，只要有路人愿意停下脚步听我们多说几句我们就兴奋得不行了！下班后，收拾着疲惫的身体，看着一天的收获(客户留下的联系电话)，又能让我精神饱满，为第二天的工作期待新的成绩。宣传做的多了，其中的苦与乐只有自己知道，做的好上面表扬一下你，做的不好批评是不可避免的，而且还有很大的压力，总想着能做好点。有几次，我们支行经常在旁边的中百仓储做宣传，感兴趣的倒是不少，但最要命的就是留不下客户的联系方式，他们说银行就在旁边，可以自己亲自去看看，所以我们那几天总是空手而回，心里难免有失落感。带我们的师兄知道情况后也表示能理解，他也建议我们改变策略，尽量留下客户的电话，并且他也建议我们首先加强自身的专业知识，让客户对我们产生信任感。不过有一次回行拿资料的时候却发现了一位客户，就是刚刚给宣传过的，她对基金比较感兴趣，果真她来了，并且第二天带了一万元钱来买基金！自从这次之后，我的积极性又提高了许多，因为我相信：付出是会有回报的！

接下来的工作充满了快乐业充满了竞争，我们支行的实习生分成了两个组，实行pk制，并且进行任务分工，不过每天下来，大家见面时总会交流一下一天的成绩和心得，并会把遇到的困难说出来大家一起想办法解决。虽然以竞争，但我们坚持的信念是“友谊，比赛第二”。特别是为团体取名字和口号的时候，大家你一言我一语的讨论着，都想取个好名字，喊出一个响亮的口号。最后，是用投票制选出了我们的“首发部落”，这代表了我们的团队要像武昌起义一样具有首创精神，所以我们需要的口号是“智慧创造财富，激情点燃武昌”。大家的力量汇集在一起是无穷的，智慧与激情的碰撞会让我们前进的步伐永不停歇。在我们为分行的节目而进行商讨时，经常就会有些具有创意的点子闪出来，使我们准备的节目变得丰富多彩。

实习的日子真的是“痛并快乐”着的，有快乐当然也有苦恼的时候，当面对困难的时候，勇敢的面对比什么都行，因为每一次苦难都是一种财富！我们在实习中扫过楼，敲过办公室的门，与人介绍我们的产品，这些都需要顺畅的表达出我们产品的特点，并且也需要我们了解客户的需求。记得次跟师兄去武船推信用卡的时候，一开始几乎是不敢敲门，也不敢和人交流，生怕自己出错。但慢慢地学习着，很快，我和另一位同事成功地推出了一张信用卡及第三方存管。以后的敲门、点头、微笑，都让我应付自如。一天下来，口也干舌也燥，但我一点也不厌倦，因为感觉自己又上了一个台阶，不管别人的眼光，放平自己的心态，相信自己能行。这样的信念在我以后的“扫街”工作中发挥了不小的作用。有一个星期中，我们小组的任务是在商业街中拉浦发的特约、特惠客户。这比进办公楼的工作难度更大。首先，就是要自己寻找商家。银联的特约商户做起来比较难，成功率不是很高，偶尔遇上几个感兴趣的，考虑几天后，再次拜访的时候，总被费率、押金等问题退了回来，并且还有一个致命的弱点，他们总以浦发银行网点太少，取现不方便为由将我们拒之门外！

我在浦发银行的实习大体可以分成两个阶段，分别是大二下学

期在校时的零散式兼职实习工作以及大二结束暑假时的全天工作式实习。

前一阶段的实习主要以户外宣传活动为中心,期间进行了几次相关业务的培训.正是这些知识的培训,使我逐渐了解了金融,了解了银行,更是了解了浦发.通过学习浦发,使我越来越深刻地了解了浦发相对于其他银行的不同之处,了解了浦发为客户着想的各种业务,我想这正是可以使浦发在银行业间不断壮大不断深入人心的关键所在.浦发的细腻,周到,以及独到的业务,不仅使客户选择了的浦发,同时也使我们非常自豪可以在这样一个蓬勃向上有活力的银行实习.

有了这些对浦发的了解,我们便可以代表浦发去做宣传工作.我们把浦发介绍给大家,使尽量多的人可以享受的浦发优质的服务,同时也拓展客户群,为浦发创收.首次工作是去泉城广场参加银联组织的有关银行卡的宣传活动.我们跟随浦发前台工作人员,一起边宣传边现场发卡.我们分成左右两组,各组都在做积极的宣传.活动结束后我们群的宣工作和发卡量明显高于另外一组.我们凭借我们的热情和口才还有不怕碰钉子的态度,更是凭借我们东方卡本身的魅力,赢得这一场各个银行间银行卡的“战争”.

期间有几件事情记得比较清楚:曾有一个女记者来咨询我,手上拿着一张打印的表单,表单的纵向列写着各个银行的各个卡种,横向是银行卡各个业务的名称,中间空白表格处填写业务是否开通以及收费标准.女记者来到我这里的时候已经填写了部分其他银行的银行卡资料,我看到上面都有不同标准的收费项目,而当女记者问我的时候,她每念的一个项目,我的回答都是“不收费”,我看着她越发惊讶和欢喜的神情,自己也觉得开心——为自己已经可以清晰讲解给她东发卡的各种功能,更为我们东方卡的魅力.女记者临走的时候开心的说:“我和同事也办有这种卡,一直知道是很省钱很贴心的一种卡,但是没有想到居然有这么优惠的标准!东方卡的确是很好的卡!”

另一件是我跟一个外国人做讲解,我的口语不能很清晰的去表达各种金融专业术语,但我还是尽量去介绍的东方卡业务,因为很想让每一个人都了解我们的银行我们的东方卡。“老外”一边听着我有些古怪的表达,一边微笑.我知道我的表达比较生涩,但我同时也知道他一定也对我们的卡感兴趣.通过沟通之后,“老外”最终决定办理一张卡.老外办完卡,笑呵呵地走了,我也很高兴,因为把卡“推向国际”了.

后面的工作活动也都跟这个相类似.虽然夏日的温度很高,但我们的热情同样很高.

在整个工作过程中,我作为一个小组的小组长,还负责联系组员分化工作以及领取学习资料或证件等.

学校放假以后,我便开始了第二个阶段的工作.便是跟班工作.我的工作地点是山大路支行.

本来我的主要工作是推广个金,安装网银,但由于我7月底才放假,比其他实习同学都晚很多,所以没有赶上开始的网银安装学习以及权限的集体开通,于是我就无法进行相关的工作.于是暑假全天式的实习工作我就主要负责宣传和帮忙大家一些零散的工作.

宣传工作主要进行两种,一种是在银行大厅给客户讲解以及协助客户办理业务,另一种户外路演宣传.在这个方面我有几点建议:

首先是大厅工作,其实我觉得这个工作的必要性不大.因为一般的客户都可以独立完成办理业务;即使偶尔有疑问,也都是很小或者很简单和单一的咨询,而这些问题往往柜员都可以很轻松地顺口讲解,不会费很大事情也不繁琐.所以我觉得在这个方面浪费人力不是很必要.我在山大路支行的感觉是:倘若主动去问询客户是否需要帮助,有时会把客户吓了一跳,有时只是得到一个摇头的微笑;而默默等待别人的咨询,却几乎没有.

所以我觉得岗位没有什么价值。

然后是户外路演。我们选择周末加班出去宣传，计划地点是炼油厂的三个位置，计划时间是8月13日和14日。然而最终只进行了13日一天的宣传活动，而发卡数也寥寥无几。我觉得户外宣传不是哪里都可以的，而是一定要首先了解清楚你要去宣传的地方是什么地理环境，人文环境，甚至天气状况。13日当天，烈日炎炎，空气湿度极大，导致整个大气闷热到难以忍受。但是我们还是依照计划搬了桌椅宣传架宣传材料等等去了东郊炼油厂。但是，我们冒着高温牺牲的人力物力并没有得到应有的回报。为什么 我觉得至少有下面两点至关重要的原因：其一，温度太高，环境极其恶劣。即使我们可以为了工作强忍着来户外做宣传工作，但是客户却没有理由冒着高温出来接受你的宣传。酷热的周末上午，几乎每个人都选择在家里吹着空调睡懒觉，或者看看电视做做家务。谁会没事出来外面 换角度说，那些少数出来 来外面的人，也都是实在有事情才不得已出来的——而这些人，哪个不期盼迅速办完自己要做的事情赶紧回家，哪个会在炽热的马路上流连我们？宣传 其二，我们只看到了炼油厂这个庞大的个人客户群，而没有站在具体客户群特点的角度进行考虑。炼油厂这个地方，地处济南东部郊区，跟市中心有一定的间隔性。而炼油厂附近并没有我们银行的营业网点，即使是自动柜员机因为没有。虽然我极力给大家讲解我们可以使用任何一台atm，但是存款等的不方便，还是无法另炼油厂居民接受我们的卡。他们说：“银行看一大堆了，都没用。”的确，如果办出去的卡用不到，在我们银行的角度也是不愿意看到的。所以说，宣传地点应该选择营业网点便利可达的地方。

在山大路支行的工作中，作的多的还有后勤方面的相关工作。比如档案整理统计，企业负债等情况的统计，仓库整理等等，每天的午餐统计，财务协助管理等等；还有协助经理录入一些资料信息等等，虽然这些工作中我也有写感谢和建议，但这些都与个金工作没有太大关系，所以就不详细说明了。

以上是我5月28日至今在上海浦东发展银行的实习报告和个一

点浅薄的工作建议.

希望可以继续和浦发续约工作.

浦发银行校招培训篇二

我在浦发银行的实习大体可以分成两个阶段，分别是大二下学期在校时的零散式兼职实习工作以及大二结束暑假时的全天工作式实习。

前一阶段的实习主要以户外宣传活动为中心，期间进行了几次相关业务的培训。正是这些知识的培训，使我逐渐了解了金融，了解了银行，更是了解了浦发。通过学习浦发，使我越来越深刻地了解了浦发相对于其他银行的不同之处，了解了浦发为客户着想的各种业务，我想这正是可以使浦发在银行业间不断壮大不断深入人心的关键所在。浦发的细腻，周到，以及独到的业务，不仅使客户选择了的浦发，同时也使我们非常自豪可以在这样一个蓬勃向上有活力的银行实习。

有了这些对浦发的了解，我们便可以代表浦发去做宣传工作。我们把浦发介绍给大家，使尽量多的人可以享受的浦发优质的服务，同时也拓展客户群，为浦发创收。首次工作是去泉城广场参加银联组织的有关银行卡的宣传活动。我们跟随浦发前台工作人员，一起边宣传边现场发卡。我们分成左右两组，各组都在做积极的宣传。活动结束后我们群的宣工作和发卡量明显高于另外一组。我们凭借我们的热情和口才还有不怕碰钉子的态度，更是凭借我们东方卡本身的魅力，赢得这一场各个银行间银行卡的“战争”。

期间有几件事情记得比较清楚：曾有一个女记者来咨询我，手上拿着一张打印的表单，表单的纵向列写着各个银行的各个卡种，横向是银行卡各个业务的名称，中间空白表格处填写业务是否开通以及收费标准。女记者来到我这里的时候已经

填写了部分其他银行的银行卡资料，我看到上面都有不同标准的收费项目，而当女记者问我的时候，她每念的一个项目，我的回答都是“不收费”，我看着她越发惊讶和欢喜的神情，自己也觉得开心——为自己已经可以清晰讲解给她东发卡的各種功能，更为我们东方卡的魅力。女记者临走的时候开心的说：“我和同事也办有这种卡，一直知道是很省钱很贴心的一种卡，但是没有想到居然有这么优惠的标准！东方卡的确是很好的一张卡！”

另一件是我跟一个外国人做讲解，我的口语不能很清晰的去表达各种金融专业术语，但我还是尽量去介绍的东方卡业务，因为很想让每一个人都了解我们的银行我们的东方卡。“老外”一边听着我有些古怪的表达，一边微笑。我知道我的表达比较生涩，但我同时也知道他一定也对我们的卡感兴趣。通过沟通之后，“老外”最终决定办理一张卡。老外办完卡，笑呵呵地走了，我也很高兴，因为把卡“推向国际”了。

后面的工作活动也都跟这个相类似。虽然夏日的温度很高，但我们的热情同样很高。

在整个工作过程中，我作为一个小组的小组长，还负责联系组员分化工作以及领取学习资料或证件等。

学校放假以后，我便开始了第二个阶段的工作。便是跟班工作。我的工作地点是山大路支行。

本来我的主要工作是推广个金，安装网银，但由于我7月底才放假，比其他实习同学都晚很多，所以没有赶上开始的网银安装学习以及权限的集体开通，于是我就无法进行相关的工作。于是暑假全天式的实习工作我就主要负责宣传和帮忙大家一些零散的工作。

宣传工作主要进行两种，一种是在银行大厅给客户讲解以及协助客户办理业务，另一种户外路演宣传。在这个方面我有

几点建议：

首先是大厅工作，其实我觉得这个工作的必要性不大。因为一般的客户都可以独立完成办理业务；即使偶尔有疑问，也都是很小或者很简单和单一的咨询，而这些问题往往柜员都可以很轻松地顺口讲解，不会费很大事情也不繁琐。所以我觉得在这个方面浪费人力不是很必要。我在山大路支行的感觉是：倘若主动去问询客户是否需要帮助，有时会把客户吓一跳，有时只是得到一个摇头的微笑；而默默等待别人的咨询，却几乎没有。所以我觉得岗位没有什么价值。

然后是户外路演。我们选择周末加班出去宣传，计划地点是炼油厂的三个位置，计划时间是8月13日和14日。然而最终只进行了13日一天的宣传活动，而发卡数也寥寥无几。我觉得户外宣传不是哪里都可以的，而是一定要首先了解清楚你要去宣传的地方是什么地理环境，人文环境，甚至天气状况。13日当天，烈日炎炎，空气湿度极大，导致整个大气闷热到难以忍受。但是我们还是依照计划搬了桌椅宣传架宣传材料等等去了东郊炼油厂。但是，我们冒着高温牺牲的人力物力并没有得到应有的回报。为什么？我觉得至少有下面两点至关重要的原因：

其二，我们只看到了炼油厂这个庞大的个人客户群，而没有站在具体客户群特点的角度进行考虑。炼油厂这个地方，地处济南东部郊区，跟市中心有一定的间隔性。而炼油厂附近并没有我们银行的营业网点，即使是自动柜员机因为没有。虽然我极力给大家讲解我们可以使用任何一台atm但是存款等的不方便，还是无法另炼油厂居民接受我们的卡。他们说：“银行看一大堆了，都没用。”的确，如果办出去的卡用不到，在我们银行的角度也是不愿意看到的。所以说，宣传地点应该选择营业网点便利可达的地方。

在山大路支行的工作中，作的多的还有后勤方面的相关工作。比如档案整理统计，企业负债等情况的统计，仓库整理等等，

每天的午餐统计，财务协助管理等等；还有协助经理录入一些资料信息等等，虽然这些工作中我也有写感谢和建议，但这些都与个金工作没有太大关系，所以就不详细说明了。

浦发银行校招培训篇三

以下是本站小编为大家精心搜集和整理的浦发银行工作实习报告，希望大家喜欢！更多资讯尽在本站！

浦发银行工作实习报告（一）

我在浦发银行的实习大体可以分成两个阶段，分别是大二下学期在校时的零散式兼职实习工作以及大二结束暑假时的全天工作式实习。

前一阶段的实习主要以户外宣传活动为中心，期间进行了几次相关业务的培训。正是这些知识的培训，使我逐渐了解了金融，了解了银行，更是了解了浦发。通过学习浦发，使我越来越深刻地了解了浦发相对于其他银行的不同之处，了解了浦发为客户着想的各种业务，我想这正是可以使浦发在银行业间不断壮大不断深入人心的关键所在。浦发的细腻，周到，以及独到的业务，不仅使客户选择了的浦发，同时也使我们非常自豪可以在这样一个蓬勃向上有活力的银行实习。

有了这些对浦发的了解，我们便可以代表浦发去做宣传工作。我们把浦发介绍给大家，使尽量多的人可以享受的浦发优质的服务，同时也拓展客户群，为浦发创收。首次工作是去泉城广场参加银联组织的有关银行卡的宣传活动。我们跟随浦发前台工作人员，一起边宣传边现场发卡。我们分成左右两组，各组都在做积极的宣传。活动结束后我们群的宣工作和发卡量明显高于另外一组。我们凭借我们的热情和口才还有不怕碰钉子的态度，更是凭借我们东方卡本身的魅力，赢得这一场各个银行间银行卡的“战争”。

期间有几件事情记得比较清楚：曾有一个女记者来咨询我，手上拿着一张打印的表单，表单的纵向列写着各个银行的各个卡种，横向是银行卡各个业务的名称，中间空白表格处填写业务是否开通以及收费标准。女记者来到我这里的时候已经填写了部分其他银行的银行卡资料，我看到上面都有不同标准的收费项目，而当女记者问我的时候，她每念的一个项目，我的回答都是“不收费”，我看着她越发惊讶和欢喜的神情，自己也觉得开心——为自己已经可以清晰讲解给她东发卡的各種功能，更为我们东方卡的魅力。女记者临走的时候开心的说：“我和同事也办有这种卡，一直知道是很省钱很贴心的一种卡，但是没有想到居然有这么优惠的标准！东方卡的确是很好的卡！”

另一件是我跟一个外国人做讲解，我的口语不能很清晰的去表达各种金融专业术语，但我还是尽量去介绍的东方卡业务，因为很想让每一个人都了解我们的银行我们的东方卡。“老外”一边听着我有些古怪的表达，一边微笑。我知道我的表达比较生涩，但我同时也知道他一定也对我们的卡感兴趣。通过沟通之后，“老外”最终决定办理一张卡。老外办完卡，笑呵呵地走了，我也很高兴，因为把卡“推向国际”了。

后面的工作活动也都跟这个相类似。虽然夏日的温度很高，但我们的热情同样很高。

在整个工作过程中，我作为一个小组的小组长，还负责联系组员分化工作以及领取学习资料或证件等。

学校放假以后，我便开始了第二个阶段的工作。便是跟班工作。我的工作地点是山大路支行。

本来我的主要工作是推广个金，安装网银，但由于我7月底才放假，比其他实习同学都晚很多，所以没有赶上开始的网银安装学习以及权限的集体开通，于是我就无法进行相关的工作。于是暑假全天式的实习工作我就主要负责宣传和帮忙大家一些零散的工作。

宣传工作主要进行两种,一种是在银行大厅给客户讲解以及协助客户办理业务,另一种户外路演宣传.在这个方面我有几点建议:

首先是大厅工作,其实我觉得这个工作的必要性不大.因为一般的客户都可以独立完成办理业务;即使偶尔有疑问,也都是很小或者很简单和单一的咨询,而这些问题往往柜员都可以很轻松地顺口讲解,不会费很大事情也不繁琐.所以我觉得在这个方面浪费人力不是很必要.我在山大路支行的感觉是:倘若主动去问询客户是否需要帮助,有时会把客户吓了一跳,有时只是得到一个摇头的微笑;而默默等待别人的咨询,却几乎没有.所以我觉得岗位没有什么价值.

然后是户外路演.我们选择周末加班出去宣传,计划地点是炼油厂的三个位置,计划时间是8月13日和14日.然而最终只进行了13日一天的宣传活动,而发卡数也寥寥无几.我觉得户外宣传不是哪里都可以的,而是一定要首先了解清楚你要去宣传的地方是什么地理环境,人文环境,甚至天气状况.13日当天,烈日炎炎,空气湿度极大,导致整个大气闷热到难以忍受.但是我们还是依照计划搬了桌椅宣传架宣传材料等等去了东郊炼油厂.但是,我们冒着高温牺牲的人力物力并没有得到应有的回报.

为什么我觉得至少有下面两点至关重要的原因:其一,温度太高,环境极其恶劣.即使我们可以为了工作强忍着来户外做宣传工作,但是客户却没有理由冒着高温出来接受你的宣传.酷热的周末上午,几乎每个人都选择在家里吹着空调睡懒觉,或者看看电视做做家务.谁会没事出来外面换角度说,那些少数出来外面的人,也都是实在有事情才不得已出来的——而这些人,哪个不期盼迅速办完自己要做的事情赶紧回家,哪个会在炽热的马路上流连我们的宣传。

其二,我们只看到了炼油厂这个庞大的个人客户群,而没有站在具体客户群特点的角度进行考虑.炼油厂这个地方,地处济

南东部郊区,跟市中心有一定的间隔性.而炼油厂附近并没有我们银行的营业网点,即使是自动柜员机因为没有.虽然我极力给大家讲解我们可以使用任何一台atm,但是存款等的不方便,还是无法另炼油厂居民接受我们的卡.他们说:“银行看一大堆了,都没用.”的确,如果办出去的卡用不到,在我们银行的角度也是不愿意看到的.所以说,宣传地点应该选择营业网点便利可达的地方.

在山大路支行的工作中,作的多的.还有后勤方面的相关工作.比如档案整理统计,企业负债等情况的统计,仓库整理等等,每天的午餐统计,财务协助管理等等;还有协助经理录入一些资料信息等等,虽然这些工作中我也有写感谢和建议,但这些都与个金工作没有太大关系,所以就不详细说明了.

以上是我5月28日至今在上海浦东发展银行的实习报告和个一点浅薄的工作建议.

希望可以继续和浦发续约工作.

浦发银行工作实习报告（二）

在浦发的实习已经快两个月了,感触颇深,无论是在学习基础的银行知识,还是在对营销和与客户的交流方面,都值得自己去细细的揣摩和体会.

起初的几个星期,我们小组根据分行的指示,进行了那一阶段的分工部署,大家主要的工作是宣传和营销我行的各种理财产品,特别是针对各种卡类业务(东方卡,理财金银卡,最新推出的wow卡,和其它类型的信用卡).首先,我们对支行附近的区域进行了一个撒网式的调查,并根据调查的结果,对周边的单位,写字楼,和社区制定了详细的营销方案和人员安排.接着,便根据各自的分工,展开了宣传和营销活动.在那几个星期的活动里,受益颇多.众所周知,进行宣传和营销,需要和客户进行良好的,有效的交流和沟通.要本着

时刻从客户利益出发的原则，推荐我行的卡类产品。也只有在此基础上，才能让客户进一步的了解我们的产品，进一步的感受我们浦发的服务。而通过那几个星期的宣传和营销，发现了其中的难度之大，任务之艰巨，不是起初所能想象的。在此过程中，我们经历过成功的喜悦和失败的感伤。

每当把银行卡成功的推销给客户，心里不禁的高兴和开心，毕竟是通过自己的努力。而每当遇到客户的冷眼和不屑，心里也有种难以言表的苦楚，但我们会很自然的化解尴尬和不安。常用的方法就是自我批评法：也许是我们推销的技巧还不够成熟，也许是我们自己没能摆正好心态。究其原因，有以下的几点。第一，以前从未有过推销经历，在对此事情的认知方面有些偏颇。其次，自身的社会经验不足，导致应对社会的能力较差。再次，没能很好的选定客户群，没能把握客户的消费习惯和消费心理。最后，小区物业，楼盘保安也给我们的宣传和营销工作带来了许多的不便。不过，经过不断总结和讨论，在全体成员共同努力的基础上，我们小组还是取得了一些可喜的业绩。因为，我们自始至终的相信：付出总会有回报，阳光也总在风雨后。

接着，支行的领导给我们开了个小型的交流会。在会上，行长针对我们江岸支行个人业务的业绩提升情况和我们实习生进行了交流和讨论。大家也都积极的为如何提高业绩献计献策，会议的气氛也十分的融洽和活跃。大家一致认为，应首先从宣传的角度出发，在江岸支行附近大力的展现浦发的形象和理念，让广大的潜在客户从我们的宣传中去感受我们企业的文化和精髓。

同时，此做法也为以后的营销做了很好的铺垫。最后，一致决定，在支行附近的几个公交站点进行“浦发公益形象”的宣传。我们通过每天在上下班的高峰，免费为乘客兑换零钞和提供纯净水的活动，在公交站点设立移动的便民小站的形式展开宣传活动。每天早晨，便六点左右从学校出发，大约七点半就开始了公益活动，一直的持续到九点。晚上，五点也

开始进行宣传，七点左右结束。也许，这个活动看似平常和普通，但从这一点一滴的小事中学会了很多很多。譬如，如何的去和人沟通交流，如何的去替别人排忧解难，如何的在宣传的过程中挖掘潜在的客户等等。一点一滴的小事，给了我启发，给了我工作和学习的态度。

因为，自己始终地相信：“把简单的事情做好就是不简单，把平凡的事情做好就是不平

凡”[i believe that details are the keys of success!](#)然后，充分的利用在支行的时间，学习银行个人业务的方方面面。并且，合理的安排每个实习生去实习大堂经理的职位。如果没有具体的任务，我们便利用这段空余的时间去跑个人的业绩和任务，努力的做到两不误。现在，这个公益活动仍在进行中，效果还是比较的明显，为浦发赢得了声誉和形象。

同时，针对分行刚推出的理财产品，我们也积极的参与到了活动的推广中。立足点还是在江岸支行附近，时间一般是在周末的上午。通过设立宣传点的形式，宣传理财产品。虽然时间很短，但在此过程中，我们学会了如何的去针对不同的人群运用不同的营销方法，学会了营销时机的把握。

在开学之际，我们也参与到了为武汉商贸学院新生批量办理东方卡的业务中去。商贸学院地处江夏区，交通不便，我们便在学院设立了浦发的工作室，以便更好的去宣传和推广我行的理财产品。由于商贸学院仅有我行的自助网点，并与江岸支行有着长期的合作关系，我们在宣传和推广过程中相对于以往还是比较容易的。因为大多数的学生都是异地求学，对银行的一些业务(汇款方式，柜员机的使用和手续费等)不甚了解。基于此，我们把工作的重心放在了讲解银行的基本业务，根据各学生的不同情况进行解决，努力地做到“诚心浦发，真心为您”的服务宗旨。譬如：如何能既省钱又省时的进行异地汇款；如何使用自动存取款机和如何开通个人网上银行等。

总之，经历了这次的浦发实习，已经对自己有了一个全新的认识，为自己走出了踏进社会的第一步而感到欣慰。从而，切实的，更进一步的感受到了社会的方方面面，感受到了社会的残酷和竞争的激烈。

浦发银行校招培训篇四

在这样的小营销实践中我还总结出：每一个客户的成交都不是一蹴而就，都需要反复的了解和沟通，久而久之，很容易产生疲倦和懈怠，如果产生这种情绪，会直接影响到客户，使公司的形象和经济效益遭受损失。这就需要我们充满激情，如果没有激情，工作就会变得如同嚼蜡，索然无味。因此营销要时刻保持饱满的热情，把每一次和客户的讲解和沟通，当作一次尊重的个人表演，全身心的投入，慢慢的给别人一种信任感。才能从客户那里得到更多的信息，以利于我们更好的开展业务。

实习生活马上就要结束了，在这短短的30多天里，我经历了那么多，感觉身体里有那股力量在推着我每天成长。我向张老师学习开朗的性格，向赵老师学习平易近人的微笑，向刘老师学习吃苦耐劳的精神；我记得朱老师对我屡犯错误的宽容，记得李老师对我的关心，记得梅老师对我业务知识要求的严厉；我更想念田老师对每一位客户甜甜的微笑和保安老吴那憨厚的笑容。浦发，给了我一个良好的实习环境，更让我觉得应该感谢浦发的是，她让我懂得了一个非常浅显但又是只有经历过才会真正懂得的道理——只有努力，才会创造自己人生的卓越！我一定会记住浦发，感谢浦发，感谢这个给了我人生第一个实习经历的地方，感谢这里的所有老师和朋友们！

通过这次的实习，我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离

的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的内容多集中于比较简单的业务，但是，这帮助我更深层次地理解银行营销的流程，提供了极大的帮助，使我在银行的基础业务方面，不在局限于书本，而是有了一个比较全面的了解。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，特别是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手能力要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

浦发银行的实习报告来浦发银行实习已经将近一个月了，虽然我的工作是客户经理助理，但是在这一个月的实习时间里，我学习到了很多知识。我从客观上大致了解了对公业务的工作流程，同时也学习了一些基本业务的操作流程。使自己更加充分的了解了银行的工作，同时也明白了实践出真知的道理。只有在实践中不断地分析总结，从而提高自身解决问题的能力，才能更好更快的胜任工作。下面就将我实习以来的工作内容总结如下：

（一）阅读学习浦发银行公司银行产品

为尽快熟悉对公业务的产品种类，并形成概念，我刚来到公司是时，公司银行客户二部总经理杜总就给了我一本浦发银行公司银行产品的书籍。通过阅读本书我了解到银行的公司业务品种是很多的，为了适应经济发展的需求，银行的各项产品是在不断发展变化之中的，并且从银行的产品可以大致估算出国家经济环境的大的运行方针政策。就拿授信来说，以前关于中小企业贷款难的问题现在已经基本得到解决，只要是经营状况良好，信用评级过关的企业，在浦发能很快得到融资帮助。并且现在企业与银行已经形成了相互发展，共同促进的合作发展战略关系。这也说明中国的经济发展已经

朝着市场主导化的方向发展，这与中国的国情是相吻合的。这使得我对于以前的关于经济既是命脉有了更加深刻的认识。同时通过了解公司银行产品，我也知道了银行的大体的资金运作模式。所谓的货币流通功能体现最为明显的就是银行了。此外，银行作为专门的金融机构，它对于其从业人员的要求也是相当高，这种高要求不只是体现在对业务技能的要求，更多的是对从业人员的思想道德素质的高要求，其次是对于行业领悟能力以及人际交际能力的高要求。我想这样的要求以及这样的经历，对于我和每一个浦发的员工在今后的人生道路上都将是一笔巨大的财富。

（二）熟悉银行风险管理系统。

来到浦发后，我才知道浦发所有的业务都是由线上和线下两个流程组成，而线上的流程就是在风险管理系统这个平台上运行的，因此对风险管理系统的熟悉也变成了我的必修课之一。另外还了解到关于信用评级的相关知识，原来人们常说的信用等级是可以在中国人民银行的征信系统查询的。无信不立的道理就体现出来了。

通过风险管理系统，我了解了对公基本业务如保函，开票，承兑，流贷，代付，综合授信，单笔授信等的基本流程。并且通过风险管理系统对于企业财务报表的分析可以看出企业的经营状况。

（三）学习撰写授信业务调查报告

- 1、由于授信调查报告将作为授信对象风险评估的重要依据，因此在撰写时一定要客观公正；数据一定要真实准确。
- 2、调查报告有严格的格式要求，在撰写时一定要按照格式来填写。

（四）了解对公业务的各项流程

刚才在风险管理系统提到是线上流程，下面具体说说线下流程。在线下流程中我主要了解了保函，开票，承兑，代付，综合授信等从准备资料到分行就提操作的步骤。总体来看，各项业务的流程都有共同之处，主要归纳为以下几点：

- 1、从客户手中取得所需要办理的所属业务的相关资料。
- 2、准备所属业务的相关合同。
- 3、联系客户签字盖章等必要程序。
- 4、由支行各级领导进行审批审查。
- 5、报由分行有关部门进行审查办理。

（五）支行的其他工作

除了在公银部门实习之外，平时有空还会帮其他部门做一些力所能及的事。以此更好地了解整个支行的运行。比如帮私银的领导扫描整理文件后，可以对比公银和私银所需资料的不同之处。

通过现在的实习，我不仅对银行业有了更为详尽和深刻的了解，也让自己的各方面的能力得到了锻炼。同时在这次的实习中，我体会到实际工作中有很多知识是我以前从来不知道的，但是现在为了把工作做好，很多知识都要自己从头从新开始学习。尤其是对于我这样一个非科班出身的人来说要学习的东西是非常的多。所以学无止境这句话是对我最真实的写照。

千里之行，始于足下。为了学习更多的知识，我将不懈努力，不断进取。用百分百的热情去迎接更加美好的明天。

浦发银行校招培训篇五

学校要求我们在毕业之前都要进行一次实习，我随后在中国农业银行苏州吴中支行找到了实习职位，开始正式进行毕业实习。

在此实习期间，在单位指导老师的帮助、指导和教育下，我逐渐熟悉了中国农业银行的主要经济业务活动，系统地学习并较为深刻地掌握了中国银行各方面的实务工作，对于关于银行经营和管理的理论知识和各方面实际工作能力都得到了不错地锻炼和提高。也明白了理论与实践相结合的重要性。现在就将这次毕业实习的具体情况作出以下报告。

中国农业银行是四大国有银行之一，是中国金融体系的重要组成部分，总行设在北京。在国内，中国农业银行网点遍布城乡，资金实力雄厚，服务功能齐全，不仅为广大客户所信赖，已成为中国最大的银行之一。在海外，农业银行同样通过自己的努力赢得了良好的信誉，被《财富》评为世界500强企业之一。中国农业银行宁海县支行城关分理处是宁海县支行直属的一个营业网点，一直鼎力支持宁海经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用，以优美的环境、丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城镇个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。

此次实习的目的在于通过在农业银行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实习过程主要包括以下几个阶段：

(一)了解实习单位基本情况和机构设置、人员配备等。

(二)学习银行的基本业务流程与交易代码，主要包括以下方面：银行业务基本技能训练，如点钞、珠算、五笔字型输入、捆扎等；银行的储蓄业务，如活期存款、整存整取、定活两便等；银行的对公业务，如受理现金支票、签发银行汇票等；银

行的信用卡业务，如贷记卡的开户、销户、现金存取等。

(三)了解银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。区别与比较银行会计科目账户与企业的异同。

(四)总结实习经过，并完成实习手册、实习报告。

正式学习银行业务前，我在实习指导老师的指导下预先学习了银行工作必需的基本技能，包括点钞、捆钞、珠算、五笔字型输入法、数字小键盘使用等。这似乎给了我一个下马威，本来自以为银行业务相当的简单，却未发现我原来有这么多基本的技能不会操作。看着同事熟练的点钞，真是又佩服又羡慕，而我只能笨拙的从一张一张数起。对于珠算，刚开始我一直无法理解为什么不用计算器，这不是更方便吗？后来慢慢才了解，原来银行柜员经常需要查点现金，看是否能账实相符，而人民币有多种卷别，在点钞时需要累加，这时使用算盘就要比计算器方便，因为计算器显示的结果超过一定时间便会消失。

经过一个星期的艰苦训练，我虽然还不能熟练操作银行的基本技能，但大致也掌握了其中的技巧，所谓熟能生巧，主要是靠以后勤加练习了。于是接下来，实习指导老师便让我学习储蓄业务。该分理处的储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户、存取现金、挂失、解挂、大小钞兑换、受理中间业务等。对于每一笔业务，我都学习了其abis系统的交易代码和操作流程，业务主要可分为单折子系统和信用卡字系统两类。此外我还学习了营业终了时需要进行的abis轧账和中间业务轧账，学习如何打印流水、平账报告表、重要空白凭证销号表、重要空白凭证证明细核对表，审查传票号是否连续，金额是否准确，凭证要素是否齐全等。

在银行，每天柜员交接工作时都要对账，这些都是必须要学习的。对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重

要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折、银行卡、存单等。

在学完和背诵完储蓄业务交易代码和操作流程之后，我开始学习银行的会计业务，即针对企业的业务。对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤，记账、复核与出纳。城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对;再看大小写金额是否一致，出票金额、出票日期、收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记账员审核无误后记账，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对账后)。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

这次实习，让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且学会了基本操作，并且在其他方面也获得了长足的进步。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台。