

2023年客户经理培训感悟(汇总5篇)

在平日里，心中难免会有一些新的想法，往往会写一篇心得感悟，从而不断地丰富我们的思想。那么你知道心得感悟如何写吗？下面小编给大家带来关于学习心得感悟范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

客户经理培训感悟篇一

自20xx年8月加入联通公司，已有整整4个年头了。在这四年中，我深爱这个集体，深爱这个岗位，与广大同仁共事的每一天都是我学习的时刻，在此感谢在座各位。在这四年中，从未满足，我不断努力，我知道我不是最优秀的，但是我强烈愿望我是最优秀的，在公司领导的指点下，我发现了自己的不足，不断向前辈请教，这才有我今天微薄的成绩。我的工作渠道经营，我的工作目标是巩固既有客户，发展新客户。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为联通的新客户。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。渠道外勤工作，的确不是一件轻松的工作，虽然不敢说艰苦，但是在拜访的阶段还是会遇到预想不到的挫败感。对于自己本职工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾前进，不能有半点抱怨。

我负责的区域，很多是市区的大卖场、合作厅、骨干专营店，这些重要的代理商时常给工作带来很大的压力，我知道只有代理商完全理解我们的政策，我们的工作才能顺利进行，因此我十分注重和代理商及时沟通公司政策，公司许多新政策，新规定，我都尽量第一时间传达到每一个代理商，如果哪个代理商对政策不明确，我可以上门进行讲解。我这个工作，沟通非常重要，尤其和代理商的沟通更要耐心和细心。

当然，和代理商沟通，光有耐心和细心是不够的，我们还得

坚守自己的原则。有一次，我发现一家代理商在经营联通业务的同时还兼营其他通信运营商的产品。这种情况，公司规定是坚决不允许的。我知道这个问题不能马虎，在与代理商交涉时，他的态度非常不配合，咄咄逼人，百般刁难，还说：“我也不是光明正大的卖，你就假装没看见不就行了么？不都是为了多赚点钱么，都是好兄弟咱以后来日方长，多多关照嘛！”。我知道讲道理他肯定是听不进去的，对于他们来说，目标就是为了盈利，只要让他们感觉到利益所在，工作才能更好的做下去。因此向代理商讲解公司规定的同时，保证把他的合作厅纳入自己的重点维护用户中，在不违反公司规定的前提下尽可能多的为其提供便利条件。经过一下午的说服工作，最后这位代理商终于保证今后不再经营联通以外的业务了。在以后的走访中，我为其服务解决了一些问题，逐渐的建立起了良好的关系。

在20xx年中，在各位的同仁支持下，我发展了6家卖场，3家合作厅和12家专营店，其中移动密集的重点区域有青年路世界风手机卖场、中星合作厅、海港路合作厅、西大街光发专营店。我希望在20xx年通过我的努力，取得更大的成绩。

如果说我的种种努力得到了肯定，那肯定离不开公司的这个大家庭氛围，更离不开领导耐心的指导，以及广大同仁朋友的无私支持和帮助，如果没有这些，我将一事无成，我取得的成绩也是空中楼阁。因此，我觉得我拚搏努力的20xx年，也是公司不断腾飞的一年，我们深信，通过大家互助协作，新的一年，我们会取得更辉煌的成绩。愿烟台联通公司更加兴旺！谢谢！

客户经理培训感悟篇二

随着现代经济的不断发展，金融行业的竞争也日益激烈。作为一名普通的个人客户经理，我深感市场竞争的压力和个人发展的瓶颈。为此，我在公司的安排下，经历了一次转岗，

担任了对公客户经理的职务。通过这段时间的工作经历，我深刻体会到转岗对公客户经理所面临的机遇和挑战，并从中汲取到了许多宝贵的经验。

首先，在对公客户经理的岗位上，我深刻意识到个体与集体的差异。在个人客户经理的工作中，我主要面对个人客户，关注的是客户的个人需求和利益。但是在对公客户经理的工作中，我不仅需要关注单个客户的需求，还要考虑客户所属的企业及行业的整体发展情况。这意味着我需要注意关注行业动态、企业经营状况等因素，以便为客户提供更全面的金融服务。通过这种转变，我不仅能够拓宽自己的业务视野，还能更好地理解企业客户的需求和痛点。

其次，转岗对公客户经理的职责增加了很多新的方面。在对公客户经理的工作中，我需要更深入地了解企业客户的财务情况和融资需求，甚至需要协助客户进行财务报表的分析和编制。这对我的业务技能和专业知识的提出了更高的要求。为了适应新的工作要求，我主动参加了公司组织的金融知识培训和业务技能培训，并利用业余时间阅读相关书籍和财经杂志。通过不断学习和实践，我逐渐掌握了对公客户经理的核心能力，提升了自己的工作能力和业绩水平。

再次，作为转岗对公客户经理，我发现在处理客户关系方面更需要注重团队合作。在个人客户经理的工作中，我主要独立开展工作，与客户之间的关系也相对独立。但是在对公客户经理的工作中，客户往往是整个团队的，需要与团队密切合作，共同制定服务方案和解决问题。因此，建立良好的团队合作关系对于成功完成工作任务至关重要。我积极主动与团队成员沟通协作，互相学习和帮助，有效地提升了工作效率和质量，并与团队取得了良好的业绩。

最后，在对公客户经理的转岗过程中我发现，与客户建立稳固的信任关系是至关重要的一环。在对公金融领域，企业客户往往会面临更多的风险和困境，需要有一位能够信赖的对

公客户经理来提供解决方案和支持。因此，我通过积极主动的服务态度、优质的金融产品和持续的关怀，逐渐赢得了客户的信任。我的贷款审批额度也逐渐增加，客户的满意度得到了明显的提升。这不仅对于我的个人业务能力和职业发展有益，也对于整个团队和公司的形象和业绩都是一种积极推动和促进。

综上所述，转岗对公客户经理的工作经历让我深刻领悟到了个体与集体的差异、职责的增加、团队合作的重要性以及信任关系的建立，这些体会都成为我日后工作的宝贵经验和财富。在未来的工作中，我将继续学习和成长，以更高的水平和更广阔的视野为企业客户提供优质的金融服务，也为自己的职业发展谱写出更加辉煌的篇章。

客户经理培训感悟篇三

转岗对公客户经理是银行业中一项重要的工作，对于个人而言，不仅需要有过硬的业务能力和专业知识，还需要和客户良好的沟通和服务能力。在转岗对公客户经理的工作中，我也有了一些心得体会。在这里，我想分享一下我的心得，希望对其他从事这个岗位的人有所帮助。

首先，做好对公客户经理工作的前提是要对银行的产品有充分的了解。无论是对公贷款、对公理财还是对公支付结算，我们都需要对银行的产品进行深入研究并掌握相应的业务流程和操作规范。只有这样，我们才能为客户提供准确、专业的咨询和建议。在我转岗成为对公客户经理的初期，我通过系统的培训和学习，全面了解了银行各类产品，这为我后续的工作奠定了良好的基础。

其次，转岗对公客户经理需要具备高效率的工作能力。对于一个公司客户来说，时间就是金钱。因此，高效解决客户的问题和需求是我们的首要任务。在处理客户业务时，我会设定优先级，制定合理的时间安排，尽可能在最短的时间内解

决问题。在实际工作中，我会尽量利用各种信息技术手段来提高工作效率，例如通过电子邮件或手机短信与客户沟通，提供必要的资料和信息。此外，我还会主动与其他部门合作，互相配合，提高处理问题的效率。

第三，良好的沟通能力是转岗对公客户经理工作不可或缺的素质。对公客户来说，他们可能会面临各种商业运作和财务问题，需要我们能够倾听和理解他们的需求。所以，我们在沟通时要注重倾听和引导，了解客户的真实诉求。同时，我们也要有能力以简单明了的方式向客户解释复杂的金融概念和业务流程。在沟通过程中，我们要注意自己的语言和行为举止，做到礼貌和专业，给客户留下良好的印象。

第四，客户关系管理是转岗对公客户经理的一项核心工作。在与客户建立良好的关系之前，我们需要调查客户的背景和需求，通过了解客户的经营模式和发展规划，更好地为客户提供服务。在与客户建立关系的过程中，我们要持续地关注客户的动态，并根据客户的需求提供个性化的解决方案。与此同时，我们还要通过不定期的走访与客户保持良好的沟通，以进一步巩固客户关系。在转岗成为对公客户经理后，我主动与客户建立了联系并保持了持续的沟通，这在很大程度上提高了客户的满意度和忠诚度。

最后，对公客户经理工作中一定要保持积极的学习心态。银行业是一个不断变化和更新的行业，不论是法律法规还是市场环境，都会随时发生变化。为了不落后于时代的步伐，我们必须不断学习和提升自己的专业知识和技能。我会关注行业的最新发展动态，参加各类培训、讲座和研讨会，从中不断学习、交流和实践。这不仅有助于我更好地为客户提供服务，还能提升自己的职业竞争力。

总之，转岗对公客户经理是一项重要的工作，同时也是一项具有挑战性的工作。通过我的实践和体会，我意识到要想在这个岗位上取得好的成绩，不仅需要扎实的业务能力，还需

要良好的沟通和服务能力。只有通过不断学习和努力提升自己，我们才能更好地为客户提供专业的服务，实现自身的职业发展。希望我的这些心得和体会能对其他从事这个岗位的人有所启发和帮助。

客户经理培训感悟篇四

201*年6月27日至今，我进xx公司已有半年了，时间虽短，但对于我来说，却是受益匪浅的。这期间，在单位领导的培养和同事们的关心支持下，我逐步对公司有了全新的认识与了解。在这半年里，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的201*年就伴随着新年伊始已入尾声。可以说，201*年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。

在工作中，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地提高自己业务知识。

另一方面，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。在这半年的工作中，我制定了德吉劳务服务管理体系，编订了服务意识培训，编制了制造公司业务提成激励方案和政策，梳理合同文件。

进公司有洽谈一次永川客户拌合站的服务业务，后以失败告终，在这过程中，分析了原因，并总结经验。争取在明年初与澜筹公司商谈拌合站合作事宜签订战略合作协议。由于公司鱼嘴拌合站即将搬迁，得寻求新的建站地址，多方跑动和场地考察，初步已确认几块地，争取明年初落实到位，确定搬迁地址和时间。

在201*年的工作中，必须以客户为中心，“标准化的产品，个性化的服务”的营销方针必须落地，做好售后服务，提高产品的销量，树立重交沥青品牌。加大“连锁加盟”的工作拓展，力争做到西部行业第一。只有公司品牌树立了，服务跟上了，公司才会做大做强。

在201*年里，对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。在今后的工作中要不断创新，及时与领导、同事进行沟通，执行公司管理的相关规定，提高服务意识，同时在工作中严格要求自己，提升自己的管理和业务能力。

在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信重庆重交沥青砼再生制造有限公司在201*年会有更加辉煌的成就！

客户经理培训感悟篇五

进入银行多年，我得到了银行的提拔，成为了大客户经理，掌握重要岗位，我也一直都在努力匹配上这个岗位，认真管理和工作，经过了一年的披荆斩棘，已经小有成就，但未来还很长，我会坚持到底。

对于工作我不局限于过去，已经知道了如何提高自己的成绩，清楚明白作为一个大客户经理需要如何去做，既然是经理，手下就有一票人，他们会受到我的影响和管理我的成绩就是取决于他们，毕竟我已经不再是一个小兵了，已经成为了一个指挥者，下棋人，不能事事都自己亲身上阵，更多的是培养更多的优秀人才，提拔有才干的人，去做好工作，统一战线，找准工作方向，扩大战果的作用，当然要做好需要全体人员配合。

为了积极的调动起我手上的人员，我给每一个人都定目标，每个月月底进行检查，对于优秀者，我会积极的去鼓励，给他们更多的机会，对于成绩差的我就会单独谈话，了解情况如果是能力不足，那就找时间培训，提高他们的能力，如果是懒就敦促他们工作，并且给予一定的惩罚，让他们长记性，如果是不想干当然会尽早的把他们剔除出去，避免污染其他员工的思想，对于部门的管理就需要多方面考虑，做多方面准备，不能容忍任何破坏集体，破坏组织的个人和行为存在，让我的部门人员都如同一个个优秀的战士。

培养员工野狼的性格，在工作中如果，太过柔弱，退缩只会浪费大好机会和局面，我要求我的员工必须要做到这样，严格遵守我们公司的制度，同时能够积极奋战，看到猎物敢于争抢，而不是退缩，看到客户敢于积极去沟通，不受挫折的打击，一次失败，那就两次，两次失败就三次，总要让我们的员工有狼一样的嗅觉，狼一样的明锐，可以伺机而动，不畏任何苦难，敢于拼搏和进攻，做一个有竞争力的集体。

寻找更多的优质客户，这是我的任务，我会在工作中会在一些记录里面筛选好客户，然后会交给手下的人去做好去完成这份工作，努力把这份工作做好而不是令我失望，当然对于这样的机会我不会给所有人，能力出中的人，给的资粮就多，能力弱的人就会受到压迫，这就是我们部门的竞争，对每一个人都是竞争对手，所以我要求我的部门时刻保持高度的警戒，时刻注意到工作的任务避免出现忘记工作，耽误工作的事情，做人就要及时可靠，做事就要准确有效，这才是我们银行需要的人才，当然能力够了我也会举荐，有能力有实力就会是我们银行的重要发展基石，是我们营养的更本，所以我会及时的提拔。

不管如何我始终都会加持自己的工作原则，现在如此，以后也会这样做，为我们银行的发展贡献一份力量，让我们银行发展更好。