

最新银行授信业务培训心得体会(精选5篇)

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。那么心得体会怎么写才恰当呢？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看吧。

银行授信业务培训心得体会篇一

作为一名银行员，在银行培训期间，两位前辈抱着一丝不苟的态度，认真的传授专业知识，耐心的讲解在培训期间我所不够理解的专业知识。本文是银行员工业务培训的心得体会，欢迎阅读。

在培训的时候最先接触的就是业务操作，每一个操作都凝结了丹东商行员工集体的智慧与努力，也记录着丹东商行从上世纪八十年代一路风雨，披荆斩棘，到全面完成股份制改革并步入跨越式发展的全过程。在整个培训中使我感受最深的还应该是优服的礼仪培训，并不是因为礼仪老师讲课讲有多么的好，而是从老师授课中感受到了丹东市商业银行不断前行的脚步。

综合业务及优服的系统培训使我对我以后的工作有了更深层次的理解。

很多在银行工作的员工已经把自己从原有的定位转变为一个服务者，而在我看来银行员工不仅仅是一个为客户服务的服务者同样也是一个创业者。我们在商业银行搭建的平台上经营我们自己的事业。我们用我们的服务作为我们的商品出售给顾客，服务同样也是一种理念，用我们的理念去赢得客户。有人说世界上只有三类销售人员。第一类最简单的销售人员销售的是商品。第二类销售人员销售的是个人。第三类也是

最成功销售人员销售的是理念。

我们正是这第三类最伟大的销售人员，我们销售我们的理念。顾客购买你的商品并不一定是因为你的商品好，这只是一个方面，顾客更多的是因为相信为其推荐商品的销售人员而购买产品，所以我们在销售产品的同时也在销售我们的个人，而我们的理念就是我们的商品，服务就是我们的理念。虽然我们在普通的岗位上，但我们将会用平凡的人生为我们的客户创造365天无假日的优级服务，每天用火一样的热情迎接客户，用真诚和微笑服务客户。

用我们坚强的意志和无私奉献的汗水伴随着丹东商行茁壮成长。

经过这段培训期的生活，我们经历了这样一个过程：我们从校园走入商行的企业氛围，开始了自己的职场社会生活，由一个一直在学校单一环境下成长的学子，到踏入社会进入内蒙古银行并成为其中的一员。这段时间，通过自己的学习、付出，人力资源部及相关培训老师的悉心指导和帮助，我基本成功完成培训的要求。通过培训，我获得了以下心得体会。

1. 作为一名银行员工，我们每天要以金钱和数字为工作对象，这需要时时处处的细心谨慎、诚实守信、守法合规、勤勉尽职、对每项工作负责到底。同时作为一名新行员，我们应该学习法律知识，加强风险防范。

2. 通过7天的培训，时间虽短，但授课老师培训课程的前后顺序衔接紧密，逻辑性极强。使我对内蒙古银行的百灵卡业务、票据业务、银行基础、法律知识、零售业务、国际业务、会计基础等知识都有了较为系统地认识和学习。培训期间前辈给与的鼓励让我增强了我面对今后工作的信心，更为重要的是我心中建立了一个大体的框架和思路，知道了到工作的某个阶段该作甚么，该怎么做，怎么做好。通过培训，掌握了知识，增强了信心，明确了自我发展的方向与目标。这样的

改变，使得我可以更好的成为一名合格的内蒙古银行员工，并与内蒙古银行一起共同发展。

3. 每天认真的学习柜面业务操作流程，包括对公业务和对私业务，这是我们大部分人入职后要从事的工作。在银行培训期间，两位前辈抱着一丝不苟的态度，认真的传授专业知识，耐心的讲解在培训期间我所不够理解的专业知识，使我对内蒙古银行各项业务流程，各种产品都有了较为系统地认识和学习，为我们今后工作的开展引领了道路。培训期基本结束了，感谢内蒙古银行为我们提供新员工的入行培训，感谢在这期间帮助过我们的老师和同事。时间虽然短暂，但是这次培训对我们来说是人生重要的转折，它把我们从象牙塔带入了职场，使我们从一个青涩的学生走向一个有责任心、充满自信的职业人。我会把这一份激情，信任，感激与责任带到未来的工作中，踏踏实实的走好每一步，与内蒙古银行共同发展。

十六天可能很短暂，普通的十六天可能只是我们生命长河中一朵不起眼的小浪花，我们转眼间就会忘记。可是，在上海起航培训的十六天却可能令我们终身难忘。在省联社的关心指导和上海起航的具体实施下，我们度过了一个丰富多彩而又紧张有序的培训生活。在此期间，我们系统的学习了金融基础知识、会计操作规范、柜台出纳业务等理论知识，我们扎实刻苦的练习了点钞、传票算、数字录入、珠算等实践技能，我们还积极的参加起航培训的各种活动，使自己在各方面都有很大收获，具体来说，主要有以下几点：

首先，在技能方面，我们系统的、全面的学习了标准的点钞和数字录入方法，纠正了我们很多坏毛病，养成了标准、专业的技能手法。经过培训，我的点钞的速度和准确率都有了很大的提高。我还参加了起航培训的数字录入和传票录入比赛，虽然没有拿到名次，但是却让我找到了与优秀同事们之间的差距，我想这种差距一定会促使我发奋进取、不断进步。在业务方面，我们系统的学习了业务办理方法，积累了一定

的金融基础知识，对农信社的操作规范有了更深一步的了解，具备了办理农信日常业务的基本素养，促使我们完成了从初出茅庐的大学毕业生到合格农信员工的转变。

其次，这次培训安排了各种形式的学习教学互动，这促使我们在轻松的教学环境中逐渐认识到了银行服务的规范，深入了解了银行服务理念。在应对突发事件时，作为农信柜员我们应该如何既坚持原则又灵活多变的解决问题，如何不卑不亢有理有节而又不失尊敬的与客户交流，如何站在客户角度从客户出发维护客户利益解决客户问题.....这培养了我们善于解决棘手问题的能力，为我们提供了从合格农信员工迈向优秀农信员工的台阶。

其次，这次培训把我们山东农信各个地区的新员工融合在了一起，我们与不同地区、不同年龄的新员工共同探讨、学习与生活，在收获深厚的友谊的同时，我也找到了与优秀同事的差距。学习他们吃苦耐劳的努力拼搏，学习他们要做事先做人的生活工作态度，学习他们善于学习、善于开拓的精神和方法。我想，我们每一位新员工在遵守一日三碰库一日一结制度的同时，也应该养成一日一反省的习惯，只有在点滴中积累、反省、总结，我们才可以不断发展不断进步。

最后，这次培训半军事化的管理让我们受益颇丰。严格的军训、严明的纪律培养了我们的纪律意识、团结意识，磨练了我们吃苦耐劳的品质，使我们养成了自觉遵守银行铁律的习惯，增强了我们对农信大家庭的归属感和认同感。我们每一位新同事都非常珍惜那种半大学状态的培训生活，我们也对今后的农信生活充满憧憬。在结业典礼庄严的对农信宣誓“为农信事业奋斗终身”时，我们每一位新员工的个人事业与农信事业、个人辉煌与农信辉煌便紧密的融合在了一起，我们只有通过不断的学习实干、开拓创新，我们才可以真正融入农信大家庭，为农信争光添彩！

银行授信业务培训心得体会篇二

业务培训是我们以后工作的钥匙，是干好其它工作的前提和基础，下面是本站小编为大家整理的银行业务培训心得体会，供你参考！

这次培训得到了行领导的高度重视，尤其在这样的炎炎夏日，行长、三位分管会计业务、柜面业务、信贷业务的副行长还有各部主任都亲临培训中心，帮助我们迅速的了解并融入商行。行领导的讲话深刻且富有哲理，尤其是贾行长在培训第一天的讲话，她给了我们四句话，从中我很受启发。

第一句话是继续人生的课堂。她告诉我们并从实际行动中让我感受到了自己角色的转变。“同志们”，听到她这样称呼我们的那一刻，我明白自己不再是学生。学历只是我们的价值，能力是我们的使用价值。工作后，商行为我们买单的不是价值而是使用价值。因此，她告诉我们要有空杯的心态，不要背上学历的包袱，要向老员工学习业务知识，提高自己的使用价值。

第二句话是保持自己的激情。激情是工作的动力，没有动力，工作就难有起色。生活告诉我们，灵感可以催生不朽的艺术，激情能够创造不凡的业绩，缺乏激情，疲沓涣散，很可以一事无成。

第三句话是开放的心态。心态决定状态，状态决定行为，行为决定结果，结果决定人生。当你用积极、乐观、向上、阳光、改变的心态对待工作时，你就能成功；反之，用消极、悲观、传统、被动、拒绝的心态对待工作时，你就会失败。改变你能改变的，适应你不能改变的。

第四句话是规划人生。人生之旅好比乘上一趟列车。心怀高远的人，加上才华、勤奋、机遇就像乘上了一趟高速火车，

在有限的生命里，一定会走得最远，欣赏的风景也最壮观、雄奇；勤以补拙的人会搭上一列慢车，但这趟车开得稳、开得久，也终能到达远方；人穷志短、马瘦毛长的人也能挤上一班车，但车速慢得要死，而且中途还会被抛弃。你想挤上哪趟车，车速有多快，为此就要做什么准备。成功往往眷顾准备好了的人。

三位副行长也从不同角度让我们对商行的过去、现在、未来发展目标有了大概的了解，对商行的市场定位、企业文化有了初步的认识。各支行的领导和同事也都结合自己的工作，给我们介绍了商行客户服务、信贷业务、货币市场业务、柜面操作规程的相关知识。人力资源部的领导和同事也做了很多工作，培训课程安排合理，培训教室宽敞舒适。从一开始发放员工餐票、餐具、水杯到现在预发工资，我们时刻都感受到了商行对我们的人文关怀。

商行很年轻，有朝气且处在历史发展的新起点。很荣幸能在这时加入商行。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。在这里，中高层领导均是竞聘上岗，在这样一个管理规范、人际关系相对简单的平台上，我们新员工更容易通过自己的努力实惠个人与商行的共同发展。

我们还未走向工作岗位，对商行的认识也仅限于概念上的。但通过讲话和授课的这些领导和同事，我看到了一个充满希望的商行。有这样优秀的管理团队，有明确的发展目标和准确的市场定位，我相信在不远的将来，商行定能实现跨区经营并最终走向上市。

为期二十多天的岗前培训就要落下帷幕，这是让人难以忘怀二十一天，紧张而又充实，刺激而又耐人寻味。在这些日子里，我们从校园走入×行的企业氛围，开始了自己的职场生活。这次培训，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

时，充分展现青年员工的精神风貌，提升×行的整体形象，在工作中发挥更大的作用。

在培训的日子里，我们主要接受了几个方面的职前培训，内容包括银行的服务规范理念、安全防范，个人金融业务、国际业务，银行卡、电子银行、和银行运行管理业务知识；以及大量的模拟柜面操作训练。内容和形式都很丰富多样，包括讲座，实践，和模拟银行操作等各个方面。受益颇深，为以后更好的工作打下了一个好的开端和基础。

作为刚走出校门的我来说，银行业务还有很大一部分的盲点和欠缺，而业务培训对于提高我的业务素质是很有帮助的。业务培训主要包括储蓄员工业务，会计业务和基本技能训练几项内容。

储蓄对于银行的发展很重要，储蓄业务自然也是我们培训的第一项业务内容，主要讲了储蓄的规章制度，业务基本知识，岗位设置及工作流程等，还包括一些操作技巧和流程，内容很多很细；其次是会计业务的讲授，重点关于定、活期一本通业务、存单业务、营业前准备和日间日中轧帐业务、单位存款业务、结算业务及电子银行和银行卡的有关业务，讲的非常详细，具体的操作我们也在模拟银行中大量练习，我们还应在以后的工作中加强学习，稳固强化业务知识；还有关于两大技能的练习，点钞及传票录入，单一的工作非常容易烦，但只能一遍又一遍的刻苦练习才能提高。培训结束时的考核是个提高质量的好办法，为了取得好的成绩，我们都充满激情的努力练习，为以后的业务熟练打下了坚实的基础。

而且这项培训还必须在以后的实践中不断学习和充实，才能跟得上×行的业务需求。

培训内容在我以后的工作中会有更好的应用和发展，学以致用，用才是目的，培训这种手段正是为了用这个目的。培训中渗入了以后工作的方方面面，从理论到实践都有所体现，

秉承这些东西，培训的功夫才算没有白费。

在培训中，老师们还给我们渗透了法制安全的知识，遵纪守法的意思在金融企业的表现是很明了的，所以我们接受有关工行法纪方面的培训。主讲师主要向大家通报了有关金融业犯罪的相关信息，讲了刚入职应注意的一些问题，尤其强调了银行工作人员易犯罪的预防；法律知识讲座是关于银行业所用法律知识的浓缩和提炼，其中让大家对于民法及经济法等相关法律极为重视一下，另外还针对信贷及风险控制等方面所有法律知识以案例方式向大家重点介绍。

法纪方面的培训是我步入工行接受的非常重要内容，用预防针还形容非常的贴切和形象。法纪培训让我明白了在金融待业从事工作的基本注意事项，对于以后的工作及个人前途都十分有意义。

这次培训是对我们新入行员工的重视和期望，省分行投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行业务知识的讲解和礼仪指导，同时又请到了几个地市分行多位经验丰富的领导以及优秀员工为我们介绍基础知识和工作经验，让我们受益匪浅。短短的二十天，把我们凝聚在一起，了解了银行的基本情况，融入了×商银行这个大集体中。培训对我的教育会永远指导我的职场生涯。

短暂的培训快结束了，我们就要回到不同地区的岗位上开始工作，这期间大家培养了深厚的感情，共同的经历会是我们一生的财富。在××银行培训学校这样优秀的平台上会培养出更多的优秀团队，而我们则会成为更加出色的工行职员。千里之行，始于足下。我们会在今后的工作中踏实勤恳，把学到的知识运用到工作中，做一个有责任心，充满自信的×行新人！

大学毕业，离开生活了二十几年的象牙塔，迈入的是一个如此纷繁复杂的社会，迷茫和不安充斥的我的内心。就在半个

多月前，我和一群互不相识的伙伴们怀着满腔的热情来到了市商业银行。这是一个熟悉而又陌生的环境，是的，我熟悉，我熟悉商行的发展历程，我熟悉天鹅卡，我熟悉人们口碑相传的商行。陌生，从学校到单位，从学生到职业人，我又无比陌生。是商行用她热情的怀抱驱散了我的陌生与不安。

初到商行，行里给我们安排了一顿丰盛的精神食粮——全面的岗前培训，老师们从仪容礼仪、银行系统前台操作、各种金融专业知识、行内规章制度、信贷及风险、点钞技术、网银等方面对我们进行了从头到脚的彻底打造。

我从中学到很多知识，以及很多将来工作中需要用到的技能。如何穿戴，如何合理的使用规范的礼貌性语言，这关系到我们向客户推销我们服务的效果，客户满意了，我们银行才能有发展的基础；经过反复的银行临柜模拟演练，让我们从具体流程上看清楚我们银行每办一笔业务所需要完成的工作，为我们将来临柜时打下了坚实的基础；各种金融专业知识的讲解更是加深了我们对银行各种业务的理解，不仅使我们知道这笔业务怎么做，而且知道这笔业务为什么要这样做；俗话说：无规矩不成方圆，行内规章制度就是要让我们规范起来，把商业银行打造成全市文明第一，服务第一的市民银行；银行就是在管理风险，如何尽早发现并排除风险是我们应该和必须掌握的业务技能。这些天所学习的知识现在还历历在目，记忆犹新，非常感谢商行的这顿丰盛的精神食粮，消除了我对银行的陌生和不安。

大学时我的专业是计算机，对金融方面也只限于有一些浅显的了解，经过这半个月的培训，虽然跟专业的金融人士相比还是望尘莫及，但是也慢慢的熟悉和熟知了银行的一些相关知识。将来不论在哪个岗位，我都会在工作中少一份懈怠，多一份勤奋；少一份碌碌，多一份追求；少一份索取，多一份奉献，兢兢业业，用心做好每一件事，我要用我的满腔热情为商行的发展添砖加瓦，为我们共同的事业努力奋斗。

银行授信业务培训心得体会篇三

一、因您而变，让服务细分深化

走进招行，非常感叹他们的服务三句话：客户是上帝，上帝错了也是对的，客户永远是对的。他们真诚对待每一位客户，竭尽全力做好每一项工作。敬业一词，在他们身上得到了真正的诠释。

银行是从事金融产品服务的行业。在当今银行业务你有我新，竞争愈演愈烈的形势下，要想赢得市场，就必须在不断抢先推出新产品的同时，重点抓好高效、优质的服务，而高效、优质服务的根本目的就是“把方便留给客户”。不把金融服务停留在微笑、礼貌用语等表象上，而是更加重视客户个性化需求，通过客户家庭背景、年龄结构、个人兴趣、心理状况等信息，从更深层面上了解和满足客户，维护和加强与客户之间的长期合作关系，实现双赢。随时随地以客户为中心，以高质量、多样化、特色化、个性化服务为手段，满足不同顾客多层次的需要，这样才能获得自身发展的最大持续动力。

1 / 8

__来源网络整理，仅作为学习参考

二、感恩上帝，是服务理念升华

2 / 8

__来源网络整理，仅作为学习参考 质。让文化变成员工的行为风格，让服务核心价值深入人心，同时不断吸收其他行业、金融同业的先进理念和做法，经过长时间的锤炼，使这样的服务文化成为员工一致的思想与行动。

三、客户满意，成服务价值取向

__来源网络整理，仅作为学习参考 户无不感到温馨、关怀和体贴，无不享受尊重和高贵，无不感到客户是上帝这一诺言的兑现、演绎和诠释。这正是他们怀揣感恩的心，以赢取客户满意为服务价值取向，才使他们从上帝那里取得了丰厚的回报——使他们的业务增增日上，利润节节上升。

四、长效培训，为服务衍生增值

员工综合素质的高低直接影响银行的发展。银行员工精通金融知识、有外语会话水平、通晓计算机、熟悉自己的客户，这在招商银行比较普遍。但目前我们是否也同样具备这种素质？所以要经常开办外语、法律法规、金融常识、客户管理培训班，让员工有随时接受再教育的机会，真正打造学习型团队。

重视员工岗前培训。招商银行一般坚持员工上岗前要有三至六个月的岗前培训，并且有模拟业务系统配合教学，即在上岗前把员工打造成企业需要的模式。培训部门添加模拟业务系统，编制员工岗前培训教程，使岗前培训工作更加完善，避免员工到网点后在岗培训，影响业务水平和服务质量。

__来源网络整理，仅作为学习参考

强化规范礼仪培训。组织员工对礼仪知识、文明用语和举止仪表等进行规范化培训，实行集中式、正规化、全方位的强化训练。同时加强业务技术培训与考核，以提高服务效率。进行上岗培训和岗位练兵，定期进行考核及专业技术比赛，要求员工业务上做到“好、快、准、严”，达不到标准不能上岗。通过严格的技能培训，使员工学会业务操作的技能，熟练、准确地操作各种业务。

招商银行已经建立起长期有效的服务培训机制,注重提高员工的综合素质,柜员在为客户办理业务过程中,根据客户经济情况,导向客户的金融产品需求,使原来办理储蓄业务的客户,又在柜员的引导下办理了信用卡业务、理财业务或其他业务,使服务具有了衍生、增值的功效。

五、注重流程，让服务常抓不懈

5 / 8

__来源网络整理，仅作为学习参考 机制。招商银行除了分支行日常服务监督以外，还聘请了第三方服务监督机构和专职监督员定期或不定期检查，并对检查结果进行通报，各网点对通报的问题及时整改。

优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。营业场所是银行的窗口，小小窗口反映出的是银行的整体面貌和良好信誉，客户在这里究竟得到了怎样的服务，只有通过明查暗访才能知道真相，因此，明查暗访是保证优质服务不走过场，不摆花架子的一个好办法。以普通客户的身份，通过看、听、查、问等方式，经常对营业网点的服务环境、服务态度、服务质量等进行明察暗访，并广泛征求客户意见和建议，解决服务工作中存在的问题，确保规范化服务标准落实到每一个工作环节，树立银行优质、高效、快捷、安全服务的良好形象。

六、美化环境，使服务尊贵高雅

6 / 8

__来源网络整理，仅作为学习参考 亮丽雅致会带给顾客一种舒适感、尊贵感和安全感;同时让客户觉得出银行的实力。因此，营业网点要依据规范化服务标准，对营业室内外进行净化、美化，在外部形象设计上应追求鲜明、统一的风格，以

起到无声的宣传作用。

7 / 8

8 / 8

__来源网络整理，仅作为学习参考

银行授信业务培训心得体会篇四

一、初识线上培训

最近，我参加了银行客服的线上培训课程，这是我第一次接触线上培训。刚开始，我对线上培训有点犹豫和担忧，担心无法得到实际操作的机会，也担心线上学习效果会不如传统的面对面培训。然而，通过参加这个课程，我发现线上培训也有其独特的优势。

二、线上培训的优势

首先，线上培训节约了时间和成本。相对于传统的面对面培训，线上培训不需要我们花费时间和精力去往培训现场，而是可以随时随地参加培训课程，节约了大量的时间和交通费用。

其次，线上培训提供了更多个性化的学习机会。通过线上培训，我们可以根据自己的学习进度和需要来安排学习时间和进度，可以多次重复学习困难的部分，更好地理解 and 掌握知识。

此外，线上培训提供了更丰富和多样的学习资源。在课程中，我们通过在线视频、PPT和文档等多种形式的学习材料进行学习，不仅可以听到老师的讲解，还可以参与互动讨论和问答环节，充实了学习的内容和形式。

三、线上培训的挑战

然而，线上培训也存在一些挑战。首先，由于物理距离的限制，线上培训很难给学员提供实际操作的机会。虽然我们可以通过模拟场景来加深理解，但是与真实环境相比，仍然有些局限。

其次，线上培训需要学员有良好的自主学习能力。相比于传统的面对面培训，线上培训更强调学员的主动学习和自我管理的能力。需要学员有足够的自觉性和毅力，积极主动地参与学习，并将学到的知识运用到实际工作中。

最后，线上培训还需要良好的网络环境和设备支持。由于线上培训需要通过网络进行，所以良好的网络环境和设备支持是必不可少的。如果网络不稳定或设备不完善，可能会导致学习体验不佳。

四、克服挑战的方法

为了克服线上培训的挑战，我采取了一些有效的方法。首先，我培养了良好的自主学习能力，并通过制定学习计划和目标来保证自己的学习效果。其次，我积极参与互动讨论和问答环节，与老师和其他学员进行沟通和交流，共同解决学习中的问题。最后，我也逐步改善了网络环境和设备支持，确保学习过程的流畅和稳定。这些方法帮助我更好地适应线上学习环境，提高了学习效果。

五、线上培训的启示和感悟

通过参加银行客服的线上培训，我深刻地认识到线上培训的优势和挑战，并找到了克服挑战的方法。线上培训不仅节约了时间和成本，也提供了更多个性化的学习机会和丰富的学习资源。然而，线上培训也需要学员具备自主学习能力，并克服网络环境和设备支持的限制。通过合理安排学习时间和

进度、积极参与互动和交流、改善网络环境和设备支持等方法，我们可以更好地适应和利用线上培训的机会，提高自己的学习效果。线上培训的经验也可以应用到其他领域，帮助我们实现个人和职业的发展。我相信，在未来，线上培训将会越来越普遍，并给我们带来更多的学习机会和发展空间。

(注：该文章仅供参考，具体内容根据实际情况进行调整和拓展。)

银行授信业务培训心得体会篇五

为期二十多天的岗前培训就要落下帷幕，这是让人难以忘怀二十一天，紧张而又充实，刺激而又耐人寻味。在这些日子里，我们从校园走入工行的企业氛围，开始了自己的职场生活。这次培训，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，充分展现青年员工的精神风貌，提升工行的整体形象，在工作中发挥更大的作用。

在培训的日子里，我们主要接受了几个方面的职前培训，内容包括银行的服务规范理念、安全防范，个人金融业务、国际业务，银行卡、电子银行、和银行运行管理业务知识；以及大量的模拟柜面操作训练。内容和形式都很丰富多样，包括讲座，实践，和模拟银行操作等各个方面。受益颇深，为以后更好的工作打下了一个好的开端和基础。

作为刚走出校门的我来说，银行业务还有很大一部分的盲点和欠缺，而业务培训对于提高我的业务素质是很有帮助的。业务培训主要包括储蓄员工业务，会计业务和基本技能训练几项内容。

储蓄对于银行的发展很重要，储蓄业务自然也是我们培训的

第一项业务内容，主要讲了储蓄的规章制度，业务基本知识，岗位设置及工作流程等，还包括一些操作技巧和流程，内容很多很细；其次是会计业务的讲授，重点关于定、活期一本通业务、存单业务、营业前准备和日间日中轧帐业务、单位存款业务、结算业务及电子银行和银行卡的有关业务，讲的非常详细，具体的操作我们也在模拟银行中大量练习，我们还应在以后的工作中加强学习，稳固强化业务知识；还有关于两大技能的练习，点钞及传票录入，单一的工作非常容易烦，但只能一遍又一遍的刻苦练习才能提高。培训结束时的考核是个提高质量的好办法，为了取得好的成绩，我们都充满激情的努力练习，为以后的业务熟练打下了夯实的基础。

业务培训是我们以后工作的钥匙，是干好其它工作的前提和基础，而且这项培训还必须在以后的实践中不断学习和充实，才能跟得上工行的业务需求。

培训内容在我以后的工作中会有更好的应用和发展，学以致用，用才是目的，培训这种手段正是为了用这个目的。培训中渗入了以后工作的方方面面，从理论到实践都有所体现，秉承这些东西，培训的功夫才算没有白费。

在培训中，老师们还给我们渗透了法制安全的知识，遵纪守法的意思在金融企业的表现是很明了的，所以我们接受有关工行法纪方面的培训。主讲师主要向大家通报了有关金融业犯罪的相关信息，讲了刚入职应注意的一些问题，尤其强调了银行工作人员易犯罪的预防；法律知识讲座是关于银行业所用法律知识的浓缩和提炼，其中让大家对于民法及经济法等相关法律极为重视一下，另外还针对信贷及风险控制等方面所有法律知识以案例方式向大家重点介绍。

法纪方面的培训是我步入工行接受的非常重要内容，用预防针还形容非常的贴切和形象。法纪培训让我明白了在金融待业从事工作的基本注意事项，对于以后的工作及个人前途都十分有意义。

这次培训是对我们新入行员工的重视和期望，省分行投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行业务知识的讲解和礼仪指导，同时又请到了几个地市分行多位经验丰富的领导以及优秀员工为我们介绍基础知识和工作经验，让我们受益匪浅。短短的二十天，把我们凝聚在一起，了解了银行的基本情况，融入了工商银行这个大集体中。培训对我的教育会永远指导我的职场生涯。

短暂的培训快结束了，我们就要回到不同地区的岗位上开始工作，这期间大家培养了深厚的感情，共同的经历会是我们一生的财富。在工商银行培训学校这样优秀的平台上会培养出更多的优秀团队，而我们则会成为更加出色的工行职员。千里之行，始于足下。我们会在今后的工作中踏实勤恳，把学到的知识运用到工作中，做一个有责任心，充满自信的工行新人！

一、不断加强学习，提高自身素质。时代的发展已使银行业由一个最平稳的行业变成一个变化最为迅速，最富挑战性的行业，学习对于银行业人员来说，比以往任何时候更为重要，更为迫切。现在我们金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务品种日益丰富，非凡是随着网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品的推出，我们只有自己首先学习把握这些产品的基本特点，会使用它，才能向其他客户营销，而这些并不是只简单地学些操作规程就会的，还要懂些相关的微机操作知识等。这些都需要我们不断地加强学习，自觉地克服那种认为把握一定的会计操作技能就是合格人员的片面熟悉。只有学习，开阔视野，才能跟得上业务发展的需要。

而我们青年员工思维活跃，接受新生事物快，理解能力强，更应加强学习，不仅要加强自己的专业理论学习和相关业务技术的学习，提高自己的业务技能，还要有针对性加强法律和金融规章制度的学习，使我行的业务在最大限度控制风险的前提下得到快速发展。独木不成林，在与同事合作中，我们不仅做好自己份内事，还要帮助其他同事一同干好工作，

尤其在业务交流上，主动向同事们介绍自己工作中的好方法，悉心帮助业务不太熟练的同志提高操作技能，帮助他们共同提高业务水平，提高我们整体的服务质量。我们青年员工不仅要自己学习，还要带动其他同志一起学，形成良好的学习氛围，不断提高自身素质，成为遵守制度精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

二、立足本职岗位，具有无私奉献精神。敬业爱岗是我们每个人应具备的最基本的职业道德操守，但做为青年人，有时好高骛远，总埋怨自己所从事的工作有多么琐碎，与自己的远大理想简直是天壤之别，其实天下大事无不是由小事堆积而成，不积小流，无以成江海也说明了这个道理，只要理清这个熟悉，我们就应该在工作中从一点一滴做起，不怕苦，不怕累，率先垂范，勇挑重担，爱岗敬业，不计较个人名利，个人得失，无私奉献。工作中碰到困难，不要气馁推诿，要虚心向老同志请教，积极寻求解决问题的办法，问题解决后要及时总结经验，改进工作方法，避免重蹈覆辙。做为青年人，我们有更旺盛的精力投入到工作，对新业务也有更强的接收能力，我们要发挥自己的优势，把握新业务新技能后要向其他同志讲解，使大家都尽快把握以促进业务的更快发展。

三、树立‘行兴我荣，行衰我耻’的思想，开拓进取，不断创新当前，建行，中行已先后成功上市，工行也在积极做上市前的筹备工作，在这种背景下，关于中国农业银行改革的话题受到广泛关注，尽管人们的关注合情合理，但一些不准确的报道，也给农业银行的改革增添了一些不必要的压力，影响了农行的品牌形象。虽然农行历史包袱重，不良资产占比高，机构网点多，改革要比其它三家国有商业银行复杂困难，做为农行的青年员工，我们要坚定农行改革的信心，牢固树立‘行兴我荣行衰我耻’的思想，用自己的良好的言行服务塑造农行良好的的形象，打造农行一流的品牌。为了农行健康强大的发展，我们青年员工要开拓进取，不断创新。做为前台部门的一名普通员工，我们不仅要为客户服好务，还要深入了解客户的需求，还需要什么样的产品，然后将此

信息反q给后台科技部门，便于其研究开发新产品整合现有产品，提高产品功能的丰富性，便利性从而提高全行的综合竞争力，做为年轻的一名治理者，我们要组织协调现有的劳动资源，实现劳动最优化，效率最大化，为领导献计献策，时刻以农行的发展为己任，开拓进取，不断创新。

近几年，我们菏泽农行分配来的大学生少之又少，而分配到县行的更是寥若晨星，在这种情况下，我们现有的青年员工更是要在自己的本职岗位上发挥好主力作用，带动全行员工树立一种积极向上的良好氛围，树立农行一流的品牌形象，为农行的健康强大发展做出贡献！

从去年12月11日中国工商银行北京分行的笔试开始，我就注定与这个实力雄厚的世界500强企业结下了不解之缘，一路厮杀艰辛走来，直到正式成为一名工行人，现回想起来，感慨良多。时间仓促，现简要写下这篇培训总结聊表心意，既是对自己这10天学习的体会概括，也借此表达对各位培训老师的感激，同时也提出一些想法与即将要培训的同学们共同分享。

一直以来我都知道作为一名银行工作者最需要的就是责任与谨慎，我也想象过自己将从事柜台基础业务的不易。但当我开始第一天的培训时便知道，今后的路可能比想象的还要困难：一切都将从零开始。

当我看到那一把把崭新厚实的练功券和传票时，心中竟有些害怕。害怕有些粗心和急性子的自己如何驾驭得了这关系到老百姓血汗的资金业务的办理。第一天注定是迷茫和沮丧的，看得出，很多同学都和我一样没有基础，大家带着些许新奇开始学习手工机器点钞、翻打百张传票等前台基本功。老师们的讲解耐心又到位，甚至一对一、手把手、不厌其烦地教我们，看着老师捆钞时龙飞凤舞的潇洒样子，我信心顿失，觉得自己永远也不可能达到这种炉火纯青的境界。一天结束，累得手酸臂麻但又丝毫不敢懈怠。也就是从这天起，为了考

试达标，也为了今后能在工作岗位上做出成绩，我开始了见缝插针、数钱数到手抽筋的点钞练习，看电视时点，和家人聊天时点，晚上睡前还不忘点一把，似乎每天不点钱就缺少了什么。连我妈妈都打趣道：“我很爱听你点钞的唰唰声。”同样，翻打百张传票也是一有机会就抓紧练习，以前一味求快所以准确率很低，通过频繁练习和老师传授的技巧我找到了自己的节奏，渐渐提高了准度，而且速度也跟得上。此时，我终于体会到了银行前台基本功的练习经验，无他，但手熟尔。果然，事实证明我平时的功夫没有白费，在最后的考试中发挥出了自己的水平。美中不足的是，机器点钞出现了失误，导致时间耽误，表现不佳。反思起来，也与平时用练习机器点钞不够多有关。

再谈谈实际操作部分，早在面试时我就听说工行的培训体系在国内银行系统中首屈一指，百闻不如一见，当我使用nova系统进行个金业务的学习和实践时，深刻体会到了这套先进的银行模拟系统的强大和工行领导的用心良苦。每一笔业务经过老师的详细讲解和答疑，再通过我们自己上机操作和随时提问，抽象的概念变得很具体，也暴露了我们学习中的漏洞以及时弥补，可谓现听现学现会，印象深刻，想忘都难。在此，我要再次感激我们辛勤工作的培训老师，在百忙之中抽出空来系统地为我们授课，答疑解惑，不论我们提出的问题多么没有技术含量甚至很多重复，老师都没有丝毫不耐烦，而是一遍又一遍地耐心讲解，还把一些具有普遍性代表性的问题再归类总结，集中解答，让我们加深印象。在两次模拟银行的操作中，老师的指点和关心也让我们如沐春风，每一个细节的学习都是一种自我完善，同时，仿真网点的良好条件也是我们进步飞快的助推器。

这10天的学习就这样紧凑而有序地进行着，我们也在悄悄发生变化，现在不会为自己点钞达标这种以前不敢想象的事而感到惊喜，而是追求更大的进步与提升。这10天，我们着实经历了一场蜕变。

借此机会，我也提一点小建议，希望老师能为接下来的几期学员多提供一些机器点钞和模拟银行操作的练习机会，多实战多发现问题才能多进步。此外，也希望同学们能将讲义和笔记中老师提到的琐碎知识点进行分类总结，如列出交易代码一览表，需要出示证件或必须由本人办理的业务，以及一些手续费收取的规定，分门别类方便记忆。相信可以取得事半功倍的效果。

10天的学习很快就结束了，但我知道我们的学习生涯才刚刚开始，今后到支行各网点一线进行工作后，我们还需继续扎实练好前台基本功，熟悉银行各项业务，将优质服务放在第一位，满足客户的多方面需求，每天都是不断提升自我的过程。营业网点的工作虽然琐碎，但也是最考验一个银行职工的，它需要耐心、细心、责任心、和良好的职业操守，无论我们将来会从事前台营销岗位还是后台支持岗位，这都是必不可少的基本素质，此时不练，更待何时。

一流的人才渴望加盟一流的团队，我将会珍惜这来之不易的工作机会。希望我能与工行一路同行，不断进步！再次感谢班主任老师和各位任课老师的辛勤工作！

共2页，当前第2页12