

银行新员工岗前培训心得 医院新员工岗前培训总结(汇总8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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行新员工岗前培训心得篇一

转眼间，我院20xx年新员工岗前培训已经结束了，在这两个多星期的时间里医院各领导，老师在百忙之中抽出时间来给我们新员工做精彩的讲解，让我们认真学习了有关规章制度及相关政策，接受了医院医德医风教育等多方面知识的培训学习，虽然我们这批新员工的专业不同，但目标一致，都想全心全意为三院服务，通过这次培训让我们这些员工在今后的工作中尽可能少走弯路。

傅院长用三个年青医生的成长故事向我们讲述成才的因素，告诫我们要加强职业道德修养，踏实工作，加强学习，善于思考总结，培养兴趣爱好，多参加有益的集体活动，也让我懂得了“舒坦使人松懈，安逸乏人忘忧”这句话。

文院长的《人性化服务》让我有了很大的感触，让我懂得了作为一位临床护士要时刻关注病人，加强医患沟通，尽自己的能力解决病人和家属提出的一切问题，病人需要时尽快出现在病人旁边动手帮助行动不便的病人作好生活护理，注意观察病人的病情变化，作好生命体征监测，让老年病人在这里能感受到家一般的关怀，这也体现我们医院的特色——老年关怀。

郑小泳主任以他渊博的学识和风趣的谈吐给我们讲《社区精

神外展安全与指引》让我这初出校门的犊子见识了很多在书本上未曾读到过的知识，知道了精神科隐藏的潜在危险性，教会了我们预见危险，要有高度的警惕性，以及沉着冷静面对，解决问题。让我知道精神病患者并不可怕，同时也让我深深的感受到作为一名精神专科护士是多么了不起。

在《与医疗相关的法律法规》学习中让我知道了法律知识重要性和约束性，让我在今后的工作中要用法律的约束力来束视自己的行为，在工作中严格要求自己，在学习中不断的努力，完善自我，对病人负责，避免一切医疗事故发生。这对于我这个刚刚步入社会的年轻人是一个很好的警示。

这一个个鲜活的事例，对我这个初出茅庐的新员工来说如同黑夜里的指路明灯，为我们照亮了前进的方向，培训虽然已经结束，但是对于我来说才是一个新的开始。所以，在今后的日子里，我会更加努力的工作，用知识武装自己，用纪律监督自己，用文化塑造自己。相信我，能做得到！

银行新员工岗前培训心得篇二

怀着期待与兴奋，终于迎来了建设银行__市分行新入行员工培训。培训时间虽然不长，只有两天，但这次的岗前培训对我的意义是巨大的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我从学习走向实践，收获的远比想象中的丰富。

人力资源部的领导和同事们对这次培训做了相当合理的计划。

第一天，首先迎来的是财会部的朱经理的授课，他仔细地讲解了建行的会计体制，员工应该有的工作态度，礼仪，鼓励我们多学习，多向有经验的同事请教，多考取证书，丰富自己。接着，刘姐也详细讲解了柜面业务，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，让我由原先的不了解到现在的基本掌握。作为一名柜员，每天与客户接触，与现金接触，必须要加强风险意识，必须合规操作，必须加强服务意识，

与客户交朋友，有效率地沟通。柜员的责任重大，必须认真对待。

晚上，人力资源的蒋主任，讲述了建行衡阳市分行的整体概况，以及李振球行长的“我心中的衡阳市分行”内容详实，振奋人心。建行衡阳市分行最近几年发展迅速，各项指标都位居全省各地区分行的前列。李行长的话深入我心，他对建行员工的殷切期望跃然于字里行间，“目标，责任，能力，激情”这八个字，在建行员工的日常行为举止中必须得到充分体现。尤其对于我们这些刚毕业，即将进入到建行工作的大学生来说，更是要时刻铭记。要做一个目标明确，责任心强，有能力，充满激情的人。我记下了。

第二天，个金部蒋主任，电子银行刘主任等介绍了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、建行的电子银行等，让我们对建行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。

这次的培训汇集了许多领导和前辈的智慧和辛勤劳动，他们总结了自己十几年甚至几十年的工作经验，让我们在如此短暂的时间里学习到了银行主要业务知识，把我们领进了建设银行的大门，同时也让我们领略到了优秀建行人的风采。

银行新员工岗前培训心得篇三

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。

银行新员工岗前培训心得体会范文

银行新员工岗前培训心得篇四

这次礼仪培训使我深刻认识到，银行工作礼仪训练的重要性。我们中华民族素有“礼仪之帮”的美誉，可谓历史悠久，我国历史上第一位礼仪专家孔子就认为礼仪是一个人：“修身

“养性持家立业治国平天下”的基础。礼仪是普通人修身养性、持家立业的基础，是一个领导者治理好国家、管理好公司或企业的基础。生活里最重要的是以礼待人，有时候礼的作用不可估量，从某种意义上讲，礼仪比智慧和学识都重要。随着社会的发展，商业银行也是越来越多，面临着日趋激烈的竞争，能否在竞争中保持优势地位，独树一帜，不断发展壮大，因素固然很多，其中，良好的品牌形象无疑会起到非常重要的作用。从某种意义上说，现代的金融市场竞争是一种形象竞争，银行树立良好的形象，因素很多，其中高素质的员工，高质量的服务，每一位员工的礼仪修养无疑会起着十分重要的作用。

我们中国银行是一个服务性行业。在服务中，只有把品牌效应和优良的服务结合起来，才能达到客户满意的效果。优良的服务与人的举止行为有关，与银行员工服务质量的技能技巧有关，更与我们的礼仪修养有关。员工的礼仪修养不仅体现了一个行业自身素质的高低，而且反映了一个银行的整体水平和可信程度。如果每一个中行人都能够做到接人待物知书达礼，着装得体，举止文明，彬彬有礼，谈吐高雅，就会赢得社会的信赖，理解，支持。反之，如果大家言语粗鲁，衣冠不整，举止失度，接人待物冷若冰霜或傲慢无礼，就会有损银行形象，就会失去客户，失去市场，在竞争中处于不利的地位。

随着日趋激烈的金融同业竞争，我们积极应对发挥已有的竞争优势，着力提高核心竞争力，提高服务质量，才能赢得市场商机，赢得可持续的质量效益型发展，进一步树立最富价值的现代商业银行的信誉形象。该行牢固树立“服务是立行之本”的服务理念，不断增强服务意识，转变服务观念，强化服务措施，从服务质量、服务手段、服务内容、服务态度、服务环境等方面入手，狠抓优质文明服务，提高优质文明服务的整体水平。认真落实“以人为本，服务至上，全面提升服务形象”的服务理念，以科学发展观为指导，从基础抓起、从细节抓起、从规范抓起，全面打造服务品牌，把“视客户

如家人”作为全行员工的服务理念，让客户进入银行行有一种如家的感觉。其中，我们中国银行职员仪容、仪表、礼仪，也对行业站稳市场发挥着积极作用。

中行要积极践行科学发展观，创新、发展、提升核心竞争力，我认为要从以下几个方面做起：1、必须从员工基本业务操作技能做起，狠抓银行职员的行为举止礼仪的培训，通过深入开展业务技能培训，技术练兵活动，进一步提高全行员工的业务技能和工作效率，全面提升员工综合素质，以扎实的功底和娴熟的技能服务客户，塑造良好的社会形象；2、从银行的晨、夕会，迎宾、仪容仪表、业务受理、服务礼仪、营业环境等进行规范要求，并对全行员工进行服务礼仪、服务形象培训，进一步提升营业窗口的服务形象，强化服务理念教育，打造良好的金融服务品牌，特别是要发挥好大堂经理、理财经理和行领导兼职大堂经理作用，严格按照三声服务、微笑服务、站立服务、现场管理去做；3、核心竞争力的提升，全行员工自觉树立以客户为中心，以市场为导向，以满足客户高层次服务需求为目标，以推进规范化、标准化服务为基础、通过提升员工服务技能和服务效率为重点，改善整体服务环境，完善客户分层服务体系，努力营造大服务格局，全面提升核心竞争力。把中国银行的规范化服务正逐渐演变成一种文化，演变成爱岗敬业的服务精神，演变成全行员工服务为本的道德观、价值观。

这次礼仪培训使我受益匪浅，作为一名中行的服务人员，要严格规范自己的服务言行，在今后的工作中，微笑的聆听客户的来电，耐心的解答客户的请求，用一颗健康的心态来面对我们的客户，用一颗健康的心态来面对自己的工作，用良好的仪容仪表和精神面貌来塑造中行良好的服务品牌形象，使我们的礼仪礼节和良好的服务能够给新老客户留下美好的印象，争取做到一名优秀的中行服务人。

银行新员工岗前培训心得篇五

经营理念新。建行率先在全国金融机构推行国外“经济资本、经济增加值和经风险调整后资本回报率”的先进经营理念。在这种经营理念指导下，各支行自觉把风险调整后资本回报率(raroc)和经济增加值(eva)有机结合作为绩效考核的核心指标，并将其作为资源配置的主要依据，这种方法改变了银行传统的盈利考核指标只考虑账面收益不考虑风险；只看重业务发展不重视资产质量或只看重风险不重视业务发展的做法，强调质量、效益和风险衡量在银行中的重要性，并引导各级机构将有限的资源配置到低风险、高回报的业务上，在降低风险的同时提高效益，实现内涵式增长，解决追求利润与控制风险之间的矛盾。

因此，在管理上，上级管理部门对经营行存量资产就要按照各资产的性质不同，如信贷资产、非信贷资产、固定资产，分别确定回报系数，计提经济资本。信贷资产根据资产预期风险状况分别确定回报系数，计提经济资本。非信贷资产也要按照非信贷资产预期风险状况分别确定回报系数，计提经济资本。固定资产按照其在经营中的效率分别确定回报系数，计提经济资本。这样一来，各经营行信贷资产质量高，利润率高的资产多，风险调整后的资本回报率就高，抵补经济资本后的利润就多。如果信贷资产质量差，呆帐多，一方面利息收不上来，另一方面还要计提经济资本，增加支出。如果利润率低的资产多，风险调整后的资本回报率就少，抵补经济资本后净利润就少，甚至于亏损。非信贷资产也一样，不生息的资产、低息的资产越少(确保经营正常需要外)越好，抵补经济资本后净利润越多。否则，就要亏损。因为你占用了资源就要付费。如果占用资源不让其发挥效用，让它产生效益，那就要赔本。而且要追求高回报的投入，才能盈利更多。同时，经营行还要十分重视业务发展，追求有质量、有效益、低风险的业务增量，因为上级行要考核你的经济增加值，按业务的增量剔除风险折扣后来计算你的绩效薪酬费用。这就逼得基层行自觉地去加强信贷资产风险管理，追求有质

量、有效益、低风险、可持续发展的业务发展。逼得基层行控制固定资产过快增长，提高固定资产利用率。逼得基层行加强资金管理，提高资金使用效率，减少非生息资产的占用。

绩效考核科学，指标设置合理。建行省分行根据总行制定的绩效考核方案，结合全省建行的实际情况，制定全省建行绩效考核实施细则，以经济增加值和风险调整后的资本回报率为核心，主要从经济效益指标、安全质量指标和战略发展指标三个方面，共二十四个子指标。对各县区支行进行绩效考核。分行根据各县区经营指标完成任务情况计算各县区支行绩效薪酬，各县区支行再根据员工“服务情况30%和绩效完成情况70%”再进行考核到人。奖勤罚懒，奖优罚劣，鼓励冒尖，没有小灶。它这种考核既注重了效益的提高，也加强了风险的防范，同时又引导了员工发展建行长远利益的业务。这种考核既强调绩效的考核，同时又注重以客户为中心理念的强化和服务质量的提高，以及合规意识，责任意识的巩固。

管理体制科学，功能齐备，管理到位。建行是一个上市公司，管理体制比较健全，上级管理行与基层经营行职责边界很清楚。管理中心在省分行，主要经营在县支行。省分行内部职能部门比较齐全，分工比较细，而且相对独立。如有关贷款方面职能，有贷款审批部、贷款合规部、贷款风险管理部、贷款经营部等。信贷业务部门分工，有公司业务部、个银业务部、房地产业务部。省分行负责管理制度、实施细则的制定；业务经营计划的编制；成本核算、费用核定、财务预算；绩效考核、人力资源配置；费用审批、贷款审批；督促检查、风险管控等职能。县支行职能部门设置比较粗糙，但是岗位设置不能少，在岗位兼营的前提下，一岗多兼较多。县支行负责客户营销，市场拓展、推介产品、贷款调查、客户评价、组织资金、办理结算、贷前调查，贷款发放，贷后管理，贷款收回等。县支行没有审批权。所有的业务只有具有审批权人审批了才能办理，这种体制把管理与经营、审贷与放贷较好的分离开来，审批部门不能与客户见面，最大限度地避免了人为的因素，避免了经办人的主观色彩和道德风险，较好

地规避了人为违规放贷问题，比较客观公证地办理业务。如某支行客户经理受理一笔贷款，客户为了早日把贷款办到手，请客户经理吃饭、玩乐。结果贷款没有批下来，客户向上级部门举报，上级部门责令该客户经理负责所有吃、喝、玩、乐的费用。并全省通报批评。

注重营销和产品创新。建行非常重视产品营销和产品创新工作。他们对营销和创新有自己的理解。他们认为营销：“在中国，你没有做错，人家做对了，你就要倒闭”、“没有最好，只有更好”、“把相同的产品，卖出不同来”、“把适当的产品，在适当的时候，适当的地点，适当的价格，卖给适当的客户”。等等。他们理解创新：“创新是基于深入的了解，以不同以往的方式(产品或服务)解决客户困难，满足客户的需求”。并不是非要发明创造，才是创新。他们认为，在现有新产品基础上作有限的改变；对现有产品但涉及风险的变化；新产品已经在另一地方，另一分行推出；现有产品但多种不同组合或方式变化；在特定环境推出的产品。等等。都属于创新行为。基于这些理念，建行很好地处理创新与营销的关系，营销为创新提供灵感，激情，创新为营销及时提供最新产品和服务，满足客户不断增长的需求。两者密切联系，相互促进。建行近几年来开发了大量的电子产品，如各种银行卡、网上银行、手机银行、电话银行、pos终端机、atm机。等等。为客户经理推行存贷款组合营销、捆绑营销和一揽子营销提供了大量的有效载体或工具。这也是建行秉承的减少物理网点，向虚拟网络进军。尽管建行网点、员工全省最少，但他存贷款市场份额不少，而且单产最高。

5、业务流程和管理流程严密。建行业务流程和管理流程缜密，实行内控优先的原则，推向市场前，它的每个产品都有一个《管理办法》、《操作流程》和《档案管理》。信贷业务还有《贷后管理》。把业务的每一个风险点都纳入到风险管理之中。根据业务需要，设置岗位，如贷款业务，设置了经营岗、风险管理岗、审查岗、审批岗、审定岗。制定岗位职责，严禁工作一手清，各岗位不能互相代理。通过权限、密码控制。

岗位之间形成一个链条，互相制约，那一个环节漏了，业务就办不成，业务只有通过审批了才能办。如果业务出现了风险，就沿着链条查，那个环节出了问题就问责那个环节。

建行业务非常规范、周密。如贷款业务，从业务受理、到贷款调查、贷款审查、贷款审议、贷款审批、贷款发放、贷后管理、贷款收回、到档案管理，每个环节都有具体的要求和规定。如个人消费贷款的受理，建行客户经理必须严格按照个人消费贷款的准入条件，对客户一一进行审查，对不符合贷款准入条件的，决不受理。比如个人消费贷款其中有一条规定，客户原则上要求在建行代发工资，如果客户工资不在建行代发，客户就不能获得个人消费贷款。对符合贷款准入条件的，要求客户提供规定的贷款资料，贷款资料必须真实、齐全，缺一不可，然后根据资料对客户进行评价，评到什么等级就按什么等级的贷款规定发放贷款。从客户的准入、客户资料的搜集到客户的评价，建行做得相当好，在贷前就最大限度地规避了贷款风险，对那些不符合贷款准入条件的，对那些假冒伪劣的贷款进行了有效规避，同时根据客户自身条件对客户进行风险等级评定，然后根据客户信用状况确定相应的信贷额度。这是我们农村信用社无法比较的。而且业务各环节上个人做的事必须一手清，各环节上下游之间，移送材料必须办理移交手续，各负其责。

管理手段、技术先进。建行实行了严格意义上的审贷分离，上级管理行负责贷款审批，经营行负责发放贷款，建行管理手段先进，贷款业务基本上没有了手工操作，建行已经开发了先进的贷款业务流程管理系统，贷款业务全过程直接从电脑上自动完成，贷款审批通过电子审批、视频审批。经营行的客户经理工作就是采集客户信息和资料，把客户信息和资料做真、做全，搞好贷前调查，搞好可行性研究，做好客户遴选工作，把好客户准入关，就可以了。建行开发了贷款风险管理程序，建行分行风险管理部对每笔贷款都进行监控，对快要到期的贷款都要向客户手机发送催收通知信息，向经营行进行风险提示，对已经形成风险的贷款提供风险分类参

考。建行还开发了会计凭证管理程序，这套程序要求县支行把当天的业务凭证经过电子扫描，全部上传到省分行，然后将凭证打包，邮寄到市分行，县支行不留凭证。这既保证了会计事后稽核的及时性、准确性、权威性，又打消和避免了道德缺失的人在凭证、账表、档案上作案的动机和机会。

建行实行了严格的柜员制管理，一线分为前台柜员、综合员、管理员。合理划分柜员、综合员、管理员的权限，形成相互制约的链条。综合员对柜员进行业务授权、事中稽核、签到、签退、监交。管理员对综合员重要业务和特殊业务授权、事后监督、绩效考核、账务核算、日常管理。

管理要求高。建行对业务管理特别严，要求特别高。他们提出了在制度与行长面前，制度说了算，制度、流程和程序是第一位的，行长也不例外。这就最大程度地规避了因个人主观好恶对正确决策带来的灾难性失误。同时避免了因个人道德风险给经营造成的直接经济损失。建行还在全行推行价值链管理，追求价值最大化。现在建行又在全行上下推行“六西格玛管理”，即以对工作流程的精细化管理为目标，对工作流程的效率进行定量度量，要求缺陷率控制在百万分之三点四以内。六西格玛管理是以客户为中心，以数据和事实为依据，针对过程采取改进措施，重视预防性管理，强调无边界合作，持续改进和追求质量与效率的管理机制。目的就是追求高质量、高效率、高效益。江西省建行为响应总行要求，今年开展了“管理年”活动。即开展“强化管理，规范经营，防范风险，促进发展”的活动，以达到解决全行内控管理中存在的问题；转变观念，促进全行规范经营；落实“以客户为中心”的服务理念；促进业务发展，增强持续赢利能力的目的。在财务管理上实行定额管理。在信贷管理上，要求每笔业务发放前都必须遵循“先评级、后授信、再用信”的原则。对新发放贷款质量要求不良率控制在0.4%以内。

风险管理意识强。建行92年就实行了贷款五级分类管理，近年率先在全国金融机构建立了客户评级系统并开发了“客户

违约概率pd”电子软件程序，客户信息资料及档案完整齐全，对贷款的价值判断、风险揭示比较真实、精确。并且建立了完整的贷款风险监测系统，及时对贷款进行预警分析、发布预警信号、督促客户和客户经理及时还款和催收到逾期贷款。也为高管层进行贷款风险管理提供了有价值的信息。建行特别重视产品开发，对每一个产品的可行性、安全性、风险管理都进行全面、周密、科学地研究。对整个业务流程进行认真细致地梳理，把业务环节上的风险点都一一摆出来，然后确定管理岗位，控制风险。如房地产按揭贷款业务，客户的年龄控制在60岁以内、按客户年收入55%核定贷款额、贷款进开发商的账、开发商担保、贷款合同必须公证。等等。

建行非常重视贷款风险管理，该行几乎不办理信用贷款，主要是办理保证贷款、抵押贷款和质押贷款。如个人消费贷款，保证贷款，他要求有担保能力相适应的干部担保，要求借款人夫妻双方知晓，并出具承诺书，要求借款人夫妻双方的收入证明，要求担保人夫妻双方的收入证明，并且要求借款人、担保人夫妻双方单位出具并承诺协助扣工资证明。否则不予办理。

档案管理科学严密。档案管理是建行的一大特色，建行对档案管理要求特别严，交接手续清楚。他有电子档案和纸质档案两种。电子档案在省分行，纸质档案在市分行。县支行不留档案(老档案除外)。县支行上传的档案必须数量齐全、内容完整、材料真实、准确有效，档案装订、材料顺序、封面设计、档案目录等必须完全达标。否则退回，直到达标为止才接收。

注重全员培训。建行非常重视全员培训。总行最近制定的培训计划是，厅级以上干部到香港学习培训。处级以上干部到清华、北大学习培训。科级干部到省财经学院学习培训。一般员工到省分行学习培训。各业务岗位都要持证上岗。

银行新员工岗前培训心得篇六

有效岗前培训主要包括的要素有：使员工成为正式成员的信息；有助于员工了解企业体制的信息；建立员工归属感的信息；企业的历史和经营哲学；企业的目的和目标；使员工熟悉自己岗位职责的信息。下面是关于银行新员工岗前培训心得体会范文，供大家参考！

为在即一个月的岗前培训就要落下帷幕，在这段难忘的时光里，我们度过了紧张而又充实的每天，逐步从校园轻松的学习氛围走进××银行紧张的工作环境，开始了自己的职场生涯。经过这次培训，我对自己的工作岗位和银行的各项制度有了初步的熟悉和了解，从临柜操纵技能到理论水平的把握都有了长足进步。培训中一些动人场景和感人片断也给我留下了深刻印象。

总行对这次培训很重视，地点就设在16楼的会议室，受外界影响少，资源充足，设施完善，而且食宿安排周到贴心，使我们充分感受到了×行大家庭的暖和。行里的各位领导和业务尖子们亲身给我们上课，都非常平易近人、耐心讲授，没有一丝架子。培训的内容安排也非常全面和系统，从安全保卫到仪容仪表，从业务操纵到科技知识，从电脑汉字输进、表式输进、传票输进到单指导钞、多指导钞、机器点钞，对刚走出校门的我来讲，这些内容既陌生又感到新鲜，这次培训也很好地弥补了我在银行业务知识方面的不足，对合行业务有了一个感性的熟悉，这也是我进进×行大家庭的第一课。

在培训期间，师傅们毫无保存地将自己的知识与经验倾囊相授，将自己多年实践积累的经验和工作技能，手把手地传授给我们，对我们的题目都耐心解答。不但演示和解说正确的

姿势和方法，教会我们操纵，还耐心肠纠正每一个学徒在练习中的错误，不厌其烦地回答我们的发问，使我们少走了很多弯路。师傅们这类对教学认真负责的态度，是他们敬业精神的具体体现，对此我深有感慨，让我由衷的敬佩和感激。

行里在培训期间，举行的几项活动，如登楼梯活动、通讯员培训、新老员工篮球赛、业务技能比赛观摩等，也让我记忆犹新。其中印象最深入的就是登楼梯活动，这对我们的体力和毅力是个很大的考验。有些新员工由于平时缺少锻炼，爬了不到10层就已气喘嘘嘘，出现了体力透支的情况。因而，我们相互鼓励，大家心目中都有一个团队意识，不因自己而拖了全队的后腿，乃至有的固然自己体力不支，但还是伸出手来拉一把更困难的伙伴。这一拉，传递的不但是一份气力，更是一种信心，一种克服困难的信心。大家都深信，贯彻始终，就是成功，凭着顽强的意志和永不言弃的精神，终究全员都到达终点。固然我的最后成绩其实不理想，但我还是很满足，由于我坚持到了最后，我克服了我自己。这类活动很好地增进了同事间的交换，促进了彼其间的友谊，加深了我们对合行企业文化的理解，更重要的是培养了我们的团队意识。

一次短暂的培训快结束了，我们就要到不同的岗位上开始全新的工作。感谢总行为我们创造了一次这么好的学习机会，感谢老师们对我们的悉心辅导。俗语说：师傅领进门，修行靠自己。在今后的工作中，我将立足岗位、踏实工作、勤奋学习，干一行、爱一行、专一行，把在学校学到的知识与实践操纵有机结合起来，以能者为师，努力做到学习虚心、工作尽心，争取在较短的时间内，把握各项业务技能，使自己成为一个复合型的人才，做一个有责任心、布满自信的×行新员工！

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，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。

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×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知识极为重视一下，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！

银行新员工岗前培训心得篇七

短短的'五天半内，把我们凝聚在一起，了解了银行的基本情况，融入了邮储银行这个大集体中。在培训结束后我们还进行了文艺汇演，在整个节目的编排和准备的过程中，让我们15个人紧紧的团结在一起，拉近了我们之间的距离，建立了深厚的友谊。同时，也让我们更加有集体荣誉感和团队协作能力。通过这几天的培训让我认识到作为一名邮储银行的员工，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，加强风险防范意识，同时还要加强业务学习，提高服务意识和服务能力。短暂的培训结束了，我们将被分到不同的岗位上开始工作，五天半的时间大家培养了深厚的感情，不在乎时间的长短，我们重视的是共同的经历，也许只有在这样优秀的平台上才能迅速培养出优秀的团队。五天半虽然短暂，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。每个人都收获颇多，希望大家把这一份激情，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，与邮储银行共生存共发展！

银行新员工岗前培训心得篇八

2015年__农村商业银行新员工入职培训已落下帷幕，回顾这七天所经历的点点滴滴让人记忆深刻、无比怀念。总结这七天的培训成果，可谓感触良多、收获颇丰。展望农商行的未来我们豪情满怀、信心百倍。

首先，在这七天里，我感觉最强烈的就是咱们__农商行的人本精神。人本即以人为本，作为科学发展观的核心，以人为本的理念已深入人心，而我们__农商行更是将“情系社会大众，打造幸福银行”作为自己的企业使命。未来一流的企业一定是能够解决社会问题、能担当社会责任、真正为社会大

众谋福祉的企业。也只有这样以人为本的企业才能走得快、走得远、走得稳。我们__农商行将“人本”作为企业精神之一，尽我们最大的力量造福社会，帮助更多的人创造幸福生活，这是“人本”精神最核心的体现。

其次，我想谈谈我们所肩负的重任与使命。1957年11月17日，毛泽东在莫斯科向中国留学生讲话时说“世间是我们的，也是你们的，但是归根到底是你们的，你们年轻人朝气蓬勃，正在兴旺时期，好像早晨八点钟的太阳，希望寄托在你们身上。”在这里我要说__农商行的希望也将寄托在我们身上。无论是创建独具特色的现代农商银行，还是打造幸福银行，都需要我们年轻人冲锋在前、勇于拼搏、不断创新，需要我们尽情展现自己的聪明才智，在__农商行的舞台上演绎自己精彩的人生。

最后，作为一名即将入职的准__农商行员工，我想谈谈我的打算。

第一，努力将这七天的培训成果转化为献身__农商行、竭诚服务客户的实际行动。通过这七天的培训我们知道我们__农商行是那么的卓尔不群，我们拥有一流的管理制度、一大批甘愿奉献、视工作如生命的优秀人才，更重要的是我们拥有庞大的客户群体，他们是农商行的衣食父母。

第二，恪守职业道德，清清白白做人、干干净净做事。作为金融行业从业人员，我们应该时刻提醒自己依法合规办事，洁身自好严格要求自己，不被金钱所诱惑，坚守底线，严格遵循相关法律法规以及职业道德准则。谨言慎行，警钟长鸣。

第三，不断学习，积极上进，追求卓越。学习是进步的桥梁。唯有学习我们才能不断适应新情况、解决新问题。除了在书本中学习理论知识外，我们还可以向身边的同事学、在工作实践中学、向一切优秀的人学即所谓见贤思齐。一个积极上进的人一定是将学习视为一生的事业，一个卓越的企业也一

定非常重视学习，因为不学习就容易僵化，就要落后。要不断创新、想充满活力就必须不断学习。