# 银行大堂经理服务心得体会怎么写

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-10-12

*银行大堂经理服务心得体会怎么写一昨日，由于我要跟各个网点打电话，询问今日贵金属巡展的客户名单，所以对这个事情有了一点了解。上海金一公司和中国银行合办的贵金属巡展是有洪山支行牵头主办的，我们东湖支行承办。其目的就是经过一次贵金属展览让银行vi...*

**银行大堂经理服务心得体会怎么写一**

昨日，由于我要跟各个网点打电话，询问今日贵金属巡展的客户名单，所以对这个事情有了一点了解。上海金一公司和中国银行合办的贵金属巡展是有洪山支行牵头主办的，我们东湖支行承办。其目的就是经过一次贵金属展览让银行vip客户对于重点推荐的贵金属产生购买欲望。

一早上，李经理跟我说要我跟他一齐去巡展。我之前还有点担心，觉得自我什么都不懂。只是在办公室做做文件应当没问题，可是要出去见客户，就觉得没这个本事。李经理一再要求，我就忐忑的去了。

巡展的地点设在一个忘了名字的大酒店。说实话，我还从没有进过这么高档的酒店。金碧辉煌的大厅就足以体现酒店的档次。这让我更加害怕起来。巡展开始，金一公司的经理对于黄金的收藏价值作了一番演讲。在他的演讲里，我体会到为什么前辈总说在社会上学到的会比在书本上学到的多。之前，我在学校参加过一个理财规划大赛，其中就需要对于模拟客户的资产进行投资规划，其中有一项就是进行黄金的投资。根据网上的资料显示，黄金是有投资价值的，可是，我们参赛的队员也是知其然不知其所以然。加上在国际金融课上，教师告诉我们现阶段黄金走势低迷，这点与我们所查阅的资料相悖。这让我们对于自我参赛的理财规划书更没有信心了。可是，今日从这个金一公司经理的演讲中，我才把自我之前查了很多资料还没弄清楚的事情弄明白了。简单的说，黄金的稀有性决定了其价值从长远看必定上升，而近期的走势低迷只是上升过程中的回缓。

出来这趟，除了看到了什么是真正的贵妇人，了解到什么是上流社会的生活，能听到一席酣畅淋漓的演讲，我想我最大的收获。

银行大堂员工工作自我鉴定4

经过两个星期的奋战我们最终完成了支行以及它所管辖的13个网点所有职工的工资录入工作，心想总算能够休息会了，没想到，新的任务又来了，师傅给予我们重任，让我们整理所有职工的人事档案。研究到这项工作的保密性，我们由八楼转站到了六楼，这一层主要存放了职工人事档案、各单位及个人账户开户时的资料，在那里还有我们一齐来的另外两名同学，大家很是开心最终又能够在一齐工作学习了。

惟一出乎我们意料的是这个工作更繁琐，需要极大的耐心和十分认真的态度。首先，我们要将原始档案按照统一的规格，用裁纸打孔机剪裁、打孔，遇到规格小的还要用宣纸将它补齐，其次要将整理裁剪好的档案分类编号，然后再将这些信息统一输到人事管理系统这个数据库中，最终再把这些档案的目录打出来附在每一类档案的前面，经过这些工序，档案才能装盒。一份合格的档案翻阅起来不仅仅要方便快速还要外观整齐，如同装订好的书一样。

当然，这只是大致步骤，在做得过程中我们遇到了许多棘手的问题。比如，由于电脑没有与档案系统同步更新，这就为我们录入数据及文字增加了困难，像仅仅输入职工薪酬变动表这七个字我们就不明白是要输多少遍，因为你永远不明白电脑会显示什么字，并且就算你前面的字完全正确，最终一个字也显示不出来，于是，我们又开始了组词行动，可想而知这些都影响了我们的工作进度，还好，最终我们找到了一台和那个系统一样老的电脑，这才完成了工作。可是，新的问题又来了，旧电脑又不能接打印机，我们只好录完后再换电脑。

在这繁琐无聊的工作中，最让我精神振奋的就是在整理档案时看着一个个人由稚嫩的面庞成长为或坚毅或沧桑的脸庞，看着他们成长过程中的提高与收获想想在若干年后，会不会有人和我一样翻看着这些散发着岁月气息的档案时，对我精彩的人生由衷钦佩虽然摆在眼前的只是一页页或白或黄的纸，但我依旧期望自我在这些纸上有与众不一样的色彩，当然自我要继续奋斗!

**银行大堂经理服务心得体会怎么写二**

尊敬的各位领导，同事：

大家好!

我是xx支行的大堂经理，回顾这一年来工作，感慨颇多。现就对我的工作向领导进行汇报，请领导指出我们工作中的问题，我将及时改正，不断进步；

下面是我在20xx年的工作情况，汇报如下：

在大口支行已有半年的时间，在这期间我从事过储蓄柜员和大堂经理两个岗位，虽然岗位不同，但是宣传新业务，营销中间业务，做好存款揽收的工作相同，我是一名新同志，在新的环境，我更注重自己综合能力的提高，通过自身的努力和同事的帮助，我的揽储业绩达到550万元，加办网银50户，电话银行30户，销售理财万，建立大客户资料10户，在从柜员到大堂经理的工作转换中，使我感受最深的是\"服务\"这两个字。

在我任职大堂经理这一岗位以来，我感受到随着我行业务的不断发展，各银行之间的竞争日趋激烈，银行的服务工作越来越重要，服务是吸引客户留住客户的一个有效手段。而大堂这个工作是客户接触我行优质服务的开端，是客户对我行的第一印象，所以我们对自己的要求也格外严格；

大堂经理是连接客户，柜员，客户经理和的.纽带。我们不仅是银行的工作人员，同时也是客户的代言人。在客户遇到困难时，我们积极帮助；

当客户不解时我们耐心解释；

我们要随时随地急客户所急，想客户所想，用尽善尽美的服务去赢得每一位客户。要让每一位客户感受到我们的微笑，感受到我们的热情，感受到我们的专业。我们xx支行周边有市场和居民小区，所以在每天来办理业务的客户中有很多中老龄客户，有时也有存零钞业务，从而加大了柜面的的压力；

为了解决这些问题，对于老龄客户大多都是存折业务，我们都及时带客户到自助设备上去补登折，帮他们查账；

对于存零钞的客户我们尽量都引导到一个柜台办理，尽量不影响其他用户的正常业务；

带有卡的客户去自助柜员机上进行取款和转账业务，进行客户分流，从而减轻柜面压力。在去年交医保的两个月，由于客户非常的多，而我们的柜员也有限，导致许多客户在排了号又走掉了，这时我就会在大厅大声询问下一位客户，避免中途离开的空号占据时间，保持营业厅内良好的工作秩序。因为只有良好的营业秩序，我们才能成功地寻找到我们的目标客户，营销我们的理财产品，引荐给我们的客户经理。

作为大堂经理我们要熟悉本行的业务和产品；

这样才能更好的对我们的客户做好解释服务工作，例如客户经常咨询个人网上银行怎样使用、密码忘记如何找回、挂失补办、销户，需要带哪些资料，各种汇款手续费，基金等业务，我都进行详细的了解并从中总结出一些要点向客户解说，当我向客户作出解释和说明的时候，相信他们都对我们的业务有了一个大体的了解，客户们都能与我进行良好的沟通，并且愿意在我行办理业务，而在解答问题的过程中，我的业务知识也得到了丰富，而且也起到了分担柜员压力的作用。

在过去的日子中，我在大堂经理这个岗位上学习到了许多与客户交流的经验，但也存在许多的不足之处。在发展中间业务中，基金和保险业务做得还很不理想，为此我常常自我反省，经常向客户经理、业务经理和有经验的营销能手学习，讨教经验，终于有了1万元的保险营销成绩。但是这只是一个开始，我将继续努力学习，努力做出更好的成绩。

在去年三季度的神秘人检查中，我行的得分不理想，给支行抹了黑。之后我们痛定思痛，分析了失分的原因，主要是大堂上班时间和细节上出了问题，针对这些问题，我们在平时积极改正，中午休息时间也有其他工作人员进行大堂值班，通过努力，我们的服务终于在四季度中得到了神秘人肯定，曾经一次有全区第二名的好成绩。

优质的服务不能仅仅停留在环境美、\"四声服务\"行为规范等方面，更应该是一种主动意识，一种负责态度，一种良好的工作心态。在今后的工作中，我要努力学习服务技巧和专业知识，提高自身业务水平，以新的面貌为客户提供更好更优质的服务。谢谢大家。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找