# 银行中高级人员培训心得

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-10-09

*第一篇：银行中高级人员培训心得心得转眼间培训班的课程已经结束,经过3天的学习,我想我们每一位学员都有不同的但很大的收获。对于我个人，我认为这次培训班举办的非常有意义，非常有必要，因为它不仅让我充实了更多的银行理论知识，更让我开阔了视野，解...*

**第一篇：银行中高级人员培训心得**

心得

转眼间培训班的课程已经结束,经过3天的学习,我想我们每一位学员都有不同的但很大的收获。对于我个人，我认为这次培训班举办的非常有意义，非常有必要，因为它不仅让我充实了更多的银行理论知识，更让我开阔了视野，解放了思想，打动了内心。无论是听课到交谈，还是从所听到所闻，每时每刻、每一堂课，都让我有所感动和收获，许多不可言语表达的收获。加之与来自不同县市区、不同工作岗位的同学们聚集一堂，相互交流借鉴工作经验、思路方法，较全面的提高了自己的理论水平和工作能力。

当前日益严峻的市场竞争环境，粗放型管理的亟待改变以及农商银行转型的要求，市办组织了这次意义重大的培训工作。旨在提升农商银行的管理理念，提升经营方式和营销策略，进而达到增强企业核心竞争力，增强可持续发展动力，提高员工素质和实现向现代银行转变的目的。这次学习主要从市场客户营销策略技巧、农村信用社风险管理防控和银行精细化管理三大方面来进行阐述。

在听课过程中，让我加深了解到银行竞争最本质也是最激烈的关键点就是赢得客户，如何营销客户成为重中之重，然而营销的核心，刘澄教授的解释就是服务。工作中我们要有强烈的客户服务意识，站在客户的角度为客户服务，要以客户的服务为标准，并要有超越客户的需求，急用户之所急，向客户之所想，让客户得到超越期望的更加满意的答复，只有这样才能赢得更多的客户。赢得客户还要注意细节，所谓“细节决定成败”，要学会使用沟通的技

巧，在日趋吉列的竞争中客户随时可以离开我们选择服务更好更周到的服务。所以说服务是制胜的关键，客户服务是产品的重要组成部分。服务和产品本身都是竞争力的重要组成。在市场竞争日趋激烈的今天，银行产品在价格和性能上的差异表现得越来越不明显，要想突出产品的个性化，打响自己的品牌，获得客户的青睐，新颖和完善的客户服务是我们制胜的法宝，客户服务的差异性产品的差异性，所以客户服务是最重要的我们要用卓越的服务来赢取客户。

除了客户营销，X老师也让我们明白完善的风险防控系统是保证银行长久存在的基础。合规是风险管理的重心，合规是我行文化的重要组成部分, 也是农商行稳健运行的基本内在需求。在经营管理工作中必须做好以下几项工作，才能确保我行各项工作健康快速发展：

(1)的法律法规、规章制度的学习，加强思想教育，这是从源头上杜绝违规违章行为的重要手段。

(2)严格执行各项规章制度，加强内控管理，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督。将内控管理当做风险防范前提条件。

**第二篇：银行销售人员培训心得培训心得**

银行销售人员培训心得

银行信卡中心为了让我们新进员工更快地了解公司、适应工作，公司特地进行的新员工入职培训。对员工培训的重视，反映了公司“重视人才、培养人才”的战略方针。

这一次培训的主要内容主要是公司的基本情况介绍和民生银行信用卡系列产品的介绍，使我们在最短的时间里了解到公司的基本运作流程，以及公司的企业文化、企业现状、战略规划和系统的公司营销理念方面的专业知识，通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

这次培训中，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，充分利用好公司的优势资源，最大效果的为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人的发展。通过培训，我们了解了什么是职业化、什么是价值观、以及很多为人做事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作的开展以及个人的发展都是非常有好处的。

对工作保持积极进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。这是个信念问题，销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，时间一长，会有疲惫的反映，还有，当业绩领先时，会放松对自身的要求，所以在业务上了轨道之后，我们始终应牢记着“业精于勤荒于嬉”的至理名言。一定不能输给自己，而战胜自己最实际的是行动。思考、观察、计划、谋略都得用行动来证明它们存在，再好的心理素质也得在实践报告中检验、锤炼、提高。脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

在职业化的态度方面，每个人都应该有一颗创业的心，首先我们要明确的是我们不是为公司打工、不是为老板打工，我们是为自己打工，要相信自己能做好，要有一颗很热诚心，一双很勤劳的手、两条很忙的腿和一种很自由的心情。作为在信用卡中心的员工更是如此，一方面我们要不拘泥于一些传统的销售理念，要善于突破、有创意的想法，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。然后就是以后在做事的过程中要注意方法，这样才能让工作效率更高、减少无谓的加班，事情也会做的更好。

诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚想待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。这样我们才能更好的发展我行信用卡业务。只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。

对于新入行的业务员，自信、勤奋是非常重要的，俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，我们都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的免疫自己，相信自己，让自己更加勤奋，用我们的超强的自信心让客户知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。

不为失败找理由，只为成功找方法！

**第三篇：银行人员培训心得体会**

网点负责人培训心得体会

我在银行工作十五年，却是第一次有幸来到我们这个有着久远历史的郴州-----总行培训基地，认真、虚心、诚恳地接受各位建行优秀讲师的培训。我们每一位学员都能专心致志，全神贯注，认真的聆听和记录，如饥似渴地接受着新鲜的理念及实用的技巧，学习气氛十分浓厚，仿佛又回到了学生时代。

大家或多或少都有些收获。对于我而言，通过老师深入浅出的讲授，感觉豁然开朗，许多问题从理论上找到了依据，对原来在工作实践中觉得不好解决的棘手问题找到了切入点。老师们的讲课就像是一顿丰盛的大餐，精美地呈现在我们的面前，真是听师一节课，胜读十年书。各位老师毫无保留的把自己所学习到的和工作中遇到的经验拿出来与大家分享，可谓是异彩纷呈。听着老师们滔滔不绝、挥洒自如的课程，心中十分佩服他们的见地，佩服他们的自信，佩服他们的敏锐，佩服他们知识的渊博。看来想要成为建行的专职培训师实属不易，想想如此才气从何而来？其实所有人都是走着同一条道路，那就是不断的读书学习，关注专业知识，关注国家大事，日复一日，充实自己，永无止境。学习正是如此，要让读书学习也像吃饭睡觉一样，成为我们必不可少的生活方式。虽然现实工作中几乎没什么闲暇时间学习，但是我很乐于参加行内举办的任何培训，每一场培训都让我的知识得到补充、升华，也让我认识到不同的行内伙伴，一起交流自身经验，取长补短，对照自己的工作实际，将所学知识为我所用。回到单位，也将利用班前或班后时间转培训，与同事们共勉。

王老师讲的团队建设与管理课程也比较精彩，通过团队角色自测问卷，让我更加清晰地进行了自我评价。让我明白了差异性没有好坏对错之分，网点负责人更要尊重差异、实现互补；容人之短、用人之长。

李老师的员工心理管理课程更是让我回味无穷。在今天的社会中每个人都面临着越来越强烈的压力，竞争环境的恶劣，技术更新的加速，来自家庭的矛盾，职场人际的冲突，现代人越来越面临生活质量提高前提下的快乐感缺失，幸福感减少。课后我明白了压力来自于哪里，以及如何缓解压力的方法。还强调健康问题，教会了我们如何做健康312经络锻炼法，腹式呼吸，两条腿运动。

培训学习虽然只有短短几天，但我知道有更重的学习和工作任务还在后面。思想在我们的脑海中，工作在我们的手中，坐而言，不如起而行!路虽远，行则将至；事虽难，做则必成。善建者行，成其久远。

**第四篇：中高级客户经理培训心得**

中高级客户经理培训心得

6天的\*\*银行\*\*分行中高级客户经理培训班已经结束，回想起来仍历历在目。首先感谢分行领导给了我这次培训的机会。而我非常珍惜这次培训机会，这些天的培训经历，都将沉淀积累成为我职业生涯以至整个人生当中不可或缺的财富。心得体会如下：

1，“态度决定一切”，是我在整个培训过程中感受最深的一点。厦门大学讲师说在给我们“洗脑”。我却更愿意说是这六天的培训在我们这些已装有石块的杯子中又填充了沙砾，让我们更为趋于完美。“合理的要求是锻炼，不合理的要求是磨练”，正是这样的学习态度，才能充分的吸收新鲜知识，真正的充实自己。对于我而言，这些沙砾是敢于展现自我的勇气，是理论观念的补充，是积累实战经验的铺路石，是身处困境的积极态度，是面临挑战的坚定信念。“细节决定成败”、“唯一不变的就是变”、“情商决定成败”、“做不到第一就做唯一”、“团队给予我们的永远胜过我们给予团队的”等等这一切，感受从未如此深刻过。做事先做人，要创造卓越，专业知识、努力工作是必要条件却不是充分条件，从“秀才的梦”故事当中感受积极的心态决定积极的人生，态度才是决定的关键。2，“什么是营销”，从营销与礼仪课上学到许多到为人与处世，是我在培训过程中的另一大收获。通过培训，尤其是自我介绍之后，增强了营销理念,我清楚地知道自己应该如何去面对客户，具体到每一个环节。更重要的是我因此而获取的面对挑战的勇气和自信.将营销知识与我们\*\*银行的特殊营销产品相结合，感悟最深刻的是“客户的满意不包括无理的要求”，因为顾客的期望会提高，我们变的越快,客户的口味就变的越高,我们无法满足。不能太在乎顾客一定要得到什么样的服务,改变以前\*\*银行的“客户就是上帝”的想法，在客户面前我们也要维护自己的尊严，不应该像以前要求的员工要做到“骂不还口，打不还手”，那样既得不到社会的尊重，也伤了员工的工作热情，无法体现\*\*银行“以人为本”的管理模式，我行的地位也会因此下降。自己的合法权益得不到保护就是损失。只要是合理的就要坚持自己的观点。这就需要恰当的感情沟通处理，也就是感情营销。

3，“修女与教主”的故事，做优秀的\*\*银行客户经理，让我深刻领悟首先是业务技能的熟练掌握。我们要比别人更努力,这是关键，不熟悉业务知识，任何的服务和营销将无从谈起。更谈不上客户的开发。永远要对你的工作保持熟悉,不然你会错过很多机会。其次是营销的技能。在客户经理岗位上不单纯是优质的服务，更重要的是一种营销。要有一种吃苦耐劳和对市场的敏锐洞察力，去挖掘市场，不负众望。我们每天都会面对许多形形色色的客户，要善于和他们进行广泛的沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。“客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人的关系，要与客户做朋友；客户经理的服务要有创意，要走在客户的前面。”然后在这一理念的指导下，通过对业务的学习和对市场行情的准确把握，为客户提供合理的理财建议。而不能将与客户的合作停留在 “饭局公关”上。客户关系营销，是一种经营理念上的超越，反映了一种新型的营销文化，从本质上体现出了对“以客户为中心”理念的认同，而不是骨子里仍残留着“以自我为中心”的优越感，要真正体现\*\*银行对客户的一种人文关怀和对银企鱼水关系的爱护。让客户真正感受到“\*\*银行就是我们自己的银行”，这种营销，既立足当前，更着眼于未来。善待客户，就是善待自己；提升客户价值，就是提升自我价值。

4，“要做百事通”，优秀的客户经理要熟悉信贷产品，加大新、老产品扩张力度。各行之间激烈的竞争，促使我们在做好现有产品营销，不断推出新产品，以适应市场的需求。一位老银行家有句名言“任何一个傻瓜都能把钱放出去，而收回它却需要相当大的本事”。信贷资金的安全性最重要，如果一笔贷款不安全，多么高的利率也弥补不了本金的损失。所以说信贷部门应是各行业专家集聚的地

方。要了解各行业的情况。通过法律课的培训使我感到作为一名客户经理压力很大，法律对信贷资金的安全起到关键的重要，因为我们不懂法律会因一个小小的失误就导致信贷资金损失成百上千万，后果是严重的，损失是巨大的。特别是要熟悉《物权法》、《合同法》、《抵押担保法》。

加强客户关系的维护。客户分类管理是客户经理从事客户管理的主要内容。按投入与产出相匹配的原则，对不同的客户实施不同的管理策略，有的放矢。当今金融市场的竞争尤为激烈，各种不确定因素的存在，在现代社会唯一不变的是变，要求我们要变的比别人快，要不断加强与客户的联络，与客户之间建立深厚的感情，只有这样，才能保证营销工作旺盛的生命力。

5，还有一点感想，就是要做好准备抓住机会。机会很多，却总有从手缝中溜走的遗憾。不能怨天尤人，而应该自我反省，是没有给我机会吗，还是因为我自己准备的不够充分？机会只给有准备的人，这样的遗憾，下不为例。

总的说来，客户经理培训班给了我许许多多的感动：悉心准备前期工作、中期服务的分行领导；敬心工作、激情洋溢的讲师们……培训带给我们很多启示，很多东西值得我们去坚持：一份好心态，一颗上进的心、积极的态度；培养团队精神、创新精神；合理安排时间，树立良好的时间观念；重视细节，战略上举重若轻，战术上举轻若重等等。最后，想以一个寓意深远的故事来为本小结划上句号。在沸水这样的环境中，我愿意自己是一颗咖啡豆，不是胡萝卜或是鸡蛋，在沸水中逐渐变得脆弱或冷漠；也不是执拗地所谓坚持自我，而是和沸水完全相融合，虽然不再是原有的形态，却可以散发出迷人香味，香浓的滋味令人愉悦。做一颗快乐的咖啡豆，在沸水中成就自我，更满意他人

**第五篇：社区工作人员培训心得**

培训心得

经道里区委、区政府研究决定，我们于11月21日至11月25日参加两政府对社区专职工作者的培训，在这次培训中，我体会到了工作推动社区持续稳定发展。

社区作为人们生活、居住的场所和生产经营一线的后方基地，其管理状况、服务水平与环境建设不仅关系到居民的切身利益，而且直接影响到油田生产经营的稳定和发展。尤其是近年来，随着油田和社区不断深化改革，利益关系的调整引起的职工思想观念上的冲突，不可避免地反映到社区中来。加上社区人口流动性大、人员结构复杂、居民素质参差不齐，使社区思想政治工作呈现出不同于生产经营单位的独特性。

一、社区要加强和创新和社会管理

十六大报告指出：“创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力，也是一个政党永葆生机的源泉。”目前，社区存在着许多深层次的矛盾，但首当其冲要解决的仍然是思想观念滞后的问题。如何引导干部职工自觉把思想认识从旧的传统观念、固有的思维模式和思维方式中解放出来，激发蕴藏在干部职工中的首创精神，提升社区管理服务水平，推动社区快速发展，这是思想政治工作面临的新课题，也是加强和改进思想政治工作的突破口。我们要抓住机遇，面对挑战，采取各种行之有效的措施，引导干部职工锐意进取，不断创新，努力开创社区各项工作

新局面，不断增强思想政治工作的实效性。

二、将社区管理服务工作中的难点作为思想政治工作的切入点，为社区工作的顺利开展鸣锣开道

提高管理服务水平和经济运行质量，是社区的中心任务。不断深化内部改革，确保队伍稳定，实现可持续发展，是社区的工作大局。思想政治工作必须紧紧围绕这个中心，服务这个大局。靠强有力的思想政治工作，促进社区干部职工工作作风的转变。居民利益无小事，事事牵挂着居民的心。这就要求社区干部职工必须要有扎实的工作作风和很强的实干精神。但是，随着社区工作逐步走上正规，干部职工中不同程度地存在着骄傲自满、贪图安逸的思想，工作中出现了马虎应付、虚报成绩等现象。只有让居民舒心满意，社区才能求得生存与发展，社区职工的根本利益才能得到最终维护。

要找准思想政治工作的定位，紧紧围绕社区发展下功夫、做文章。当管理服务工作遇到困难时，思想政治工作要主动为其鸣锣开道。只有在发展中有所作为，思想政治工作才能得到干部职工的认可，才具有强大的生命力。

三、将促进社区职工居民的全面发展作为思想政治工作的立足点，为倡导先进的网格化社区冲锋在前。

作为一名网格包片的负责人员，也是我社区的社会救助员，我对居民生活的酸甜苦辣，都要掌握，给居民做好思想政治工作。既然社区工作是与时俱进的产物，那么我们更要用心去维护我们的居民，真帮实干，以礼服人，以礼待人，让居民相信我们，相信社区工作。

这几天我们不仅学习了怎样建设好社区，怎样推进网格化管理，还学习了很多方面的工作知识，如：计划生育、残联工作、老龄工作、劳动保障工作。给我们这些社区工作者更好更多的思想思路，以后会更好地服务于人民！

城乡路街道办事处 秀河湾社区殷彤

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