# 交通银行信用卡中心实习报告

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-09-14

*第一篇：交通银行信用卡中心实习报告交通银行信用卡中心实习报告一、前言在经管学院的学习告一段落，我步入了社会的舞台。在学校老师的培育下，学的是市场营销的我在对销售方面的技巧和方法有了专业的指导和学习。在公司里，接触过市场营销专业的学习的人和...*

**第一篇：交通银行信用卡中心实习报告**

交通银行信用卡中心实习报告

一、前言

在经管学院的学习告一段落，我步入了社会的舞台。在学校老师的培育下，学的是市场营销的我在对销售方面的技巧和方法有了专业的指导和学习。在公司里，接触过市场营销专业的学习的人和没有接触过的人，在对待同样的一件事情的处理方法和技巧上，还是存在着比较大的差别的。

我是在今年三月份进入交通银行卡中心的，首先在公司带薪培训了2个礼拜左右，然后跟着其他的同事实习了2天，经过交通银行卡中心的考试后，在3月17号正式工作。

二、单位简介

交通银行卡中心是交通银行的直属部门，2024年进入\*\*，公司的性质就是交通银行信用卡的销售及信用卡的初步审核。交通银行卡中心\*\*办事处设在财富广场A座16楼（5月3号已搬迁至老\*\*\*\*宾馆国际金融中心A座8楼）。作为中国第五大银行，交通银行发行信用卡也算是比较靠前的，就拿江西来说，招商银行最先进入江西，交通银行紧随其后，而且交通银行信用卡在\*\*地区发行量即将突破50万张。

在\*\*大部分的银行都设有信用卡中心，就办公规模来说，交通银行是最大的，办公面积大1400多平米。就办公环境来说，交通银行也是最好的，交通银行是\*\*唯一一家入住5星写字楼的信用卡中心，再者办公的场所是新的，办公设施都是其他卡中心所无法比拟的。

交通银行信用卡中心\*\*办事处共有6个部门，分别是销售，后台，前台，行政，催收，审核。销售部门主要就不是负责交通银行信用卡的销售，后台是主要负责\*\*地区交通银行信用卡的数据的统计和传输，前台负责接待，行政主要负责日常的工作安排，催收主要负责用户的到期还款以及拖欠还款的催收，审核部门主要信用卡的进件的审核。

三、实习过程

其实进入交通银行纯粹是偶然的，在大三的上学期，我就已经找好了我的工作单位，是欧莱雅（中国）有限公司的的管理培训生，那个时候我是去\*\*大学参加面试的，本来欧莱雅不招生专科生，但经过层层的考核，我被破格入用了。签订了就业意向书。可是，欧莱雅中国是在8月份才能入职，因为本科生要到6月份才能离校。所以在这期间，我有好几个月的时间空着，所以我就想找个临时的工作来过渡一下，所以就在网上看了看招聘的信息。首先我是在交通银行的网站上看到招聘的信息的，一开始是不经意的在浏览招聘信息，偶然看到了交通银行也在招聘，虽然学的不是金融和会计，但是怀着好奇的心态想知道交通银行的招聘要求是什么样的进入了网页上去看看，没想到我竟然看到了销售这两个字，这样是使得我就更加的惊讶了。银行的销售是销售什么呢？理财产品？还是……点击进入看到的是信用卡，因为我不是很了解信用卡，所以就在百度上搜索了一下，觉得信用卡在中国是有很大的市场，这时，抱着试试看，做做看的态度，我点击了应聘。可是，和当初应聘欧莱雅一样，交通银行卡中心不招收实习生，这又给了我很大的一个难题。但还是投了份简历，过了几天没有任何的消息。我觉得光等是不行的，于是，我拨打了交通银行的电话。在电话里，我说明了我的情况，得到的答复和预想的一样：“不好意思，我们这里不招收还没毕业的实习生”。这时，我并没有甘心，我极力的在表达我内心的渴望，最后请求一个面试的机会，终于，电话的那边传来了一个我让我激动的声音：“好吧，那你明天过来面试一下”。这时我心想，无论如何，我一定会让你们留住我的！

第二天在约定的时间，我提前十分钟在公司的门口等候，本想在公司门口复习一下昨天在网上了解的交通银行的一些相关资料。可是当我在公司的走廊上看到的一些介绍和宣传，让我停下了脚步。“交通银行\*\*办事处全国第一”，“年薪20万”等等，这对任何一个刚走出学校的大学生都是多么诱惑的自语。当我在认真观看的时候，这时有个人叫住了我，问明我的来以后，把我带进了一个房间，等待着我的面试。没过多久，面试官就来了，首先，他说了一句让我比意外的话，他说：“我比较喜欢守时的人，你提前来了几分钟，这让我很欣慰。”接下来的面试出乎我的意料，他根本没有问我有关交通银行的任何问题，就认真的看了一下我的简历，提了我几个个问题，分别是：“你比别人优秀在那里？”“我为什么要招聘你这个没有毕业的大学生”“你工作包括兼职你拿过最多一个月多少薪酬”“你期望的薪酬是多少”。前几个问题我都不慌不忙的回答，当回答最后两个问题的时候，我有点茫然，我的过去工作？我一直在学校我怎么回答呢？突然我想起去暑假在\*\*的暑期辅导班的实习，在那我担任的是一个学校的负责人，负责招生和后期学校的管理。我按如实的说，我一个月拿过最高工资是2万元。这是他有些的惊讶，问我怎么拿到的，我说，在\*\*，我的公司我根据我招生的情况来拿的，我所管理的学校我招生有300多人，我是拿提成的。他表达了对我的肯定。简单的面试就结束了，让我感觉没有任何的为难我之意。接下来的复式也很顺利。面试我的是经理，他对我的一些问题的看法和回答也表现出比较的满意，他最后说的一句话让我很高兴和安心，高兴是他说：“学过市场营销的人走出来就是不一样”，安心的是我觉得我进入交通银行卡中心的问题不大了。果真，没过几天，我就接到电话，前来公司接受带薪培训。

在培训阶段，我们一共有7个人，其中年纪我在里面算小的，年纪最大的有35岁，其他都是在别的公司岗位上工作过一两年的。在培训的时候有一个小插曲，就是竞聘班长，流程很简单，就是阐述理由和观点。有幸，在竞聘结束后，我当上了这期培训的班长。培训的内容就是系统的学校交通银行的发展历史以及在\*\*销售信用卡的技巧和方法，最重要的是学校信用卡的一些专业知识。相比其他的同学，我多了几件事情，就是每天必须统计培训情况和安排班里的日常工作。2个星期的时间，对于我们来说不算长也不算短，首先接触的知识量很大。要记的东西非常的多，而且必须完全背出来。因为如果后面没有通过，也是不能进入卡中心就职的。在最后的考试中，我顺利的通过。接下来就是跟随先进来的同事去实习两天了。在这两天，让我感触比较深刻的是，任何东西的销售都不是你所想像的那没简单，特别是有关于金融方面的，按照交通银行卡中心的最低员工标准，每个月要完成的任务是50张信用卡，其实，每天也就平均2张不到，但是如果每天只做到这样，那么每个月的工资就是非常的少的，也就只是2024多块钱，如果扣除社保五险一金的话，那么每个月只有1000多块钱，相比其他做的好的同事没个月都能拿到15000以上的人来说，自己会没有脸呆在这里。所以，在以开始，我就没敢放松我自己。

两天的简单实习过后，我正式的踏上了我自己独立工作道路，在第一天，我感觉非常的麻木，我该去哪？我该怎么说？我该去跟谁说？走在大街上，我不知道该往哪里走，打电话去问朋友，我怎么办？我平时不是这样的啊。朋友叫我去学校找我的老师，让他们当我的第一批客户，但是我决定这个办法一点都不好，我很讨厌有什么问题和困难就去找朋友，这感觉就是像在跑保险的一样。最后，我决定去别的写字楼里，俗称去扫楼，当我站在人家公司们口的时候，一开始真的不敢进去，不知道该这么说。最终鼓起勇气进去了。效果比我想象的好，虽然没有促成，但还是有些收获。在第一天，我成功的做取了7件，下午回到公司，得到了主任和领导的表扬，并在第二天，奖了一件交通银行的衬衫作为鼓励。在接下来的每一天，我就像一只快乐的小鸟一样，每天7点起床吃早餐去公司打卡，然后就外出作业，下午的时候就回去打卡，提交。虽然每天都是在外面，但是作为销售就是这样，每天和不同的人打交道，我也感觉很开心。接触的人多了，自己了解的就多了，了解各种不同的人，老板，职员。了解不同的行业其中的运转和如何盈利，这对于我来说都是很大的锻炼。

四、实习心得

相比比我先来一两年的同时来说。我的工资虽然还没有很高，3分月份拿的是培训的工资，扣除社保五险一金才600元，在4月份我的工资也才拿到3000多块钱，5月份我的工资已经能拿到6000元了。比起他们拿1万多的人来说，我并没有感到失望，因为我相信我一定能越做越好的。现在我在交通银行\*\*办事处的排名也进入前10了，并且很荣幸的被交通银行选中去\*\*旅游一个礼拜。

在交通银行信用卡中心的这几个月里，有一点是让我感触是让我非常深刻的，就是我们不管在什么样的行业做事，最重要的其实不是技巧和方法，最重要的其实是把客户真正的放在心上，用市场营销的话语来说，营销就是了解客户的需求，解决客户的需求，最后满足客户的需求。

举一个我身边的例子，和我一起参加培训，一起入职的一个同事。在进入交通银行卡中心之前，他在\*\*做过四年的销售，可以说销售的技巧和方法都有，而且还非常的老练，我们新进入的员工里面，他的业绩一直是遥遥领先的，在羡慕之余，难免有想超越他之意，所以我就把他当做了我的内心竞争对手。可是毕竟技不如人，我在头一个月都没有超过他，业绩总是相差有20张左右的量。于是我想他虽然是自己私下的竞争对手，可是他还是有很多的地方需要我来学习的，所以我就和他约定了一天，我什么业务都不跑，就一天跟着他，跟他学习，学习他是怎么跟客户介绍的，是怎么陌生拜访的，一天都做了什么。那一天他也是像平常一样，进入各个写字楼进行宣传后促成交易。他的销售方式我觉得有些不妥，在某些方面来说存在着欺骗性，当我跟他谈到这个问题的时候，我说这样的随便轻易的承诺给客户的额度，如果客户到时拿到了卡发现金额跟你说的相差好大怎么办？他说了一句：“这样什么，只要客户现在会办卡，说什么都没有关系”。当时我很吃惊，我问：“客户到时候投诉你怎么办？”他不以为然的说：“到时再跟客户说我会把他调高额度不完了吗？”通过跟他的交谈，我觉得这样的销售虽然能在一时把业绩做上去，可是绝对不长久，不会有客户转介绍。果真，在第二个月里，他的投诉有很多，都是欺骗客户额度的问题，他也因此被扣了罚款并给客户道歉。在后面的时间里，他的业绩一落千丈，他做的也没什么意思，就辞职了。

这个事例给我的印象非常的深刻，我不仅学习到了要真诚的跟客户沟通而且还不能麻木的去羡慕别人，老老实实，勤勤恳恳的做自己的事，不断的锻炼自己，形成自己的风格也是很重要的。

当然，在这几个月里除了学习到了态度，另外很重要的就是要不断的增强自己的抗挫折能力。在5月初，工作了一个多月了，那时自以为自己已经适应这份工作了，没想到接下来的一件事情深深的打击了我。那天还是和往常一样，我来到了位于贤士二路的\*\*光大厦，坐电梯坐到顶楼30楼，从30楼开始，每个公司的门都进去敲，都进去问，(本文来自于范-文-先-生-网)像他们介绍交通银行信用卡的好处及优势，30楼到3楼，步行一楼一楼的询问，一楼一楼的下，一上午的时间过去了，自己说的口干舌燥，可是一个件都没有促成，其中被好几家公司当做销售保险的赶了出来。当我走到一楼时，我坐在了马路边，此刻的我脚都麻了，那时，我在问我自己：这样的事情，这样的工作有必要坐下去吗？天天都看人家的脸色，天天都被人家赶，作为一个大学生来讲，这样的工作值得做下去吗？那一天，下午我就回家了，躺在床上，我睡不着，但是，我坚持下来了，我想：任何的行业都没有高低贵贱之分，只要靠自己的劳动换来成果，没有做违法违规的事，就是可以的。现在我还很年轻，我需要很多的锻炼，如果遇到这样的困难和挫折我就不干了，那么我在下一份工作的时候，我又遇到了困难和挫折呢？我是不是也选择不干了呢？那么我以后到底能做什么事呢？那一天，虽然我没有做一张件，领导问明我的情况之后，也听了我的回答，他并没有说我什么，就说了一句：“邹勇你行的，好好加油”！是的，我也相信我行，我一定可以的。只要坚持的走下，我就能不断的锻炼不断的成长，我能行！

五、结束语

告别校园的这几个月的时间里，社会已经把我慢慢的磨练的更加的坚强和勇敢。遇到的问题需要及时的解决，不要把问题遗留下来，如果把问题和困难都堆积起来，那样积累起来的话，会很难理的清楚。在以后的工作中，我也会记得老师的教诲，认真踏实的做事，不要投机取巧，不断的积累经验，当自己人生的机会来到的时候，好好的把握住，让自己的人生发生改变，让自己的未来发生质变。怀着一颗感恩的心，怀着一颗永远要学习的心，让自己的人生充满精彩！

**第二篇：交通银行信用卡中心培训心得**

交通银行信用卡中心培训心得为大家整理在交通银行信用卡中心工作期间，个人在培训期间和实习期间的个人收获和体会，信用卡中心也是交行的一个主要部门之一，包含了关于信用卡服务的工作，下面是这篇交通银行信用卡中心培训心得

交通银行信用卡中心培训心得

我是在今年三月份进入交通银行卡中心的，首先在公司带薪培训了2个礼拜左右，然后跟着其他的同事实习了2天，经过交通银行卡中心的考试后，在3月17号正式工作。

交通银行信用卡中心\*\*办事处共有6个部门，分别是销售，后台，前台，行政，催收，审核。销售部门主要就不是负责交通银行信用卡的销售，后台是主要负责\*\*地区交通银行信用卡的数据的统计和传输，前台负责接待，行政主要负责日常的工作安排，催收主要负责用户的到期还款以及拖欠还款的催收，审核部门主要信用卡的进件的审核。

在交通银行信用卡中心的这几个月里，有一点是让我感触是让我非常深刻的，就是我们不管在什么样的行业做事，最重要的其实不是技巧和方法，最重要的其实是把客户真正的放在心上，用市场营销的话语来说，营销就是了解客户的需求，解决客户的需求，最后满足客户的需求。

举一个我身边的例子，和我一起参加培训，一起入职的一个同事。在进入交通银行卡中心之前，他在\*\*做过四年的销售，可以说销售的技巧和方法都有，而且还非常的老练，我们新进入的员工里面，他的业绩一直是遥遥领先的，在羡慕之余，难免有想超越他之意，所以我就把他当做了我的内心竞争对手。可是毕竟技不如人，我在头一个月都没有超过他，业绩总是相差有20张左右的量。于是我想他虽然是自己私下的竞争对手，可是他还是有很多的地方需要我来学习的，所以我就和他约定了一天，我什么业务都不跑，就一天跟着他，跟他学习，学习他是怎么跟客户介绍的，是怎么陌生拜访的，一天都做了什么。那一天他也是像平常一样，进入各个写字楼进行宣传后促成交易。他的销售方式我觉得有些不妥，在某些方面来说存在着欺骗性，当我跟他谈到这个问题的时候，我说这样的随便轻易的承诺给客户的额度，如果客户到时拿到了卡发现金额跟你说的相差好大怎么办?他说了一句：这样什么，只要客户现在会办卡，说什么都没有关系。当时我很吃惊，我问：客户到时候投诉你怎么办?他不以为然的说：到时再跟客户说我会把他调高额度不完了吗?通过跟他的交谈，我觉得这样的销售虽然能在一时把业绩做上去，可是绝对不长久，不会有客户转介绍。果真，在第二个月里，他的投诉有很多，都是欺骗客户额度的问题，他也因此被扣了罚款并给客户道歉。在后面的时间里，他的业绩一落千丈，他做的也没什么意思，就辞职了。

这个事例给我的印象非常的深刻，我不仅学习到了要真诚的跟客户沟通而且还不能麻木的去羡慕别人，老老实实，勤勤恳恳的做自己的事，不断的锻炼自己，形成自己的风格也是很重要的。

当然，在这几个月里除了学习到了态度，另外很重要的就是要不断的增强自己的抗挫折能力。在5月初，工作了一个多月了，那时自以为自己已经适应这份工作了，没想到接下来的一件事情深深的打击了我。那天还是和往常一样，我来到了位于贤士二路的\*\*光大厦，坐电梯坐到顶楼30楼，从30楼开始，每个公司的门都进去敲，都进去问，像他们介绍交通银行信用卡的好处及优势，30楼到3楼，步行一楼一楼的询问，一楼一楼的下，一上午的时间过去了，自己说的口干舌燥，可是一个件都没有促成，其中被好几家公司当做销售保险的赶了出来。当我走到一楼时，我坐在了马路边，此刻的我脚都麻了，那时，我在问我自己：这样的事情，这样的工作有必要坐下去吗?天天都看人家的脸色，天天都被人家赶，作为一个大学生来讲，这样的工作值得做下去吗?那一天，下午我就回家了，躺在床上，我睡不着，但是，我坚持下来了，我想：任何的行业都没有高低贵贱之分，只要靠自己的劳动换来成果，没有做违法违规的事，就是可以的。现在我还很年轻，我需要很多的锻炼，如果遇到这样的困难和挫折我就不干了，那么我在下一份工作的时候，我又遇到了困难和挫折呢?我是不是也选择不干了呢?那么我以后到底能做什么事呢?那一天，虽然我没有做一张件，领导问明我的情况之后，也听了我的回答，他并没有说我什么，就说了一句：邹勇你行的，好好加油!是的，我也相信我行，我一定可以的。只要坚持的走下，我就能不断的锻炼不断的成长，我能行!

告别校园的这几个月的时间里，社会已经把我慢慢的磨练的更加的坚强和勇敢。遇到的问题需要及时的解决，不要把问题遗留下来，如果把问题和困难都堆积起来，那样积累起来的话，会很难理的清楚。在以后的工作中，我也会记得老师的教诲，认真踏实的做事，不要投机取巧，不断的积累经验，当自己人生的机会来到的时候，好好的把握住，让自己的人生发生改变，让自己的未来发生质变。

**第三篇：2024交通银行信用卡中心培训心得（本站推荐）**

2024交通银行信用卡中心培训心得

交通银行信用卡中心培训心得为大家整理在交通银行信用卡中心工作期间，个人在培训期间和实习期间的个人收获和体会，信用卡中心也是交行的一个主要部门之一，包含了关于信用卡服务的工作，下面是这篇交通银行信用卡中心培训心得 交通银行信用卡中心培训心得

我是在今年三月份进入交通银行卡中心的，首先在公司带薪培训了2个礼拜左右，然后跟着其他的同事实习了2天，经过交通银行卡中心的考试后，在3月17号正式工作。

交通银行信用卡中心\*\*办事处共有6个部门，分别是销售，后台，前台，行政，催收，审核。销售部门主要就不是负责交通银行信用卡的销售，后台是主要负责\*\*地区交通银行信用卡的数据的统计和传输，前台负责接待，行政主要负责日常的工作安排，催收主要负责用户的到期还款以及拖欠还款的催收，审核部门主要信用卡的进件的审核。

在交通银行信用卡中心的这几个月里，有一点是让我感触是让我非常深刻的，就是我们不管在什么样的行业做事，最重要的其实不是技巧和方法，最重要的其实是把客户真正的放在心上，用市场营销的话语来说，营销就是了解客户的需求，解决客户的需求，最后满足客户的需求。

举一个我身边的例子，和我一起参加培训，一起入职的一个同事。在进入交通银行卡中心之前，他在\*\*做过四年的销售，可以说销售的技巧和方法都有，而且还非常的老练，我们新进入的员工里面，他的业绩一直是遥遥领先的，在羡慕之余，难免有想超越他之意，所以我就把他当做了我的内心竞争对手。可是毕竟技不如人，我在头一个月都没有超过他，业绩总是相差有20张左右的量。于是我想他虽然是自己私下的竞争对手，可是他还是有很多的地方需要我来学习的，所以我就和他约定了一天，我什么业务都不跑，就一天跟着他，跟他学习，学习他是怎么跟客户介绍的，是怎么陌生拜访的，一天都做了什么。那一天他也是像平常一样，进入各个写字楼进行宣传后促成交易。他的销售方式我觉得有些不妥，在某些方面来说存在着欺骗性，当我跟他谈到这个问题的时候，我说这样的随便轻易的承诺给客户的额度，如果客户到时拿到了卡发现金额跟你说的相差好大怎么办?他说了一句：“这样什么，只要客户现在会办卡，说什么都没有关系”。当时我很吃惊，我问：“客户到时候投诉你怎么办?”他不以为然的说：“到时再跟客户说我会把他调高额度不完了吗?”通过跟他的交谈，我觉得这样的销售虽然能在一时把业绩做上去，可是绝对不长久，不会有客户转介绍。果真，在第二个月里，他的投诉有很多，都是欺骗客户额度的问题，他也因此被扣了罚款并给客户道歉。在后面的时间里，他的业绩一落千丈，他做的也没什么意思，就辞职了。

这个事例给我的印象非常的深刻，我不仅学习到了要真诚的跟客户沟通而且还不能麻木的去羡慕别人，老老实实，勤勤恳恳的做自己的事，不断的锻炼自己，形成自己的风格也是很重要的。

当然，在这几个月里除了学习到了态度，另外很重要的就是要不断的增强自己的抗挫折能力。在5月初，工作了一个多月了，那时自以为自己已经适应这份工作了，没想到接下来的一件事情深深的打击了我。那天还是和往常一样，我来到了位于贤士二路的\*\*光大厦，坐电梯坐到顶楼30楼，从30楼开始，每个公司的门都进去敲，都进去问，像他们介绍交通银行信用卡的好处及优势，30楼到3楼，步行一楼一楼的询问，一楼一楼的下，一上午的时间过去了，自己说的口干舌燥，可是一个件都没有促成，其中被好几家公司当做销售保险的赶了出来。当我走到一楼时，我坐在了马路边，此刻的我脚都麻了，那时，我在问我自己：这样的事情，这样的工作有必要坐下去吗?天天都看人家的脸色，天天都被人家赶，作为一个大学生来讲，这样的工作值得做下去吗?那一天，下午我就回家了，躺在床上，我睡不着，但是，我坚持下来了，我想：任何的行业都没有高低贵贱之分，只要靠自己的劳动换来成果，没有做违法违规的事，就是可以的。现在我还很年轻，我需要很多的锻炼，如果遇到这样的困难和挫折我就不干了，那么我在下一份工作的时候，我又遇到了困难和挫折呢?我是不是也选择不干了呢?那么我以后到底能做什么事呢?那一天，虽然我没有做一张件，领导问明我的情况之后，也听了我的回答，他并没有说我什么，就说了一句：“邹勇你行的，好好加油”!是的，我也相信我行，我一定可以的。只要坚持的走下，我就能不断的锻炼不断的成长，我能行!

告别校园的这几个月的时间里，社会已经把我慢慢的磨练的更加的坚强和勇敢。遇到的问题需要及时的解决，不要把问题遗留下来，如果把问题和困难都堆积起来，那样积累起来的话，会很难理的清楚。在以后的工作中，我也会记得老师的教诲，认真踏实的做事，不要投机取巧，不断的积累经验，当自己人生的机会来到的时候，好好的把握住，让自己的人生发生改变，让自己的未来发生质变。怀着一颗感恩的心，怀着一颗永远要学习的心，让自己的人生充满精彩!

**第四篇：交通银行信用卡**

交通银行信用卡如何还款

每个人都有一个固定的对账单日期(在发卡时粘着卡的纸单上，如果找不到，可以向客服询问对账单日期：800-988-8888，1、9,1,0)和一个相对固定的最后还款日，但无论刷卡消费或是透支取现，都可以在对账单日的次日进行，这样就享受最长大约56天左右的还款期了。可以用一个公式来表述最后还款日：

**第五篇：2024交通银行信用卡中心校园招聘公告**

交通银行信用卡中心校园招聘

公告

2024年10月25日，作为交通银行引入境外战略投资者，与汇丰银行开展战略合作的重要内容，交通银行信用卡中心(下简称“交行卡 中心”)正式成立，目前交行卡中心已转制为持牌经营的总行直属的省分行级专营机构。

截至目前，交行卡中心形成了由18个职能部门和全国57个城市分中心组成的组织架构体系，基本建成了一支覆盖信用卡业务经营管理各领域、结构完善、素质日趋成熟的专业化团队。

未来，交行卡中心将继续发挥进取实在、专业精干、创新引领的精神，强化管理，深化改革，大力推进信用卡业务实现新一轮跨越式 发展，向着个人支付和消费金融行业领袖的目标不断前行!企业文化

以创新为手段，以卓越为目的，以担当为信念。交通银行信用卡中心员工始终秉持努力拼搏、积极进取的工作态度，通过不断创新实现超越，使自我更加卓越，使交行卡中心事业强盛，基业长青!校

招

职

位

p>校招流程

更多2024江西银行招聘考试资讯请关注江西九江银行招聘网

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