# 2024年银行岗前培训心得体会800字(四篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-06-08

*心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。银行岗前培训心得体会800字篇一在...*

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

**银行岗前培训心得体会800字篇一**

在短短的五天时间里，xx省xxx银行的领导们带领大家回顾了我行的发展历史，了解了我行改革发展的经历，认真学习了有关规章制度及相关政策，接受了系统化的商务礼仪和服务礼仪培训。非常感谢各位领导给我们安排了此次培训。通过系统化理论化的学习我得到了很大的收获，现将自己的心得体会总结如下：

首先，培训使我对xxx银行的发展历程有了更清楚的了解。xxx银行有限责任公司成立于20xx年3月20日，是全国第五大商业银行。邮政储蓄银行xx省分行于20xx年1月成立，现已建成覆盖xx省的金融业务服务网络，成为服务地方经济、面向城市社区和农村地区，为广大居民提供基础金融服务、沟通全省城乡居民个人结算的重要渠道。致力于建设资本充足、内控严密、营运安全、竞争力强的现代银行，为构建社会主义和谐社会做出新的贡献！形成了以外币存款为主的负责业务；汇兑、转账、银行卡、代理保险、代收代讨等多种形式的中间业务；协议存款、银行贷款和小额抵押贷款为主的资产业务，产品种类日益丰富，经营规模不断扩大，成为xx省金融市场的重要组成部分。

其次，刚刚起步的xxx银行，如何继往开来，与xx邮政协调发展？如何找准定位，向现代商业银行迈进？

xx省金融市场竞争日趋激烈，城乡市场均出现新的竞争格局，对xx邮政金融业务发展形成很大压力。xx省分行将审时度势，确定分行战略发展方向，紧密依托和发挥邮政网点和网络优势，为城乡居民提供基础金融服务，积极稳妥地开展资产类业务，巩固并扩大农村金融市场，大力发展城市客户群体，赢得市场的主动权。

再次，中国邮政储蓄银行作为服务性行业，为何提倡提供“精品”服务。

服务行业除了出售自己的有形产品外，还要出售无形产品——服务，银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要，更是银行履行社会责任、促进和谐社会建设的本质要求。

最后，非常感谢各位领导给我们安排的这次学习的机会，我也深深地体会到领导对此次培训安排的良苦用心，经过此次培训，我们xx银行xx市分行的15位新人增进了了解、加深了友谊，更重要的是深深体会到团队协作的伟大之处，这些都为我们今后的工作打下了坚实的基础并且增加了我们的自信心和责任心。只要我们坚持不懈、勇于探索、追赶高峰，不断地提升自己、优化自己，我们就一定会成功。为xx银行的明天贡献自己的一份力量。

**银行岗前培训心得体会800字篇二**

我作为银行新员工接受了为期半个月的银行从业基础知识培训和三项技能的培训，为自己的银行职场之路奠定了坚实的基础。培训期间，自己非常珍惜、重视这次培训机会，全心投入到学习中去，通过老师耐心细致的教导，自己的勤学善思，掌握了基础的银行知识。十分感谢各个部门的前辈不远辛苦来培训中心给我们上课，教会了我们很多实用性的知识。

刚开始培训的第一堂课是由x行长给我们上的，主要是对公司的企业文化、企业现状、战略规划等方面进行了精心的讲解，使我们对公司的基本运作流程有了更深的认识，同时更加增强了我们对公司未来发展的信心。同时也讲了刚入职场应注意的一些问题，尤其强调了银行工作人员易犯罪的预防。通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。为期半个月的课程培训，主要是以下三个方面的内容：

法治和纪委的意思在金融企业的表现是很明了的，所以我们首先接受的就是有关xx法纪方面的培训。其中有人力资源部相关领导的讲座，人行关于反假币讲座。人力资源部的xx主要介绍了我行的工资制度，福利待遇，奖惩措施等，明确大家在薪酬等方面的疑问；老师还针对信贷及风险控制等方面以案例方式向大家重点介绍。

法纪方面的培训是我步入商行接受的第一项内容，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。

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，内容很细很杂；其次是会计业务的讲授，重点关于储蓄存款业务、支付结算业务、贷款贴现业务、现金出纳业务、会计核算，讲的比较概括，具体的操作看来在以后的工作中加强学习；最后是关于三大技能的练习，点钞、汉字录入以及传票录入，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。

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xx的业务需求。

理念培训主要是针对我们自身以后生涯发展的培训，主要是服务礼仪理念讲座。

服务礼仪为两次，一次是金融业服务礼仪，主要对于银行人员的服务礼仪操作及注意事项进行了说明；第二次是关于商务礼仪，老师风趣幽默，用很多案例向我们展示了商务礼仪的规则。

成功的理念在培训中被分化为设计，方法和操作三个方面来进行，对于渐进的树立职场成功理念以及个人的发展是非常必要的。设计是我们首先要做好的，方法和机会应当在以后的工作和学习中领悟和把握，而操作是我们必须人微言轻要求自己行动的尺寸，这样的理念才是真正的成功理念。

学习了这么多的理论知识后，给我的内心深处有所碰撞，让我沉思良久。

总结了以下三点感触：

（1）心得一：“千里之行，始于足下。”

对于第一次接触到如此全面的银行业知识，真是有点眼花缭乱。但是老师说，只要有细心、有耐心，所学的知识，都将可以消化吸收。要想做到高层，就得先从基础做起，只有扎实根基，才能高瞻远瞩，了解整个运做流程。一步一个脚印，老师的谆谆告诫，让我时刻谨记，做好自己的本职工作，忠于岗位，才能使自己的人生有丰富的色彩。

（2）心得二：“无规矩不成方圆”

银行业不同于其他行业，所接触的都是现金。一定要时刻遵守规章制度，按规章办事。不然，就容易触碰法律的底线，在诱惑面前，不能有所动摇。对待客户，要笑脸相迎，细心、耐心解答客户的问题，这才是一位优秀的银行人员。老师教的一切，都为我以后的实际工作，敲了一记响钟。

（2）心得三：“无他，唯手熟尔。”

看着《点钞技能训练》的老师那高超的点钞技能，让我惊诧不已，原来钞票还可以这样的快准狠，只见她那熟练地用左手手指固定好点钞券，右手速度如飞，让人目瞪口呆。课中，我如法炮制，不过十来次，手有微酸。问及老师点的如此高超，传授技能技巧和经验时，邵老师看了我手法时说，你指法拨的已经对了。我反问，那你拨的如此之快，有何捷径？老师面有微笑：“熟能生巧。”当听到一个高手轻描淡写的将自己的成功归结为“无他，唯手熟尔”时，其中的酸甜苦辣就更耐人寻味。

（3）心得四：“团结就是力量”

进来培训的一共xx个人，每天一块上课、吃饭、玩游戏，已经建立了深厚的友谊，在遇到问题时，他们总是很热心的帮助我解答。生病时，关心、照顾我，让我感受到了家庭般的温暖，娱乐放松时，大家互相玩闹，开着玩笑。但是到了学习时，大家都特别一致的认真复习、交流学习。人与人只要真诚，就一定会有友谊存在。感谢他们！特别感谢陪伴我们一起的人力资源部的栋哥，犹如兄长般关心着我们的生活和学习，在我们刚进去时，跟我们聊天，介绍同学之间互相认识，打消了我们彼此间的陌生感，快速融入了这个大家庭中。

培训生活结束了，知识仅仅是扎实了基础，对于实践还尚有距离，可是每一位老师却给我们每个人留下沉甸甸的财富和无尽的思忆。感谢你们辛苦授课，教会了我很多知识。

**银行岗前培训心得体会800字篇三**

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，我们主要理解了几个方面的职前培训，资料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；以及超多的模拟柜面操作训练。资料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忙的。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资料。

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资料，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，资料很多很细；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，讲的十分详细，具体的操作我们也在模拟银行中超多练习，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，单一的工作十分容易烦，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，而且这项培训还务必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。

培训资料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，所以我们理解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，讲了刚入职场应注意的一些问题，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理解的十分重要资料，用预防针还形容十分的贴切和形象。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好处。

这次培训是对我们新入行员工的重视和期望，省分行投入了超多的人力、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，把我们凝聚在一齐，了解了银行的基本状况，融入了工商银行这个大群众中。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，做一个有职责心，充满自信的工行新人！

**银行岗前培训心得体会800字篇四**

作为新入行的员工，除了业务知识与规范制度的学习外，技能培训是必不可少的一个环节，熟练的操作能提高工作效率，节省工作时间，做到更好的为客户服务。

我们的技能练习主要分为点钞和计算器练习。刚开始练习的时候手指僵硬，不听使唤，觉得要达到合格标准似乎遥不可及，但是老师说，技能练习很简单，就看个人能不能花时间去努力练习。大家听了这话似乎都有了信心，晚上到教室坚持练三个小时，噼噼啪啪的清脆的敲键声好似一首进行曲，大家信心十足，精神饱满。

随着一天天的练习，我们的指法慢慢娴熟，可以盲打，而且速度也提高了，但是在这个时候又出现了一个问题，速度上去了，但是准确度却出了问题，每次打出的结果都不一样，其实归根到底还是指法不熟练，联系还不够，所以就出现了很多学员在上课的时候边听讲边练习技能，有带电脑键盘过去练的，有直接在桌子上模拟键盘练习的，大家练习技能的热情高涨，虽然我们现在的指法还不是那么熟练，但是我相信，凭着我们这份热情和执着，我们一定能把技能练好，达到合格标准，争取拿到能手称号。

为了让新员工更快地了解公司、熟悉公司的各个业务更好的适应工作公司特地对我们新员工进行了为期5天的入职培训充分反应了公司对人才的重视和培养。参加这次培训的员工大部分都还未成为我行的正式员工分别来自各个支行的不同部门大家都很珍惜这次培训机会培训当天都充分的做好了准备精神饱满的早早的来到公司门口准备出发。

这一次培训的主要内容主要是对公司各个业务的介绍以及公司的一些规章制度和安全防范知识的介绍是我们对公司的各项业务有了更深的了解并掌握了实际操作中的一些非常有用的技巧对我们日后的工作起到了非常重要的作用最后公司老总还对公司的企业文化、企业现状、战略规划等方面进行了精心的讲解是我们对公司的基本运作流程有了更深的认识同时更加增强了我们对公司未来发展的信心。通过这次培训让我们受益匪浅、深有体会。

x天的理论知识从公司的各项业务包括理财贷款信用卡储蓄等到银行的服务规范安全防范和企业文化等方面对我们进行了全方位的培训。这时经历了扩展训练的我们已经从简单的认识熟悉发展到彼此有了一定的了解并且生活在一起的一个大家庭。 这4天的培训不是枯燥无味的而是生动的有很强互动性的具有很强实践性的学习过程。在黄姐的带领下我们每个人都积极的参与到了培训中的各个环节中使知识当时就能很好的被消化对我们日后的工作提供了扎实的基础。

作为我自己来讲我现阶段是做营销工作的在培训中我对此有了更深的认识。我们每天都要面对很多各种各样的各户这就需要我们有很好的应变能力去吸引客户当然更重要的是对客户的维持应为他可能会给你带来更多的客户。以客户为中心、客户至上、积极响应、确保提供最佳的产品和服务是我们行始终贯穿的精神也是我日常工作的准则。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。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。这样我们才能更好的发展我行的各种业务同时也是我行发展的基础。

通过这次培训使我对公司有了更深刻的了解我很荣幸能够融入到这个充满生机、充满挑战的大家庭中也特别感谢公司的培养让我一天天成长我们在短时间培训中充分感受了公司对员工的态度和良苦用心也让我们在未来的工作中端正心态、更加努力为我行早日达到“共享”而奋斗。

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