# 2024年银行中层培训心得体会(优秀10篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-12-16

*银行中层培训心得体会一服从我院领导的安排，3月20日至3月23日我参加了柳州市第二期“赢在中层”专题培训班学习, 学习了«中层干部学习力的修炼与提升»、«提升中层干部领导力»、«关键在落实»、«中层管理者的为人处事与自身修养»、«团队建设»...*

**银行中层培训心得体会一**

服从我院领导的安排，3月20日至3月23日我参加了柳州市第二期“赢在中层”专题培训班学习, 学习了«中层干部学习力的修炼与提升»、«提升中层干部领导力»、«关键在落实»、«中层管理者的为人处事与自身修养»、«团队建设»、«中层领导语言表达的智慧»、还参加了«抓好决策落实或做好协调工作的一次成功经历»,听取了各组代表成功经历的经验交流。通过听各位老师深入浅出的讲解,我受益匪浅,体会有几点。

首先,中层干部要修炼与提升学习力, 1980年代的文盲的标志是不识字,1990年代的文盲的标志是不会用电脑,进入21世纪文盲的标志则是不会再学习,二十一世纪的时代需要三个显著特点是：速度、变化、危机,知识老化很快。学习力决定创新力、执行力、竞争力、领导力, 学习力就是大树的根，也就是企业的生命之根。这是工作的需要。“腹有诗书气自华”，通过学习可以提升人格魅力, 这也是自身发展的需要。了解了学习的重要性,同时也懂得了提高学习的多种方法。

其次,通过这次学习,更清楚了中层管理者的三大职责:乘上启下, 乘前启后, 乘点带面。明确了中层管理者的做人技能:处理好与上级之间的关系,同时处理好与同级之间的关系,还要处理好与下级之间的关系。尊重与服从，赢得上司的青睐，不要议论上司的是非，不要请上司的风头，独立承担工作责任，敏感于上司立场。让上司做好人，自己扮黑脸，上司有高度受尊重的要求，给足上司面子，不要在公共场所让上司难堪。同时，作为中层领导者，要身先士卒，以身作则。

再次，在实际工作中，要思考自己领导力的来源是什么，刚上任时是职位和权力，过后逐步要靠自己与下属关系和感情，自己做出的成绩及树立的威望，靠构画的团队目标和个人魅力。作为中层领导者要为自己的团队确立明确的目标，作为中层领导者要认识到差异无处不在，学会处理差异的方法，学会换位思考，只有这样，才能处理好各级同事之间的关系，才能把工作做得更好。

还有，作为中层领导者语言表达要有智慧。

总之，通过这次学习，对中层领导者的职责，领导力的来源，如何处理工作中的差异，领导者的语言智慧，如何建设高校团队，在脑里得到了进一步的理顺，相信对我以后的工作肯定有很大的帮助。

**银行中层培训心得体会二**

“合抱之木，生于毫末;九层之台，起于累土;千里之行，始于足下。” 走一千里路，是从迈第一步开始的。从《当前国际国内金融形势介绍》、《新行员职业化礼仪》到《金融基础一》、《金融基础二》、《商业银行业务》、《会计学原理》、《银行会计基础》、《银行支付结算》、以及《新行员职业化训练——职业化仪表与商务礼仪》等，课程安排丰富紧凑、有声有色。我们用这些最普通，但又最实在的钥匙打开了这扇门，步入了全新金融世界，领略金融无限风光。

二、天行健，君子以自强不息

“立正、稍息、向右转……”在教官的严肃带领下，我们来自温州各个行社的90位学员，学到了什么叫永不言弃、永不言输、永不言败、自强不息的精神。本次培训制定了严格的作息时间，12天的培训，早操6：30出操，下午13：30上课、晚上19：00上课，睡觉22：00，但期间无一人迟到、无一人早退，下课就餐井然有序，无一人插队。军训可以培养我们坚强的意志和韧性的毅力，当我们迎着冷风纹丝不动的挺拔军姿、听教官训话，这最能培养人的意志和韧性的毅力，人的一生，终究会经历许多困难和挫折，有时候甚至是非人的磨难，能否度过难关，靠的就是自己有没有坚强的意志和韧性的毅力，有没有吃苦耐劳的品质。

三、无他，唯手熟尔

看着《点钞技能训练》的邵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四指拨动，只见她那熟练地用左手手指固定好点钞券，右手四指如飞，一次四张，让人目瞪口呆。课中，我如法炮制，不过十来次，手有微酸。问及邵老师点的如此高超，传授技能技巧和经验时，邵老师看了我点钞四指手法时说，你指法拨的已经对了。我反问，那你拨的如此之快，有何捷径?邵老师面有微笑：“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。

四、送人玫瑰,手留余香

这次培训，作为xxx联社一行九人的带队人，又是班委第三组组长，我每天坚持在早上和午睡起床时，提早15分钟，给xxx学员寝室以及第三组每个成员寝室打个电话，叫醒服务。由于以前学过金融和会计的一些基本知识，对课上老师讲的也能较快理解，在晚自修小组讨论上，对于那些还不是很理解的学员解释问题，主动的关心他们。虽然这样会占用掉自己的一些学习时间，但当其他社学员夸奖我们xxx联社代表队有多么的团结时，第三组组长的服务到位时，我是有说不出的自豪和喜悦。善待他人,就是善待自己,将你的快乐分享给别人,也就得到了分享别人快乐的机会,因为幸福是：送人玫瑰,手留余香。

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，可是他却给我们每个人留下沉甸甸的财富和无尽的思忆。

**银行中层培训心得体会三**

通过这一次的培训，我深深的认识到，作为一名中层管理人员，与上级、下级，工作生活中有效的沟通是致关重要的。沟通是信息传递的重要方式，通过沟通，信息在部门、员工之间得以传播。组织工作的开展在很大程度地讲通过从上到下的层层沟通进行的。部门与部门之间通过有效沟通，能及时消除部门之间的由于缺乏沟通造成的协调性问题，理顺工作上流程，增强部门之间协同作战的能力，提高整体工作效率;反之，无效的部门沟通，只能使部门之间徒生交流障碍，沟通不畅各个部门单独作战，结果必然造成组织的任务无法得到及时完成。

找准自己的定位，界定好自己的职责。

管理者自身的行为，不仅影响着自身的工作效率，而且对下属起着潜移默化的作用，无形中教会了员工用怎样的方式和态度来对待工作。“强将手下无弱兵”，狮子带领的羊能够打败羊率领的狼，为什么?关键就在于，不合格的管理人员，会在有意无意间堵住了员工的嘴，束缚了员工的手，禁锢了员工们的思想，让员工言非所想，做非我愿。在管理学的论述中，也这样讲到：“只有不称职的领导，没有不称职的员工。”鉴于中层管理人员地位的特殊性，这就要求我们必须做到以身作则，率先垂范。

把握好管理的原则，补充足管理的营养

很多管理人员都会说：别告诉我过程，我只要结果。这说明，对领导来说，最看重的是结果，结果比过程更重要。管理者，要关注细节，要管好过程，只有这样才能得出好结果。但关注过程的前提是：关注结果。我们打井，首先想到的肯定是，这儿有没有水源，其次才是怎样打的问题。虽然，一个团队元帅只有一个，但是，我们每一个管理者却可以像元帅一样思考，像士兵一样做事。实践是最严厉的老师和最苛刻的裁判，能够走上管理岗位的人，肯定都是经历过惊涛骇浪的，是实践筛选出的弄潮儿。但是，我们还是应该积极学习相关的理论知识的。大家都知道，“坐而论道不如起而行”;我们也清楚，“纸上得来终觉浅，绝知此事须躬行”。

这次培训让我充分了解到做为一个中层管理者的定位与职责,医院的发展离不开团队,团队的核心在于中层管理者,什么是团队?团队虽然由个体组合而成，但绝不是简单的人群组合。一支优秀的团队离不开一流的中层，带领全团队的每一位成员产生共同的认知，才能朝着同一个方向努力，才能产生高绩效。

总之，一个最好的中层，是一个具有大境界、精于业务、善于总结，善于汇报的中层。是一个勇当下级学习的标杆，终身学习，如履薄冰。

**银行中层培训心得体会四**

作为信用联社的新员工，第一期就参加了农村合作联社(合作银行)在上海金融学院组织的新员工培训班，感到莫大荣幸。这次新员工培训为期12天，实行半军事化管理，培训期间不能外出，学员培训的日常管理授权教官和班主任共同管理。对于这次培训，我有一下几个心得：

作为信用联社的新员工，第一期就参加了农村合作联社(合作银行)在上海金融学院组织的新员工培训班，感到莫大荣幸。这次新员工培训为期12天，实行半军事化管理，培训期间不能外出，学员培训的日常管理授权教官和班主任共同管理。对于这次半军事化管理培训，我感触颇深!

“合抱之木，生于毫末;九层之台，起于累土;千里之行，始于足下。”走一千里路，是从迈第一步开始的。从《当前国际国内金融形势介绍》、《新行员职业化礼仪》到《金融基础一》、《金融基础二》、《商业银行业务》、《会计学原理》、《银行会计基础》、《银行支付结算》、以及《新行员职业化训练——职业化仪表与商务礼仪》等，课程安排丰富紧凑、有声有色。我们用这些最普通，但又最实在的钥匙打开了这扇门，步入了全新金融世界，领略金融无限风光。

“立正、稍息、向右转……”在教官的严肃带领下，我们来自温州各个行社的90位学员，学到了什么叫永不言弃、永不言输、永不言败、自强不息的精神。本次培训制定了严格的作息时间，12天的培训，早操6：30出操，下午13：30上课、晚上19：00上课，睡觉22：00，但期间无一人迟到、无一人早退，下课就餐井然有序，无一人插队。军训可以培养我们坚强的意志和韧性的毅力，当我们迎着冷风纹丝不动的挺拔军姿、听教官训话，这最能培养人的意志和韧性的毅力，人的一生，终究会经历许多困难和挫折，有时候甚至是非人的磨难，能否度过难关，靠的就是自己有没有坚强的意志和韧性的毅力，有没有吃苦耐劳的品质。

看着《点钞技能训练》的邵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四指拨动，只见她那熟练地用左手手指固定好点钞券，右手四指如飞，一次四张，让人目瞪口呆。课中，我如法炮制，不过十来次，手有微酸。问及邵老师点的如此高超，传授技能技巧和经验时，邵老师看了我点钞四指手法时说，你指法拨的已经对了。我反问，那你拨的如此之快，有何捷径?邵老师面有微笑：“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。

这次培训，作为联社一行九人的带队人，又是班委第三组组长，我每天坚持在早上和午睡起床时，提早15分钟，给学员寝室以及第三组每个成员寝室打个电话，叫醒服务。由于以前学过金融和会计的一些基本知识，对课上老师讲的也能较快理解，在晚自修小组讨论上，对于那些还不是很理解的学员解释问题，主动的关心他们。虽然这样会占用掉自己的一些学习时间，但当其他社学员夸奖我们联社代表队有多么的团结时，第三组组长的服务到位时，我是有说不出的自豪和喜悦。善待他人,就是善待自己,将你的快乐分享给别人,也就得到了分享别人快乐的机会,因为幸福是：送人玫瑰,手留余香。

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，可是他却给我们每个人留下沉甸甸的财富和无尽的思忆。

**银行中层培训心得体会五**

为期十天的省行培训转眼即逝，这里留下了我们静静聆听前辈教导的身影，这里留下了我们最真最灿烂的笑容。暮然回首，这样欢聚一堂的机会已然不多，我们即将浩浩荡荡的奔赴工作岗位，以全新的精神面貌迎接新的挑战，内心诚惶诚恐，却又满心欢喜和期待。

如果有人问我，培训期间给你留下印象最深刻的是什么?我想说，是榜样的力量。每一位为我们授课的省行领导，他们的做人准则、工作经历和体会都深深的感染着我们，他们博学多才，他们经历丰富，他们谦逊有礼，他们勤勤恳恳，兢兢业业，甚至连培训班每天与我们朝夕相处的老师，他们无微不至的关怀和服务精神，都令人为之动容。感谢培训班的老师为我们真诚而温馨的付出，感谢省行提供的培训机会，带给我们全新的精神洗礼。

如果有人问我，培训期间你最大的收获是什么?我想说，是实现了由菁菁校园的学生走向职业人的心态转变。在这里，我们了解了中国农业银行的发展历程、基本概况、业务模块、风险管理、公文规范、服务礼仪、薪酬管理体系，人才培养和晋升制度。通过系统的学习，学员们明确了自己的职业发展方向，规划人生蓝图，踌躇满志。

“违规就是风险，安全就是效益，合规创造价值……”，依法合规的观念已经深入人心，银行业是个高风险的行业，在金融创新浪潮的推动下，金融业逐渐发展成为主要提供风险转移策略的银行，从某种意义上讲，商业银行就是“经营风险”的金融机构，以“经营风险”为其盈利的根本手段，健全的风险管理体系能够为商业银行创造附加价值，在市场上获取盈利机会的风险承担能力，是现代商业银行核心竞争力之所在，风险存在于商业银行的每一个业务环节，全面的风险管理体现为每一个员工的习惯行为，因此，作为一名银行从业人员，我们应该时刻具有风险管理的意识和自觉性，主动预防工作中可能潜在的风险因素，同时，注意保护自己。

“欢迎加入农行大家庭!”这句温馨的话语不断地在每一位前辈的发言中得以重复，确实如此，培训期间，培训班通过组织各种文体活动，增进学员之间的沟通交流，其乐融融。

每天的行程都安排得很充实，上课学习，体育比赛，演讲比赛，文艺汇演排练等丰富多彩的活动，为新学员提供了一个展现自我，融入农行大家庭的舞台。特别是文艺汇演的排练，加深了学员们彼此的了解，我们肆意的挥洒青春的汗水，绽放最炫丽的青春，在文艺汇演这个活跃的大舞台上，充分地展现农行新一代员工的亮丽风采!在此，预祝20xx年中国农业银行广东省分行第三期新员工培训班文艺汇演取得圆满成功!

中国农业银行在成功上市之后，以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标，努力把农业银行建设成一家面向“三农”、城乡联动、融入国际、综合经营、致力为最广大客户提供优质金融服务的现代化全能型银行。我们作为农行的新员工，本着爱岗敬业，勤勉尽职，依法合规的职业心态，踏上征途，追求卓越，共创辉煌!

最后，谨以下文与各位同事共勉：

知之非艰，行之惟艰，知难行易，知行合一，行我所信，信我所行。

**银行中层培训心得体会六**

财经大学为期6天的培训，已经结束。是紧张的6天、收获的6天，6天的学习使我感触颇深。

6天紧张的学习，使我找到了自己的不足，同时也听到了自己之前未接触过的业务和知识点，开阔了自己的视野，对今后的工作重新做一个定位，重新认识当下乃至未来的大金融、大资管。

传统业务银行已无法再生存下去，在新经济和大数据的背景下，在日趋竞争激烈的金融市场环境中，当下的农商银行要想立于不败之地，需要打破束缚，在变革中寻找出路，在创新中占领市场。

学习给我指明了方向、实践让我积累了经验，6天的学习，对我而言是一次重新的洗礼，对今后工作有了新的思维和方向，坐井观天永远只能是青蛙，只有跳出来，勇敢的去尝试、才会创造出属于这个团队、属于自己的价值。

学习的过程，同时也在思考，最严资管新规的出台，缩窄我们的业务范围，今年以来信用债市场违约频发，给我敲响了警钟。阻止金融空转、脱实向虚、打破刚性兑付等一系列规定，是我们必须去面对的，也告诉我们今后路应该怎么走，这是我们当下需要思考的。

虽然前面的道路会很曲折、布满荆棘，但我坚信，以信合人坚定不拔的勇气和信念，定会拨云见日，云散月明!

有信心的人，可以化渺小为伟大，化平庸为神奇，相信自己、相信团队，用我们的勤劳和智慧去拥抱我们的未来!

**银行中层培训心得体会七**

炎炎仲夏，作为工作在基层xx行的一员，有幸在xx培训学院度过了忙碌、紧张而又充实、愉快的十天时光。时间虽短，步履匆匆，但却由衷地收获了知识结构的扩展，理论深度的积累，工作方法的升华，同时，也深切感受到中华古老文化积淀历久弥新的魅力，体味到人民银行团队伙伴之间温暖的友谊。现将培训的体会汇报如下：

不谋全局者，不足以谋一域。本次中级职称干部培训，从培训内容的结构来看，在紧密围绕xx银行履职行为的前提下，十个专题讲座几乎涵盖了当前央行的货币政策、金融稳定、调查研究等主要职能职责领域，同时又涉及了能力提升、心理调试等与个人工作生活密切相关的个体领域，还包含了xx银行厚重的发展历程，林林总总，堪称既具有系统性，有具备完整性。对此次参培的同仁而言，培训内容的宽广跨度使我们长期局囿在基层央行某个特定工作范围的员工极大地拓展了知识结构，开阔了履职视野，不仅有效强化了我们的岗位履职能力，并且前所未有地丰富了每个参加培训个体的知识储备宽度，为今后岗位流动奠定了良好的前提基础。

培训的师资力量强大，讲授专业深度深邃。十个专题讲座的主讲老师既有来自总行的专家领导，又有来自院校的教授名家，在各自领域长期专注浸淫，高屋建瓴，建树丰硕。通过老师富含逻辑、鞭辟入里、庖丁解牛式的深入讲授，在理论、实践等方面给予我们丰富的学养，既使我们领略到当前各类经济金融专题前沿高端的最新进展，更加准确地把握到焦点、热点以及难点经济金融问题的症结所在，矛盾所聚，根源所依，又使我们更加辨证地触及到学习、调查与研究的方法论高度，深入引发对经济金融现象的本质思考以及对经济金融问题的脉络把握，提升了我们今后进一步深入观察、探究、思索本地区经济金融实际的工作能力。

从某种程度上说，在工作以来的十余年间，组织部署自己的系统学习过少，工作中自己也仅学习与本职工作相关的业务知识、理论知识和法律知识，对不涉及或者很少涉及自己工作的知识相对缺乏学习的积极主动性。这次集中学习培训，对基层央行中级职称层面的干部采取分期分批培训学习，我认为一方面克服了多数人因工作繁忙、任务繁重而缺失培训学习机遇的缺憾，一方面又充分体现培训学习人人平等的原则，在全行系统倡导出一种富有创新的培训方法与浓厚的学习氛围，对提高全系统干部的业务能力和综合素质具有非常重要的现实意义。

另一方面，培训平台的搭建为参培人员之间提供了工作经验、做法相互交流的有效空间，更加深入地了解到当前xx银行各项重点工作在全行各个分支机构的执行情况、各行富有成效的创新举措、各岗位富有技巧的工作方法，为我们打开了履职工作的另一扇窗口，给予参培人员极大的启迪。

从培训的总体进程来看，培训组织井然有序，培训内容紧贴实际，培训节奏张弛有度，培训生活丰富多彩，体现出培训学院老师们的智慧结晶与辛劳付出。

本次培训活动，开xx银行xx专项培训之先河，为xx银行系统基层行中承载主要工作任务、发挥骨干中坚作用的广大中青年干部员工提供了难能可贵的学习机遇。建议今后一是将此类培训形成长效化的制度加以坚持与完善，同时提倡分行层级跟进推出类似性质的培训安排，有效补充与扩大高层次培训的覆盖面，切实提高广大基层员工的工作能力与履职能力；二是在培训主体上相对集中，细化分类，考虑将货币信贷、调查统计合并培训，将会计、国库合并培训，办公室、宣传群工合并培训，等等，从而进一步提高培训的针对性和有效性；三是在培训内容安排上相对集中，考虑大体按照80%：20%的比例设置培训课程，切实提高培训的针对性。

**银行中层培训心得体会八**

银行培训心得要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的银行培训心得样本能让你事半功倍，下面分享【银行培训心得精品10篇】，供你选择借鉴。

为期五天的岗前培训已经落下帷幕，这是让人难以忘怀的五天，紧张而又充实，刺激而又耐人寻味。

在短短的五天时间里，省邮政储蓄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，培训使我对中国邮政储蓄银行的发展历程有了更清楚的了解。

中国邮政储蓄银行有限责任公司成立于年3月20日，是全国第五大商业银行。邮政储蓄银行省分行于20\_年1月成立，现已建成覆盖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，成为省金融市场的重要组成部分。

省金融市场竞争日趋激烈，城乡市场均出现新的竞争格局，对邮政金融业务发展形成很大压力。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，我们邮政储蓄银行市分行的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。为邮政储蓄银行的明天贡献自己的一份力量。

由于有人民银行总行领导的精心安排和郑州培训学院各位老师的细致承办，我作为一名人民银行的基层员工，非常荣幸地参加了20\_\_年7月1日至7月10日在中国人民银行郑州培训学院举办的“20\_\_年第二期中级职称干部(经济类)培训班”。虽然只有短短的十天时间，但我们每位学员通过拓展训练加强了团结协作、通过专家讲座充实了理论知识、通过交流讨论学习了先进经验、通过课余活动和参观考察结下了深厚友谊，受益匪浅。以下是我的几点心得体会：

一、学院老师无微不至的关怀刚刚接到参加培训的通知时，心里还有一丝的担心，因为我是第一次到郑州培训学院参加培训，而且听同事说学院的位置还挺不好找的，当地的一些出租车司机都找不到。但是马上这一丝的担心一去不回，因为学院安排了接站。并且，在我刚刚踏上开往郑州的列车时，接站的工作人员就给我发来了短信，告诉我他的具体位置，我的心中立刻感受到了温暖。在顺利到达学院后，通过食宿的安排、教学日程的安排处处体现出学院老师对我们的关怀。在此，要向为了此次培训而精心付出的老师们表示衷心的感谢。

二、自己的理论知识得到进一步提高 “工欲善其事，必先利其器”。这就是说，一个人要想真正成就一番事业，离不开过硬的基本功。当今社会的竞争愈来愈烈，做任何事情都需要技能。在实际的工作中，对待自己，对待工作，一定要高标准、严要求，不要满足于已经掌握的，这个世界是大变、多变、快变的，要努力寻求更好、更快、更富成效的专业技能和技巧，提高自身竞争力，唯有如此，才有可能创造出更好的成绩，才有可能从胜利走向另一个胜利。学院的老师为了这一目的，不仅邀请了人民银行总行的专家，还邀请了浦东干部学院和河南省委党校等高校的教授，为我们精心安排了各项培训课程。

首先，由学院拓展培训师对我们进行了“团队意识与自我塑造”的培训，大家按照培训师的要求“忘记你的身份，忘记你的性别，忘记你的年龄”，商定了各自的队名、队训和队歌，共同克服困难完成任务，增强了对彼此的了解。使我们认识到在面对各种困难和挑战时，团队的凝聚力、相互关心、激励、包容使团队更加团结。这对于我们在今后的工作中树立相互配合、互相支持的团队精神和整体意识，改善人际关系，增加相互的沟通与信息交流等是非常有利的。其次，我们不仅学习了人民银行的专业知识，有《反洗钱工作新形势、新问题及反洗钱行政执法相关问题》、《征信与征信管理》、《法定存款准备金制度在中国的理论和实践》、《在中央银行事业发展中主动成长》、《新形势下如何有效地开展金融研究工作》、《中国人民银行成立的历史背景》和《宏观经济波动、货币政策与金融稳定》，还学习了综合知识，有《当前国际局势热点透视》、《履职能力与创新思维》和《国家公职人员心理问题及其调适》，最让我难忘的是中国钱币博物馆副馆长、总行党委宣传部巡视员马林给我们讲授了《浅淡庞村财经会议的历史意义》一课。

使我难忘的不仅是他的讲课内容，从庞村财经会议的召开背景到华北财经会议的召开，从1947年10月2日第一次正式提出“中国人民银行”名称到1947年10月8日中央正式确定“中国人民银行”名称等内容，让我接受了一次生动而难忘的行史教育。更让我难忘的是他作为一名专家，诲人不倦，在三个小时的授课过程中仅作了5分钟的短暂休息，并且始终是站立着讲完了全部内容，这种严谨的工作态度、高尚的敬业精神深深打动了每位学员，持久不息的掌声表达着每位学员发自内心的尊敬与感谢。

三、开阔了眼界，增长了见识，收获了友谊在这次培训中，学院老师不仅给我们安排了丰富紧凑的理论学习，还为我们准备了云台山、少林寺、龙门石窟和河南省博物院的实地考察活动。通过考察，使我进一步了解到，河南是中华文明和中华民族最重要的发源地，既是传统的农业大省和人口大省，又是新兴的经济大省和工业大省。通过座谈讨论和大会交流，使我学习到了不同地区、不同部门先进的工作经验，为我在今后的工作中开拓工作思路、转变工作方式打下坚实的基础。

另外，通过丰富多彩的专家培训、实地考察、座谈交流和文体活动，使我在短短的10天中，结识了来自五湖四海的各位同学、同事和精英，使我们结下了深厚的友谊，对我们今后更好的开展工作、交流经验都是非常有意义的。最后，再一次向为举办此次培训班而辛勤付出的总行人事司、郑州培训学院的各位领导、各位老师表示衷心的感谢!同时也希望今后能够更多的举办类似的培训活动，以满足人民银行基层分支机构对新理论、新知识的渴望。

7月23号，我们一行从人行滨州中支出发经过7个多小时的车程，顺利抵达了美丽的人行郑州培训学院。由于是24号才正式开始培训生活，因此到达之后我们也有充足的时间去领会郑培的独特魅力，进入郑培的大门后首先映入眼帘的是印有“中国人民银行郑州培训学院”几个大字的标志牌，在标志牌的后面便是一个优美的小花园，在小花园后面的楼便是信息楼了，再深入学院的内部，培训楼和文体中心分布在不同的方位，错落有致，设计合理。这里不仅有标准的篮球场和足球场，更有塑胶跑道的操场，清晨和晚餐后来此锻炼身体也是不错的选择，在正式培训开始之前给我的感觉便是四个字：不虚此行。

20\_\_年7月24号，满怀激动地心情的我开始了自己的培训生活，参加此次培训的包括河南和山东两省新入职的学员共有248名，上午8:30举行了培训班开班典礼，在开班典礼上来自于中国人民银行济南分行的金鹏辉行长发表了精彩的演说，在演说的最后金行长隆重的宣布“中国人民银行济南分行20\_\_年新行员初任培训班”培训正式开始!

9天的培训主要包括以下几个方面的内容：(1)13个与培训有关的讲座;(2)学员互动，包括学员破冰和学员论坛;(3)习唱行哥——我们是团结拼搏的鲁豫央行人;(4)素质拓展训练、趣味运动会;(5)结业典礼、行歌比赛等。

首先，来看一下一系列的讲座。通过讲座(1)：人民银行的组织体系及职能，了解到了目前我国人民银行的历史背景、发展演变、组织体系及在宏观经济调控中的各项职能，让我们对人民银行有了一个更为明确的认识。通过讲座(2)：执行力与团队建设，了解到了态度是高效执行力之本、团队是高效执行力之要、行为是高效执行力之法，这对于我们在未来的工作中提高自身的执行力给出了借鉴意义，同时对于团队建设有了初步的认识，认识到了团队在工作中的重要性。通过讲座(3)：防范和化解金融风险，维护金融稳定，了解到了系统性金融风险对社会经济发展的危害性，人民银行作为国家的宏观经济管理部门，有义务和职责采取相应的措施去防范和化解金融风险，维护金融稳定，确保社会经济又好又快发展。通过讲座(4)：公务礼仪规范与训练，了解到了更多关于礼仪方面的知识，比如着装的基本规范、适度的手势等，这为日后我们走向工作岗位，更好地为金融机构提供相应的服务，提升自身良好的形象与素养奠定了良好的基础。通过讲座(5)：人民银行法和央行核心业务介绍，了解到了目前人民银行肩负着实施货币政策、维护金融稳定和金融服务三大重要职能等内容，为日后将理论与工作实际相结合铺平了道路。通过讲座(6)：宏观经济形势及货币政策，了解到了当前我国经济正面临着经济下行的压力，究竟是采取怎样的货币政策来缓解经济下行的压力还需要具体问题具体分析。通过讲座(7)：人民银行办文规则及公文写作，学习到了公文格式20要素、公文标题基本原则和主要问题等内容，为日后在工作岗位会写公文、写好公文打下了基础。通过讲座(8)：安全保密知识教育，了解到了在人行对所从事的工作进行保密的重要性，对提高安全保密的意识有很大的帮助。通过讲座(9)：人民银行电子支付结算基本知识，了解了我国的支付体系的构成、非现金支付工具、人民币银行结算账户以及支付体系监管等内容。通过讲座(10)：树立廉洁勤政意识，做优秀央行员工，认识到了在日后工作中自始至终保持廉洁勤政意识的重要性，严格要求自己，做到“勿以善小而不为，勿以恶小而为之”。讲座(11)：情景模拟：职场情商培养与挫折应对，通过电视访谈、电视辩论赛及案例分析等形式的情景模拟教学提高了学员与媒体沟通的能力，同时对培养职场中的情商有更深的体会。通过讲座(12)：货币发行基本知识，了解到了货币发行工作目标、人民币发行概况、人民币发行业务、人民币销毁业务及人民币管理业务等内容。通过讲座(13)：工作和人际交往中的沟通技巧，了解到了在话语沟通中应该掌握的基本原则，比如或然不必然、向前不向后、严明不严词及该禁不该说等。这些讲座，对丰富我们的业务知识，提升我们的职业道德修养具有重要意义。

其次，来看一下学员之间的互动环节，主要包括学员破冰和学员论坛。学员破冰活动分不同的小组展开的，在小组内男学员与女学员互相“配对”来介绍对方，采取这种方式不仅加强了“配对”学员相互之间的交流，还将考验介绍双方二人在小组各成员面前的语言表达能力，更能加深组内学员之间的认识，是一个相互认识相互了解的活动。学员论坛活动同样是分不同的小组展开的，每组邀请了相关的老师负责解答组内学员的问题，而学员可以提出一个自身最关注的问题，同时就“如何实现角色转变，成为合格的央行人”提出自己的看法。在该活动中每位学员都提出了自己的真知灼见，在活动的最后，被邀请到的老师就学员提出的问题归类整体并做出了相应的解答，是组内学员受益匪浅。

再次，贯穿培训全程的一个非常有意义的活动那便是习唱行歌——我们是团结拼搏的鲁豫央行人。一方面，通过反复习唱如此坚定、豪迈的行歌，我们也感受到了作为鲁豫央行人中一份子的荣幸，加强对央行精神的认同感;另一方面，习唱行歌不仅增强了组内学员之间的配合，更增强了团队意识。

还有，素质拓展训练和趣味运动会也是培训中重要的一部分。素质拓展训练通过各式各样的活动，比如分组想组训、分组排节目等，不仅考验我们的脑力和身体素质，更加强了彼此之间的团队协作能力。趣味运动会则通过拔河、“挤眉弄眼”吃薯片等趣味活动也给大家带去了欢乐，同样是有意义的。

最后，在培训的最后一天举行了行歌比赛和结业典礼。在行歌比赛中各组学员嘹亮而又不失庄重的歌声响彻整个礼堂，而在本次结业典礼中，各种精彩的节目也是穿插其中，不仅有相声、话剧，还有小苹果等曲舞，雅俗共赏。

通过为期9天的培训，尽管时间不长，但是在这期间，我们不仅提升了自身的业务知识，加强与不同学员之间认识和交流，更增强了自身的团队能力和职业道德素养，我想这对于未来我们走向工作岗位都会有极大的帮助。感谢这次培训，也感谢在这次培训中认识的各位小伙伴，或许此时你我各安天涯，但是我想我们却有着共同的梦想，那便是为人行的事业奋斗终身!

通过几年的工作积累，我深深体会到以下几点，做好这几点对我们的服务工作有着立竿见影般的效果。

首先，拥有良好的员工形象。员工形象是民生银行的第一“门面”。柜台是民生银行与客户面对面沟通的桥梁，是客户真正认识民生银行的开始，整洁统一的服装和举止大方热情的问候语，会给顾客留下一个良好的第一印象。每一个员工就是一个“服务点”，许多的“服务点 ”形成了“服务面”，会反映出民生银行良好的管理水平和全新的精神面貌。

忌在客户到来后匆匆收拾、东翻西找、慢条斯理、更衣洗杯、怠慢顾客。营业期间，坚守岗位，营业人员在工作中不能光埋头工作，而应时刻注意客户的需求，先外后内，切忌顾此失彼。营业人员不能带情绪上班，要是保持良好的心态，把微笑献给顾客，要知道“无人能从争辩中赢得客户”，因为我们每天要接待无数顾客，营业人员发出的第一声“谢谢”和第100次“谢谢”要同样发自内心，才能服务好每一位客户。

再次是服务态度。顾客走到柜台前营业人员应站立接待，主动招呼，把“您好、欢迎光临、请、谢谢、再见、走好”等礼貌用语常挂嘴边，以拉近与顾客之间的距离。每当客户走进或走出营业厅时，营业人员笑脸相迎地说上一句“欢迎光临”或“谢谢光临”，“请保管好款物”，下雨时附上一句“路滑请慢走”之类地问候或咐嘱，会给顾客一种亲切之感，更带有几分人情味。

再次是业务介绍。营业人员要根据不同客户的需求，主动、热情、耐心地介绍本机构开办的金融业务品种，在向顾客介绍业务时语言简单清楚，避免使用专业名词，令客户不易理解，讲解时语气要肯定、准确、突出业务的性质和特点。当顾客对金融业务不了解想工作人员咨询时，尤其是一些刚开办办的新业务，营业人员应本着顾客永远是对的，我们永远是最专业的思想，站在帮客户理财的角度做好耐心、细致的讲解，让他们亲切地感受到你就是他们的贴心人，民生银行是最可信赖金融机构。

最后是服务准确。员工在办理业务时，娴熟、准确、高效的业务

技能，不仅能增强顾客对民生银行的信赖感，更重要地是能够反映民生银行员工队伍的整体素质，增强民生银行的行业知名度和行业地位。

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。窗口服务的工作让我每天面对很多客户，我的一言一行不光代表着个人的修养，更代表着民生银行的形象。由于工作中充满着偶然性和变化性，网点规范服务的管理是没有止境的，所以我们需要学习的东西还有很多很多。我们要真正做到爱行如家，积极地维护集体荣誉，并在工作中常常提醒自己：“善待别人，就是善待自己”。

从7月11日去中国邮政储蓄银行成都分行报到后，就一直都在郁闷中度过，原本以为可以留在成都五城区实习，但是成都分行人事主管明确告诉我们我们都要被分到成都的近郊，如新都，温江，双流，都江堰这些，原则上按生源地分配的，但是由于女士优先，回彭州的名额就让给了女生，我就来到了华阳。

7月13日到了华阳后，说是把安排在华阳总部实习的，都去认了师傅的了，结果第二天去又变卦了，变成了去下面的双流藉田镇，这一系列的变故让我相当郁闷，不过还好去了藉田镇发现那里还是比较可以，里面的苏姐，王阿姨对我多好的，第一天去就让我碰钱，晚上苏姐把我带到她家里去吃饭，还给我洗葡萄，让我坐在沙发上看电视休息，虽说藉田这地方是偏远点了，但是交通还是方便，811路到华阳车站，也有客车到城北客运中心站，藉田邮政银行的新网点还不错，3层楼，才从老网点搬过来半个月，里面的保安周哥也是个爱帮助人的哥们，这一个星期发生的事情让我越发觉得基层的人确实比机关里的人热情多了，没什么架子，也乐于教你，第一天才去那报到，就去营业部修了一个上午的复印机，之前在成都市分行我就不会操作复印机而向人请教结果挨了个冷眼，通过这一上午的摸索，复印机的各个功能我也就熟悉了，完事了就帮着他们复印身份证，这两天正赶上农民领社保，生意很火爆，下午我在里面帮着点钞，然后把钱放进桌下的保险柜，5点钟的样子还指导我扎了下帐，晚上在苏姐家吃晚饭便去超市买了些洗漱用品，回到营业部的寝室，坐在床上耍着手机，第一天就是这样过的。

第二天早上是农民来邮政银行取社保局发的钱，7：30我开门去吃饭时外面就站了60多个人，背着背篼满脸笑容，8:30一开门这些农民就像去超市抢购一样，场面壮观，整个上午我就是站在大堂，指导他们填单据，签字还有帮他们按密码，下午去营业部里面端根凳子坐在王阿姨边上，点了一笔20万的款。

现在我们那除了王阿姨，苏姐，白大哥是老革命，\_\_(\_\_学院入职一年)，\_\_(西财入职1个月)都是新员工，只不过他们都是正式员工，接受了两个月的岗前培训，我和孙覃完全是新人，还要学习很多很多，2楼是以后的信贷部，现在的藉田是百废待新，王阿姨说后面还要搞信贷，公司业务，未来5年这里才能完全成熟。

目前藉田支行加保安(含我和\_\_)一共10个人，人手还是比较缺，我昨天请假回家拿锅碗瓢盆，他们都不是很愿意我耍假，现在每天开三个窗口，一个保险业务，两个储蓄，老年人动作慢，按不来密码，不知道字签在哪，没有个人在大堂引导着，会严重影响办业务的速度。所以在那能做到事还是算不错的了，总比让你在那闲着，对你不理不睬的好，万事开头难，希望是个好兆头，这也算是喜从悲中来了!

县总行开展流程银行活动以来，我支行也集中进行了省、县行领导动员报告及相关材料的学习，流程银行对于我们农商银行的意义是空前的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我们从学习走向实践。与我支行开展的企业文化、精品银行建设、中国艾加形象品牌建设是相辅相成的，是流程银行的其中组成部份。

我支行组织员工集体学习讨论着总行下发的关于对流程银行建设的相关文件。工作之余，大家积极响应总行精神和县总行领导的号召，同时出于对工作的热爱，和对学习新事物的追求，支行所有员工多次全体或部分经常组织在一起，共同学习探讨各自对我行流程银行建设的看法，思考和建议。大家你言我语，相互交流之间，更加深了我们对流程银行建设的认识和了解。并且加深了我们对总行决策的认同感，由此，我们的思想认识更统一，学习的积极性也更高。

流程银行，实际上就是通过重新构造银行的业务流程，组织流程，管理流程以及文化理念，颠覆性地改造传统的银行模式并使其彻底的脱胎换骨，由此形成以流程为核心的全新的银行模式。流程银行已成为银行业发展的趋势。国内外已有很多银行在此建设上取得了明显的效果，并大大提升了自身的效率和业绩。

我们农商行在这竞争日益激烈的行业，也要积极主动的加快自己的改革，不断促进自身的发展以取得一席之地。其中很重要的环节之一，就是统一员工的思想认识，推动理念更新，提高员工对改革紧迫性的认识，调动员工积极性，形成合力。对于我个人，我们支行组织的经常性的学习讨论使我对银行的流程建设有了新的认识。

首先，就是在流程银行的建设时，我们有几点工作原则要坚持：

二、有利于业务拓展，增加收益与风险可控间的平衡;

三有利于我行当前收益和长远发展的平衡;

四、逐步完善，先学习，后落实。在此基础上，由总行统一领导，统一部署，设置了专门小组，我们支行就要按照规定推进流程银行的建设，要增强员工执行力。其次，就是循序渐进，阶段突破。结合我支行实际，我们知道，我支行集中精力努力提升自我，克服当前面临的困难。另外，我们要借鉴其他兄弟行社的经验，并结合本支行行情，通过把客户引进来，自己走出去，力争探索出最适合我支行发展的道路。最后，在整个流程银行建设的过程中，要注意从价值链分析入手，突出核心业务流程。应着眼于活动的流程对客户价值的大小，突出有利于形成核心竞争力的核心业务流程，把一些低附加值的业务流程外包，如信贷优质客户的筛选与营销维护、电子银行产品的维护与拓展、组织资金客户的亲情服务等，集中精力于核心业务，避免精力，财力的分散。

这次的学习，使我对银行建设，银行发展有了全新的认识，使我深受鼓舞，对农商行的发展充满希望。同时使我更深刻的认识到不断学习，不断充实自己的重要性，只有这样，我们才能跟上时代的脚步。

盛夏时节，我们真正走进江苏邮政，激动的心情比火热的太阳还要炙热。 作为邮政20\_届新入局员工的我们满怀着兴奋、憧憬与期待来到了江苏省邮政培训中心，参与省邮政公司组织的新入局大学生了解邮政文化、秉承职业道德、精通邮政业务、熟练专业技术等活动。 8月2日上午江苏省邮政公司张荣林总经理从繁忙的工作之中抽出宝贵的时间，冒着高温，赶早班高铁来到我们大学生身边，出席本次培训班的开班典礼并作了重要讲话。他着重介绍了邮政的规章制度、邮政的发展历史与各国邮政的先进事例，并告诫我们大学生江苏邮政目前正处于二次创业的关键时期，挑战和机遇并存，希望我们大学生既要胸怀大志又要从小事做起，立足数据库商函和电子商务两大战略高地，推进江苏和谐邮政企业建设，把握机遇、迎接挑战、加快发展、努力做到高效率、高质量服务、高效益经营，实现速度、质量、安全、效益统一协调。通过张荣林总经理的细心讲解，我又进一步了解到：中国邮政，是国家开办并直接管理的、利用运输工具传递实物信息为主的经营邮政业务的公用通信企业，同时又是现代社会进行政治、经济、科学、文化、教育等活动和人们联系交往的公用性基础设施。中国邮政担负着传达国家政令、公文和沟通各级党政军机关之间联系的重任;是市场经济信息流的大动脉;是市场商品流通的重要通道;是市场货币流通的重要渠道;是中国经济与世界经济联系的桥梁;是人际沟通，感情联络使用最普遍的一种方式。由此我们可以说中国邮政是中国特色社会主义现代化建设和社会和谐发展的重要组成部分，中国邮政是不可或缺的。

演讲的最后张荣林总经理鞭策我们：“年轻人选择了舒适，就意味着选择了平庸;选择了努力，就意味着你得到了收获;选择了奉献，就意味着你领悟了一种高尚。”这句话振聋发聩，在我的脑海里久久徘徊，无法平息。我意识到要达到张总经理的期望，我们必须及时调整心态，务必做到以下几点：1、深入实际，溶入文化。希望我们要传承百年邮政文化，融入邮政企业大家庭;在工作中做好吃苦耐劳的准备，脚踏实地、一步一个脚印地努力工作;要从小事做起，从平凡事做起，在小事与平凡事中体现出独特见解和价值。 2、拥有良好的心态和心理素质。好的心态是决定事情成败的关键，而良好的心理素质不仅能在当今这个复杂的社会得以适应生存下去，也能为自身的发展提供保障。3、不断学习，增长学识。要学会沟通，建立良好的人际关系;学会灵动，适应环境的不断改变;学会技能，增长才干、眼界以及胆识。 4、培养习惯，保质保量。我们大学生关键要养成大处着眼、小处着手的习惯，对自己高标准、严要求，养成良好的工作作风，确保各项工作落到实处。5、开拓创新、勇于实践。我们大学生比较年轻，思维活跃，善于开拓思路发现问题，并且敢于接受新鲜事物，是邮政企业的新兴力量。因此，我们大学生一定要把这些优势与实际工作相结合，在工作中不断思考，在思考中不断创新，在创新中不断勇攀高峰。

这次学习短暂而漫长，短暂在于只有区区12天的时间，而漫长在于在学习期间内我们充实了大量宝贵的人生财富。除了让我增长了有关中国邮政的业务知识外，更重要的是使我的思想觉悟得到了本质的提高，我认识到了要想学会做事先要学会做人。诚实守信，言行一致是做人的首要本份。文明礼貌，仪表端庄、语言规范、举止得体、待人热情不单单是挂在嘴上的，必须落到生活中的一言一行。办事公道，坚持真理、公私分明、公平公正、光明磊落更是我们在工作中要时时牢记的。一颗珍珠虽然美丽，但它远不及一串珍珠项链来得璀璨。所以我们时刻都要服从组织的战略目标，服从于组织的安排和调整，只有将个人的目标融合于组织的战略，才能使自己的价值得以体现、目标得以实现。

“合抱之木，生于毫末;九层之台，起于累土;千里之行，始于足下。”中国邮政是合抱之木，我们便是毫末;中国邮政是九层之台，我们便是累土;中国邮政是千里之行，我们便是那第一步。我相信今天我以邮政为骄傲，明天邮政以我为骄傲。

非常感谢“营业支局(所)长远程培训”，是她在新的形势下，为邮政人送来了春风，送来了力量。通过次培训，使我对邮政有了更深层次的了解，结合学习培训课程，我在员工和业务的管理，市场的开发，客户的维护等方面都有了进一步的收获，从培训中也得到了很多启示。

树立了坚定做好邮政人的理念，增强了迎接挑战的信心。做为一名支局长更加注重基本素质的提高，努力提升自身综合能力，不但用力去做，更要用“心”去做。

树立和谐管理员工理念，加强员工竞争意识和忧患意，科学艺术的进行管理。科学的分析邮政经营和支局经营形式，对支局的函件业务市场开发和汇兑业务市场开发有了深层次的思考，明确了新形势下对汇兑业务和商函业务发展的要求，了解了支局窗口函件市场分析及开发技巧和支局商函市场分析及开发技巧 无论是汇兑业务产品开发还是商函营销风险防范都有了明确的认识。

对直复营销基本知识有了实践性的运用。针对邮政支局投递存在问题及原因分析，宏观的把握了加强邮政投递网建设的重点措施。

通过省联社前期试点行社流程银行建设经验，旌德农村商业银行顺应潮流发展，顺理成章成为流程银行建设中的一员。

旌德农商行合规与风险管理部门为流程银行建设的推动部门，各职能部门通力协作，共同做好流程银行这一系统性工程。旌德农商行举办了流程银行动员大会，从宏观上解读了流程银行的概念，确立了旌德农村商业银行做好流程银行的决心。作为一名银行从业人员，通过学习省联社《安徽省农村合作金融机构流程银行建设推广工作方案》，现将自己对流程银行的理解，心得体会如下：

流程银行是通过重新构造银行的业务流程、组织流程、管理流程以及文化理念，颠覆性地改造部门银行模式并使其彻底地脱胎换骨，由此形成的以流程为核心的全新的银行模式。目前，旌德农村商业银行实行总行、支行、部门的垂直考核机制，这种机制从表面上看制度、流程都很完备，而一旦出了问题，上下级之间、部门之间相互推委扯皮，推卸责任。种.种弊端，均须通过建立“流程银行”来克服解决。

门银行的业务、组织和管理流程进行“根本性”再造，并把新的模块化的业务、组织和管理流程虚拟化，以此“获取在成本、质量等绩效方面巨大改变”。离开了计算机技术和信息技术的支持，流程银行的建构是无法想象的。

目前，全行已经在省联社开发的合规与流程管理系统中逐步开展应用，总行人员在省联社多次组织下进行各式各样的合规考试，力求做到人人懂合规，按规办事。虽然这个系统的功能应用还没有完全使用，但随着流程银行建设的不断开展，系统中的各个功能将被用于实践。总行领导在流程银行动员会上强调，20\_\_年末是流程银行建设重点工作，也将是一项长期不断稳固的工程，我将立足本职，全心全力为全行的流程银行建设奉献自己绵薄之力。以上为我对流程银行的初步浅显认识，我相信，通过流程银行建设的不断深入开展，自己一定会对流程银行的认识变得更加深刻且因流程银行建设过程产生的合规意识日渐人心。

信用卡营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方式有机地结合起来，最大限度地提高客户质量。

民生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。参加这次培训的有以 前在别家银行做过信用卡业务的也有没接触过信用卡的，大家都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为培训做准备。

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，最后民生银行信卡中心石总还特地讲了企业文化与发源，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。

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。

在专业方 面，金融行业最注重的是实践和诚信，需要我们不仅仅在专业技能上有着全面的知识，而且要对市场有着准确的把握和分析能力。我行在银行业以及其他金融方面有 着很大的优势、但是相对于中合型的银行业务来说对市场的了解相对来说还是比较缺乏的，而一个产品品牌的推广效果往往又决定于市场的反应，我们不仅仅要思考 怎么有效的利用好我行信卡中心的有利资源去营销、更需要的是以一个整体的眼光来看待信用卡市场，这就需要我们对产品的营销和市场有深入的了解和认识。因 此，我建议是不是公司以后的培训可以邀请一些资深的营销或者市场方面的人士来进行培训和指导，这样我们就能更好的以市场的眼光来思考信用卡业务，从而能更 好的为客户服务为公司创出更好的业绩，公司员工的知识层面也会更加全面。

**银行中层培训心得体会九**

古人云：“腹有诗书气自华。”我想说：“人有技术走天下。”20\_年7月八日至7月十日，我有幸参加了璧山区教育研究所组织的“微课程设计与开发”培训师培训。

这一次的培训我作为一个旁听生的身份去听雷斌老师的讲课。短短三天时间他让我有一种豁然开朗的感受。有一句话叫什么来着，对!“听君一席话胜读十年书”的感觉就是这样。

三天时间雷斌老师深入浅出地为我们讲授了什么是微课，怎样制作微课，怎样上传视频，怎样生成二维码......这一切的一切在我以前的脑海里，在我的认知里我都是那么模糊，那样陌生。对于微课，只知道看着别人去操作。而这一次通过培训我真正地懂得了微课的制作原来并不像想象的那么难。虽然培训已经结束，但是我的感受颇深，记忆仍在我的脑海里存在。

第一天上午，雷斌老师就微课制作技术进行了阐释，在上课期间他让我们将他说的话录下来。他说：“这就可以做成一个微课。”我当时目瞪口呆，做微课程这么简单，随时随地都行?雷斌老师却用这样一种独特的方式为我们展示了微课。他让我们感受到微课“微言大义、随时随意”的特点。微课实际上是将理论暗含到小现象、小策略、小故事中，在对它们的层层剖析、梳理中，将新的理论或知识不知不觉地浸入已有的系统中，并不知不觉地开始影响学习行为。与此对应的则是微学习。微，即微小，碎片化。微学习其实就是碎片化学习，一次只学一点，其优势在于可以借助移动技术和设备，使学习者能在任何时间、任何地点以任何方式学习任何内容。在这样的认知基础上，雷老师向我们介绍了设计和制作微课程的技巧，讲解了微课程的开发流程和题目、形式、素材、讲解设计等方面的要求。

紧接着，他让我们每个人都打开电脑开始利用camtasiastudio软件进行视频和音频录制，随后他让我们在一天的时间要学会操作这些软件，还要能够熟练地运用它们制作一个1.0版本的微课。容量之大，是我在培训前没有想到的。为了更好地完成培训任务，我和同行的郭波老师在回去的路上一边讨论，一边思考，争取能够在一天的学习完成以后交出一个满意地1.0版本的微课。更有的甚至在微信群里和雷老师交流问题到了深夜。这种学习的精神使人敬佩，也值得我们学习。

微课学习的第二天，就有很多老师讲自己的1.0版本微课作为案例分析让雷老师点评。并交换意见。雷老师提出：微课我们一定要运用身边事，给出真实的情景，将主体换成学生。必须要使用关键词的方法制作微课。而且他还强调学生微课程应选择重难点、考点、易错点、易混点作为课程主题等制作微课的方法和注意事项。并让我们回去做出自己2.0版本的微课程。学习的步骤一步一步地在进行着，老师们也有各种各样的技术问题请教雷斌老师，看着这样的学习氛围，我感觉回到了高中，大学时代。

随着学习的深入，第三天的学习中雷斌老师现场提出思考：“以应用为目标来设计学生微课程。”我们各个学习小组积极讨论得出以下结论：课前预习-补缺拓知、激趣生疑(复习旧知识，激发兴趣，搜集资料，提出要求，渗透方法);课堂学习-创设情景、突破难点(突重破难，辅助演示);课后复习-复习巩固、联系总结(梳理，检测，文化渗透，典型对比纠正，复习，拓展阅读);方法要求-明确要求、掌握方法。

通过此次培训，我不但知道了微课的真正含义和作用，知道运用软件来制作自己的微课;更重要的是在这次培训中我学会了的一些新型方法。好比是沉睡已久的大地得到了春风春雨的滋润一下子就醒来了一样。听了雷老师的课，我有太多太多的感受，此刻的心情也不能用语言来形容。

最后我想引用李玉平老师给我们的那一段话来结束全文：时代的特征也决定着我们做事的方式。“尝试”是态度，先做起来，做中完善。“个性”是原则，围绕优势做出品牌。“品质”是追求，工匠精神做出精致作品。我想通过这次培训，我们就是要学习工匠的精神，学习做事的一份态度。将我们所学运用到自己的教学中来，为学生服务，提升自己的教育教学能力。让我们一起从“微”开始改变吧!

**银行中层培训心得体会篇十**

怀着期待与好奇，终于迎来了建设银行xx分行xxxx年新入行员工培训。从小到大，我们学习了无数课程，历经十年寒窗，参加了多少培训多少考试，但这次的岗前培训对我们的意义是空前的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我们从学习走向实践。我们收获的远比想象中的丰富。

参加完培训，我最深刻的感触就是觉得自己十分幸运。这个培训班是建设银行xx分行有史以来举办的最系统化全面化的一次。人力资源部投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行拓展训练和礼仪指导，同时又请到了区分行多位经验丰富的领导以及优秀员工，短短的十几天内，把我们凝聚在一起，学习了银行的基本情况，融入了建设银行这个大集体中。作为一家国有商业银行，建设银行经过大规模财务重组、完善治理结构、再造业务流程、引进战略投资者等一些列股改环节，最终成功上市，这具有深远的意义。

建行成功上市的经验对中行和工行等上市都极具有参考价值，同时也证明了国际资本市场对中国国有商业银行股份制改革成功的认可和对其未来充满着信心，而对于我们刚入职的新行员来说，刚从学校毕业就能进入这样一个规范化、国际化的大型商业银行，是多么的荣幸啊。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。而建设银行就是这样一个优秀的平台。在这里，我们将与建设银行共同发展，把个人的职业规划与建设银行的发展融合在一起，共同实现腾飞。

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。我们首先迎来的是为期两天的拓展训练。时间虽短，相信每个人都留下了深刻的印象，甚至终生难忘。怀着好奇而又激动的心情我们来到了九州方圆拓展训练营，而接下来的训练，远没有我们想象中的轻松。开营仪式过后，我们迅速组成了四个团队。接下来的任务是用几十分钟的时间进行团队组建，包括选出队长、队秘，绘制队旗，确定队名队训和队歌，最后再排练出一个有团队代表性的展示。经过简短的自我介绍大家立刻融入到团体中，集思广益，各尽所能，把我们的团队展示搞得有声有色。

接下来迎来了我们的第一个项目：信任背摔。挑战队员站在1.5米高的台子上，背对着队友摔下去。要求台上的队员心里对别人没有丝毫的戒备和猜忌之心，把自己完全地交给别人，而接应的队员在接应的一刹那，则向我们展示出了最好的“值得信任”的例证，就是不管自己有多困难，都会把别人交付的事情办好。当我们背对着大家时，心里总会产生本能的恐惧，但是当听到队友鼓励的呐喊声，心里的信任与感激之情战胜了恐惧，相信每个人的心里都有这样的想法：尽量笔直的摔下去，为队友减轻负担。

简单的一个动作，难以克服的是心理障碍，我们战胜了自己，挑战成功，摔下那一刻的感觉是那么幸福，这种信任与被信任是一种伟大的精神，是在极其优秀的团队中才能感受的到。在接下来的训练项目中，无时不刻地笼罩着团队协作的气氛，从“一人触电，全体重来”的超级电网，到“二人相互托举、提携，团队后方支援”的天梯，从“群策群力，迎难而上”的团队营救，到“众音合则成乐，众人合则成邦”的瀚海求生，没有一种是离开团队的。即使在天桥这样的单人挑战项目中，也是全体队员一起为同伴加油鼓励，没有一个人漠然视之。在分享心得时许多队员感慨地说：“今天如果不是有队友的鼓励，我不可能完成这个项目。”因为团队精神的作用，我们完成了自己无法完成的任务。尽管我们没有在体力上帮助同伴，但团队精神使他增添了勇气和力量。翻过毕业墙的那一刹间，队员们、战友们的眼里都滚动着泪花，我们用我们的勇气、魄力、关爱、协作、智慧以及奉献真真正正的做到了“挑战自我，熔炼团队”。

紧张而充满挑战的拓展训练结束后，我们回到了宾馆，开始了为期八天的银行相关业务知识学习。宽敞的会议室，舒适的坐椅，桌子上的姓名牌、矿泉水，点点滴滴都体现着区分行领导们对新员工的关爱，体现着建设银行的“以人为本”。如果说拓展训练培养的是一种工作精神，那么业务学习培养的是我们的工作能力，只有掌握好了这些基本操作才能开展好银行业务。

在第一堂课上，人力资源部的樊总给我们讲述了中国建设银行的历史沿革，从1954年10月1日中国人民建设银行宣告成立，到今天中国建设银行成功上市，经历了“三起三落”的反复，在这期间，建设银行曾控制着在中华人民共和国的国土上进行的每一项重大工程的建设资金。作为一名建行人如果不了解建行历史，就如同一个中国人不知道国旗国歌一样可悲，不论我们今后在什么岗位，从事什么工作，都必须了解建设银行史，伴随着建设银行股份制改革成功的伟大历史阶段，把我们的事业融入到这短辉煌的历史中。接下来的几天里，我们学习了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、员工行为规范等理论，对银行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。作为一名建行员工，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。面对国有商业银行、外资银行争夺市场，建设银行需要提高服务质量，加强品牌建设来提高自身竞争力，而这除了要制定相关法规外还需要每个行员以热情饱满的精神对待每天的工作，以灿烂的笑容面对每一位客户。培训课上，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，包括对公业务和对私业务，这是我们大部分人入职后要从事的工作，两位前辈总结她们多年的经验为我们编制教材，制作幻灯片，把枯燥的流程用精炼的语言讲述出来，为我们今后工作的开展引领了道路。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。

短暂的培训结束了，我们将被分到不同地区的岗位上开始工作，十天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。十天虽然短暂，但是这次培训对我们来说是人生重要的转折，它把我们从象牙塔带入了职场，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，与建设银行共同发展。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！