# 农业银行大堂经理实习日记范文

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-01-01

*大家知道在银行的实习日记怎么写吗？一起来看看。在银行实习工作中，领尾箱、调印章时间、领证、缴钱、扎帐等都是每天要做的工作。你是否在找正准备撰写“农业银行大堂经理实习日记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！1农业银行大堂经理实习日记...*

大家知道在银行的实习日记怎么写吗？一起来看看。在银行实习工作中，领尾箱、调印章时间、领证、缴钱、扎帐等都是每天要做的工作。你是否在找正准备撰写“农业银行大堂经理实习日记”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

**1农业银行大堂经理实习日记**

“选择中国银行，实现心中理想”。一个多月前，我带着一丝敬畏的心情进入中国银行;现在，我可以满怀信心地离开，用心开启新的大学生活。在追逐梦想的路上，又多了一份勇气和动力……

每天6：40前起床;8：00之前赶到银行开始工作;一直到下午5：40多下班;回到寝室已经是晚上7：00;吃饭、写实习日志、洗澡，然后10：00左右睡觉;一个多月，从没迟到过，更没早退，中午也经常不休息的工作——这就是我每天的生活，一个人但非常有规律的生活，忙碌但感觉很愉快的生活……

经过一个多月的实习，我熟悉了银行的信贷业务、信用卡业务，并能进行熟练的操作，此外还了解了银行的其他基本业务。实习期间我主要是跟两位客户经理做事，主要业务是个人住房贷款。这样我就熟悉了“房贷”的整个流程，并且常和客户打交道也让我受益匪浅。

体会一，细心。大家都说银行的工作就是和钱打交道，需要很细心。每一份合同，都不能出错，尤其是借据，填错了必须麻烦客户来银行重签。而我的工作，每天都要整理很多的合同：开户、打个人征信报告、去上级行盖章、整资料、两次扫描、整理信用卡资料、打电话核实信用卡资料，当然还有很多其他的工作，每一个环节都是绝对不能出错的……错了，就意味着带给自己麻烦，甚至带给客户麻烦，而银行的事，是永远也做不完的……

体会二，信心。还清楚地记得第一天见陈行长时，他说了一句话：“和你聊天明显感觉你说话底气不足。”其实当时真的很害怕，也很没有信心，面对老练的陈行长也说不出一句有底气的话……但是，经过这些天实习，我变了，变得没那么胆小，没那么不自信了。或许是因为慢慢的熟悉了银行的工作吧，做事也比较认真，也或许陈行长本身不是那么可怕，呵呵……

体会三，耐心。银行的工作其实不是很复杂，只是很反复，需要很有耐心。很多时候，每天很早赶到银行上班，然后开始重复着昨天的生活。另外，对待客户也需要有耐心，很多时候需要说服客户办理一些他们不愿办理的业务，尤其是催收，都是那些难缠的客户，没有耐心就别想再银行工作了……

体会四，服务第一。服务是企业的灵魂，而银行正是服务性要求很高的行业。说实话，在银行实习的这段时间里，经常会遇到客户在银行里“大吵大闹”。当然，从银行的角度看来，我也觉得有些客户的要求太过分了，甚至是无理取闹，因为“客户的要求是永远无法满足的”。但是，细心又想，不是有谁说过：“客户永远是上帝吗?”从这个角度看，中国银行的服务还是真有提高的空间……

实习终究要结束了，不管自己有多舍不得，但是还是要开学的。曾经试着去挽留，但最终还是发现日子还是一天天的悄悄逝去，或许，认真过好每一天才算是最好挽留吧，应该学习珍惜自己的每一天……

有人在我的博客里写了一句话：“你的实习还不错啊，虽然说你可能有时候会感觉没有学到什么东西，但是其实有经历就行了，没必要纠结在你具体学了什么，有付出就一定会有收获的，继续加油啊!”其实，我想说的是：“我学到了很多很多，各方面都得到了很大的提高。在这里我要谢谢银行里的各位姐姐们——晶晶姐、黄姐、曾樱姐、陈姐、学姐……当然，还有可亲可敬的陈行长，谢谢你们对我的帮助，我会想你们的……”

伴随着中行“追求卓越，永不停步”的服务理念，经过一个多月的充实的实习生活，让我成长了不少，这也必将成为我人生中的一段重要经历。实习的生活虽然有点累，但我每天都是以最饱满的热情参加工作的，其间也获得了很多的快乐与成就感……

最后，我想说：谢谢中行!经过这些天在中国银行的实习，让我变得更细心、更加有信心、更加有耐心，使我相信自己的梦想已经不再遥远……

**2农业银行大堂经理实习日记**

自从去到\_\_银行实习，在行领导、部门领导和各位同事的帮忙下，在政治思想、业务工作方面都取得了较大的提高。在一开始我对那里的一切都是如此的陌生，要感激各级领导的关心，以及同事们的帮忙，我的提高才有了保证。在接触到一些不太熟悉的术语时，我就会在网上查找相关的解释，如果实在不明白，我就向同事们请教，大家也都不厌其烦地给我讲解，并且想方设法让我去接触更多我尚不熟悉的知识。经验收获如下：

1、在工作过程中我还会单独出去办事情，我认为这样对我的锻炼很大，异常是锻炼了自我与人交往的本事。对我来讲能够提高自我的表达本事，同样也能够锻炼自我的胆量。把握住这些机会，让自我变得更加成熟起来。

2、在这段时间中，我已经在这些方面有了比较大的提高，并且自我的心理状态已经完全从学生状态转变成一个社会人了。我想自我之所以能够比较快地完成这种转换，跟我们兴业银行有着的良好的工作环境氛围是很分不开的。核销工作资料异常多，从刚刚\_\_业银行工作开始，我先后赶上了三次核销的工作，并且据说今年每一批的数量又异常大，这正好是我学习这个核销过程的大好机会，我经过了这几次的练习，自我已经逐步掌握了这个过程的要领。

3、我核销的过程中会有很多的步骤，首先就要印材料，还要从信贷系统里找出数字填写在相关的表格中，要明白核销报告如何来写，我也根据范本自我练习写过。我还要填写送审表，做核销材料的目录清单，包括装订材料，把核销材料包装好。反正感觉核销的整个过程是比较忙碌的，可是这让我更加高兴，因为仅有这样的工作量，我才能得到更加好的锻炼，才会有更加大的提高的可能。

经过这几个月的学习和锻炼，我已经初步了解了本部门的业务知识，已经基本能够单独处理核销所具备的技能。从对银行业务知识的陌生到此刻，我明白自我已经取得了必须的提高，期望在今后能够有更多的时间去努力学习，能够参加一些相关专业的辅导班，并且参加一些银行业务知识方面的考试。进取提高业务水平，从而完全到达能胜任这份工作的本事。第4篇：银行实习报告范文

这次实习的岗位是大堂经理，所涉及的工作资料基本有。教客户开户，填单据，兑换外币的程序，对公，对私业务的引导。以及给予客户存款贷款提议，介绍客户理财渠道，供给给顾客一些财经信息。还有教客户如何用atm、自动缴费机、网上银行的使用方法等等。篇二：20\_银行营业部实习心得

在银行大堂跟着大堂经理学习，大堂经理是连接客户、高柜柜员、客户经理的纽带，所以

首先就得学习柜面相关知识，才能更好的解答客户问题，引导客户办理相关业务，维持大堂秩序，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率。营业中的礼仪主要有四大资料：解答客户问题、营业中分流客户、维护大堂秩序、适当理财产品的营销。在此段时间我学会了如何跟顾客进行沟通，如何使顾客对我们的服务感到满意，另外还有就是要尽心尽力地去帮忙他们，例如是帮忙他们填写单据或是教他们正确使用自动柜员机。

虽然这只是一个月的实习，虽然短暂但却又十分的充实，对我来说，是大学生涯中甚至是人生中很重要的一部分积累和经验，这在我以后的学习和生活中都会发挥着很重要的作用。并且这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会的一个平台，为我今后踏入社会奠定了良好的基矗而尽快实现主角的转变，是作为一个大学毕业生刚步入社会时要面临的首要任务。对此，我们必须端正好自我的心理和态度。

在学校期间我就已经学习过一些关于银行方面的课程，例如《商业银行业务与经营》、《货币银行学》、《中央银行学》、《投资银行学》等等，这些都为我在银行的实习打下了必须的基矗

这次实习过程中，让我得益最深的就是能够到营业部和综合管理部学习，因为这些都属于银行内部运营的机构。在这些机构中我学习到了平时书本没有详细介绍的知识。这使我对自我的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这三年大学里所学知识的一个巩固与运用。异常要感激的是我的同事们和上司给我的榜样作用。他们勤奋、努力并且乐于助人，给予我很多鼓励与帮忙。

在这次实习过程中，我还体会到了实际的工作与书本上的知识是存在必须距离的，并且我需要进一步的学习。这样才能使我在银行的基础业务方面的知识，不紧紧局限于书本，而是有了一个比较全面和深刻地了解。这些最基本的业务往往是不能在书本上彻彻底底理解和学习的，所以基础实务尤其显得重要。

另外我还体会到我们对待每一样工作都要有必不可少的职责心，做事情要谨慎细心，因为业务是复杂多样的，小小的错误就会给顾客和银行带来损失。还有就是要虚心，有什么不懂的要虚心请教。在这个实习过程中我也无时无刻地感受到了员工之间的团队精神、敬业精神、创新精神和奉献精神。

经过实习我对自我的专业有了更为详尽而深刻的了解，也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中，我体会到了实际的工作与书本上的知识是有必须距离的，并且需要进一步的再学习。虽然这次实习的业务多集中于比较简单的前台开户业务，但

是，这帮忙我更深层次地理解证券开户与转户的流程，对三方存款所存在的一些基本问题有了更为深入的了解，使我在证券方面的知识不仅仅局限在书本方面，而是有了一个比较全面的了解。俗话说，千里之行始于足下，这些最基本的业务往往是不能在书本上彻底理解的，所以基础的实务尤其显得重要，异常是目前的就业形势下所反映的高级技工的工作机会要远远大于大学本科生，就是因为他们的动手本事要比本科生强。从这次实习中，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一齐，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的本事与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。

**3农业银行大堂经理实习日记**

十分感激中信银行\_\_支行给予我实习的机会。

能够有机会参与中信银行广州荔湾支行开业阶段的工作，体验其开业的艰辛与日渐兴隆完善，对一个即将毕业步入社会工作的大学生来说，无疑是极其难得的宝贵经验。

三个星期的大堂实习历程，虽然时间不长，但也足以让我在与客户的直接接触中获得了诸多长进。在此期间，我掌握了处理银行大堂业务的基本方法、懂得了与客户的沟通营销的基本技巧，同时对银行的大堂服务本身有了更加深刻的认识，对即将毕业的自我有了更加明确的定位。

一、洁身自爱、规范行为是所有银行从业人员所必须坚持的最基本准则。

由于银行的特殊性，银行从业人员在每一天的工作当中都会有机会接触到很多的现金以及客户的私密资料，时刻坚持自律无疑是对每个银行从业人员的基本要求。在与客户接触和办理业务的过程中，银行从业人员切忌觊觎不属于自我的财富，或以非法手段谋取利益，必须严格遵守相关的行为规范，坚持一颗全心全意为客户服务的正直之心，严格自律，确保客户的资产安全，防止客户的个人资料外泄。

二、大堂是银行的“脸面”，大堂服务人员需要更加注重形象、端正态度，并时刻关注大堂方方面面的细节。

营业大堂是与客户发生接触最频繁、最直接的场所，大堂是否整洁、大堂人员的形象是否良好、大堂服务是否到位，在很大程度上将左右客户对一家银行的评价。

作为一名大堂助理实习生，我每一天到岗的首要工作就是按照《大堂引导员工作指引》的说明，检查营业大堂的设备是否运作正常，音乐能否播放，大堂与贵宾室的饮水机是否还有水，柜台窗口前的糖果是否充足，大堂仓库的礼品存量是否充足;更换当日的新报纸，把所有桌椅、礼品摆放整齐，把大堂的细节处理好，做好大堂所有的营业准备。

虽没有中信银行的制服，我也坚持每一天穿着整齐的职业套装，佩戴统一的微笑工作胸章，保证大堂服务人员的良好外观形象，并以饱满的热情耐心接待每一位客户。迎送客户，为客户取号排队，引导客户入座等候，为客户倒水递报，为客户填写单据，为客户讲解产品业务，安抚客户情绪，每件事情我都尽我所能做到最好，力求给客户满意的服务。在遇到不能解决的问题时，我基本能经过恰当的方式转介给正式的大堂经理处理，给予客户满意的答复。

比较大型银行，我们在实力与网点的覆盖方面有所不及，要赢取客户就必须要在服务上下功夫。三个星期的实习中，我深刻地体会到要让客户满意就必须要从细节做起，做好一点一滴才能争取到客户，才能逐渐积累客户对我们的信赖与忠诚。

三、在与客户交流的过程中，可根据客户需求适时介绍、营销本行产品，强调本行的优势，以耐心、技巧和事实化解部分客户的抵触或偏见。

以本行的保管箱业务为例。不少客户对本行的保管箱业务都很感兴趣，但认为我们的租金比较周边银行偏高，在听到报价后会放弃进一步咨询的意愿。此时大堂服务人员能够向客户强调我们保管箱业务的优势——本行的保管箱容量是周边地区最大的，其他客户使用之后都觉得物有所值，进而邀请客户参观大堂内的保管箱样品，以事实纠正客户的偏见，激发客户办理业务的兴趣。

大堂服务人员需要善于从客户反映的信息中搜集总结客户对我们产品服务的良好评价，本行保管箱业务的优势就是在与多位客户交流后总结而来的。客户直接的比较体验，能够让我们更好地认识自我的优劣势。大堂服务人员要多与客户交流沟通，了解客户感受，不断改善服务质量和营销技巧。

四、作为一个即将从学校走向社会的年轻人，要始终坚持虚心学习的诚恳态度，学会举一反三，坚持低姿态，从低、从小做起，努力培养自我的工作本事。

实习的三个星期里，除了在大堂服务外，我还曾多次上街派发宣传单张、上酒楼派发报纸，去商场搜集礼品种类和价格信息，协助管理宣传单张的印制、派发工作。发传单、发报纸这样的工作虽然辛苦，但给我的收获却是良多——如何寻觅潜在客户，如何宣传我们支行，如何激起潜在客户的兴趣，都是技术甚至是艺术;更重要的是，在这些工作中我体验到了一家新银行初创的艰辛与进取。

在大堂经理的耐心指导下，我目前已能够应付大堂的日常业务工作，能够独自完成基本的客户接待，能够向客户供给基本的产品及服务介绍讲解，为客户填写常见的业务单据。实习的三周里，我对银行业务的熟悉程度有了长足提高。当然，在应对一些棘手的客户或者十分见业务的时候，我还欠缺足够的经验和业务知识去解决问题，仍有诸多需要日后学习和改善的地方。

最终，再次感激中信银行广州荔湾支行给予我这个实习机会，让我在这个假期里增长了见识锻炼了自我。

祝愿\_\_支行的业务蒸蒸日上!

**4农业银行大堂经理实习日记**

一、本次实习的目的

1、通过在中国农业银行江门蓬江支行实习，并进一步巩固我在上学期所学的基本理论，依靠理论联系实际，以增强自我解决实际问题的能力。

2、通过在中国农业银行江门蓬江支行的实习，达到学校的社会实践要求，并在单位指导老师的帮助下，熟悉了金融机构的主要经济业务活动，系统地学习银行个人金融管理工作。

3、通过在中国农业银行江门蓬江支行的实习，学会如何更好的适应新的环境以及端正自我的学习态度，为更好的走入社会打下基础。

二、实习步骤

此次实习在于通过在中国农业银行江门蓬江支行的实习，了解银行业务工作所需要的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等。实习过程主要包括以下几个阶段：

(一)了解实习单位基本情况和机构设置等。

(二)学习银行的个人金融业务流程、客户资料录入与使用中国农业银行信贷管理系统，主要包括以下方面：利用农业银行信贷管理系统进行银行信用卡业务办理，如各种类型信用卡、贷记卡等的客户开户资料审批(包括基本资料录入，客户征信调查等)以及贷记卡资金冻结与终止等;银行的购房贷款业务，如房贷客户档案录入、银行帐户流水查询、财产收入证明、个人房地产贷款申请表审批、客户信用调查、个人购房担保合同制定和签订等。

(三)实际操作，单独进行业务操作。

(四)完成实习，准备实习报告。

具体实习内容这次实习，得益最深的就是能够了解银行的内部运作机构，平时我们作为顾客更多的是接触前台工作人员，而后台的工作却了解得很少，进了银行实习后才发现原来后台也是一个很精彩的舞台。我所在的部门称为\"个人金融部\"，是对应\"公司业务部\"而言的，另外还有国际业务部、综合管理部等几个部门。

我所在的部门业务包括了信用卡、个人购房贷款等业务的办理，而在我的实习过程中，主要学习的是信用卡和贷记卡的开户资料录入、审批、复检、客户个人信用记录调查、贷记卡的冻结与终止等业务办理，同时协助准备购房贷款的客户档案、客户接待以及签订《个人购房担保合同》等业务。

在中国农业银行江门蓬江支行实习，首先先学会的是打印机的使用，这看来只是一件很简单而且与业务无关的事情，但是如何复印/打印出美观、清楚而又节省的资料出来却是工作的基本功，因为在所有的个人购房贷款业务办理过程中，都要打印客户帐户流水和主档、客户的基本个人资料、客户收入证明、抵押证明、个人购房合同以及各种由开发商提供的资料等，因此我实习的第一件事是学会怎样使用打印机这项简单却必须的工具。接下来学习的是如何利用中国人民银行的系统进行贷记卡客户信用审查，虽然系统操作并不复杂，但是却要求查询者认真仔细并且按章办事，客户的资料必须授权才可以使用，同时不得透露客户个人隐私。

在学会查询客户信用查询后，我开始学习利用农业银行的系统进行客户的开卡登记，同时利用信用调查结果并结合客户的收入证明等材料进行客户申请的审批等。办理信用卡业务，需要学会如何利用农业银行信贷管理系统进行卡务的一系列进程，而这个系统对于办理购房信贷方面也是很重要的。

在办理购房贷款的业务中，需要对客户资料进行录入、协助客户准备购房证明、抵押证明、收入证明、财产证明等资料，同时协助客户签订合同以及及时提醒客户还款等。

三、个人实习心得

虽然这只是短短的一个实习，但对我来说，是大学生涯中很重要的一部分积累，这在我以后的学习生活中都会发挥很重要的作用，特别是我的同事们和上司给我的榜样作用。他们勤奋、努力而且乐于助人，给予我很多鼓励与帮助，细心的教导我怎么去将看似一件很简单的像复印信用卡这样一件事情做到更好，告诉我追求卓越的重要性。同时，这份工作也告诉我细心、细致的重要性，以后当我碰到相类似的事情时，我就都会更加的努力而细心地做到更好，有这样一种积累是财富。

虽然大多时候我都认为自己是一个开朗的很容易融入新环境的人，但是在实习初期我发现这方面自己有很多需要提高的地方，我应该更加注意提高自己如何更快的适应新环境、溶入新环境的能力。

有些时候自己也会为自己是重点大学的大学生而自得，实习期间跟很多人接触过后我才发现其实学历并不能证明一个人的能力，关键是你是谁，而不是你来自哪里，只有把自己的位置放低，才能够非得更高，正如某著名散文家所说，天使为什么会飞，是因为她把自己看的很轻。所以以后要学会放低自己，补充自己所缺，努力积攒知识与能力，了解自己能做什么，善于做什么，和别人分享，积极的融入到团队当中。学习别人的优点，给自己积累资本。

**5农业银行大堂经理实习日记**

一、实习单位简介：

中国工商银行(简称“工商银行”)成立于1984年1月1日。作为中国资产规模最大的商业银行，经过27年的改革发展，中国工商银行已经步入质量效益和规模协调发展的轨道。20\_年末资产总额52,791亿元人民币，占中国境内银行业金融机构资产总和的近五分之一。截至20\_年末，工商银行总资产134,586.22亿元左右，当前总市值14,344.70左右，居全球上市银行之首。

二、 实习内容:

(一)学习相应理论基础知识及银行相关各种文件

在实习的第一周,我主要学习了柜面操作基本知识以及相关的人民银行下发的各种文件。大堂经理是连接客户、柜面人员、客户经理的纽带，因此首先就得学习柜面的相关知识，才能更好的解答客户问题，引导客户办理相关业务，维持大堂秩序，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率。柜面相关知识主要有五大部分：对公业务,，对私业务，联行业务，授信业务，公共业务。其中具体包括对凭证及相关传票、操作流程、交易代码的学习。在学习的过程中，要非常用心，因为这些知识点既散又细，而且对于一位银行服务人员特别是柜员来说，任何一点细小的规定如果操作失误就可能酿成不可估量的后果。同时还要学习人民银行下达的相关文件，结合商业银行的内部规定变动了解银行改革的方向和动态。只有全面了解了这些文件规定，才能树立更强的服务意识和竞争意识，以优质的服务让顾客满意，以强劲的竞争力为银行争取更大的生存空间。

(二)学习大堂营销技巧及解答客户咨询

大堂经理燕姐告诉我，在大堂工作要特别注重礼仪，礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则，成天与客户打交道的经理，代表着企业的形象与信誉，所以一切都要谨小慎微。要做好大堂经理的工作就必须做到以下几个方面：干练，稳重，自信，亲和。对顾客的需求要能够迅速作出反应，对大堂里出现的不同问题要能够表现出遇事不慌的心态，机智的处理并解决出现的状况，作为一个大堂经理要能够以低姿态友善地与客户沟通、交流，但也不能唯唯诺诺，在任何时刻我们都应该对自己充满信心。在客户迷茫时，我们为其指明方向;在客户遇到困难时，我们施予援手;当客户不解时，我们耐心解释;当客户不满时，我们及时安抚。我们要随时随地，急客户所急，想客户所想，以完美无缺的服务去赢得每一位客户的信赖。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，感受到宾至如归的感觉。营业中的礼仪主要有四大内容：(1)解答客户问题。(2)营业中分流客户。(3)维护大堂秩序。(4)适当理财产品的营销。所以，作为一名大堂经理要有丰富的知识，随机应变的能力，以及善于营销的口才。

三、实习收获与体会

(一)尽快实现角色的转变，是一个大学毕业生刚步入社会时所面临的首要任务。对于刚毕业的大学生来说，一开始就做一番伟大的事业并不现实，而是必须从最细小的工作中做起，甚至还要一遍遍的重复那些“细小”。这不仅要我们从行动上改变，更要先从心理上、思想上接受并改变，要充分认识到伟大都是从平凡累积起来的。正如书中所说，成功是一种努力的累积。平凡的人乃是一种无过高期望但又极认真生活的一种人。首先态度是乐观的，将人生视为一种在不断奋斗中的历练，经得起人生的大起大落，能够以宽容的胸怀善待一切。总是将复杂的事简单做，简单的事重复做，重复的事快乐做，快乐的事用心做。要是想变得伟大，其实不一定要成就辉煌的功业，因为构成伟大的决定性因素，恰恰在做得比平凡者更平凡而已。认清了这些以后，角色转变也就不再是问题。

(二)作为一名大堂经理，不但要熟悉业务知识、金融产品,，更要加强自身职业道德修养，坚守自己的职业道德。平时在工作中，大堂经理是第一个接触到顾客的人,，因此她的一言一行会第一时间受到客户的关注,，就要求她必须要有过高的综合素质，才能更好的展示银行的实力与形象。由于很多顾客都是直接拿着相关证件来咨询，还经常需要大堂经理帮忙指导ATM的操作等问题，这些都涉及了顾客的切身利益,坚决遵守“为顾客保密”的原则就成为每个大堂经理的最基本素质，最基本的职业道德。

(三)作为一名大堂经理，必须具有敏锐的洞察力，能够及时的发现顾客的需求与困难，随时提供帮助。顾客就是上帝，我们必须为每一个客户提供及时、全面、周到、热情的服务，但不是对所有的客户都提供千篇一律的服务，首先得迅速判断顾客的需求，然后提供差异化的服务。银行跟一般企业的经营目的一样，都是寻求利润最大化,，堂经理又是客户与银行的纽带，所以要特别能够挖掘黄金客户并想办法留住他们，这样才能发挥大堂经理的真正作用。同时，大堂经理必须及时发现顾客的问题，积累并分析，向银行提出具有建设性的建议，不断提高银行的服务、管理水平，改善银行的业绩，为员工、客户提供一个舒服的环境。

四、推荐见习的价值

(一)未来需求很大

随着银行服务范围的扩张，对私业务成为中资银行的关键发展方向(国外的各大银行早以有了几十年的经验，所占银行的业务收入比重很大)。由于服务网点数量的迅速增加，因此各大银行对个人业务服务岗位的各类需求随之上升。然而，能够从事这类岗位的现成人才非常紧缺，各类银行间只能通过相互挖人才能暂时填补空缺。就拿工商银行来讲，全市几百个网点，现有的大堂经理远远未达这个数，如果加上其他商业银行的上千个服务网点，整个银行系统对大堂经理的人才需求量应该是巨大的。然而，一个合格的大堂经理也是需要从助理或者更低的岗位慢慢培养的。因此，如果你想进入金融业，可以先行进入银行的大堂经理助理岗位见习，通过6个月的见习期，开始自己新的职业生涯。

(二)是成为金融英才的台阶

另外通过这段见习的经历，对有意向从事销售工作的学员来说也是很有帮助的，尤其是想从事证券，保险，期货以及信托工作的学员。银行是如今中国资本市场上的龙头老大，所占的比例是最大的，有过银行工作经历的求职者是很受以上这些金融行业公司欢迎的，就劳动力市场而言，这种复合型人才是最为缺乏的。我们也期望更多的青年，通过一次良好的见习机会，提供自己一次快速成长的机会。

(三)必要的准备

不过，跟任何工作一样，成功的见习需要学员足够正确的态度。在见习过程中不可避免的会遇到各种困难，关键在于大家是否能坚定目标，坚持见习。就拿我来说，一开始最大的障碍就是对业务的不熟悉，面对客户提出的问题我都不知道，一问三不知，很是迷茫。而一开始面对客户的时候也很紧张，别人盯着自己，就难免有点不自信。另外，有时空的时候，会觉得很无聊，忙的时候，又会感觉累得不得了，特别是最开始几天，脚疼地不得了，全身的肌肉都很酸痛。不过，带教老师说，每个人都有这么一个过程，关键问题还在于对银行业务的不熟悉，还有就是你的学习方法对不对。整个见习过程中，带教老师不可能一直陪着我，所以善于观察，主动理解，不断尝试，是使自己快速独立的好办法。每个学习工作都有一个过程，而开始的过程又是最易让人放弃的。“坚持”就是每个学员走向成功的基石。

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！