# 银行经验交流发言稿范文(汇总16篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2025-03-06

*银行经验交流发言稿范文1尊敬的各位\*\*，各位老师：大家好！今天能够参加这次新课改经验交流会，能够与大家一起分享新课改的成果，交流新课改的经验，我感到特别荣幸。在县教育局和学校\*\*的大力\*\*下，我们结合自己班的实际，进行了大胆的课堂\*\*。经过...*

**银行经验交流发言稿范文1**

尊敬的各位\*\*，各位老师：

大家好！

今天能够参加这次新课改经验交流会，能够与大家一起分享新课改的成果，交流新课改的经验，我感到特别荣幸。在县教育局和学校\*\*的大力\*\*下，我们结合自己班的实际，进行了大胆的课堂\*\*。经过一段时间的尝试，我们都有了很大的收获，大家都知道，课堂\*\*最大的亮点就是小组合作探究学习。下面我就结合自己实施课改以来，小组建设，小组合作探究学习，以及小组合作探究学习的优缺点这三方面的情况说说我的做法和几点体会。不当之处还望各位\*\*和老师多多批评指正。

>一、小组建设

我们班有24名学生，以4人为一小组，我按照学生们的性别差异，性格特点，习惯爱好和学习成绩，将全班学生合理搭配，组成6个学习小组，我采取\*\*选举\*\*，每组选出一名小组长，一名纪律管理员，一名卫生管理员，和一名记分员。做到了人人有事干，事事有人管，在公\*的基础上各负其责，每件事都能找到负责的同学，让孩子们带着责任感和使命感去管理自己的小组，尤其是小组长的选择，我觉得每个小组的小组长一定要选择那种学习认真，自觉性比较高的同学，让他们在组内正真起到带头作用，小组长是一个小组的核心，一个做事认真负责的小组长能带领这个小组积极向上。我们班现在每天早晨检查课文背诵，检查作业质量都是由小组长来完成，课间由小组长提醒组员下一节上什么课，如果是语文课，组长就带领组员考生词或预习要学的课文。

俗话说没有竞争就没有进步，小组建设还应该建立合理的评价机制，学生日常管理的每一个环节都应该以小组为单位进行评价，让学生明白，只有自己的团队整体优秀了，自己才是优秀的，以此来强化团队意识，督促学生在小组内互相帮组，我的语文课，每个学生每节课的表现都是由各组记分员给加分，我也设计好了记录表和评分标准，每两周对分数高的小组奖励一次，每个月对优秀组长和优秀组员奖励一次，通过这些措施，现在各小组形成了你追我赶的竞争氛围。

>二、小组合作探究学习

小组合作学习是新课改中教师教学的一种\*\*模式，首先教师应该先给小组合作学习创造好环境。在学习一篇新课文时，我一般会引导学生在读完课题后提出问题，比如说在教学三年级下册第一课《燕子》时，我就问学生，读了课题你们能提出哪些问题？他们经过思考，提出很多问题，比如说燕子长得什么样的？家在那里？有什么本领？等等，其实这些问题都能在课文中找到答案，然后我就让学生们\*\*朗读课文，解决同学们提出的问题，然后小组交流，四人小组在交流时，两个发言，两个补充，这样就避免了小组内出现不发言的现象，同时提醒发言的同学要声音洪亮，内容完整，聆听的同学要认真听，同时可以提出不同的意见和看法。

另外在小组合作的时候，教师也不能袖手旁观，更不能做下一环节的准备工作，还应该对每个小组的合作进行观察和介入，针对学生合作中出现的各种问题进行及时有效地指导，比如说在教学《路边的橡树》一课时，有这样一个问题，工程师和工人们为什么叹气？从中你体会到了什么？当时我在巡视中发现学生们能理解意思，但是不知道怎么表达，我就在旁边点拨，工程师看了修路计划，说明计划能不能改学生说：“不能”，我接着问：“橡树能不能砍？学生们一起回答：“也不能”。然后再分析这个问题，学生就很容易回答了，也就是说修路计划不能改，橡树也不能砍，工程师和工人们不知道该怎么办，所以叹气，从中体会到他们爱护树木，保护环境的意识比较强，这样就很容易把这个问题解决了。

>三、小组合作探究学习的优缺点

通过小组合作学习，我们班学生的学习积极性都被调动起来了，自从开始课改，课堂气氛比以前活跃了，课上回答问题由老师的点名变成了学生抢答，这种开放\*\*的学习方式促进了小组合作，提高了学生们的语言表达能力，让他们懂得了互相帮助，互相学习，虽然他们一节课都很忙碌，但是他们很快乐，尽管有时候已经到了下课时间了，他们还在积极地讨论，不愿意下课，虽然课堂纪律挺乱，挺吵，但是学习效率挺高，这也正响应了郑州开发区一位校长曾经讲过的话，他说：“当孩子已经毕业\*\*\*，也许他已经成家了，教师曾经在课堂上对他讲了什么他会忘记，教师曾经在课堂上对他做了什么，他也会忘记，但教师曾经带给他的感受，他一生也难以忘记。”我想我们在座的老师也一定会是这样的老师。

与传统的\*\*形式相比，小组合作学习有很多优越性，但是在实际教学中还存在着一些问题，比如说最初分开组以后，学生们就不知道如何分工，如何对话，如何处理成员之间的矛盾。还有的学生在讨论问题的时候东拉西扯，落实不到位。还有就是在一个小组中，发言人集中在某一个人或某两个人身上，剩余的就成了听众，针对这些问题，我会通过自己的教学实践来改善自己的教学方法。

以上这三方面的内容就是我个人的一点肤浅的体会，我们的小组合作学习还处于实验阶段，如何通过科学的设计，保证小组合作学习的有效性，是我今后努力的方向。我相信，只要咱们所有老师都参与进来，互相学习，共同研究，这样的小组合作模式也一定会越来越完善。

**银行经验交流发言稿范文2**

同志们：

大家好！

今年以来，我行进一步提升政治站位，不断强化责任担当，积极向上级行争取各项政策，协调非常紧张的信贷规模，优先支持招商引资企业特别是支持实体经济、民营企业、小微企业和制造业，全面提升工作质效，更好地发挥金融支持职能，促进金融与地方经济的融合发展。

>一、主要工作

1、强化组织保障。成立了招商工作领导小组，并选派了人员参加全市招商引资业务培训，争取尽快培养出专业化的招商引资专业队伍。后期将加强与本分队和市招商中心的联络与协调，一致行动，积极配合，加快招商进度，务求突破。

2、积极支持招商引资企业。截止2月20日，我行累计投放总贷款亿元，累计投放法人贷款13亿元，对招商引资企业投放贷款近2亿元，对新引进的如xx光电、xx阀门、xx水务等招商引资企业首次投放贷款3500万元。其中xx光电放款1300万元，解决了该企业急需购买原材料的资金难题，一周之内为xx阀门发放贷款1000万元，为企业解决了低价囤积原材料的资金需求。来自宁波和温州的两位企业主非常感动，也非常感谢我行的支持。

3、加强对招商引资项目的服务。今年以来，我行对招商项目玖龙纸业、仙鹤纸业、中材项目、桃花小镇、xx纸业、xx、等招商引资项目进行了跟踪营销和上门服务，将制定切实可行的金融服务方案，支持项目建设。

>二、下一阶段计划

一是坚持走出去，提高招商工作精准性和有效性。围绕市委市政府确定的招商引资重点产业和本地产业链及发展需求，紧盯战略性新兴产业、先进制造业、传统产业转型升级、文化旅游等领域，充分利用我行分支机构多、信息渠道广、关联客户多的优势，主动作为，提高引资成效，积极走出去，到经济发达的地区，充分利用招商平台，认真筛选项目，建立项目资料库，提前做好项目前期对接洽谈工作，扩大xx市对外宣传影响，提高城市引资形象，寻求实力强、资金实力雄厚的客户大股东到xx投资兴业，为xx市招商引资、促进地方经济发展倾尽全力。

二是加强信贷投放。积极贯彻落实“稳增长、促改革、调结构、惠民生”的政策要求，牢固树立“抓大、抓优、扶小”的金融服务理念，全力服务招商引资项目，采取“一户一案”个性化服务策略，推动长效机制建设，积极支持地方政府园区基础设施建设，稳步推进地方政府重资产招商。确保我行金融支持招商引资项目效率稳步增长。

三是加强减费让利。积极响应中央减费让利的政策，降低企业融资成本。认真落实“保市场主体”要求，强化“留商、安商、稳商、活商也是招商”的理念，发扬店小二“无事不扰、有呼必应”的精神，对招商引资企业实行特别信贷政策，优化信贷审批各环节操作流程，提高整体办贷、审贷综合效能，创造性做好安商服务，营造一流的营商环境。

**银行经验交流发言稿范文3**

各位家长、老师、同学们：

下午好！

我是8班学生xx，首先感谢老师给了我这个发言的机会，并允许我\*\*全体同学对老师们的辛勤培育表示衷心的感谢！

我们来到了这所美丽的学校里学习一转眼已经快一年了。从初中到高中，从走读到寄宿，我们由陌生到熟悉，由新鲜变为习惯，我们共同经历了很大的变化和考验，现在欣喜地发现：我们都长大了。

下面我来谈谈一个学期来我的学习感受和体会：

在我看来，学习是一个不断求知、不断探究、不断完善自己的过程，而兴趣则是最好的老师。知之者不如好之者，好之者不如乐之者，有了学习的兴趣，就有了学习的动力。其次对学习要有一个正确的态度和认识。学习是成长的一部分，我们在学习中成长，同时也在成长中学习，因此我们不仅要学习文化知识，也要学习如何做人。因为人的道德品行高于一切，人的高贵在于灵魂。只有态度端正了，目标明确了，才有前进的方向。

同学们，要想在学\*\*取得成绩，我觉得最重要的是要掌握科学的学习方法。我们的学习过程是预习--听课--复习--总结，因此，我的学习方法也是从这四个环节下手的。

课前预习是对学习新知识做的准备，是学习知识的开始过程。良好的开端是成功的一半，做好预习工作，我们对第二天的学习内容就有了一个初步的印象，就能更好地接受新知识。如果在预习中发现了问题，先自己尝试着解答，若能解出来，那最好；若实在解不出来，那也没关系，毕竟是在\*\*预习嘛！这是把问题记下来，等待老师明天的讲解！

课堂学习是我们学习最重要的途径，因此，抓住了课堂学习，就等于抓住了学习的关键所在。所以，我们听课时要全神贯注地听，全神贯注地想，跟着老师的思路走。对于昨天预习时所发现的问题，更要仔细听，认真想；如果课上还没弄懂，那么下课时就及时去问。带着问题听课，一心一意地听课，将全副精力集中起来，上课效率也就\*\*提高了。

复习也是必不可少的一个环节。温故而知新，在复习中，巩固当天所学内容，把知识梳理一遍，加强记忆的同时，最好还能发现新问题，找到新答案，也就学到了新知识。复习时，要有针对性，对于自己还未掌握、尚未弄懂或已生疏的知识要多花点功夫，通过朗读、背诵。做作业来加强巩固。

课后总结是对学习的自我总结，它类似于复习，却又胜于复习，更具有概括力，能明确学习的重难点，从而调整自己的学习方向。

好的学习方法离不开好的学\*\*惯。我们学校实行寄宿制对我们是极大的考验。寄宿使得我们的业余时间可以被学校充分的.利用，同时我们没有了家长的约束。因此培养自我\*\*能力、\*\*生活能力以及良好的学\*\*惯显得尤为重要。我根据自己的学习情况，总结出如下四个学\*\*惯：

1.良好的生活习惯。生活是学习的根源，身体是学习的本钱，有了良好的生活习惯，才有健壮的身体，才能更好地去学习。所以我们要经常参加一些课余活动锻炼身体，要注意劳逸结合，有时多听听\*\*、看看报纸，关注\*\*\*\*，对于我们的成长也有好处。

2.勤于思考的习惯。对于这一点，我深有体会，往往自己想出来的记得是最牢固的。勤于思考，勤于动脑，才能不断发现问题、解决问题。

3.好问、善问的习惯。学问学问，不懂就要问，问，要问的准、问得深。再问之前，先要自己思考，实在解决不了，再去请教他人；在问之时，要认真听讲，学习他人解题的思路和方法。

4.做笔记的习惯。好记忆不如烂笔头，记号笔记，可以理出知识的线索和要点，使之有条理化，便于复习和记忆。记好笔记，要有选择性，记重点、难点、要点，切不可听到什么就记什么，那样就太费时间和精力了。

总之，我的学习方法可以总结为主动、认真、刻苦这六个字。

以上只是我的一点学习体会，肯定有许多不足之处，恳请各位老师、同学们多多指教，让我能够改正不足，不断进步。

最后：我想对大家说，提高我们的自信心，只要努力，就能成功，做最好的我自己。

**银行经验交流发言稿范文4**

尊敬的各位\*\*、各位同事：

大家好！很高兴能够有这个机会，在这里和大家交流一下变电检修工区在人才培养方面取得的经验和成果。

近几年来，变电检修工区在各级\*\*的关怀下，在兄弟单位的帮助下，在工区全体员工的努力下，实现了长周期的安全生产，圆满完成了武威电网检修维护的各项任务，同时培养出了一大批优秀的技术人才，并荣获了省公司和公司的多项荣誉，在此，我\*\*工区全体职工对给予我们帮助的公司\*\*、兄弟单位表示衷心的感谢。

如何在变电检修工区生产任务异常繁重的情况下，行之有效地开展好职工的教育培训工作，一直是我们开展培训工作的核心。以往，工区在对职工的培训中，主要是选择生产任务相对较少的时机，采用集中学习的方式进行培训。然而，作为一线生产工区，由于近几年电网建设明显加快，设备维护任务日益繁重，人员学习培训和工区生产任务常常发生冲突，使全工区的培训工作一度受到制约。

开展培训工作是一个持续的过程，它不只是做几道题、听几节技术讲课、开展几次考试，更多的是需要将学习到的东西如何应用在日常的工作中，对培训后，在实际工作起到的效果进行评估。采用传统的集中讲课培训方式，学习时间刻板，使得职工在工作和学习之间的矛盾日趋严重；而且授课内容、方式、方法也无法满足不同水\*员工的需要，经常是“听的时候，感受不少；听完之后，忘记不少；用得时候，走样不少；实际效果，基本很小”。

变电检修工区总结多年培训工作的经验，认为“实际工作就是最好的培训，检修现场就是最好的课堂，检修缺陷就是最好的考题”这一培训理念，采用“全员讲课+实际操作+技术比武”的方式，大力开展行之有效的全员培训，有效地解决了工作与学习的矛盾。

>第一、全员讲课，三人行，必有我师

实际上，我认为每一个人都有自己独特的特点，有别人比不上的长处，可以说，天生我材必有用。在以往的培训中，坐在讲台上的都是专家、技术员，但是现在，不管是新员工还是老师傅，都有机会在讲台谈一谈自己对某一方面专业知识的理解，交流工作经验、探讨学习心得。通过交流和探讨，我们可以将他们好的做法进行推广应用，我们也可以通过他们的经验教训引以为戒，避免其他人重蹈覆辙。同时，\*\*讲课前的准备工作，本身就是一个最好的学习过程，所谓“台上三分钟，台下十年功”，备课和制作课件对于每个员工来说本身就是一次不折不扣的专业知识强化学习过程，在台上不管讲的水\*如何，也不论是否有足够的深度，对于每个上过讲台的员工来说，从表达能力、心理素质以及专业知识方面都是一次难得的历练，而在讲课过程中台\*\*下\*\*讨论，许多专业问题在讲课过程中越辩越明。20xx年冬训中我们工区有十几位员工先后登上讲台，有参加工作两三年的80后，也有工作十多年班组长，还有临近退休的老师傅，职工培训工作收到了很好的效果。

>第二、实际操作，从工作中来，到工作中去

为了帮助各班的青年员工尽快成长，工区利用变电站退役的旧设备，在工区建立了变电检修、继电保护、电气试验三个实训室，如继电保护实训室可开展110千伏线路保护装置故障查找、保护调试、断路器传动试验、二次端子箱接线等实训项目，电气试验实训室可开展变压器、互感器、避雷器的圈套试验项目，变电检修实训室可开展隔离开关安装与调试、10千伏真空断路器检修与调试、高压电缆头制作等项目，实现了现场培训室内化，学用一体化，不但提高了安全系数，而且极大的提高了实训的便利性。

学用一体化的培训方法，既可以使培训人员在实验室面对现场实际设备，练习操作技能，减少实际工作时对现场设备的陌生性，还可以使员工将现场培训内容在教、学、用中同时进行，干中学，学中干，既不影响正常工作及生产秩序，又使人人都有机会争做能独当一面的技术全面的员工。这种培训\*\*的应用彻底打破了一直以来培训工作与现场实际相脱节局面，加快了技能人才的培养，形成了培训服务生产、生产促进培训的良性循环。

>第三，技术比武，比学赶超，助青工成长成材

技能比武不只是一种技能的较量，更是素质的考验，工区一改以往各专业技术比武各自为战的方式，要求每人掌握本专业技能的.同时掌握其他专业的一些基本知识，实现员工一专多能，全面发展。

为了比出好成绩，赛出高水\*，青年员工们自发学\*\*量专业书籍，主动请教专业技术人员，请现场实际操作经验丰富的老师傅帮助知道，纠正操作错误。

通过技术比武即带动了广大员工学技能、练技能的良好风气，又引导员工树立了“依靠技能生存、依靠技能发展、依靠技能创造价值”的学习理念，营造了比、学、赶、超的良好氛围，使青工真正感受到只有拥有好技术才能够实现安全生产，形成了青年职工钻研技术、创优争先、矢志成才的热潮，不但实现培训效益最大化，而且为青年技能人才脱颖而出搭建了舞台。

实践证明，变电检修工区运用多种培训方式相结合的模式，较以往传统培训形式更能够适应基层班组的培训需要，它充分调动了青年员工的学习热情，为青年员工成长成才搭建的更广阔的舞台，鼓励青年员工主动学习，积极实践，提高了年青同志的现场作业水\*，加快了青工成长的步伐，推动了工区整体生产工作水\*的全面发展。

总之，只有不断创新培训方式，开拓培训新思路，才能够更好的服务企业，服务职工，真正实现通过培训工作为企业培养人才、保障安全、促进发展，为建设“一强三优”现代公司打下坚实的基础。

**银行经验交流发言稿范文5**

各位\*\*，老师：

大家好！

孩子们刚刚离开家门走进一个全新的环境中，都渴望得到老师父母一样的关注和爱，所以一个满含爱意的眼神，一个亲昵的动作都会让他们感受到拥有爱的幸福与满足。而我也在和孩子们的相处中也由衷的感到当一年级的老师真好！

对于担任一年级老师来讲，我觉得对学生一定要有耐心、细心、专心。不能有太苛刻的要求，毕竟只是一年级的学生，当然也不能太放松，因为这个时候正适合纠正、教育小孩子的时期。从朋友口中得知了很多事情，自己得出一年级班\*\*的工作经验具体可以分以下几点。

一、首先，作为班\*\*一定要赢得家长的信任与配合。

我的做法：第一次家长会时，我在黑板上写下了班级QQ群账号，任课老师的联系方式。这样，让家长第一印象觉得老师和他们站在同一条教育线上。考虑到家长对孩子刚上学的情况很是担心，第一节课上，我拍了许多照片传在群里，家长们的激动与感激难以言表。从中，家长也慢慢的接受了班\*\*。开学第一周更是建立良好关系的最佳期。因为家长的担心，家长的期待在刚开学的一段日子里最为强烈。于是，我除了上班期间的零星聊天及答疑，每晚8:00左右还与家长进行整点群聊。既让家长了解学校，了解孩子，更增进了学校与家长的关系。有了这种良好的关系，还怕接下来六年他们不配合学校嘛。

二、聊聊学生。

1、低要求。一年级的孩子年龄小，口头表达能力和理解能力较差，对他们进行教育最恰当的就是循序渐进，所设定的目标要求起点要低。如刚入学时，学生还不懂得怎么做作业，为了克服学生对做作业的畏惧情绪，那就需要布置较少的作业；在课堂上留下足够的时间让学生抄作业；在向学生讲完作业要求后，可以做一个范例并只提两个小要求：做作业时一不讲话，二不玩，只要做到了，就是认真做作业的好孩子。这样要求低了学生很容易就获得了满足感、成就感。这个要求做到了，再提新要求。就这样为学习设置台阶，使其不断进步

2、巧训练。提出了一些细小的要求，如果不进行扎实有效的训练，等于是空话一句。由于孩子们年龄小人又多，所以对他们的训练，方法要多样。比如编一些简单的顺口溜或儿歌。如，我在班上习惯讲的“说安静”，孩子们没立刻说“就安静”。到后来，孩子们会举一反三，如“说做好，就做好。当然，还得多提醒。比如坐姿问题，学生坚持不了一会儿就歪歪扭扭了，老师需要提醒、督促矫正坐姿，帮助他们养成良好的习惯。

3、勤检查。一年级孩子持久性差，自制力薄弱，容易出现循环往复的现象。因此，检查是督促学生长久做好一项事情的良方。\*时对于提出的要求总要勤于检查。良好习惯的培养涉及的内容很多，有学\*\*惯的培养、有行为习惯的培养，有劳动习惯的培养，还有文明习惯和卫生习惯的培养等等，如果这么多的内容都由班\*\*来检查的话是不现实的，再说时间也不允许。为此，\*时应该大胆任用小\*\*，采取轮流值班制并明确分工职责，每位小\*\*负责检查一个项目，如卫生委员负责检查教室环境卫生，课间\*\*员负责检查课间安全游戏，纪律委员负责检查听到铃声响到正式上课前的纪律，学习委员负责检查课前准备等。班\*\*把检查结果及时\*\*，便于适时评价和前后对比。这样采用教师查和小\*\*查相结合，既锻炼了小\*\*，又有效地培养了学生自我管理的能力。

4、采用激励的方法。我觉得对于一年级的孩子来说，激励这种方法更是体现了极大的优越性。因为他们年龄小，许多说教他们听不懂，而你的声色俱厉也只能让他们短暂地照做，过一会儿可能就忘了，可是你一句表扬的话语，一颗小小的红星，做一天的值日班长就可能让他们特别的自豪，特别的兴奋，而在一段时间内从自己的内心里让自己去做好。所以，我在班级管理中大做“激励”这篇文章，收效还不错。我班的徐贝妮为了做几天的值日班长，每天坚持做学生的小榜样，学\*\*惯大有进步。

5、教学中注意动静结合。一年级刚入学的儿童，他们的\*\*\*容易分散，所以一定要抓住他们好动、好奇的心理，利用各种活动调动他们的积极性，让他们四肢、脑、眼、口相互配合，提高学生效率。孩子在\*\*\*集中了一定的时间以后，就要溜号了，这时候，想办法把他们的\*\*\*再转回到学\*\*来，比如：我们可以在他们读的时候，让他们配合上手和脚的动作，边读边拍手呀，不要让他们手脚有可乘之机，随便乱动。这样，手脚和大脑和眼、口一齐动起来，\*\*\*又集中起来了，而且，也使学生的协调能力有所提高了。一举几得，何乐而不为呢！

6、常示范。一年级的学生天真活泼，对小学生活充满好奇，但他们明辨是非的能力较弱，有时不知道什么是对的，什么是错的。因此教育学生最直接最有效地方法就是示范。比如教孩子收发作业本，擦黑板，离开座位要把椅子塞到桌下等等。

7、卫生。

为了激励和约束学生，我把全班同学分成五个小组，以小组为单位进行比赛，每个小队每周推选出一名卫生做的最好的同学，从课前准备到课桌的整理，从物品摆放到地面清洁，看哪个同学做的最彻底，在展板上加星。另外，设立小组卫生\*\*员，由小组成员推选出进步最大的同学担任“卫生\*\*员”，每节下课主动检查小组内成员的卫生，不但起到了\*\*作用，更重要的是激发孩子们能奋发向上，力做好自己的卫生管理工作。

低年级不是收获的季节，而是播种的季节，给孩子多点锻炼的机会，静等花开。

**银行经验交流发言稿范文6**

班\*\*管理，我归结为八个字：儒表法里，道本兵用。具体做法，有十条：

一、立宏愿，迈小步

唐太宗《帝范》卷四：“取法于上,仅得其中,取法于中,故为其下。”开学初，要树立明确的班级奋斗目标，具体做时详细分到各月、各周。

二、建班委，树核心

⑴要慧眼识才：结合诸葛亮《将器》：将之器，其用大小不同。若乃察其奸，伺其祸，为众所服，此十夫之将，可为小组长；夙兴夜寐，言词密察，此百夫之将，可为学习委员；直而有虑，勇而能斗，此千夫之将，可为劳动委员；外貌桓桓，中情烈烈，知人勤劳，悉人饥寒，此万夫之将，可为纪律委员，可为；进贤进能，日慎一日，诚信宽大，闲于理乱，此十万人之将，可为团支书；仁爱洽于下，信义服邻国，上知天文，中察人事，下识地理，四海之内视如家室，此天下之将，是可为班长。

⑵要用材适度：善用人者不恃人。适度利用班\*\*，作为一个班\*\*应该有能力掌控全局，要能驾驭有才干的人，不能完全为他所\*\*。

⑶无材培养。①要学会承担，少推脱；②要动脑子想方法，少抱怨；③要公私分开能放能收，少轻浮；④要有血性顾大局，少小心眼；⑤要积极上进有朝气，少懈怠；⑥要机智灵活会汇报，少明哲保身。

三、定\*\*，明赏罚

韩非子曰：“小智者治事，上智者治人，睿智者治法。”开学初，集合学生制定好班规班约，实行个人量化\*\*，每周统计公示，奖好罚差。先稳定，后求活，先立威，后说宽，做到仁而有威。一张一弛，有赏有罚。吴起说：夫总文武者，军之将也。兼刚柔者，兵之事也。班\*\*要善于激励，把班级建设成一支团结向上、凝聚力强、有战斗力的集体。以“信”治班，班\*\*要做事公正，要赏罚分明，在班级里要匡扶正气，抑恶扬善。

完成事情，一定要有点评、评价。

①可以只赏不罚。赏与罚是相对的两个概念。有时候，不赏就意味着罚，不罚，也就意味着赏了。对于那些没被表扬的学生来说，也就是一种批评了。比如，我班实施的优胜小组，每周三个，贴照片表彰。剩下的肯定做的不好。

②有罚必有赏，重罚必有重赏。罚是不可以单独存在的。只罚不赏很容易激起人的逆反心理，使人抗拒。即使最终也能达到效果，但是，气氛却是压抑的，人的心情也不会舒畅。所以，有罚必要有赏，重罚必有重赏。

③赏罚要公正。汉朝王符《潜夫论·实贡》：“赏罚严明，治之材也。”

④赏罚要坚持“诛大赏小”的原则。这是处理赏罚的一个小技巧。所谓“诛大”，也就是擒贼先擒王。而“赏小”，是指要奖励普通士卒。尤其是那些默默无闻的学生，在奖励时，要更多地考虑他们，而不是那些张扬的学生，这样的奖励，才更有激励作用。

我们可以跟学生讲道理，但有时候，千言万语抵不上一个行动，该出手时就出手，尤其是自以为是的“聪明”学生。

四、细分工，强落实

日常卫生、学习小组分工精细，做到事情承包，实行专业化。大型劳动时，搞小组承包、再人人分配，使人人有事做，增加管事的，减少看事的。

五、有计划，重发展

将之智要超常，见胜不过众人之所知，非善之善也。在开学初，就开始有计划、系统的班会计划，“师生定位”、“面子何在”、“价值与荣耀”、“没伞的孩子赶快跑”、“优点也是毒药”。

六、注行动，做实事

开班会时，除第一节开学班会外，从不喊\*\*、表决心，指导班\*\*、组长布置工作时具体指出要怎么干，干到什么程度，什么时间完成。注重学生的实际行动，看重他们做事的过程、结果。

七、善协调，集众力

多听取学生\*\*、任课教师建议和意见。班\*\*要有与班级学生同舟共济的思想，大家齐心协力把班级一起建设好。学生的积极性一旦被调动起来，大家的力量形成合力，这个合力的威力是无穷的。

多协调任课教师和学生关系，集合众力，管理学生。任课教师提出的意见，要无条件\*\*和接受。

要积极与家长联系，不要相信“叫家长来校，就是老师\*\*的表现”之类没有任何科学依据的话，多联系家长，双管双教。

要争取家属的\*\*，有时，家属的作用更很大。每个成功的班\*\*背后，都有一个默默\*\*的家属。

八、虚心学，能借鉴

多听听看看别人的管理，网络的、书本的、身边的，魏书生的、任小艾的、李镇西的、杨屯各班\*\*的。多看理论性的，少看方法式的。《班\*\*工作实务》

九、宽心胸，懂养生

《孙子兵法》中提到：主不可以怒而兴师，将不可以愠而致战。班\*\*要会妥善的调节自己的情绪，苏东坡用一句话概括项羽和刘邦之争的胜败原因，“在能忍与不能忍之间而已。”所以，理性的\*\*力，坚强心理定力是班\*\*必不可少的素质。沉着冷静，遇事不慌是为将者必备的素质。

庄子说：物物而不为物所物。有时候，我们的付出与回报并不成正比。需要我们班\*\*要学会拍拍身上的灰尘，从头再来。

十、有自知，懂进退

班\*\*要求素质全面，但有时候一个班级\*\*者不能执迷于全能感。我们不是拯救地球的奥特曼，也不是普度众生的南海观世音菩萨，要知道自己的短板，明白自己的缺点，知道教育不是万能的。遇到教育不好的学生，不要总怀有愧疚感，我们没有时间去为个例浪费太多精力。

**银行经验交流发言稿范文7**

在当前金融市场竞争激烈的情况下，我们支行是一家地方性银行，比起工行、中行、建行、农行等国有商业银行，相对势单力薄，要获得生存的机会，发展的空间，要有一种危机感，要认识到“信贷增幅有限、息差缩小、中间业务收入增长乏力，资产质量风险上升”的异常严峻生存环境，要以“背水之战”的勇气突破重重围困，开辟新的道路，发展新的前景，创造新的业绩，实现我们支行在新形势下的宏伟目标，走向光辉的明天。

>一、大力加强客户经理队伍建设，提升对金融市场的拓展能力

我们支行要从“素质、机制、规模”三个方面入手，推进客户经理队伍的职业化、专业化和体系化。提升客户经理的综合素质，狠抓日常培训，使客户经理熟练掌握金融专业知识，熟悉了解企业经营管理，掌握必要的经济法律法规，具有敏锐的洞察力、较强的调研分析能力、较佳的公关能力、良好的效益理念与风险意识。积极探索客户经理“单兵作战”、“团队作战”等营销管理模式，充分调动客户经理工作积极性。通过大力加强客户经理队伍建设，提升对金融市场的拓展能力，扩大我们支行经营业务范围，增加储蓄存款。

>二、强化中高端客户服务的发展和管理工作，增强吸储工作能力

在当前银行营业网点众多，竞争更为激烈的情况下，为了占领更多客户资源，我们支行要广泛深入社区宣传，寻找存款新的增长点。在做好柜面服务的同时，建立客户信息档案，细分客户群体，设专人管理，在加强现有中高端客户维护和管理的同时，在大众客户和优质代工单位中培养、挖掘更多的优质客户，保证我们支行的存款稳步增长。另外，我们支行要通过表扬、鼓励，公布员工吸储业绩等方式调动员工吸储积极性。加强个人业务顾问、客户经理、柜员之间的联动，做到不错过、不漏过任何一次吸储机会。

>三、加强内控工作、防范金融风险

金融业不断涌现的案件给我们敲起了警钟，我们支行要把加强内控工作、防范金融风险工作放在首位，加强对员工风险防范教育，提高员工认识，使大家形成尊规守法的良好习惯，把各项规章制度真正落实到位。各级负责人要以身作则，坚持授权制度，杜绝越权操作；平时对员工多督促检查，做到有错必究，违规必罚；多组织学习，吃透各业务的风险点，减少操作风险，努力实现零违规、零差错，保证各项业务健康稳定发展，争创一流佳绩。

**银行经验交流发言稿范文8**

若成绩的趋势能够验证学习方法的可取性，那么就从分析我上期的成绩“起落”先说吧。第一学月是我学习历程中的一次打击，因为成绩让我在学\*\*的信心一落千丈，总不敢\*\*\*面对现实，甚至心情越来越糟糕。但我会尝试安慰自己，我常会一个人在操场上散步，从而分析我的过错，也会激励我自己，日复一日，我不再害怕失败，而对学习有了更强的从信心，从半期，再到模拟，期末，我一次又一次地实现了自己的“进步说”，从中也获得了一笔收获，我也沉思了一下，总结了我的学习方法：

第一，就是要学会“记”和“忆”，这记分为两部分，以示记录自己的考试中的错题，二是记录“重点”对待错题就要散布过二，时时刻刻不放过自己的每一个错误，对于我们来说应该把它记在本子上，争取做到“跳坑不在跳”的法则。“重点”并不时数学的二元一次方程，语文的阅读训练，二是重点中的重点，说得简单一点，就是最容易忽略的，根据我的考试经验，考试往往针对这些来的。所谓“忆”，就是利用课余的.时间来对旧知识进行无书本的回忆，根据老师的名言：学习的过程就是与遗忘\*\*的过程。这样可以战胜遗忘，对知识有深刻的记忆，也符合学习效率的要求。第二：就是要“静”，对待学习的困难使情绪不安，要学会静：对待分数的折磨学会‘要静；学会去一颗沉着的心面对学习、克服学习，这是我们学习的高尚品质。俗话说“事故和自己的方法才是最好的方法，我的学习方法不一定是最好的，我只希望大家能够吸取我的精髓，来“修补”字及学习方法的不足！最后也感谢大家能够听我分享学习的经验，祝大家学习愉快，更上一层楼！谢谢大家！

**银行经验交流发言稿范文9**

各位领导、各位同仁： 大家好，非常感谢总行领导对城西支行的关心，也非常感谢各位同仁给予我们的大力支持，在工作中虽然我们只是做了自己应该做的事情，但是总行首长和同志们却给了我们更多的荣誉，在此，我代表城西支行全体干部职工向大家表示深深的谢意，也更愿意谈几点体会，与兄弟支行共同交流、共同学习、共同进步。

一、坚持特色化营销，借助外力，谋求再发展 自2x-x年年初以来，城西支行经历了一个由小到大，由弱到强的渐进过程，到去年底，存款顺利突破亿元大关，成绩固然可喜，但问题也随之摆到了我们面前，那就是职工潜力挖掘渐尽，客户资源相对减少，再发展后劲略显不足，我想兄弟支行的发展过程中可能也会或多或少遇到此类问题。经过细致的市场调查和广泛征求大家的意见，在总行信贷营销和文明创建精神的指引下，结合城西支行实际，我们提出了搞特色化营销，借助外力，谋求再发展的整体思路。每个支行都有自己的实际情况和特点，而贯彻落实总行一系列的方针政策关键是结合实际灵活运用，最终目的是取得成效。城西支行周边由于没有大型居民区，因此，储蓄资源相对缺乏，而随着支行业务量增大，如果没有一定的储蓄存款支持则整体规模很难稳定。为了合理调整支行存款结构，我们以总行的兼职营销员政策为突破口，通过聘用一定数量的兼职营销员，同时将支行与社区的对接服务，与学校的“小行长”活动，与企事业单位的“文明创建”活动等一系列特色化营销办法，通过学习培训等方式介绍给广大兼职营销员，再利用他们的关系和工作去开发市场，这一点也得到了广大营销员的热烈响应和大力支持，取得了良好的效果，不但解决了支行人手不够，资源不足的问题，而且储蓄存款也从去年初的壹仟万余元到目前突破了7仟万元，彻底解决了支行发展中的稳定性问题。为了在特色化中寻求发展，我们将城西支行定位为：“以居民储蓄为基础，以汽销贷款为后盾，以大型商场为突破，以兼职营销员为外力，以理念创新为源泉，以人性化服务为手段”的特色化支行。通过扎扎实实人性化服务去扩大影响，树立形象，赢得客户，通过不懈的努力，目前已初显成效，除了与几家大型商场成功合作外，连苏宁电器等单位也主动联系我支行寻求业务合作，并主动索求合作协议，上报总部审批，不管成功与否，他们都鼓舞了我们的士气，也更加坚定了支行的决心。沿着总行的信贷营销、文明创建战略，我们的道路也必将越走越宽广，社会影响力也必将越来越大。

二、理念创新是事业发展取之不尽的源泉 支行要发展也需要强大的动力，而理念创新就是动力的源泉，在工作中我们始终坚持以人为本的理念，十几名职工不仅仅是被管理者，他们更是决策的参与者，荣誉的共享者。在工作中我们深深感到没有什么困难能够阻挡大家团结起来的力量，十几个头脑展现的智慧结合到一起更能形成一股强大的合力。为了更加有利于业务的发展，我们将管理模式转化为全员参与，共商大计，将权力分配转化为以业务为准，部门分享，将服务方式转化为客户经理一对一的服务，在服务手段上我们倡导一户一策，花样翻新，与社区我们搞对接，与学校我们搞“小行长”。与幼儿园我们评“无敌小宝贝”，与商场我们搞联合卡，与小单位我们提倡人性化服务，与大客户我们以总行俱乐部为依托定期联谊，资源共享，信息交流，创新的背后带给我们的是客户的信任，规模的增加，是源源不断的发展潜力。 在工作中，我们始终倡导的是钉子精神，要求大家敢于去想，敢于去做，有1%的可能也要付出100%的努力，决不轻言放弃，很多客户也正是被我们的韧劲所感染，反过来又感染了我们更加努力的工作，说心里话，虽然取得了一点点成绩，我们更清醒的认识到前进的道路上仍然有许多困难需要克服，创业的压力也需要时时承受，但城西支行全体干部职工坚信，有总行党委的正确领导，有兄弟部门给予的大力支持和无私帮助，一定能够戒骄戒躁，不断学习，稳步前进，也一定能够为商业银行的发展做出更大的贡献，不足之处请多指正。 谢谢大家!

银行表态发言稿3

尊敬的市分公司领导，全辖优秀的银保伙伴们：

大家下午好!

我是来自营业部的理财经理x，我从事银保工作已近两年，首先要感谢公司领导两年以来的栽培与信任，同时也要感谢在座的各位伙伴对我的支持与帮助。

在这辞旧迎新的日子里，在公司开门红的时候，我代表公司所有理财经理，作以下表态发言。

银保客户的售后服务及二次开发是我们理财经理当前的主要任务。在工作中，我们首先应该坚持诚信经营的原则，秉承服务为住，专业制胜的理念，以服务带动业务，在为客户提供优质服务的同时，适时的进行客户的二次开发，尤其是高效期交产品的开发。

作为银保战线的一只新生力量，我们要无愧这个称号，不仅学习本条线的银保险种，还要学习其他渠道的产品组合，更要了解同业公司的产品结构。我坚信，我们理财经理的成长与壮大一定会让我们银保与虎添翼，让我们与客户经理在x年携手共进，为公司业务添砖加瓦，为一季度的业务冲刺贡献自己的力量。

谢谢大家!

**银行经验交流发言稿范文10**

尊敬的各位\*\*、亲爱的老师们：

大家下午好！

感谢校园\*\*给我这次交流学习的机会。但让我给大家介绍教学经验，我感到有点诚惶诚恐。因为在座的有比我工作经验丰富的老教师，有掌握着现代教育教学理念年轻的富有朝气的新教师，我的发言谈不上什么经验介绍，更多的是粗浅地工作中的点滴做法，不当之处敬请大家批评指正。

虽说从教十余年了，但由于同学的不同，总感觉比较实用的教学经验几乎没有。只是凭借自己全部的智慧和全身心的付出做了我应做的努力。下面简要谈谈我的看法。

>一、向课堂40分钟要效率

课堂教学是我们的“主阵地”，她经历了无数次的变革，但无论怎么变，向课堂40分钟要效率，要成绩是永远不变的真理。合理利用支配好课上时间，可以收到事半功倍的效果。上好一节课的前提是备好课！这是公认的事实。我备课不仅将课本内容，教参内容和材料有机重组，而且每次备课时都认真阅读课本，仔细确立教学目标，然后根据课本内容搜索各种资料和典型习题来补充课堂教学；除了备好课本知识以外还要备同学，即把我们备的知识以同学认可的方式教给他们。这就要求我们精心\*\*课堂，我认为课堂教学应该是严格要求与放任\*\*相结合的。

如果一节课一严到底同学会感到很压抑，久而久之便会对你的课堂失去兴趣，从而对这一学科失去学习的信心，甚至还会产生抵触的心理，引发不利于课堂教学的事件发生。兴趣是最好的老师。缺乏兴趣，同学被迫去学，根本谈不上学习效果。

如何在课堂上把同学从“要我学”转变为“我要学”，我主要从激发和培养同学学习的兴趣入手。注意教学的生动性和趣味性，使课堂教同学动活泼，充满激情和乐趣，使同学感觉课堂不再那么枯燥那么漫长，从而期盼下一节课的开始。

>二、建立良好的班风、学风。

严明的纪律是战胜一切的法宝，良好的班风是同学学习的保证，因此，新学期开学初，我首先对同学进行思想教育，用一些最能打动同学内心的话来唤起他们学习的激情。\*时在班上多表扬、鼓励同学，多寻找同学的闪光点，唤起同学的学习激情，为我今后的教学工作奠定了良好的基础，收到了很好的效果。

>三、采取恰当的方式、方法。

本班同学存在着差异，为促使每位同学能在原有的基础上都有所发展，我抓两头，扶中间，注重培养优生的特长，加强培优辅差工作，促进全体同学得以发展。对班内学习后进的同学进行有计划的辅导。我把这批同学分为三个组。第一组是有能力提高，但\*时懒动脑筋不学的同学，对这些同学，我采取集体辅导，给他们分配固定任务，不让他们有偷懒的机会，让他们发挥应有水\*；第二组是肯学，但由于能力不强的同学。对这部分同学要适当引导，耐心教导，慢慢提高他们的成绩，不能操之过急，且要多鼓励。只要他们肯努力，成绩有望搞提高；第三组是纪律松散，学习不认真，基础又不好的同学。对这部分人要进行课余时间个别辅导。因为这部分同学需要一个安静而又不受干扰的环境，才会立下心来学习。同时，在班中成立互助小组，利用结对子形式，以优生来带动差生，课外加强辅导工作，课堂中创设机会，给予鼓励，树立后进生的信心，培养同学的学习兴趣，促使每一位同学都有提高。

>四、开动脑筋，搞好教学。

同学对阅读缺乏敏捷的解题思路，缺乏有效的答题技巧。对作文选材的把握是同学下笔时的难点，作文布局的不合理和文笔的低劣是五年级同学作文要想有所突破的关卡。从试卷分析发现，语文的确包罗万象，是名副其实的大语文。最突出的是语文的课外知识必须丰富。而这对农村同学来说，无疑是比较困难的。

1、激发同学的写作兴趣。

2、指导课加强作文范例的剖析。展示优秀作文，明确好作文的标准。在作文指导课上分析作文病例要比展示优秀作文更重要，通过让同学阅读、分析、讨论、作文中的病例，使他们认识到作文中存在的问题和怎样进行修改，同时反思自己的作文中是否也存在这样的问题。总之，在指导课上坚持不懈地加强作文范例的剖析，同学的作文质量一定会提高得很快。

3、重视作文评改。小同学作文是要把自己看到的、听到的、想到的有意义的内容用文字形式表达出来，是一种内化的过程，即使是表达生活中\*淡的事情，也是对同学一次极好的思维训练。因此，教师对同学的习作过程，都要给以积极的鼓励、激发，建立一个新的评改模式和评价标准，一定要改变以往评改作文时间过长，教师单方面参与的状况。

>五、运用“三勤”教育方法，收效十分明显。

1、头脑勤。语文老师钻研教材，钻研同学必须勤于思考、善于思考，努力地去发现问题、解决问题。

2、口勤。每个班级都有令人头痛的后进生。对待他们我不采取简单粗暴“不管三七二十一，一棍子打死”的方法。而是先了解具体情况，因人而异，因事而异，进行说服教育，摆事实讲道理。

3、手勤。对于同学你对他松一尺，他会对自己松一丈。\*时的作业，尤其是同学，每一篇我都坚持全批全改，持续对他们进行分数激励，非但引起了同学的写作兴趣，而且在坚持中提高了同学的写作水\*。在这“三勤”当中，“头脑勤”是基础，只有考虑成熟了，你才能去讲去做。当然，“手勤”、“嘴勤”也是非常必要的，只有三者密切结合，你才能成为一个优秀的语文老师。

做一名教师不容易，做一名优秀教师更不容易。我们只有从点滴做起，从小事做起，因势利导，做到润物细无声，给同学更多的人文关怀才能把工作做到同学的心里去。

各位老师，我们每天都生活在忙碌中，在忙碌中生活，但千万记住身体是\*\*的本钱。最后我祝愿大家身体健康，工作愉快！

**银行经验交流发言稿范文11**

尊敬的xx：

自从参加工作那天起，我便担起了小学班\*\*，直到如今，近二十年的小学班\*\*生活，给了我太多太多的感受。这里我真情的写下我的班\*\*幸福感言，希望与大家共享。因为有梦想，所以才有理想；因为有了理想，所以才有方向；因为有了方向，所以才有奋斗的历程。回首自己走过的路，对学生的爱与责任给了我成长的动力；勤奋为我鼓起向上的风帆；课堂铸就了我的教学风格；读书滋养了我的心灵，给了我教育的智慧，爱洒学生，人生因追求而倍加精彩美丽，班\*\*因给力而使学生幸福、孩子智慧、成才。

班\*\*是班级工作的\*\*者和管理者，是班级的灵魂和统帅。在班级这个小小的社会里，班\*\*既是\*\*\*，又是建设者。班\*\*工作的好与坏直接影响着班级的发展。所以我认为班\*\*必须用“心”构建\*\*班级，使学生在\*\*的环境中得到进步与发展。

>一、让“爱心”滋\*\*生心田

对学生的爱是教师职业道德的核心，也是教育永恒的主题。班\*\*的爱应该是博大的，无私的。让班级的每一个孩子都生活在爱的海洋里，他们心中就会充满阳光，对班集体就会充满希望。班\*\*对学生的爱不仅仅体现在学\*\*，还表现在学生生活的各个方面。记得我刚接过三年二班这个班级时，我真是有些头疼，人数虽然不多，但单亲家庭的孩子比较多，\*\*、李景福、付艺方、付宇驰。同时这些孩子的成绩又特别差，这些孩子因为缺少母爱或父爱，性格孤僻、学习一塌糊涂、与同学不能友好相处，对老师的教育总是听不进，而且每天都是脏兮兮的，给老师的教育和班级管理带来了极大的障碍，也直接影响了班级的发展。特别是\*\*和李景福这两个男孩子，他们都在校住宿，而且三头两日的互相打架，每次打架时都动真的。任凭住宿老师和班\*\*怎么教育，仍是不佳。面对这些问题，我思考了好长时间，也着实让我头疼了好长时间，难道放弃吗？不行。于是我决定从自身开始。下课时，我发现，李景福和\*\*的桌上是最乱的`，于是我轻轻的为他们摆好，等他们回到座位时我便笑着说；“你看，这样不是很好吗？让人看了多舒服呀？”老师希望你们以后也能向其它同学那样摆好自己的物品呀。几次下来，他们还真不错，虽然摆得并不怎么好，可是习惯必定有了，我顺势表扬了他们，他们还很高兴。他们的衣服太脏了，头发好长时间不洗，间操时，孩子们都不愿挨着他们，我问下原因，孩子们说他们身上的味道太难闻了，而且上课时前后桌也能闻得到，我沉默了一下，只是对其他孩子说：“没关系，他们会改变的。”

记得那次吃过中午饭，我打来热水，从办公室里拿来洗衣粉，脸盆，让\*\*和李景福把衣服换下来，那衣服确实脏透了，洗了五遍才洗干净。等洗得衣服干了，再洗换下来的衣服，然后我又给他们洗了头，当时孩子们围了一圈，七嘴八舌的说道：“都多大了，还让老师洗，我在家都自己洗了。”他们都觉得不好意思，我笑着说，我给他们示范呢，以后呀他们肯定就自己洗了。洗完头后，我拿来镜子照了他们一下，笑着说：“瞧，又干净又帅气。以后一定要坚持自己洗哟。”没想到，从那以后，他们还真是干净了许多。王老师曾问过我，说李景福原来可脏了，为什么到我班就变得干净了呢？同时他们的座位底下也变得干净多了。他们会收拾自己了。老师经常夸奖他们，在此基础上，他们的学习也有了改变，换了新作业本，信心百倍的从头开始。虽然做的并不那么好，但是毕竟进步了。而付乙方和付宇驰呢？虽然学习一塌糊涂，孩子们都不喜欢他们，可是我发现他们却有优点，下课时，他们总是搞班级的卫生，帮助老师摆放讲桌上的物品。我很高兴，上课时我表扬他们这种关心集体爱班级的好品质。下课时经常与他们聊天，了解她们的家庭情况，他们变得开朗了，继而我又鼓励他们好好学习，从头开始。于是，晚上放学时，我总要过问一下他们的学习，不明白的问题我耐心给他们讲解，时间长了，他们还真是有了进步。特别是在今年的期末考试中，他们的成绩都很有进步。这就是爱的力量吧。走进学生的心灵，鼓励欣赏学生，晚开的花儿也会灿烂。

>二、以“诚心”获得学生的信任

苏霍姆林斯基说过：“每个孩子的内心深处都有他自己的那根弦，发出自己的调子。因此，要想让那颗心与我们的话语相互呼应，就得使我们能和上这根弦的调子。”要想和上这根弦，非常重要的是取得学生的信任；这就要体现真情实意。只有诚心才能打动学生的心灵，使学生敢于敞开心扉，与班\*\*真情沟通。在我的语文课堂上，经常会出现这样的问题，同学们往往会就着兴趣问些离奇古怪的问题：如学习桂林山水时，郝帅便问：“老师，你说咱们家乡的山是怎么形成的？”我只能简单的告诉他；“火山爆发形成的。”继而别的同学接着问；“老师什么时候爆发的？为什么会火山爆发呀？一般多长时间爆发一次呀？”有时这些问题我还真是一时答不上来，于是我告诉孩子，有些问题老师也答不好，那毕竟是遥远的事了，不过没关系，课下老师可以帮你们网上去查呀，于是，这些问题我总是课下网上认真搜索，告诉孩子们真实答案，这样以来，孩子们并不会笑话你，反而觉得你是真诚的，是可信赖的。记得今年六月份的一天中午，孩子们刚睡完午觉，我去班里走一下，刚出教室门，只见高校长正和\*\*再说什么，旁边还站了好多孩子，我顿时火冒三丈：心想，完了，这个调皮鬼肯定是又惹祸了，一会\*\*进班了，我沉着脸就是一顿批评：你真是呀，就这么一会都得惹点麻烦，你就不能让老师省点心吗？当时\*\*愣了一下，笑着说：“老师，我没惹祸，高校长问我有没有学生偷杏，老师你不知道吧，高校长让我和王静涛看杏呢，看着他那自豪的样子，我立刻意识到自己错了。忙向他道歉:”对不起，老师冤枉你了。”可\*\*却笑着说：“老师，是不是\*时我总是犯错误，所以在你心中我就是一个坏孩子呢？我忙说，不是不是的，谁说你是坏孩子呢？连校长都信得过你，让你看杏，你呀其实挺优秀的，如果别再和同学打架闹事，上课认真听讲，谁说\*\*不优秀呢？他听了我的话，点点头笑了。古人云：“人非圣贤，孰能无过？”班\*\*在批评学生的过程中，难免会情绪化，做事偏激等。对于这些过失，你是置之不理，还是强词夺理，还是勇敢面对，向学生真情道歉呢？我们不能为了师道尊严，将错就错，如果这样的话，学生就会认为你不够真诚，虚伪、从而与你产生距离，不利于师生关系的构建。所以，班\*\*要以真心对待学生，才会赢得学生的信任。

**银行经验交流发言稿范文12**

尊敬的XX行长、各位领导、各位同事：

20xx年底，按照县行党委安排，我被调整为蓼北分理处主任。“春天行动”开展以来，我们紧跟县行党委的工作节拍，在管理上下功夫，在营销上求突破，在发展上增活力，取得了较好的经营管理成效。截止3月31日，蓼北分理处各项存款余额达亿元，较年初净增亿元，其中个人存款净增亿元，对公存款日均增量完成4070万元；营销保险xxx万元、信用卡360张、分期1131万元、掌上银行3713户、短消息有效新增762户等，在“春天行动”综合绩效考核中获分，居全行第一名。能够取得这样的成绩，主要措施有以下几点：

>一、研究方案，抓好考核机制。

县行“春天行动”启动大会召开之后，我们迅速行动起来，召开了网点全员会议，传达学习会议精神，充分研究市县行考核方案，把握20xx年“春天行动”竞赛活动目标导向和机制变化，明确第一季度重点工作。其次，对目标任务实行下沉式管理，细化到天，具体到人，并与员工绩效工资挂钩。活动开展后，认真关注县行考核指标的完成情况通报，在网点晨会上进行细致分析，找出短板项，采取有力措施，迅速进行弥补。

>二、提质扩户，抓好客户建设。

一是抓好厅堂，强化厅堂营销和优质文明服务工作，加大掌银、信用卡、理财签约、二三类账户等加载力度；登记好理财营销台账，季末关键时点开展电话邀约，结合跨行POS的便捷优势，最终实现个人存款在季末最后几天净增4000余万元。二是抓好外拓，组织相关人员到学校、事业单位、各大市场等积极开展外拓活动，营销掌银、信用卡、对公账户等，取得了显著效果。三是抓好贵宾客户维护，一方面做好OCRM、CMM等系统的客户维护，定期发送问候及营销邀约短信，开展好贵宾客户活动；一方面加大上门走访力度，增强客户归属感，提升贵宾客户贡献度。

>三、带头营销，抓好公私联动。

蓼北分理处积极探索市场，深度挖掘目标客户。比如对于大别山果蔬市场这一潜力巨大的外拓目标，实行“项目带头，批量营销”的策略，公私联动齐上阵，向每位商户营销对公账户、对公结算套餐、掌银、信用卡、“惠农e通”等十余项产品，效果十分显著。尤其值得一提的是，依托该市场，蓼北分理处共营销42户“惠农e通”专业市场版高频商户，季末留存资金3000万元，为网点负债业务乃至综合考核都做出了很大贡献。

尽管蓼北分理处在第一季度的各项工作中取得了阶段性成绩，但我深知这距离县行党委的要求还有差距。接下来，我们将以更加昂扬的斗志、更加务实的作风，攻坚克难，锐意进取，圆满完成全年各项目标任务，为固始农行的转型发展贡献新的力量！

我的的发言完毕，谢谢大家！

**银行经验交流发言稿范文13**

尊敬的各位领导、同志们：

大家好!

我来自邮储银行xx支行，参加工作以来，在行领导的精心培育和同事们的大力支持下，我通过自身的不断努力，在思想上、学习上、工作上都取得了长足的`发展，我始终以“道虽通不行不至，事虽小不为不成”为人生信条，从每一件小事做起，从点点滴滴做起，我用自己的辛勤和智慧为自己赢得了荣誉，受到行领导和同事们的一致好评，

资料共享平台

xxxx年我带着美好的憧憬来到了xx支行，担任xx支行总负责人，那时的xx支行储蓄业务发展非常不错，而公司业务与储蓄业务相比则是天壤之别。公司业务客户仅有三户，余额为零，面对这样大的差别，当时我就和自己在打赌，我要让xx的公司业务出乎所有人的意料，我要让它凶猛的发展起来，我要让xx的公司业务成为一颗闪耀的明星!

xx能办公司业务的商业银行并不多，只有信用社和农行，由于信用社和农行都是开办公司业务多年，而我们邮储银行才刚刚开办，要让用户信任我们的能力，满意的来我行开户是一件多么困难的事情啊。在这样的情势下，我更加不能气馁，我要为自己加油，为xx支行加油，为邮储银行奋斗! “一个人，即使体格再健壮，如果没有灵魂，无异于是一具躯壳;一个企业，即使濒临危境，只要有一种精神，仍有可能重振雄风。”

一、 “只要精神不滑坡，办法总比困难多”。

起步是非常因难的，可是相信自己会成功就一定会成功。在关系中建立关系，xx孙县长是我们临县人，通过老乡关系他给我引荐了煤炭局高局长、财政局高局长等几家雄厚资金单位的局长。与他们多次接触我都不忘介绍我们邮储银行开办的各种业务，服务上有多么周到，多么热情。为下一步开展工作做好准备。

二、捕捉市场信息，寻求高优质客户。

通过调查得知，xx农行公司业务户数有五百多户，信用社公司业务户数有三百多户，农行大客户比较多，我们从农行入手，选种了煤炭局和财政局。我先拜访煤炭局高局长，跟他详细介绍我行业务的优势，办理业务的速度和质量，疏通好一切关系，大概半个来月的时间，200 年 月 日煤炭局两天进账7000万。第一步我成功了，我突破了零余额。

财政局和农行关系甚密，要想攻下财政局那是难上加难，再加上他们往来多年，我们的业务只是刚刚开始，我每天一上班的首要任务就是找高局长，让他信任我们的业务，接纳我们。可是屡次都无功而返，今天我失败了明天我继续，我相信自己的能力，就这样我坚持了有一个月的时间，终于高局长被我说动了，答应开两个户，余额三千多万，XX年 月 日财政局两户进账3600万。

交通局会计是我爱人的老同学，人家都说熟人好办事，确实是这样，交通局xxxx年先后开立两个工程款账户，账户余额达到xxxx万。

地税局成了我今年发展的目标，要挖掘地税局的资金那比登天还难，可是我就是要登一登，拼一拼，我利用一切能利用的人际关系，寻找与地税局相关人员沟通的关系，终于黄天不负有心人，我成功的和地税局达成了合作关系，XX年3月25日地税局在我行开立账户，可是资金呢?还是一分没进，这和没开不是两样吗?于是我又继续我的旅程，我又在寻找我的方法，老天爷是很公平的，他看到了我的执著，终于在xxxx年7月31号进账 万元，直至现在地税局余额xxxx万元。

三、发展和服务并存。

要想发展服务是最关键的，多少年来我始终坚持“想客户之所求，急客户之所需，排客户之所忧”的服务理念，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。在为客户服务的过程中，做到操作标准、服务规范、用语礼貌、举止得体，给客户留下了良好的印象，也赢得了客户的信任。

我支行xxxx年全年计划日均xxxx万元，已完xxxx万元，完成计划比例xxxx%，全市第三名。我只是取得了一点小小的成绩，这与我的领导和同事们的帮助是分不开的，面对领导和同志们的表扬和鼓励,我没有满足,更没有停止前进的脚步。因为学如逆水行舟，不进则退，在这个充满挑战、充满竞争的社会里，成绩只能说明过去，并不代表将来。我没有理由沾沾自喜，也没有时间原地休息，因为新一轮的挑战已经来临，我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励我的同事们为我们邮储银行奉献、进取、立功、建业……

谢谢大家!

**银行经验交流发言稿范文14**

同志们：

网点转型是总行为提升邮政储蓄银行能力，打造现代化商业银行而采取的战略举措。今天，我们召开全省网点转型工作动员大会，目的是进一步落实《推进网点转型工作指导意见》（粤邮银发〔〕552号）以及《关于启动网点转型相关工作的通知》（粤邮银发〔〕597号）两份文件精神，再次强调网点转型的重要意义，总结启动网点转型工作以来各项工作落实情况，进一步明确网点转型的方向以及下一步网点转型工作时间表，以确保网点转型各项工作稳步推进，全面加快我省网点转型工作。下面我重点谈四方面意见。

>一、网点转型的意义

（一）网点转型是邮储银行城乡协调发展的基础。邮储银行相对商业银行而言最大的优势是网络优势，由于这种网络优势，我们发挥了城市向农村资金结算的主渠道作用。我们在农村通过提供简单金融服务，充分发挥这种网络优势，使我们在20多年的发展中利用较低的成本取得了较高的市场份额。但在城市，由于居民对金融的多元化需求，简单产品与普通服务显然不能够留住客户，如果客户需要多元化产品而我们却不能提供，那么高端客户必然流失。因此从管理、营销、服务等各方面做好城市网点的转型工作，对于邮储银行布局城乡的大格局，打造具有邮政特色的金融服务网络至关重要，这是打造邮储银行特色优势，办出一家特色银行的重要战略。

（二）网点转型是缩小与商业银行差距的关键环节。从目前商业银行来看，网点\*均利润水\*都在万以上，而我省网点收入水\*在1000万以上的网点都屈指可数。这种差距是各方面因素综合形成的，我们应该看到无论是网点建设、信息系统等硬件设施，还是人员素质、产品种类、营销能力等软件条件都与银行有很大差距，如何在目前的基本条件下，通过在营销能力、服务能力、管理能力上狠下工夫，缩小与与商业银行差距，形成一批具有商业银行\*均盈利水\*的网点，是邮政储蓄银行在市场中立足的重要举措，也是下一步发展的关键环节。

（三）网点转型是改善客户结构的重要\*\*。我省目前业务发展最大的问题在于低端客户比重过大。就各省邮政储蓄银行比较而言，我省个人业务客户中，万元以上大客户比重为20%，仅为的一半。要改善这种客户结构，提升网点效能，必须在营销、服务、管理上进行转型，以建立起适应大客户需求的客户分类管理体系、客户维护体系与客户开发体系，从而夯实我们作为一家现代零售银行的客户管理基础，缩小我们在客户深度营销上与商业银行的差距，这是提升我们在大客户细分市场上竞争能力的根本，也是提升邮政储蓄银行效益的重要保障。

>二、网点转型的内容

网点转型工作涉及面广，核心是推广“两个模型、两个标准、三大机制”，加强网点营销能力、服务能力、管理能力建设，同时网点转型各项支撑工作基本到位。具体包括以下四方面工作：

（一）推广两个模型，增强营销能力。网点向营销服务型转型，要针对不同区域网点特点，重点推广两个模型。在城市中心区域，按照总行示范网点建设思路，推广网点销售标准模型。按照数字管理、“大堂制胜”、交叉销售等理念及相关要求，建立一批规模、收入、利润等达到商业银行标准的网点。在其他网点，推广“好邻居”营销模式。重点是在现有基础上，酌情增配资源，在销售管理上\*\*标准、\*\*理念，探索邮储银行在社区、商贸市场等的发展模式。

（二）坚持两个标准，提升服务能力。要重点\*\*两个标准，一方面是\*\*网点建设标准，要不断完善vi形象设计，优化网点设计和功能配备，满足多层次客户服务与深层次营销的需求，打造邮储银行新形象。争取3年内，完成重点区域支行形象标准化建设。另一方面是\*\*网点服务标准，要按照“网点分类、客户分层、功能分区、业务分流”的理念，提高现场管理技能，增强非现金业务区的服务能力，并按照网点规范化服务礼仪要求，为客户提供一个清晰、高效、安全、舒适的服务环境。

（三）完善三大机制，提升管理能力。要使网点能力得到提升，必须从以下几个方面狠下工夫，使支行管理水\*得到明显提升。首先是强化支行长管理机制。要根据支行盈利状况、业务规模等对支行长实行分类管理、要建设支行长人才梯队、建立支行长准入机制、退出机制以及相应培训\*\*，使支行长能力得到明显提升。其次要建立起支行资源配备和使用机制。通过推行支行损益核算，在成本费用支配、绩效考核指标、投资配置等方面核定网点的不同类别标准，给予支行长成本费用支配权和人员绩效考核权，对业务发展好的网点优先给予能力建设的支撑，建立网点成本标杆和盈利模式，发挥支行经营的主动性，实现网点由收入中心向利润中心转变。最后要完善支行绩效考核机制。按照商业银行模式，以收入、利润、发展水\*为主要考量因素对支行的考核。

（四）做好三大支撑，提供转型保障。为确保网点转型顺利进行，各分行要从网点\*\*架构、产品研发、信息支撑四个方面提供有效支撑。首先要参照商业银行运作理念，理顺网点\*\*架构。通过打造管理、营销、营业三个团队，使支行发挥最大的销售及赢利能力，逐步形成以客户为中心的岗位配置及职责分工。其次要加大产品研发。结合基层网点意见，针对重点客户群体的特点，整合现有产品、研发新产品，形成有针对性的产品包和特色产品，为基层网点营销提供有力支撑。最后要加强网点管理。要充分发挥网点视频\*\*系统、营销管理系统以及即将开发的网点服务评价系统、视频培训系统，提升对支行管理水\*。

>三、目\_点转型工作取得成效及存在的问题

省行在11月6日发出《关于启动网点转型相关工作的通知》（粤邮银发〔〕597号）之后，全省各二级分行均选定了试点网点，并成立了由行\*\*牵头的网点转型工作\*\*小组和工作小组。东莞、佛山、惠州、中山、广州五家分行按照省行人员配备要求为试点网点基本配齐了人员；广州、佛山、东莞三家分行还按照省行要求对试点网点员工进行了初步培训。广州分行更是在分行\*\*的主持下召开了网点转型启动大会，在个金部成立了三人工作小组，对试点网点人员在全行范围内进行了公开招聘，不等不靠自行联系社会培训机构对员工进行了有针对性的培训，准备了一整套销售工具并付诸实践。但从全省工作推进而言，仍然以下问题，使目前工作进度与预想还存在相当大的差距。

（一）对转型重要性认识不足。从我们了解全省各地转型工作情况来看，除少数分行，大多数分行还是停留在成立\*\*小组和工作小组层面，很多实质性工作都没有实质性的进展，使工作机构成为虚设机构，从侧面反映出目前很多分行对这项工作的重要性认识不足，仅作为是省行布置的一项任务，没有从战略层面认识网点转型工作。

（二）对转型与发展关系理解不足。网点转型是业务发展的基础，是为了业务更好地发展，在转型工作中，必须将转型融入业务发展整体考虑，才能实现转型的目的和意义。许多分行在处理转型与发展关系中，将二者割裂\*\*，为转型而转型，从而使转型与发展很难达到\*\*，资源也无法得到充分利用。

（三）对转型难度考虑不足。网点转型涉及到人事、财务、业务、渠道、科技等各方面的内容，是管理流程的再造，需要各部门在认识上保持高度的\*\*，在行动上保持高度配合，具有相当大的挑战性。部分分行尽管成立了\*\*小组和工作小组，但仍是业务部门单打独斗，由于缺乏各种资源性基础条件，使整个工作举步维艰。

（四）对转型关键点把握不足。网点转型的关键点，一方面是网点队伍建设上，要求试点网点必须具有管理团队、营销团队、服务团队，从而在队伍配备上达到银行网点基本要求；二是在网点管理方式上，要求在财务资源分配、人事考核等方面要有全新突破，才可能取得效果。只有把握了这两个关键点，网点转型才可能有实质性的突破。

>四、下一阶段网点转型工作的要求

为加快全省网点转型工作进度，现对下一步全省网点转型工作提出几点要求。

（一）加强\*\*\*\*，落实工作时间表。网点转型是事关我行长期发展的一项重要工作，各单位要\*\*\*\*，加强\*\*，“\*\*\*”亲自挂帅，分管\*\*负责，指定部门牵头，各主要部门和试点支行长共同参与。目前全省试点是推进网点转型最为重要的一步，各单位要\*\*\*\*试点工作的推进，要指定专人负责上下联系、督促、落实等工作。从目前试点工作来看，很多地市工作已经滞后原来时间进度安排，影响了全省整体工作推进进度。为确保网点转型试点工作推进按原计划顺利推进，请各分行尽快制定工作时间表，参照省行工作\*\*，建立\*\*小组、工作小组的例会\*\*以及相关工作\*\*，并在15日前将试点工作时间表和\*\*安排上报省行工作组。

（二）要典型引路，避免“齐步走”。网点转型工作的推进要遵循市场规律，以客户为中心，坚持质量优先，要切实转变观念，避免传统的“齐步走”的做法，有选择、有步骤、有重点地分步推进实施。确保“建一个、成一个”，先保证质量，然后逐步扩大数量。省行考虑到工作难度，根据全省网点状况，重点从树立典型、抓重点的角度出发，提出了分层推进的思路，以总行试点网点、省行试点网点以及“好邻居”推广网点，分层推进，而不要求全省所有网点遍地开花。

（三）落实支撑\*\*，强化转型保障。以“提高网点销售管理水\*”为目标，今天省行计划财务部、人力资源部、个人业务部等各部门将围绕网点转型工作需要，就损益核算、资源配备、销售规范、绩效考核、系统支撑等方面给全省提出指导意见。请各分行能在此基础上进一步细化，大胆探索，各分行要加大资源投入，按照总体的标准，保证对网点足够的人力、财力、资源配备，为网点营销能力的持续提升打下基础。请各分行12月20日前能上报相关\*\*实施办法和细则。

（四）强化执行到位，确保试点质量。网点转型不可能一蹴而就，总行、省分行研究形成的相关销售模板和配套\*\*要经历一段时间才能显现效果，各分行重点在于执行。对于上级布置的相关工作，要克服困难、坚决贯彻执行；在不折不扣执行到位的基础上，报上级批准后，可以在部分领域作出适当的改进。目前试点网点人员选拔工作进行非常不理想，关键在于各分行对网点转型重要性认识不足，没有从网点转型的战略高度，克服一切困难去执行。希望各分行能确保12月20日前能根据省行工作要求，强化执行力度，高质量完成试点网点人员选聘工作，以真正培育起能在市场种打拼的网点工作团队，为后续工作奠定基础。

同志们，网点转型是一项艰巨而富有挑战性的工作，是我行网点能力提升的关键环节，希望大家打好这一关键战略，为将广东省分行建设成为现代化商业银行而努力奋斗！

银行先进经验交流发言稿 (菁选3篇)（扩展3）

——先进经验交流发言稿菁选

先进经验交流发言稿

**银行经验交流发言稿范文15**

亲爱的同学们：

你们好!

在前面的几次考试中，我都获得了不错的成绩，这一切首先要归功于我的努力，当然学习方式也是非常重要的。接下来我给各位介绍一下我的学习经验。

第一我觉得要想学习好先得对学习感兴趣。俗话说：“兴趣就是最好的老师。”有了兴趣才会对学习有动力，自然会越学越好。第二，要想搞好学习，必须掌握好正确的学习方法，学会融会贯通，举一反三，这才是最重要的。在学习当中，我们的脑子里必须有三个字――“为什么”!牛顿被树上掉下来的.苹果砸到，他问了个“为什么”，于是他发现了万有引力;瓦特看到开水后，壶盖跳了起来，他问了个“为什么”，于是他发明了蒸汽机……，所以说聪明的人懂得说;智慧的人懂得听;高明的人懂得问。最后就是一定要勤奋，这是最重要的，连爱迪生都说“天才需要百分之九十九的汗水”。

也许上面我说的很抽象，具体下来就是上课要认真听课，注意要多\*\*思考，不懂就要问，要锻炼自己的思维能力。要认真细致地做好老师布置的作业，决不能马虎。还有的是，要做好笔记，课前最好预习，先对课文有初步的了解，这对于接下来的课能更容易地吸收。课后也要进行复习，巩固好老师所讲的知识，打下坚实的基础。古人曾曰：“温故而知新，可以为师矣。”不也是这道理吗?最好要注意劳逸结合。只顾着死读书是没有用的，要让脑子适当地放松一下才行，比如打打球，听听音乐，看看电视\*\*等。

以上这些是我个人的学习体会。毕竟学习是因人而异的。但我相信一分耕耘自有一分收获，付出汗水才会收获硕果的!我也会加倍努力，争取在下一次考试中成绩更上一层楼。

最后我想说“你再强也不要和别人比，你再弱也要和自己比，你挑战过了自己，把以前的自己比下去了，你就会收获比别人强。”

我的演讲完毕，谢谢大家!

**银行经验交流发言稿范文16**

尊敬的各位\*\*、各位同仁：

大家上午好！

根据总行的安排，下面由我就湘绵支行今年以来开展“四扫”工作向各位\*\*、各位同仁进行汇报，把我行“四扫”工作的主要做法拿出来共同探讨，不当之处，敬请大家批评指正。

为深入贯彻落实省联社孔理事长20xx年年会报告精神，践行以客户为中心的服务理念，进一步深耕目标市场，深挖客户需求，有效提升服务客户能力，根据省联社及总行深入推进“四扫”工作的有关要求，结合我行实际，从今年3月起对县城范围内的个体经营户及小型加工、小商小贩、小本经营等创收致富型客户开展了“扫街”、“扫户”活动，取得了一定成效。

>第一、主要做法

（一）\*\*\*\*，加强学习。

一是在思想上\*\*\*\*，将“四扫”工作作为提升市场竞争有效\*\*、拓展客户资源重要抓手；

二是认真\*\*学习省联社和总行印发的《深入推进“四扫”工作方案》文件内容，开展全面讨论分析，吃深吃透文件精神；

三是积极参加总行\*\*的集中学习培训，重点学习“四扫”工作营销技巧，充分理解掌握“四扫”工作操作流程。

（二）细分区域，落实责任。

根据总行下达的工作任务及划分的责任片区，在充分征求各小组意见的基础上，按照就近原则，结合现有存量客户分布情况，将“扫街”、“扫户”责任片区明确划分到小组，确保不留盲区死角。按照总行工作要求，明确“四扫”工作的时间表、任务图。

（三）充分准备，精准营销。

充分利用总行印制的宣传单和工作表，借助我行现有的社会知名度及美誉度，以2名客户经理为一组，\*\*着装，穿行服，戴带工号牌，随身携带工作证与身份证，按照规范的流程开展“四扫”营销工作，根据不同客户类型，为客户量身推荐金融产品，推行精准营销的服务理念。

（四）采取持续开展与突击开展相结合。

一是明确规定各小组每天必须确保2小时以上持续开展“扫街”、“扫户”工作，把贷款\*\*、贷后检查、上门催收等日常工作同“四扫”营销工作有机结合起来；二是由支行行长带头出征，\*\*全体人员在节假日和双休日开展突击“四扫”工作，集中式开展宣传营销活动，进一步扩大社会影响力。

（五）想方设法，多措并举。

一是充分利用大家都在使用手机微信习惯，制作简洁的宣传内容在微信群、朋友圈内发布，一并公布客户经理的姓名和联系方式；二是成功举办了一期会也不论是否有足够的深度，对于每个上过讲台的员工来说，从表达能力、心理素质以及专业知识方面都是一次难得的历练，而在讲课过程中台\*\*下\*\*讨论，许多专业问题在讲课过程中越辩越明。20xx年冬训中我们工区有十几位员工先后登上讲台，有参加工作两三年的80后，也有工作十多年班组长，还有临近退休的老师傅，职工培训工作收到了很好的效果。

>第二、实际操作，从工作中来，到工作中去

为了帮助各班的青年员工尽快成长，工区利用变电站退役的旧设备，在工区建立了变电检修、继电保护、电气试验三个实训室，如继电保护实训室可开展110千伏线路保护装置故障查找、保护调试、断路器传动试验、二次端子箱接线等实训项目，电气试验实训室可开展变压器、互感器、避雷器的圈套试验项目，变电检修实训室可开展隔离开关安装与调试、10千伏真空断路器检修与调试、高压电缆头制作等项目，实现了现场培训室内化，学用一体化，不但提高了安全系数，而且极大的提高了实训的便利性。

学用一体化的培训方法，既可以使培训人员在实验室面对现场实际设备，练习操作技能，减少实际工作时对现场设备的陌生性，还可以使员工将现场培训内容在教、学、用中同时进行，干中学，学中干，既不影响正常工作及生产秩序，又使人人都有机会争做能独当一面的技术全面的员工。这种培训\*\*的应用彻底打破了一直以来培训工作与现场实际相脱节局面，加快了技能人才的培养，形成了培训服务生产、生产促进培训的良性循环。

第三，技术比武，比学赶超，助青工成长成材

技能比武不只是一种技能的较量，更是素质的考验，工区一改以往各专业技术比武各自为战的方式，要求每人掌握本专业技能的同时掌握其他专业的一些基本知识，实现员工一专多能，全面发展。

为了比出好成绩，赛出高水\*，青年员工们自发学\*\*量专业书籍，主动请教专业技术人员，请现场实际操作经验丰富的老师傅帮助知道，纠正操作错误。

通过技术比武即带动了广大员工学技能、练技能的良好风气，又引导员工树立了“依靠技能生存、依靠技能发展、依靠技能创造价值”的学习理念，营造了比、学、赶、超的良好氛围，使青工真正感受到只有拥有好技术才能够实现安全生产，形成了青年职工钻研技术、创优争先、矢志成才的热潮，不但实现培训效益最大化，而且为青年技能人才脱颖而出搭建了舞台。

实践证明，变电检修工区运用多种培训方式相结合的模式，较以往传统培训形式更能够适应基层班组的培训需要，它充分调动了青年员工的学习热情，为青年员工成长成才搭建的更广阔的舞台，鼓励青年员工主动学习，积极实践，提高了年青同志的现场作业水\*，加快了青工成长的步伐，推动了工区整体生产工作水\*的全面发展。

总之，只有不断创新培训方式，开拓培训新思路，才能够更好的服务企业，服务职工，真正实现通过培训工作为企业培养人才、保障安全、促进发展，为建设“一强三优”现代公司打下坚实的基础。

我的发现完毕，谢谢！

大家好！我是xx班的学生。在此非常感谢院\*\*主办这次的学习经验交流会能够给我这样一个机会。也很荣幸能够参加这次学习经验讨论会，借此我也发表一下自己的看法！

凡事预则立，你如果真的有想法要让自己成为一个出色的角色，那么就培养自己养成良好的习惯，因为我一直比较相信：习惯是决定命运的关键。

有了培养好习惯的打算，具体怎么实施，这应该才是最重要的。我想，通过前面的思索，如果你认定了自己的方向是有足够的理由需要你继续深造，那么这其实是当前非常理想的一条路，既能满足自己的志向又是现在社会所普遍倾向的趋势。那该怎么做呢？

下面我就把自己的一个粗略的学习安排说给大家听听，仅供参考。我在大一的时候给自己后三年的生活大概的作了一个打算——大一是把基础课学好，把基础打牢。当时想的是，毕竟大学生活与以往的生活很不同，不管是学习还是生活方面都有很多要适应的，所以，我就安安分分的上课、上自习，课余时间基本上都奉献给自习室了。可能是当时学习方法不是很好，一学期下来成绩不是特别理想，不过很庆幸当时真是心态摆的比较好，也没觉得特别挫败，只是想坚持到学年末再看，结果呢？第一年的成绩就基本上达到自己的要求了，虽说不上好，但基本算是能够对得起自己的努力的。

在学习之余，我也参加了一些学生工作，说来不太好意思，我在这方面确实做得不好，也算是我在大学里比较失败的一个方向，虽然很遗憾自己可能没机会再来从事些学生工作一类的，不过我相信这些都是以后的财富。大一的时候可能是受大环境的影响，所以在学\*\*稍微有些放松了，这也是我到现在比较后悔的一点，依我现在的看法，那个时候要是能多学点，把生活装扮得更充实点，相信对我现在的帮助会更大。

从前面三年的经历，我一年总结一句：

1、学知识要大处着眼，小处着手，老老实实、踏踏实实的看书学知识是

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！