# 推荐公司入职心得体会

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2025-03-13

*推荐公司入职心得体会一前几天的时候，我和朋友去xx银行支行办理五行通业务，给我留下深刻印象不是他们整洁的环境和办理业务的速度，而是在我坐下等候朋友办理业务的时候，银行的保安主动送上了一杯热开水。因为平时常听说五行通办理时经常出现线路问题，我...*

**推荐公司入职心得体会一**

前几天的时候，我和朋友去xx银行支行办理五行通业务，给我留下深刻印象不是他们整洁的环境和办理业务的速度，而是在我坐下等候朋友办理业务的时候，银行的保安主动送上了一杯热开水。因为平时常听说五行通办理时经常出现线路问题，我有些担心，手捧着这杯热水的时候，心里倒逐渐安定下来。后来在解放碑的工行中心储蓄所办理业务，人就很多，两个披着寿带的女引导员不停的在人群中穿来穿去，笑脸相迎的把客户指引到不同的柜台办理业务，很热情。我倒觉得不太习惯，于是有意避开她们，感觉大厅里像是刚开盘的某个热销楼盘的现场，热热闹闹，很多人怀着希望，也带着问题而来。

这时候我就在想，这些人是不是大堂经理，他们是不是正在做着大堂经理的工作。虽然我自己也是干银行工作的，不过我到其他银行办理业务的机会还真得很少。其实在当时，作为一名客户，我发现好像我在服务方面的要求已经得到了满足。

后来我才意识到，其实这无关大堂经理的事。客户对银行的感觉有时候很复杂的，有时候又是很朴素的。

作为一名行龄超过四年的员工，我不知道在深发展的员工队伍里称不称得是“老员工”，四年多的一线柜台工作的经历，使我既掌握了丰富的业务和理论知识，也同样在客户服务方面积累了一定的经验。xx年xx月成立的支行是分行第一家拥有开放式柜台的支行。尽管当时，我们曾对这种开放式柜台的设计存有疑义，但在今天，我非常荣幸而坚定的告诉大家这样一个事实：开放式柜台服务，既造就了我们过硬的业务素质，也成为了我们提升服务质量的秘密武器。没有防弹玻璃的阻碍，从容的坐下来，与客户面对面交流，这样的感觉的确跟以往是不一样的。所以有时候我们同事之间开玩笑说，其实支行根本不需要大堂经理了，因为我们个个都是大堂经理。

当然这只是说笑而已，而事实是，在这种开放式的综合岗位上，我已经工作接近了一年半的时间。可以并不夸张的说，如果说在分行还有谁能对大堂经理这个岗位的有所心得的话，那应该算是我们支行的几位同事了。

但不得不说，在最近的一段时间里，在工作中我感觉到有一些力不从心。随着支行业务量的不断增加，客户群不断扩大，更多的零售和理财产品在下半年相继推出，都使得我们的柜台工作量日趋饱和。无论是柜台外还是柜台里的同事，他们手里面都有更多的工作需要处理。说实话，在我为前一为客户办理业务的时候，是很难分心为后一位甚至是第三位客户进行服务的。但开放式的柜台又决定了很难将客户约束到一个先来后到的顺序中去。因此，在这样的时候，我们又都不是大堂经理了，首先埋头把自己手上的工作先做完才是最重要的。

于是我就想，我们的确需要一名专职的大堂经理才行。对于一个只有7个甚至6个人的柜台来说，如果合理使用的话，一个大堂经理能够发挥的作用实在是太大了。那么，设置大堂经理的必要性究竟在哪里，请让我首先分析一下我行目前的服务现状。

目前我行对外的服务终端主要有3个方面，一是柜台，二是客户经理，三是产品经理。柜台能够办理的业务最多，但是是一种被动服务，质量跟效率有待提高，特别难以满足客户咨询类的服务要求;客户经理是主动服务，但我行客户经理的素质良莠不齐，缺少统一的规范和标准进行约束。大部分客户经理对公司业务较熟悉，对其他的产品就不太了解了;产品经理也是分行刚设立的岗位，目前的零售产品经理仍然是一种被动服务，等客户，只对相关零售产品和销售业绩负责。从销售产品的角度看，这三个服务终端的服务范围可以说几乎没有交叉，但却并没有涵盖营销服务中的所有环节。相反，仔细分析一下就会发现这样两个问题。其一，所有的服务都想对集中于最后的销售环节。三者的服务重点皆是在为客户办理某一项业务而忽略了为客户选择产品的过程。其二，我行还有很多的金融产品是这三种销售方式遗漏掉的。譬如大量的中间业务产品就没有一个正式的渠道对我们的客户进行营销，事实上客户的需要是永远存在的，造成这种局面并不是功能上的缺失，并不是我们的销售终端不能办理这样的业务，而是由其销售模式的各自为政决定的，这也说明我行的销售渠道出了问题。

因此我认为，我行在营销和服务环节上这些缺失和空白，完全可以通过设立大堂经理这一岗位来进行针对性的弥补。通过大堂经理的工作来解决长期存在于我行的关于服务不到位，产品宣传没有专人跟进，营业厅秩序没有专人维护，客户经理同柜台联系不通畅的尴尬局面，我想这些问题的存在，就是设立大堂经理的最重要的原因了。行情不一样，大堂经理的性质也不完全一样，这里我认为我们不用跟其它行比较，总之大堂经理不是花架子，一旦设立，就有很多工作等着去做。

因此，鉴于工作的重要性和挑战性，应聘大堂经理，也自然成为了我职业生涯中一个必然的选择。下面我谈一下应聘成功后我的一些工作思路和计划。一共五点，这里面包含我一些成熟和不成熟的观点，也请大家指教。

1、我将对网点周边的社会经济发展状况即客户的基本面状况进行详细分析，并依据我行现有产品的特点，尽量为更多的产品寻找当地的目标客户市场。产品前期的市场调查分两个阶段，首先是目标市场定位，其次是为产品寻找市场。而对于金融产品来说，市场定位阶段从设计时就开始了，现在需要做的工作是针对不同情况的市场寻找目标客户。这个工作随着我行各项新业务及金融产品的出现，将会一直延续在我的工作计划里面。

2、在产品宣传中，大力拓展我行的新业务新产品。近一年多以来，随着我行整体营销战略倾向零售业务的转移，一系列创新型个贷和理财产品的推出，使我行即赢得了市场声誉，又取得了良好的经济效益。很多客户往往就是从报纸网络上得到产品的相关信息慕名而来，这样，坐在大厅核心位置的大堂经理，理所当然的应该肩负起推广宣传产品的责任。一句话，乘热打铁，事半功倍。

3、我将运用大堂经理相对灵活的工作方式，建立以大堂经理为中心，联系客户经理、产品经理，会计柜台的一个良性互补群体。这个群体的最终目标是形成一个完整的营销服务体系，以实现对客户的最优化服务。这一点我需要重点谈一下。之前我曾谈到大堂经理会在很大程度上弥补我行在服务环节中存在着空白及薄弱环节。但这仍然是我的基础工作而已。接下来，我会仔细了解银行内部客户经理，柜台人员他们需要什么，所谓的后台为前台服务，全员面向市场，到我这里，我就要思考，作为一个新的岗位大堂经理能为在一线的同事带来怎样的切实帮助那么，简单的说，对客户经理及产品经理来说，我会共享我的客户资源，将高端客户，一些需要特殊服务的客户全部落实到相应的客户经理人头上去，同时依靠我对各项业务比较熟悉的优势，帮助客户经理实现业务拓展及不同类型产品之间的联动销售。对柜台，除了分担所有的咨询类业务以外，一些比较费时间低柜业务，如代理基金及理财产品销售等也可以由我来办理，从而最大程度提高柜台的工作效率。同时，客户经理同会计柜台如果出现任何问题，我将尽可能的协调解决。这样，我相信，在这种协同效应的影响下，网点的服务水平一定会迈上一个新的台阶。

4、我将会全面负责以往财富经理的工作，加强对我行贵宾客户的发掘和管理。20%的高端客户创造了银行80%的利润，因此，高端客户理所当然应该享受到差异化的服务，这一点从我做起。

5、接受客户的投诉及建议，及时解决问题，反馈到位。定期归纳整理客户意见，并将其报送支行行长及会计经理，以作为网点相关决策的依据。

其实，说了以上这么多，我对大堂经理这个岗位最大的感觉是：它对客户的服务是没有止境的!在分行各项业务蓬勃发展的今天，坐在大堂中央的这个人，无论是你，是我，还是任何人，我们怎么能够不努力工作，怎么能够不努力学习，又怎么能够不把满足客户的服务要求摆在最崇高的位置这也是我的演讲题目以“螺丝钉”起头的唯一原因，大堂经理要真正像一个螺丝钉一样，拿得起，放得下，放到哪里都能派上用场。在深发展的事业大厦里面，我甘愿做这样的一颗螺丝钉。

那么，请大家相信我的承诺，让我们共同一起，为创造深发展分行更加辉煌的明天而努力奋斗!

谢谢大家。

**推荐公司入职心得体会二**

互联网公司入职合同范文

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据有关规定,经协商甲、乙双方共同签订本协议,共同执行。

1、本协议期限为(年/月)，自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日。

2、乙方工作任务如下：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、乙方在协议约定工作期间应完成工作任务，遵从甲方安排，按时按量完成甲方安排的工作任务

4、劳动报酬：

甲方按元(人民币)/月(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整)

5、协议的解除变更续签：

①若乙方在工作期间未经甲方允许擅离职守，或有损甲方经济利益的行为，没能按时按量完成甲方分派的工作任务，乙方由于身体及其他个人原因不能再胜任工作。甲方可提前单方解除协议。

②经认定甲方安排的工作严重危害乙方身体健康又不能改善乙方可解除协议

③甲方违反协议条例侵犯乙方权益乙方可解除协议

④任何一方提前解除协议，应提前3日通知对方

⑤任何一方违反本协议规定,给对方成经济损失,应视其后果和责任大小按规定予以赔偿

6、未尽事宜经甲、乙双方协商可修改、补充

7、本协议双方签字即生效。协议一式贰份，甲、乙双方各持一份,具有同等法律效力。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日

**推荐公司入职心得体会三**

我于xx年xx月xx日已被xx公司录用，在职务，试用期为 xx个月，为明确本人在工作期间之责任，我愿意向公司作出以下承诺：

一、恪守诚信。我保证我所提供的本人简历、证件、复印件真实、无误、绝无欺诈成份，且保证本人在前任公司未有任何违规违法行为或受任何不良处分。

二、认真遵守公司《员工手册》之规定，自愿接受《员工手册》的内容和裁决，履行公司的各项规章制度，如因本人原因(过失或故意违规操作)给公司造成经济损失或法律上的责任，本人愿承担公司所受经济损失1~5倍的罚款，或承担法律责任。

三、保证不在外单位兼任或任职，不参与设立含本人股份在内的公司，不得直接、间接或变相经营与集团公司相同的业务。

四、不得损害公司利益，不得利用职务之便徇私舞弊，不得虚报报销费用。

五、在公司工作期间，若发生与本人业务相关的经济问题，本人愿意接受公司财务审计部及总裁办的调查。

六、若因本人某种原因离开公司，必须提前三十日(试用期间提前三日)以书面形式通知人力资源部，且在离职前将本职工作作完整地交接清楚，退交领用物品、结清借支款等。若未经批准而擅自离职，公司将保留要求我按工资三倍赔偿公司的权力，如给公司带来其他经济损失或物品占为己有的，我将愿意按照公司的要求接受调查、退还和赔偿。

七、若被集团公司证明或认为不符合用人条件，集团公司有权发书面形式通知我办理离职手续，并同意履行第六项离职交接、清款事项。

八、如违背公司的管理规章制度及上述承诺，愿意接受公司辞退、罚款及追偿的处理。

九、我保证在离职后，不得单独或联合其他人实施任何有损公司利益和形象的行为，不得在离职两年内直接、间接服务于同行业或变相利用未经允许的公司品牌和资源经营任何业务;若有违背，则愿承担一切法律责任。

十、本人承诺已与前工作单位彻底解除和终止劳动合同，不存在任何劳动关系。如因我欺骗集团公司，公司可立即解聘我，且不用公司承担任何经济赔偿。

十一、在公司工作期间，如果我同时与其他用人单位建立劳动关系，对完成公司的工作任务造成影响，或者经集团公司提出，我拒不改正，公司有权发书面形式通知我办理离职手续，且不用承担任何经济赔偿。

承诺人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

承诺时间：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 家庭住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**推荐公司入职心得体会四**

各位同学、同志们：

大家好!首先，我代表水电三局有限公司以及全体员工，对同学们选择三局、来到公司表示热烈的欢迎!

今天是一个特别的日子，对在座的各位同学们而言，将是人生中一个重要的里程碑。我知道，此时此刻，虽然母校的嘱托还在你们的脑海里萦绕，毕业的钟声还在你们的心中回响，悠扬的《毕业歌》还在你们的耳畔回荡，但是你们已经站在了一个全新的起跑线上了。再过几天，各位同学就要奔赴各自的工作岗位。今天，借此机会来跟大家见面、交流，并与同学们共勉。从此，我们将与三局同呼吸、共命运。

每当这个时候，看到你们青春洋溢的脸庞，我的内心也很激动，欣喜、牵挂、期待的心情交织在一起。欣喜的是你们风华正茂、意气风发、满怀豪情的来到三局，给企业带来了充满希望的新生力量;牵挂的是你们即将奔赴不同的工作岗位，能否尽快实现人生角色的转换，是否做好了充分的思想准备;期待的是你们早日成才，在岗位上建功立业。

下面，我将中国水电建设股份公司及我们水电三局有限公司向同学们作简要介绍，然后对接收毕业生的公司各单位提几点要求，最后对同学们提几点希望。

一、股份公司当前的形势

中国水利水电建设股份有限公司是中央管理的中国水利水电建设集团公司整体改制并控股创立的股份公司，是跨国经营的综合性大型企业，是中国规模最大、科技水平领先、最具实力、行业品牌影响力最强的水利水电建设企业。具有国家施工总承包特级企业资质、对外工程承包经营权、进出口贸易权、新员工入职演讲稿范文级信用等级。

中国水利水电建设股份有限公司积极推进国际化战略，是中国水电产业“走出去”的排头兵和中国企业“走出去”的重要力量，先后在亚、非、欧、美的50多个国家和地区进行了工程承包建设和经济技术合作，拥有全球50%的水利水电建设市场份额。在中国对外承包工程企业中以营业额位列第4位，在全球最大225家承包商中排名第31位，“中国水电”已成为国际上水利水电建设的第一品牌和行业代表。目前，公司已形成国内水电、国内非水电、国际业务“三足鼎立”的格局，已由水利水电施工企业初步发展成为集工程承包，水电、风电等能源投资开发，国际经营及房地产开发协调发展的综合型大型跨国企业集团。

二、公司目前的发展情况

水电三局有限公司为中国水电建设股份有限公司的全资子公司，企业资质为水利水电工程施工总承包特级;并具有对外承包工程资质、铁道部市场交易许可证书等资质。是一个跨国、跨区域、跨行业经营的特级综合性企业。

公司现有员工120xx余人，各类专业技术人员近3000余人;持证一、二级建造师252人;企业总资产25.21亿元;拥有各类大型主导施工设备近5000台套，先进的试验设备近800台套。公司下辖四个区域施工分局、四个专业施工分局、勘测设计研究院以及省级技术中心;国外工程设置国际工程部，在中东、北非、东南亚下辖六个施工项目部。

公司遵循“大集团、大土木、大市场、大品牌”的战略思想，致力于经营结构的战略性调整和转型升级，在继续保持水利水电工程施工传统优势的同时，优先发展国际市场，大力开拓基础设施业务，全面实现国内水利水电、基础设施、国际工程协调、持续、共同发展的经营格局。

三、对分局的几点要求

在座的同学们都是我们三局的新生力量，也是三局未来的技术骨干和管理人才。在此我希望公司各单位做好下面几项工作：

1、各单位领导要高度重视新员工的接收工作，在公司入场教育完成后，各单位要组织好新员工见面会，使新员工尽快适应新环境，尽快熟悉企业，同时要认真做好新员工的安置和分配工作。

2、各单位要全方位关心新员工的生活，体现企业以人为本的宗旨。对待新员工，工作上要严格要求，生活上要体现人文关怀。各单位和项目部要利用各种载体，组织开展形式多样的文体活动，丰富员工的业余生活，让新员工切实感受到企业的凝聚力。

3、各单位要关注新员工的思想动态，要充分发挥党、工、团组织的政治核心和保证作用，引导新员工树立正确的人生观、价值观;加强对新员工敬业爱岗、人生价值的主题教育。各单位和项目部领导要定期新员工沟通思想，认真倾听他们的意见，逐步引导他们为企业发展建言献策。

4、各单位要建立人才培养机制，明确培养目标，做好新老员工的“传、帮、带”工作。要加强新员工专业技术和业务素质的培养，注重拓展专业领域的相关培训，注重理论和实践的有机结合，使新员工在工作岗位上成长起来，尽快成为公司发展壮大的中坚力量。

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！