

2023年招行培训心得体会总结(汇总6篇)

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

招行培训心得体会总结篇一

随着金融业的迅速发展，各大银行也进行着不断的技能培训，以提高员工的专业素养。作为招行员工，我有幸参加了最近的一次培训课程，并在其中获得了很多启发和收获。下面，我将结合实际经验，谈谈自己的培训心得体会。

首先，培训课程的内容非常丰富多彩，精心设计。课程内容从基本的金融知识到实际操作技能，覆盖了银行各个领域的内容。通过这次培训，我深深意识到金融业务的复杂性和专业性，同时也了解到自己在某些方面的不足。例如，在风险管理方面，我对于风险评估的方法和工具了解不深，对于风险控制的措施也不够熟悉。通过培训，我不仅学到了新的理论知识，还了解到了实际工作中的应对方法和技巧。

其次，培训中的互动与分享让我受益匪浅。在培训期间，我有幸与其他同行进行交流，共同学习。在小组讨论和案例分析环节中，我们能够分享自己的经验和见解，从不同的角度思考问题。这使得我能够更加全面地了解一个问题，并从中汲取经验和教训。此外，培训师还鼓励我们自由提问，及时解答我们的疑惑。通过和培训师的互动，我更加深入地理解了一些复杂概念，同时也对自己的问题得到了及时的解答。

第三，培训过程中的实践操作使我更加熟练掌握了各种技能。在课程的实践环节，我们通过模拟情景进行操作，在操作中发现问题的，再进行修改和优化。这种把理论知识与实践操作相结合的培训模式，大大提高了我们的学习效果。通过实践

操作，我更加熟悉了金融系统的使用，掌握了一些实际操作的技巧，对于日常工作中所面临的问题，我也能够更加从容地应对。

第四，培训过程中的团队合作让我认识到了团队的重要性。在培训中，我们分成小组进行合作，共同完成一些任务。通过团队合作，我认识到一个团队的力量是不可忽视的，每个人都有自己的优势，通过合作可以将各自的优势最大化，达到更好的效果。团队合作还培养了我们的沟通协作能力，通过不断的交流和合作，整合各方资源来解决问题。培训结束后，我们有机会继续保持团队合作，共同进步。

最后，培训课程的收获不仅仅是专业知识的增长，更是一种思维方式的改变。通过培训，我不仅学到了金融知识，更重要的是学会了如何去思考和解决问题。在培训中，我们经常遇到一些实际案例，需要我们从多个角度思考问题并给出解决方案。这种思维方式的培养，使我对于问题的看法更加全面，更有条理。同时，培训也给我带来了一个更加积极主动的心态，面对困难和挑战时，我能够更加从容地应对。

总之，招行的培训课程给我带来了丰富的知识和实践经验，让我在金融领域的工作能够更上一层楼。通过互动与分享、实践操作、团队合作以及思维方式的改变，我不仅提高了自己的专业技能，也提高了自己的综合素质。我相信，在今后的工作中，我能够更好地应对各种挑战，并取得更好的成绩。

招行培训心得体会总结篇二

2月5日，我参加了市公司人力资源部组织的中层干部培训学习，首先我非常感谢上级领导花费了大量的人力，财力，精力为我们提供这样的一个非常好的学习机会，让我们不出家门、工作之余即可进入课堂，聆听华夏基石企业管理咨询有限公司管理技能培训讲师邹元欣老师主讲的《高效执行力》讲座。这次培训不仅是对业务知识、技能的学习，也是对自

身文化修养的一种提升，它不仅让我们开拓了视野、增长了见识，也使我们精神得到了升华，思想得到了净化。

学习期间，我始终抱着认真的态度，学习的心态去体会所学内容，这次培训班尽管时间短暂，但课程设计较为合理，老师水平非常高，学习内容也比较丰富，给我提供了一次难得的充电机会，我个人认为是一次比较成功的培训。培训中专家用精辟的语言，从细微处着手，宏观上把握，利用典型鲜明的案例，为全体学员诠释了执行力的真正内涵和实践宝典，对此我深有感触，通过学习，使我拓展了视野，认清了工作方向，理论水平有了一定的提高，下面我结合自己的实际工作谈谈在企业执行力方面的学习体会。

么要进行目标管理？以及目标管理的优缺点、如何衡量目标等等。在绩效管理中，使我懂得了硬性分布、关键事件、末位淘汰几种管理方法，并初步了解了平衡计分卡和绩效面谈的注意事项。通过参加邹元欣老师的培训，确实感受到了他的讲课风格与我想象中不一样，少了一些严肃，多了一分平实亲切，幽默风趣，能让人轻松愉快之中，领会确切的人际沟通关系、团队意识及领导管理知识，听了他的课，让我顿时明白了很多。到现在我依然记得老师的每个关键词和问题的提出，使我更加深了对团队精神的理解，合理的要求是训练，不合理的要求是磨练。我相信我们宁阳公司的团队精神将会越做越好，将会发挥更大的作用，取得更好的成绩。

好，还要去培养我们的团队，提升的我们的绩效。推行全员竞争上岗机制，鼓励员工体现个人价值，激励奋发有为，营造员工队伍争先氛围，充分调动优秀人才在技术岗位和管理岗位上的工作积极性与创造性，鼓励职工积极进取，埋头苦干，进一步提高员工的执行力度。

第三、提高‘执行力’对领导者来说非常重要。美国abb公司董事长巴尼维克曾说过：一位经理人的成功，5%在战略，95%在执行。因此，只有参与到企业运营当中的领导者，才能拥

有把握全局的视角，并且做出正确的决策。作为企业的领导者，首先要明正思想，树立领导班子执行能力建设的正确理念。理念是行动的指南，正确的执行理念体现正确的方向。当前我公司在各项工作中执行力不强的因素主要表现在：少数干部表率作用差、作风不够深入，安排部署多、身体力行少，不愿面对矛盾，做事不够踏实；个别部门在落实工作中本位主义思想时有显现，尤其是在工作职能的交叉部位，这样就使全局性工作的发展合力、执行力明显衰减，工作得不到最佳成效等。20xx年，是宁阳公司发展的关键一年，面临着创一流、信息化建设、标准化建设以及繁重的电网建设任务，是充满机遇与挑战的一年。各级领导干部尤其是公司领导必须带头解放思想，不断强化执行意识，匡正思想，提高认识，使执行理念不断得到提炼升华，抓大事、谋大局，不断提高总揽全局的领导能力。

第四、扎实抓好电力营销管理，不断提高优质服务水平。20xx年电力营销面对的形势仍旧相当严峻。首先缺电形势还是不容乐观，我们要继续抓好加强有序用电的调控和监督，最大限度地供足、用足电量，努力做到缺电不缺服务，限电不限真情；其次上级公司提出了营销管理新理念、新要求，标准更高，责任更重，压力更大，所以我们必须进一步抓好营销管理的规范化、现代化、网络化工作，积极完成营销信息系统的上线工作，稳妥推进财务管控系统的实施工作，切实提高城乡营销一体化管理水平。要继续深入开展电力需求侧管理工作。将需求侧管理作为供电咨询、服务的具体内容，贯穿到电力营销管理工作的全过程。

有无数的人拥有卓越的智慧，但只有那些懂得如何执行的人才能获得成功；有无数企业拥有伟大的构想，但只有那些懂得如何执行的公司才能获得成功。在建设一强三优现代供电企业的征程中，我们将不断提高企业的执行力，努力超越，追求卓越，以理性务实的态度，以力求完美的精神，创造宁阳县供电公司的新辉煌。

招行培训心得体会总结篇三

作为一家大型商业银行，招商银行一直以来都注重员工的培训和发展。近日，我有幸参加了招行的一次培训，这次培训让我受益匪浅，收获了很多宝贵的经验和知识。在这次培训中，我学到了很多关于银行业务和团队合作的重要原则，也体会到了招行一贯的务实和创新的企业文化。下面，我将结合我的亲身经历，与大家分享一下我在招行培训中的心得体会。

首先，我要感谢这次培训给我带来的机会和挑战。在培训的过程中，我不仅通过课堂学习，还亲身参与了一些实际操作。招行的培训注重实践操作，让我们亲自体验银行的各项业务流程。这种实践能力的培养方式不仅让我更加深入地了解银行业务的流程和要求，还让我在实践中发现了很多问题，提高了解决问题的能力。通过培训，我明白了只有在实际操作中才能真正学到东西，只有在实践中才能更好地将知识转化为实际能力。

其次，我要强调招行在团队合作方面的重视与培养。在培训过程中，我们被分成了小组，并且每个小组都有一个组长。每个小组的成员来自不同的部门和背景，我们需要在一个团队中合作完成一些任务和项目。这种跨部门合作为我们提供了一个更广阔的视野和交流的机会，让我们学会了更好地与他人合作。在这个过程中，我明白了团队合作的重要性，也体会到了团队协作的价值。只有通过团队合作，我们才能更好地发挥每个人的优势，实现更好的业绩。

另外，我要提到我在培训中学到了关于银行业务的重要知识。作为一名银行从业人员，了解并掌握业务知识是非常重要的。培训让我全面了解了银行的各项业务，包括存款、贷款、理财等。通过学习这些知识，我不仅能更好地为客户提供服务，还能更好地推动银行的业务发展。在培训班上，我还与其他来自各地的培训生们交流了解他们的工作经验和心得，这也

让我受益匪浅。

最后，我要赞扬招行一贯的务实和创新的企业文化。在培训中，我看到了许多招行的成功案例和创新举措。招行注重创新，不断寻求突破，为客户提供更好的服务。在这个过程中，我被激发了更多对于创新的追求和探索的欲望。招行的务实和创新精神对于员工的成长和企业的发展都起到了积极的推动作用。

总之，我在招行的培训中受益匪浅。通过培训，我不仅学到了关于银行业务的重要知识，还提高了团队合作和解决问题的能力。我也深知只有不断学习和进步，才能更好地适应和应对日新月异的市场环境。我将把这次培训得到的经验和知识融入到自己的工作中，不断提升自己的能力，为招行的发展贡献自己的力量。同时，我也期望招行能够继续加大对员工培训和发展的力度，为更多员工提供学习和成长的机会。

招行培训心得体会总结篇四

本文从网络收集而来，上传到平台为了帮到更多的人，如果您需要使用本文档，请点击[下载按钮](#)下载本文档（有偿下载），另外祝您生活愉快，工作顺利，万事如意！

2011年6月3日至5日，我参加了山东省企业培训考试中心举办的第72期企业培训师高级培训班。3天难忘、紧张、愉快的学习，既达到了自己的期许，结识了许多同行，还有很多意外收获，从中学到的许多新经验，对于我个人的提升，起到了突破性的作用。

此次培训主讲人剑桥国际培训师、企业培训专家赵汉卿老师，知识渊博、逻辑严谨，其大师风范及国际最前沿的课程精华和训练模式，让我受益匪浅。

我们这次参加培训的3个要点是：新知、情感、哲理；培训中

至关重要的四句话是：1、投入多少，收获多少，参与多深，领悟多深；2、未曾经历，不成经验；3、太阳底下没有新鲜事，排列组合就是创新；4、做我所学，进而教我所做。

10个知识点是ppp表、人格三层次、三阶段及重点、开心金库、预演未来、理性了解、感性认知、为新建立、发文技巧、激发参与。

一、内容

1□ppp表，包含目的、目标、过程、要领、收获五部分。不仅是培训开展的纲要性工具，推而广之对任何事情的处理都有帮助。过多的理性影响判断，过多的自我认知影响转变，改变你的关注点能改变心态，就能改变理念、性格、行为、进而改变命运。

2、人格三层次理论，三层次指思想、感觉、行为，三者存在互相影响和平衡的关系。

3、三阶段及其重点，事前重点准备好自己，其次是听众和内容；过程重点处理好与听众的关系，其次是自己和内容；事后重点还是自己。

4、自我管理之一：开心金库。利用昨天可以影响今天，做开心金库，不仅影响自己，缓解上台前的压力，而且把这种情绪传递给听众。

5、自我管理之二：预演未来。利用明天可以影响今天，提前预演未来，且准备九成即可，留出一成做现场的发挥，效果往往会出乎意料。

6、理性了解：强调课程结构要有主题和内容，解决“说什么”的问题，追求的效果是“叫好”。

7、感性认知：强调课程结构要有形式和方法，解决“怎么说”的问题，追求的效果是“叫座”。“怎么说”比“说什么”更重要。

8、威信的建立：通过寻求与学员的共同点；建立良好的第一印象；树立同理心；学员才是最重要的等途径建立讲师的威信。另外，培训师的威信，短期靠训练如：举止、语调、手势、技巧、仪容、讲话等方式；长期靠内涵如：知识、经验、能力、态度、演讲内容等。

9、发问技巧：发问有两部分技巧，一部分包含一般性问题、特定性问题、封闭性问题、开放性问题，另一部分指应对员工提问，如查证法、反问法、转移-----法。

发问的作用：1、启发思考；2、了解学员状况；3、集中学习注意力；4、培养学员的表达能力。

10、激发参与的方法：回馈：演讲完毕，通过收集资讯，不断反省改进，以求进步。方法：自我回馈；他人回馈；做活动；私下沟通。专业的回馈：先肯定、认同、说好的、优点，再说可以该进的、未来会有更好的行为。

二、收获

本次培训班突出授课“专业化”，内容“个性化”特色。培训方式，程序规范，方法先进□ppt课件精制美妙，现场演练，游戏等互动活动，引人入胜；视频，图画，模拟测试，问卷调查等多种教学手段，依据教学需要，充分使用，有效地发挥作用。培训内容，超前先进，标准专业，精品经典。新观点新理论言之有据，启迪深刻。

主讲人赵汉卿老师在克服三天两夜时间较短困难-----上，精心筹划，独具匠心，在“培”与“训”，“实践”与“提高”等各个环节，突出”新”“精”“实”三大特色，使学员的收获，含金量高，非常实用，很有价值。

我初到培训班时的期许一是如何成为一名专业的讲师，二是学到系统的企业培训步骤、流程、方法，三天的培训我得到了答案，而且所得到的意外收获让我感动，在课程结束，发表感言时，我忍不住泪流满面，谢谢中心的张主任，及每一位老师，我深深地给我们的赵汉卿老师鞠躬，谢谢赵老师所传授的“鱼”与渔”。

培训虽然结束，“投入多少，收获多少，参与多深，领悟多深；未曾经历，不成经验；太阳底下没有新鲜事，排列组合就是创新；做我所学，进而教我所做。”我真正开始应用□“ppp表的目的、目标、过程、要领、收获”贯穿我工作的始末，10大知识点会让我“做我所学，进而教我所做”。

本文从网络收集而来，上传到平台为了帮到更多的人，如果您需要使用本文档，请点击下载按钮下载本文档（有偿下载），另外祝您生活愉快，工作顺利，万事如意！

招行培训心得体会总结篇五

近日，我有幸参加了甘肃招商银行的培训课程，此次培训给予了我很多宝贵的经验和启发，也让我在与其他行业从业者的互动交流中收获颇丰。本文将就我在甘肃招行培训中的心得体会进行总结和分享。

段二：开阔眼界，了解行业动态

甘肃招行培训的一个重要机会就是了解行业动态。在培训课程中，了解到了中国银行业的发展现状、面临的挑战以及对未来的展望。从课程中我们深入了解了金融科技快速发展，互联网金融的兴起，如何利用数据驱动业务增长等课题。这让我对行业的变化趋势和发展前景有了更清晰的认识，也增强了我对未来发展的信心。

段三：培养实战技能，提高专业素养

在培训期间，我们不仅学到了理论知识，还进行了一系列的实操练习。例如，在客户服务培训中，我们通过角色扮演模拟了客户与银行员工之间的业务办理过程，提高了自己的沟通能力和服务意识；在风险管理培训中，我们学习了如何辨别各类案例中的风险要素，并提出相应的解决方案。这些实际操作让我感受到了真实工作环境下的挑战，提高了我的应变能力和解决问题的能力。

段四：开拓思维，拓展交际圈

在甘肃招行培训中，与来自不同地方的行业人士进行了深入交流。我与同行业的同事们分享了工作经验和心得，也结识了其他领域的从业者。通过与他们的互动，我拓宽了自己的视野，了解了不同行业的工作方式和思维模式。同时，这也为我今后的职业发展打开了更广阔的门路，激发了我进一步努力和学习的动力。

段五：夯实基础，提升自我

通过参加甘肃招行培训，我真切体会到了终身学习的重要性。银行业务涉及面广，技术更新快，只有不断学习和提升自己才能不被时代淘汰。通过此次培训，我认识到了自己的不足和差距，也发现了需要进一步提高的方向。在今后的工作中，我将积极利用所学知识，不断充实自己，提高专业素养，努力成为一名优秀的银行从业者。

综上所述，甘肃招行培训给予了我很多启示和收获。在这个培训中，我不仅增长了见识，提高了专业水平，还结交了很多优秀的行业同道。这次培训为我今后的职业生涯铺平了道路，我将以饱满的热情和扎实的實力迎接未来的挑战。感谢甘肃招商银行为我们提供如此难得的培训机会，我会利用所学，为行业的发展做出更多的贡献。

招行培训心得体会总结篇六

二 台上一分钟台下十年功

关于这一点，在前面的企业培训师是不容易做的中已有阐述，我们还可以找到无数成功者的事例来证明，像梁玉柱刘羚王囤等老师，我们看到的是他们在讲台上精彩的演讲高超的指导技巧，但我们完全可以从他们的精彩高超中看到他们勤奋刻苦的磨练正所谓宝剑锋自磨砺出，梅花香自苦寒来！

三 做事先做人

四 挑战自我才能实现自我

六点学习感悟

一 投入是基本的要求

二 立即行动是关键

三 兴趣是最大的动力

四 学员是最好的老师

五 苦练是最佳的捷径

六 时刻反省促提高

七 同学友情是宝贵的资源

八 选准机构也比较重要

最后，感谢广东省企业培训师项目组，感谢广州市红日人力资源培训学校！感谢我们教给我们渔具的梁玉柱刘羚王囤刘建宇明等培训师老师！

培训师培训心得体会篇2