

2023年年轻柜员心得体会怎么写 年轻柜员心得体会(通用8篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。优质的心得体会该怎么样去写呢？下面小编为大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

年轻柜员心得体会怎么写篇一

作为一名刚刚进入银行柜员工作岗位的年轻人，我深深地感受到了这份工作的不易和挑战。在这段时间里，我不断地思考和总结，对柜员这个职位有了更深刻的认识和更多的体会，下面就让我来和大家分享一下我的心得体会。

第一段：了解银行业务并掌握业务技能

银行业务是一个非常庞杂和繁琐的体系，而柜员是业务的基础和骨干。对于年轻的柜员来说，了解银行业务并掌握业务技能是非常重要的。在我刚入职时，学习一些关于银行业务的知识并掌握一些基本操作技能，如如何填写存款单、取款单、汇款单等，都是必备的。这样，才能更好地为客户提供服务，解决客户的问题，同时也能让我在工作中更加得心应手。

第二段：客户对柜员的态度和印象

做为柜员，在与客户沟通的过程中，需要更多的耐心、细心、理解和沟通技巧。与客户进行交流时，要注意自己的语言 and 态度，对待每一个客户都要用真诚的态度去面对，耐心细致地为客户解答问题，让客户感受到银行的专业和贴心。只有这样，才能赢得客户的信任和好感，让客户对柜员留有深刻印象。

第三段：谦虚谨慎要有起码素养

在与客户接触时，有时候我们会遇到一些比较棘手的问题和顾客，这时候我们要学会谦虚谨慎，并且要具有一定的起码素养，不要因为客户比我们简单、文化程度低而对其进行不必要的歧视或者讥讽。任何一位客户来到银行，都应受到公正、平等、负责的态度对待。

第四段：工作中出现问题要及时妥善解决

在银行柜员的工作中，难免会出现各种各样的问题，比如说系统故障、超时等问题。面对这些问题，我们要及时妥善解决，避免让客户失去耐心，把问题处理好了，更能让客户感受到银行的专业程度和客户服务的思路。这也是年轻柜员必须具备的能力和素养。

第五段：不断提升自身综合素质

在银行柜员这个职位上，不仅要掌握业务技能，还应该具备良好的沟通能力、商业素养和团队合作精神。这对于年轻的柜员来说，需要投入更多的时间和精力去提升自身综合素质，比如平时可以多参加一些活动和培训，多读一些相关书籍，丰富自己的知识储备和提升自己的语言表达能力、习惯有助于成为一位优秀的银行柜员。

以上是我的一些经验和体会，我相信在不断地学习和工作中将会有更多的体会和收获。总之，作为一名年轻的银行柜员，我们要保持良好的工作态度，不断地学习，不断地进取，才能不断地进步，在未来的工作和生活中也会更加充实和美好。

年轻柜员心得体会怎么写篇二

眼界宽、思路宽是一个知识经济信息全球化时代新型领导干部必备的素质。但是，胸襟宽这一共产党人必备的政治修养，

一些领导干部却并不具备。李部长的话虽然是针对更高一层干部提出的，但对各级干部同样有很深的寓意。因此，每位党员干部必须在胸襟这一人性特征上加以改造，使之变得宽广，泽福于民。

在读书活动中，我对一本名为“舍得放下，就是智慧”的书籍进行了深入思考。体会到三点内涵：

一、“放下”是种胸襟

“放下”就是放弃。人生中有许多追求，千差万别，但它都是通向人生目标和价值过程中的美丽实践。放弃某些追求，是痛苦的抉择，是毅力的考验，是人生目标的重新定位。如在从政目的上，着眼一己之私，而没有为民造福的胸襟，不是对人民负责，让人民满意，而是对自己负责，让自己心目中狭小圈子里的人开心；在从政行为上，热衷表面文章，没有求真务实的胸襟，图虚名、争利益，贻误了宝贵的发展时机；在自身要求上，标榜以身作则，却无清正廉洁的胸襟，事事异人，处处摆显，攀比心态严重，离人民群众和党员干部形象越来越远；在对待同志上，表面一团和气，无与人为善的胸襟，常常暗怀不满，睚眦必报，没有互助的念头，隔岸观火，幸灾乐祸等等。这种胸襟不宽严重的官场心理疾病会害人害己，必须坚决地摒弃。如果对“放下”思不透、想不通，不经过世界观和人生观的彻底改造和洗礼，放下只能是一句空话，胸襟永远不能宽广。

二、“放下”必须舍得

权力会给某些人带来金钱、物质、美色甚至更大的权力的自我满足和享受，要放下这些就必须舍得。所谓“舍得”，只有“舍”了这些，才能“得”到另外一些。金杯、银杯不如老百姓的口碑，这是为官的选择；一边是真金白银，一边是清白平淡，取舍就在一念之间，因而，舍得是要有深厚的思想功底和综合的政治素养。党的宗旨早就指明了我们追求的目标，

然而在实践中共产主义的漫长过程中，许多同志出现了偏差，着眼于了眼前利益，追求了个人利益的最大化，他们舍弃了集体和国家利益，舍弃了人民的利益，最终得到的是无尽的骂名和人生的不自由，乃至是生命终点。如成克杰、陈良宇等等党内的腐败分子和我们身边一些活生生的反面典型。其实生活的过程中不乏正反两方面的启示，正是常有人抱着侥幸的心理去与党纪国法和道德抗衡。党和人民给我们的待遇，已足够我们过上富裕的生活，可让我们安心地为党和人民工作，还有什么让我们不舍得放弃对更多财富和权力的追求呢。欲望不加以控制就会无止境地蔓延，它只能让你走进深渊。

三、“放下”要有选择

“放下”也不是把所有的都放弃。对一个共产党干部来说，它是有选择的，这种选择是一种智慧的体现。如放下什么都不做，四大皆空，看破红尘，这是一种消极的人生观，是一个不合格干部，党和人民都不需要这类干部。党的干部应该是勤政、廉政的。勤政是指“干活”，廉政是指“干净”，对领导干部来说，勤廉如车之双轮，鸟之双翼，缺一不可。我们不该放弃的就是全心全意为人民的事业服务。现在也有一些干部认为“多干多错，少干少错，不干不错”，这是一种观念上的偏差和错误，是缺乏取舍的智慧。“七品芝麻官”有句名言：当官不为民做主，不如回家卖红薯，阐明了无功便是过的道理。因而作为党员干部，我们要有明智的放弃，更要有执著的追求，懂得何事该放弃，何事又不该放弃，真正做一个脱离了低级趣味的人，一个有利于人民的人。

二是“问”读，即审问之。古代王充说：“不学不成，不问不知。”学习更重要的是问，只有会提问题，才会做学问。爱因斯坦讲：“提出一个问题往往比解决一个问题更重要，因为解决一个问题也许仅是一个数学上或实验上的技能而已，而提出新的问题、新的可能性，从新的角度去看旧的问题，却需要有创造性的想象力，而且标志着科学的真正进步。”茅以升有个独特的教学方法，每堂课的前10分钟，指定一个

学生就上次学习提出一个疑难问题，如果你提不出来，就要下一个学生提，然后你来回答。如果学生提出的问题比较好，甚至连老师当场也不能回答，那么就给这个学生满分。这个办法实施以后，学生由被动学习变为主动学习，学业大进。教育学家陶行知观摩以后，大感兴趣，认为是“教学上的革命”。朱熹曾经描述人们的认识过程是，“未知有疑，其次则渐渐有疑，中则节节有疑。过了一番后，疑渐渐解，以至融会贯通，都无所疑，方始是学”。读书就是带着问题去读，能不能发现问题、提出问题，这是个很重要的基本功。阅读求知当“知足知不足、有为有不为。”希钦斯指出：“检验一个人所受教育的标准，就是看看他对自己无知的程度心中有没有数。”老子说：“知不知，上；不知知，病。”知道自己无所知，是高明的，不知道自己无所知又表现得好像知道，这就是缺点。要了解和正视自己的不足，本着缺什么、补什么的原则，加快知识更新，丰富知识储备。三是“思”读，即慎思之。由感观得来的知识，必须经过大脑思索、逻辑推理，才能有更深刻的认识，得出可靠的结论。这也是强调认识过程第二阶段的重要性。如何思考推理呢？孔子的“举一反三”和“一以贯之”，既包含了归纳和演绎，又包含了类比和联想，是一种很好的思想方法。能不能掌握这个方法，是学问能不能长进的关键。古人说：“学而不思则罔，思而不学则殆。”读书学习的过程，实际上是一个不断思考认知的过程。爱因斯坦说：“学习知识要善于思考、思考、再思考，我就是靠这个方法成为科学家的。”领导干部阅历丰富，独立思考能力比较强，要带着问题读书，养成边读书边思考的习惯，在广泛阅读的基础上，联系实际，开动脑筋，对现实中的疑惑进行深入思考。要敢于拿起批判的武器，在思考中发现新的问题，在继承前人的基础上努力形成新的认识。当然，思考的基础是阅读。终日而思，不如须臾之所学。只有通过阅读获得新知识、了解新思想、树立新观念，才能提高思维的准确性、逻辑性、深刻性、敏捷性、创造性。践行科学发展观，一个最现实的问题，就是提高用科学发展观总结思考问题的能力，对一个问题善于从现象到本质、从局部到全局、从个性到共性、从静态到动态的思考。善于思考的真

谛在于，掌握现象，领会实质，而不是学而不深、学而不精；深入细致、入心入脑，而不是一知半解、浅尝辄止。

我觉得一个干部要注重并善于总结。一个领域的工作其内涵和外延是什么，其理论和实务是什么，需要总结；一个阶段的工作取得什么成效，有什么收获，有什么教训，需要总结；一件事情办理的速度和质量如何，需要总结；对一个问题的处理，其思维方式和工作方法是否对头，需要总结。四是“辨”读，即明辨之。经过慎思得出的认识还要经过明辨而检验。我们讲明辨，就是要按一定的科学原理、历史事实、技术手段、价值取向，对获得的认识进行“两由两去”的加工，即“由此及彼、由表及里，去伪存真、去粗取精”，使其认识更加接近真理。古代青原惟信禅师说：“老僧三十年未参禅时，见山是山，见水是水；及至后来，亲见知识，有个入处，见山不是山，见水不是水；而今得个休歇处，依旧见山只是山，见水只是水。”这体现了认识论的观点。

我们认识事物分为三个阶段：第一阶段是现象阶段，是经验性、技术性的阶段，故“见山是山，见水是水”；经过分析、推理、归纳、演绎，认识上升到第二阶段，也就是把握对现象的本质阶段，从而对山和水的认识有了不同的飞跃，从而“见山不是山、见水不是水”；第三个阶段，通过对感性认识的理性处理，去掉了歪曲本质的现象，留下了反映本质的现象，认识更深刻、更宽广，此时便是“见山只是山、见水只是水”了。读书也要从“见山是山，见水是水”的第一境界，进入到“见山不是山，见水不是水”的第二境界，最后领悟到“见山只是山，见水只是水”的第三境界。读书是一个长期的需要付出辛劳的过程，不能心浮气躁、浅尝辄止，而应当先易后难、由浅入深，循序渐进、水滴石穿。领导干部要善读书，一个重要方面就在于利用好时间，发扬挤劲、钻劲和韧劲，养成坚持不懈的习惯。读书最可贵的是终身坚持，无论处于哪个年龄段都孜孜不倦地读书。年轻的时候，记忆力好、接受力强，应该抓紧读一些对自己终身成长具有关键性作用和决定性影响的好书。中年的时候，精力旺盛、

视野开阔，应该努力拓展读书的广度和深度，打牢一生的学问基础。年老的时候，时间充裕、阅历丰富，要有锲而不舍的精神、常读常新的态度、百读不厌的劲头，在读书世界里感悟人生、乐以忘忧。五是“行”读，即笃行之。读书就要讲笃行。读书学习客观上是一个去粗取精、去伪存真的过程，必须联系实际，知行合一，通过理论的指导、利用知识的积累，来洞察客观事物发展的规律。毛泽东同志说，读书是学习，使用也是学习，而且是更重要的学习，讲的也是同样的道理。大凡有作为者，都注重读书与运用的结合，而不是读死书、死读书。一个人如果不注重把学到的知识运用到工作中、落实在行动上，即使他“学富五车、才高八斗”，也不能说达到了学习的最终目的。

今天，我们看领导干部水平高不高，不是单纯地看他读书多不多，而主要看他运用理论和知识解决实际问题的能力强不强。领导干部坚持读书与运用相结合，就要在读书的过程中增强运用能力，在运用的过程中提高读书水平。领导干部加强知识的运用，在以下三个方面努力很重要。一是要勇于实践，把知识转化为能力。同时，要加强对实践经验的总结和对新情况、新问题的调查研究，弄清楚它们是怎么产生的、变化发展的趋势怎样、应该如何引导使之趋利避害，从总结和探索中提高思想水平和工作能力。二是要运用理论和知识着力改造客观世界。领导干部要认真履行工作职责，善于把握工作规律，不断提高工作水平，努力增加工作实效。尤其要深刻认识当今世界的发展趋势和变化特征，准确把握中国特色社会主义的发展规律，认真研究改革开放和社会主义现代化建设进程中出现的新情况新问题，进一步提高领导水平和决策水平。三是要运用理论和知识自觉改造主观世界。在对外开放和发展社会主义市场经济的条件下，领导干部面临的诱惑很多，一些人经受不住权力、金钱、美色等考验而败下阵来，一个重要原因就在于他们放松了读书学习，忽视了主观世界的改造。我们党一再强调，领导干部要在改造客观世界的同时改造主观世界，要在推进事业发展的同时加强党性修养。领导干部要通过加强读书学习，增强改造主观世界

的意识和能力，牢固树立马克思主义世界观、人生观、价值观和正确的权力观、地位观、利益观，切实解决好理想信念、思想作风、道德情操、清正廉洁等问题，不断增进与人民群众的感情，始终保持共产党人的本色。领导干部只有实践，才能将学到的理论和方法用于指导具体工作，用学到的知识和技能提高自己内在素质。作为一名领导干部，提高实际工作能力和水平，只有在具体工作中，身体力行，勤于思考，勇于实践，不断探索，才能取得实效。

年轻柜员心得体会怎么写篇三

作为一名年轻柜员，我在银行工作已经两年了。这两年来，我收获了许多宝贵的经验和体验，我深刻地体会到了“劳动最光荣”的道理。在这篇文章中，我将分享我在工作中的体会和心得，这或许可以对初次步入职场的年轻人有所启示。

第一段： 角色转变——从学生到柜员

刚上岗时，我感到一种无比的陌生感。我从原本的学生身份转变成了柜员，从一个借钱的人变成了借钱的人。在这个职位上，我需要学会和客户沟通，处理各种疑难杂症，让客户感到舒适和安心。重要的是，我还需要学会保护客户的隐私。这种转变需要适应和时间，但在逐渐熟悉工作和职责后，我开始享受和客户打交道的过程。

第二段： 人际交往——处理各种情况

最重要的一点是学会如何应对各种客户。从善意的回答问题，到处理客户诉求，每一个问题都需要我们的专业技能和耐心。在这个阶段，我们需要学会与客户的沟通，如果遇到了困难的情况，要通过学习和沟通解决。例如，当客户因为账户被盗被撤消很多钱时，柜员需要耐心听取所有的信息，并向客户说明情况和解决方案。学会处理各种情况，提供合理的解决方案是非常重要的。这也是建立忠诚客户关系的关键。

第三段： 工作与时间——严格遵守规定

许多人认为银行工作很闲，但在柜员岗位上，我明白了这不是一个正确的认识。如果你认为柜员能够四处逛逛，那你就错了。我们需要确保所有的工作都按照规定和标准，尽可能避免错误和失误。为此，我学习了许多处理工作的技巧和方法，提高自己的逻辑思维能力，不断深化自己的专业知识。我也明白了一个道理，如果你想在这个行业中有所发展，就需要付出更多的时间和精力。

第四段： 商业意识——了解产品和服务

我们是银行售卖产品和服务的唯一渠道，因此我们需要了解所有的产品和服务。这不仅对提高自己的能力有益，还能够建立与客户的信任。当客户需要提出建议时，我们不仅应该解答他们的问题，还应该提供更好的方案和帮助。在这个工作中，我学会了从客户的角度思考，识别最优秀的产品和服务，为客户提供高品质的银行服务。

第五段： 成长与发展——不断完善自己

我想说，银行工作是一种不断提高自己的过程。每一天都有新的挑战，每一个问题都能够让你变得更好。因此，不断升级自己是非常必要的。我们需要接受新的观点和方法，学习新的技能和知识，提高自己的专业素养和能力竞争力。在未来，我希望自己能够在这个行业中有所作为，变得更加成熟和专业。

结论：

回顾这个行业，我感到非常自豪，银行职场是一个非常有好处和有意义的领域。这也是年轻人展现自己才能的一个平台。通过这篇文章，我想告诉大家，在这个行业中工作不仅是一份工作，更是一种使命。无论年龄和经验，我们都应该主动

提升自己的价值和能力。因此，银行柜员不仅是一个职业，更是我们成就自己、实现梦想的秘诀所在。

年轻柜员心得体会怎么写篇四

我在做银行柜员的这些年里，对自己的服务工作也是有坡多的感受，对此也有一些心得，对自己的职业的了解可以说是很深了。因此今天就来谈谈柜员服务的心得：

作为银行的柜员，这工作性质就是为人们服务的，因此我们的服务一定要到位，不能让客户觉得我们的服务是不好的，要知道我们柜员基本上就是银行前台的门面，这门面要是没做好，也会影响到银行业务的办理的。

因此我们服务的首要就是要礼貌微笑，要给客户足够的好感，那微笑必然就是重要的。通常客户来窗口办理业务时，我们柜员面对客户是微笑的状态，客户也会感到友好，因此他们也就愿意听我们讲话，也愿意配合我们的工作，更多是在我们推销我们银行的产品是愿意去购买，这才是最有效的。第二就是机器操作要熟练，不能在为客户办业务的时候，慢腾腾的，不仅要快，而且还要精准，一定要把握好时间，要知道客户他们自己也是有其他事情的，我们在为他们服务的时候，操作不够熟练导致速度很慢，就是再耽误客户的时间，这我们是赔不起的，而且也容易得罪他们，这于我们不是什么好事。第三就是面对客户的来电，我们要尊敬，对待他们要耐心，不能因为他们问的问题很多，就觉得很烦，我们要明白，这些工作都是我们要去负责的，是本职工作，是不能去推卸的，所以对于咨询服务一定要耐心了，而且还要精确和快速的给予他们回复。

虽然这些工作都是很枯燥的，但是对于柜员本身而言，却是不得不去做的，所以在服务的时候，我们也不能有抱怨，要保持好的心态工作，充分的向客户表示我们的友善，让客户对我们的服务感到十分的满意，这于我们也是有好处的。

不管这工作怎么样，至少它让我体会到了其中的乐趣和艰辛，都是对自己的锻炼，我想对自己应该都是好处要多一些，虽然有时候会很累，会忙到没有去玩的时间，我也是很开心的，我有一份这样的工作，其实是很幸运的了。可以近距离的接触客户，为他们提供优质的服务，也是一种对自我价值的实现，尤其是他们办完业务以后对我说的一声“谢谢”，我都会觉得是值得的。

年轻柜员心得体会怎么写篇五

银行柜员是一个不起眼的职业，但其却是开放式银行与客户沟通的关键环节。作为一名年轻的柜员，我很荣幸能够进入这个职业，并在这里工作了一年多的时间。在这段时间内，我有着各种各样的体会和感悟，接下来就让我们一起分享我的柜员心得体会。

二、视客户为至上

作为服务行业的从业人员，视客户为至上是我们的基本职业操守。这种精神不仅是我们的职业道德，更是获得客户信任和忠诚度的关键。一个真正优秀的柜员，始终不会以自我为中心，而是一直关注着客户的需求和想法，最终通过自己的辛勤工作和用心服务赢得客户的心。

三、全方位了解业务

一个优秀的银行柜员，绝不仅仅只会完成简单的转账和取款等业务，而是要全方位的了解银行业务，对深入理解金融产品的特点，以及客户的需求和利益作出恰当的建议，进而为客户提供一切合适的金融服务。

四、数据处理能力

一个卓越的柜员，不仅要对本银行业务了如指掌，还需要优秀

的数据处理能力。数据处理工作包括银行各项交易的确认、检查、审核、核实，以及客户的数据和交易记录维护，对数据的处理准确性就是一项严格的检验标准，同时也能有效地提高柜员的工作效率。

五、沟通能力

最后一个点，也是作为柜员最关键的素养之一，是沟通能力。好的沟通能力，不仅可以帮助柜员利用好机会和客户建立良好的合作关系，还能有效避免客户出现误解和纠纷，为双方提供更好的服务和保障。

六、结语

以上就是我在这些日子作为柜员的一些体会和感悟，每个选柜员的人一定都有出其不意的瞬间，以及要经历突然遇到的突发问题的时刻，但在这些困难与挑战之中，也正是锤炼柜员抗压心态和处理能力的时刻，而我深知，只有在这些磨难和教训中，才能让我成长得更快、更好。

年轻柜员心得体会怎么写篇六

按照组织安排，我于xx年xx月xx日参加了xxx举办的年轻干部培训班，这次培训班学习，虽然时间不长，但学习内容充实。xx在开班仪式上作了动员，xxx党校教师认真讲授了廉洁从政、经济发展、作风建设等方面知识。通过学习和讨论，使我在政治理论、党性修养、政策水平、组织能力等方面都有了长足的进步，让我对自己的工作有了更大的信心，特别是对政治、经济、廉政知识以及科学发展观和构建和谐社会诸多方面有了一个较深的体会。下面，我就将我学习和领悟到的体会，结合自己的工作谈几点心得感受：

一、加强理论学习，提高政治素养

年轻柜员心得体会怎么写篇七

我的2020年是在xx银行分理处度过的[]xx分理处是一个业务量大，业务种类繁多的分理处，我的职责是接待单位客户，解答他们的有关业务问题，编制和录入会计凭证，登记账簿，整理和保管会计业务资料。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，我的自我评价，是不是在美化自己，自有公论。我的缺点也是昭昭不可掩饰的。我的述职报告请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

首先，学习也使我认识到：工作岗位没有高低之分，必须要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。同时为了提高自身的科学理论水平，我透过成人高考参加了xx大学的本科函授教育，平时也自学电脑知识，利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识，电脑使我的生活过得充实起来。

在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，领导和同事们也给了我很大的帮忙和鼓励，在大家的共同努力下，客户们都认为xx分理处的服务比其他银行的好，都愿意来那里开立账户和办理业务，去年开立的会计账户有200多个，会计业务笔数去年更是从年初的日均xx多笔上升到xx多笔，人均笔数列居全行榜首，每一天的忙碌可想而知，银行属于服务行业，工作使我每一天要应对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：

一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新状况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。应对严峻

的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

针对以上问题，今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对前台金融业的熟悉，不能代替对提高个人素养更高层次的追求，务必透过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的潜力，二是增强大局观念，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，用心配合领导同事们把工作做得更好。

年轻柜员心得体会怎么写篇八

我在xx农商行xx支行工作已经有一年有余，期间也从事过几个月的柜面工作，以及透过其他客户的反映，本人深刻理解到柜面服务是银行的窗口，服务的好坏关系到我支行在xx的发展甚至是生死存亡。

首先，要端正自己的工作态度，虽然柜员每天要办几十甚至上百的客户，工作时间也近10个小时，忙的时候连厕所也不能上，不过我们要清醒地认识到服务的重要性，尤其在xx当地银行业竞争日趋激烈的大环境下，服务更是体现了我xx银行的软实力与竞争力，服务是银行经营的载体，是银行经营不可缺少的有机组成部分。银行经营必须透过银行服务才能实现，银行服务本质上就是银行经营。一家银行的服务范围、服务内容、服务效率和服务态度直接影响其所能吸引的客户数量和工作效率。服务是品牌，是形象，是一个单位核心的竞争力，尊重客户是服务的第一要素，柜台是向客户提供服务的第一平台，起着沟通顾客与银行的桥梁作用。我们要真诚的对待每一位到我行办理业务的客户，要知道客户的口碑

的重要性，好的口碑可以让我们行在xx当地的业务蒸蒸日上，坏的口碑可以让我行声名狼藉。

其次除了端正工作态度外，还要加强业务知识技能的了解和掌握，要是我行柜员对某项业务不了解，在客户的眼里就是我行不专业，客户不会放心将钱存在我行或者办理业务的；同时需要提高柜员的业务技能，降低业务的差错率，银行和客户的矛盾相当部分是由柜员的差错引起的，除了被流失客户外还会受到客户的投诉，所以在工作的平时要加强对自身业务技能的提升。

再次，需要我们柜员学会与客户的沟通，曾经不止一次遇到客户因为不了解我行业务流程而无理取闹，从而使得客户流失。看表面上是客户不讲理、霸道，其实我们要反思自己的工作有没有做好，解释工作有没有做到位，我们完全可以向客户耐心的解释为什么要提供身份证，为什么这个业务要这么的耗时废力，当客户了解了这个业务，他自然而然的会理解的，不会无理取闹，同时会称赞我行的服务有多么的好。

有一位经济学家曾说过：“不管你的工作是怎样的卑微，你都当付之以艺术家的精神，当有十二分热忱。这样你就会从平庸卑微的境况中解脱出来，不再有劳碌辛苦的感觉，你就能使你的工作成为乐趣，只有这样你才能真心实意地善待每一位客户。”大多的柜员从事常年常时间的机械性的工作，我们要以热忱的饱满的精神面对客户，在帮助客户办理业务的同时回味成就感，这样我们不会无精打采的面对客户了，客户也会感到尊重。

另外，我们和学会自我减压，我们从事着高强度的工作，有时面临着客户的刁难，甚至是巨额现金的差错，日积月累，很容易使我们的精神崩溃！我们要学会减压，不是向客户发飙，而是在下班后通动运动或者唱歌等释放压力，我们会在第二天的工作中微笑的服务每一位客户。

只要我们端正工作态度尊重每一位客户，提高工作知识和技能，做好沟通工作，热忱饱满的工作，学会减压，我相信我们xx支行在当地名声会越来越响，业务会蒸蒸日上！