

工人阶层心得体会300字(大全9篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。那么你知道心得体会如何写吗？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

工人阶层心得体会300字篇一

时间悄悄走过，从盛夏至寒冬，终于在这个春暖花开的季节里20xx届的新员工们迎来了转正的喜讯，很高兴也很荣幸我正式成为了石首农商行这个大家庭中的一员。在这短短半年多时间里，我学到了很多。

进入小河口支行的那天，我的内心是自信满满的，领导和同事们都告诉我们柜面的业务其实是很简单的，只要用心很快便能学会，这大大增强了我的信心。但是等到正式上柜操作的时候，我总感觉手忙脚乱，对客户提的问题也显得不知所措。在同事们的帮助和指导下，我虚心的学习请教，认真地做笔记，很快便学会各项柜面基本业务操作。与此同时，我也认识到银行柜面业务看似简单重复，但实则需要柜员细心、耐心、有责任心，细心地处理每一笔业务，耐心地服务每一位客户，时时刻刻谨记工作的责任，对每一位客户负责。

柜面业务逐渐熟练之后，我认识到在银行工作中，风险的规避更是重中之重，因此认真执行和遵守各项规章制度就显得格外重要，这也是责任心的体现。作为柜员，我严格按照“人人事事时时处处合规”的要求进行工作，无论是业务的办理过程还是印章、凭证的保管和使用都严格按照要求进行，长此以往，我养成了认真严谨的工作作风，尽可能将工作中的风险降低。

当前正处于支行转型时期，营销也是柜面工作的重要组成部分，只有紧跟时代的发展，不断学习和创新，这样我们农商行才能永葆青春和活力。行领导组织全行员工参与了营销技巧培训，我从中获益良多。在领导和同事们的榜样作用下，我认识到无论何时何地，我们都不能停下学习的脚步，要不断地吸取新的知识，充实自己。

2020年从一开始就注定是不平凡的一年，受新冠肺炎疫情影响，二月份网点未能正常开门营业，但我们没有因此停下脚步，而是积极投身到抗疫的战线中，行领导身先士卒，甘当表率，卡口有我们参与值守，社区物资有我们参与派送，对抗疫资金，我们更是开通绿色通道，随时待命，及时划拨，体现了农商行的责任与担当，我为自己能成为其中一员而自豪。

加入石首农商银行这个大家庭的半年间，让我认识了一批兢兢业业、认真负责的好领导，结识了一群乐于助人、热爱生活的好同事，学到了很多新的业务技能，同时也让我认识到了自身还有很多不足和有待提高的方面。在今后的工作中，我将继续秉承脚踏实地的精神，保持学习的热情，摆正心态，用心做事，立足岗位，加强专业知识学习，力争成为一名业务精湛的优秀员工。

工人阶层心得体会300字篇二

我公司20xx年度新招聘新员工培训工作业已结束，虽然每一位新员工都对此次培训课程都有着不一样的总结与体会，但每一份体会都深切饱含着他们作为新一代中水电人的光荣和使命感。仅在此附上比较有代表性的几篇以供大家相互交流学习，期望能给我们带来新的思路与启示。

我是来自办公室的新员工周文，很高兴有机会能够在那里和大家交流入职培训的心得体会。我是今年7月研究生毕业后进入公司工作的，能够成为一名中水电人让我感到十分荣幸！

虽然到目前为止我在公司工作的时光还不到一个月，但是在这短短的时光里，我却时刻感受着关怀与温暖：那里有关注我们成长的领导，他们的谆谆教诲让我获益匪浅，使我得以迅速摆正自我的位置、明确自我的目标；那里有手把手帮忙我熟悉业务的同事，他们的帮忙使我得以更快地步入工作的正轨、实现由学校人向职业人的转变；那里更有一个广阔的事业舞台，供我们施展自我的才华，创造人生的精彩！能够在这样的公司工作，我相信我的潜力能够得到最大程度的提升、我的价值能够得到最大程度的实现！我为自我当初的决定而庆幸，我会永远做一个忠诚的中水电人，用优秀的工作业绩来为公司的发展作出自我的贡献！这次培训虽然也只有短短的五天时光，但是课程安排紧、资料充实，使我收获颇丰。

家的感觉更加强烈。我想我们虽然毕业于不一样的学校，有着不一样的专业背景，但是这天我们相聚在那里，我们就有了一个共同的身份，那就是“中水电人”。在未来的工作中，我们要做的就是始终持续这种同事情谊，同心协力、各尽所能，为公司未来的发展创造新的业绩、为“中水电人”增添新的荣誉！

能够透过短短五天的培训让我有如此多的收获，这离不开公司各级领导的关怀，也离不开人力资源部的精心安排，在此，请允许我代表所有新员工对您们表示衷心的感谢！

五天的培训虽然结束了，但是我们的工作才刚刚开始。如何更好地开展工作就应是我们当下思考的核心问题。下方我仅提出以下几点与各位新同事共勉：

1、尽快实现主角转变、找准个人定位、融入新的环境

从学校到社会是一个大的转变，在这个过程中我们难免会有不适，但是这不能成为我们逃避的借口。这天我们坐那里，我们就就应明白，我们的身份不再是学生，而是一名公司职员，我们就就应改变作为一名学生自由散漫，熟悉公司的各

项规章制度、加强纪律性，以此来严格要求自我，来找准自我在公司中的定位、尽快融入公司这个大家庭。

2、着力培养忠诚意识、职责意识、吃苦耐劳意识

在培训的第一天，陆总就向我们强调了忠诚问题。我们选取了公司是因为我们爱这个公司，公司给予我们也不仅仅是那份薪酬，更有一个供我们施展自我的才华、实现自我成长的大舞台。因此，我们就应怀着一颗感恩的心来工作，把对公司的忠诚放在第一位；要敢担职责、敢于吃苦耐劳，透过自我的努力不断创造优秀的业绩，以此来证明自我的忠诚。

3、时刻谦虚谨慎、虚心学习，尽快熟悉本职工作

作为刚走出校门的学生，我们多的是理论知识、少的是实践经验。因此，在新的工作岗位上，我们要有一切从零开始的勇气和决心，时刻持续谦虚谨慎的精神、虚心向公司的前辈学习；要善于从小事做起，透过小事锻炼潜力、积累经验、实现成长。

未来的工作也许会千头万绪，甚至会遇到这样或那样的困难，但是我相信有公司各级领导的关怀和正确领导，有公司各位前辈的悉心帮忙，有我们自我的不懈努力，任何困难都会被克服，我们就必须能创造出无愧于自我、无愧于公司、无愧于“中水电人”的工作业绩！亲爱的各位同事，让我们携起手来，为了公司也为了自我更加完美的明天而努力奋斗！多谢大家！

工人阶层心得体会300字篇三

20xx年的夏天，我迈出了大学的校门，走进了建设银行这个大家庭，跨入了我人生的新阶段。回顾这一年多来自己的工作和学习生涯，有喜有忧，有坎坷，也有收获。还记得刚来时的青涩，对一切都一无所知。我担心自己是否可以胜任自

己的岗位，我的同事会是什么样的人。可是渐渐发现，我的顾虑都是多余的。很幸运，我分到了裕民街支行，这里有和蔼的领导，可亲的同事，他们给予我无微不至的关心和耐心的帮助。一句关怀的话语，一个甜美的微笑，甚至在他们看来只是些微不足道的帮助，都给我莫大的'鼓励和感动。随着对业务不断熟悉，我才渐渐知道，在银行工作，每天面对的都是些简单而又复杂的东西。

我所在的岗位是前台一线窗口，我的一言一行都代表着我行的形象，所以要求我在工作中不能有半点的马虎和放松。由于我支行地处城市中心，周围人口密集，所以每天来办业务的人很多，客户的素质也参差不齐。因此，这样的环境迫使我不不断的提醒自己，在工作中一定要兢兢业业，严格按照行里指定的各项规章制度来实际操作。我时刻提醒自己要从细节做起。

一年多来，我认识到，在工作上，一定要认真，负责，要做就做最好。

一年多来，我在学习和工作中逐步成长、成熟，但我清楚认识到自身的不足，因此我也给自己定下了新的目标：

- 1、自觉加强学习，向理论学习，向专业知识学习，向身边的同事学习，逐步提高自己的理论水平和业务能力。
- 2、克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中完善提高自己。
- 3、继续提高自身文化的修养，努力使自己成为一名优秀的工作人员，争取在更短的时间里胜任自己的岗位。

工人阶层心得体会300字篇四

通过学习上海xx[]当前重点工作十条落实举措》工作报告，我

深刻地感受到自己班组的“卓越班组”建设还有许多工作要进一步落实与提升。

班组管理工作中，要通过对员工进行安全意识、岗位技能、隐患排查等专项培训，来不断提升班组员工的管理能力。日常工作中，要重视对现场员工习惯性违章行为的纠正，对于员工提出的安全隐患问题，要第一时间解决，绝不推诿和拖沓。以身边的实例为课题，通过与员工心与心的交流，让员工的思想逐渐转变。

充分利用我们的特色早班会，不断引导、规范员工形成正确的工作习惯，对能在工作中及时发现隐患，并能主动整改的员工给予表扬和肯定，并通过早会的形式大力宣扬，激励每位员工都要有创新精神，认真执行公司“三无”目标建设。“零违章班组”的旗帜是每位员工的荣誉，也是责任，更是对家庭负责任的表现，没有违章就没有伤害，充分利用家庭成员的力量开展一系列活动，做到家厂携手，安全联保。

培养员工互尊感恩，守信爱岗的心态，我们在团队中精诚协作，用道德和职业精神约束自己，以积极快乐的心态做好工作，体现个人价值。

没有做不好的事，只有不负责人的人。因此，工作中一定要有责任心和担当精神，遇到问题勇于承担，要积极思考，通过有效的沟通，达到预期效果。把后道工序的需求作为一切质量工作的重点，作为衡量自己标准的出发点，坚信只有服务好后道工序，才能逐步实现质量和各方面的提升，朝着造最美集装箱的方向迈进。

企业文化是指引，是追求，更是激励，工作中积极落实先进的管理理念，科学的管理举措，带领好班组所有员工一起努力，以做合格员工为基础，以争做优秀员工为目标，为追求卓越、打造卓越不懈努力。

工人阶层心得体会300字篇五

我很荣幸这次被评为20xx年度优秀员工，我们大家在工作中并肩作战，取得了可喜可贺的成绩。这个荣誉不但得益于公司各位同事的支持与默契合作，更得益于公司优良的团队氛围和群众上下一致，用心认真的工作态度，领导对我工作的信任和支持，同事们对我的支持与帮忙以及整个财务部的共同努力。而正是由于有这么融洽与和谐的环境，让我能在工作中投入最高的热忱，从而实现自身更大的价值，所以这份沉甸甸的荣誉不光属于我个人，而是属于我们财务每一个成员。

这次能被评为优秀员工，我想这既是公司对我工作的肯定，也是对今后工作做得更好的一种鼓励。我也坚信，今后的工作必须会做得更好。

财务部是我们公司的重要部门，我是财务部的一员，俗话说：没有平凡的岗位，只有平庸的员工。我在这个岗位上如果不尽职尽责，是能够影响全局的，所以职责是高于一切的。在工作上，没有小事，小事如果不认真、不尽责，也能造成大错。

公司领导及财务部的所有员工对我都十分好，所以我始终都带着感恩的情绪去工作。人没有家庭就没有温暖，员工没有公司也没有温暖，人在父母身旁感觉有依靠，同样员工在公司这个大家庭里也感觉有依靠，所以我没有理由不努力工作，没有理由不做一个忠诚公司的员工。

当选为优秀员工，仅仅是进步的起点，这将是我今后工作的鞭策和动力，它将推动我更加努力地完成公司的各项指标，做好每一件事，沿着这个目标，我不断努力前进，我想优秀最重要的一点就是：要有一颗奉献的心，敢于行动，愿意付出，才有收获。

我一向对我的工作有着坚定的毅力和必胜的信心，贯彻勤奋精神。勤奋不是三分钟热情，而是一种持之以恒的精神，需要坚忍不拔的性格和坚强的意志。一个人工作上优秀不优秀，并不取决于你的工作有多重要、贡献有多大；而在于你是否能兢兢业业地工作，把工作出色地完成，那你就是优秀；如果你不论负责哪项工作均能够同样做到这样，那你就是最优秀的。

我要以这次获奖为新的起点，用更高的标准严格要求自我，不断地展现自我的热情和智慧，提高综合素质，善对别人就是善对自己，用团队精神搞好工作，树立我们公司的形象，为公司增光添彩，为公司贡献所有的聪明才智，使我们在经济竞争的大潮中永处于不败之地。这正是我们大家的情绪，这也是我们所有员工所盼望的事情。

展望未来，我还有很长的路要走，我不会被此刻的一点成绩冲昏头脑，我将继续发扬成绩，戒骄戒躁，不断创新，不求做得最好，但求做得更好，感谢领导和所有员工对我的厚爱。

工人阶层心得体会300字篇六

转眼间，试用期的日子也结束了。实习期的日子仿佛还子啊眼前，但是如今，试用期也紧接着结束，如今的我，已经基本褪去了刚刚进入公司时的稚嫩，顺利的成为了一名后勤员工！

还记得一开始的时候，我并没有太在意这份实习，但是在不知不觉间，自己也渐渐的喜欢上了在这里的感觉，并且给在一次的工作，我也深深的认识到了自己的不足。如今，试用期也在忙碌的工作中转瞬即逝，我也正好乘此机会对自己的心得和体会做一个总结。以下，便是我对这次试用期的心得体会：

回顾整个试用期的时间，在试用期中，比起过去实习的日子

工作确实难了不少，也多了不少，随着能力的增长，我的工作也在逐步的变化。但是很快，凭借着之前累积的经验，我的工作已经和其他前辈们无异。

这样的工作，不仅仅大大的提升了我的工作能力，也让我更好的适应了工作的压力，让我能顺利的过度之前的简单工作状态，顺利的成为一名正式员工。

在试用期的工作中，我通过不断提升的工作难度认识到自己的不足，看着不断提升的工作难度，我也在不断的提升自己的努力！尽管在很多的时候还是没能做好工作，但是在我的身后还有很多的同事和前辈，在他们的帮助下，这段工作并没有出现太大的问题。

而且在不断的努力中，我也积极的吸取了前辈和领导的经验，让自己对工作更加的理解，对公司的要求也更加的清楚。在之后的工作中，我慢慢的适应了这份工作的全貌，不仅能顺利的完成自己的工作，还能对之后的工作做好计划和目标。

随着工作难度的增强，我无疑也在不断的改变。不仅仅是工作能力上的，随着领导的教导，我的心态也在不断的进步！在认识到这点之后，我也开始更加积极主动的去努力，让自己去了解这份工作，去适应这份工作。

如今结束了试用期，我已经不知不觉中融入了xxx公司的后勤部！在如今的工作中，我已经能用更加正确的态度去完成好自己的工作。我相信，未来工作也会不断的提升，为此，我也会严格的要求自己，让自己在未来能有更大的提升！

工人阶层心得体会300字篇七

初春，乍暖还寒，县语文教研员培训会如期而至。非常珍视这次学习机会，3月9日参加了县教研室组织的语文教研员培训会，大家相聚一堂，研讨交流，倍感不易。虽然时间只有

短短的一天，但学习的内容与形式都很丰富。有精彩的课堂呈现，有县教研室领导的精彩讲座指导，有乡镇优秀教研员的经验介绍，也有教研员们的分组交流。一天的时间虽然短暂，但是从各位同行身上，我深受启发，学到了不少东西。首先，收获了新理论。县教研室王守山主任，还有敬爱的县语文专家朱建淑老师的讲话，是我今后工作前瞻性的指导。从他们的讲话中使我更清楚的明白了教研员的角色，教研员是新课程理念的传递者，承担着对一线教师的培训任务。虽然面对崭新的课改理念，使我们和一线教师们站在同一起跑线上。但是教研员对于新课程理念的态度、理解程度，却将直接影响着一线教师对新课程的执行力度。此外，我们还肩负着教学评价、考试命题等重要任务，对于一线教师的教育教学发挥着重要的导向作用。

两位领导的讲话给了我前进的方向和动力，也让我明白了作为一名教研员平时从事较简单的工作是不够的。我要以这次培训为契机，严格要求自己，珍惜机会，向同行们学习一些好的经验，努力加强自己的教研能力。同时，向书本和专家学习理论，在自己的工作中尝试实践，并在实践的基础上思考、总结，试着把成果以论文、随笔、反思、案例等形式体现出来。不断地去发现，去积累，去研究，在教研中反思，在总结中进步，不断提高自身的教学科研能力。在积淀中成长，在坚持中磨练，在反思中创新，在研究中奋进。

其次，收获了新思想，打开了我的工作思路。培训会上，大庄的高孔艳、大王庄的袁其军两位教研员的典型发言、县一小陈爱国主任的《阅读考级有效实施专题介绍》都让我受益匪浅。这些教研工作的新思路实实在在为教研员们起到了一个示范引领的作用，同时也为我指出了工作的新方向，教给了我开展工作的一些新方法、新手段，开阔了我的工作思路。在以后的工作中，我将不断的去学习、去摸索，把自己的所思、所想、所学，运用到工作实践当中去。“尽量往成功上走，努力做好自己的每一个角色。”

再次，收获了新方法，有效地指导我的日常工作。培训会上教研员们分组交流讨论了《如何指导学科教师提高教育教学质量》的话题，交流的气氛融洽。与同行的交流中，我听到了许许多多的新方法、新模式。这期间我掌握了许多细节化的方法，有一些适合我的工作开展的，打算好好整理一下，在工作中开始实施。

另外，收获了宝贵的经验，有利于我在工作中取长补短。这份宝贵的经验来自于培训期间遇到的所有人。我找到了自己最迫切应该加强的地方，那就是应抓住工作的本质，而不是流于形式。

总之，此次学习让我更深刻的去思考作为教研员的角色定位。作为教研员要在不断学习中更新观念，创新学科教研工作思路，以敏锐的观察力和超前的意识，发现、研究和解决教育教学工作中出现的新问题；要在教育教学指导工作中，营造民主的氛围，充分发挥广大教师的积极性、主动性和创造性；努力探索教育教学规律，坚持以师生的发展为本，为实施素质教育尽职尽责。

工人阶层心得体会300字篇八

作为一名长期工作在一线的物业管理人，我深切体会到基层管理者需要兼备业务知识和管理学知识；要处理好业务，更要协调组织内外部的关系；要总结好物业和管理两方面的经验。在日常工作中，例会是管理者组织学习、协调关系、总结经验的主要方式。例会的内容一般都是就事论事。这虽然能够保证我们掌握第一手的情况，对症下药，但如果着眼于公司长远的发展，则未免流于狭隘之嫌。这就要求物业管理者不仅要做好眼前的事，更要多方讨教成功的物业管理经验。正所谓“他山之石可以攻玉”，接受普适的价值理念，吸取他人成功经验，兼容不同的管理技巧，这能让我的工作更符合“您的满意是我们的目标”这一宗旨。

在全国物业管理行业，漪汾苑创造的物业管理“漪汾模式”已成为山西全省乃至华北的典范，15年来引领潮头。

《物业用心服务》详细介绍了漪汾物业从一开始所做过的点点滴滴，以及作者本人在多年物业管理工作中的实操感悟。书中录入大量真实案例，作者对案例进行简要分析，提炼出了一些具有普遍性的做法和原则。我们不光要借鉴他人的经验，更要学习他人的方法，提高自身的能力。

其次，作者提到的一系列物业管理的服务理念，如“细节决定成败”，对我来说并不陌生。但读了本书的介绍，我知道了业界榜样是如何运用这些理念的，这打开了我的思路和视野。

另外，关于物业管理如何创新，书中提到的诸如“物业早期介入”、“管理服务的预见性”、“物业的成本节约”、“物业的专业化”等已成为整个行业的行为准则。

细节管理

中层管理者的重要职责之一就是承上启下，当好上下沟通的转换器；同时也要做好本层中的计划、组织、领导、控制这些工作。诚然，管理学的理论框架就好比一颗只有枝干、没有叶子的大树。只有实战才能让管理鲜活，只有细节才能展示出管理的全貌。物业管理作为管理和物业的交叉学问，自然也离不开对细节的探讨。换句话说，只有把沟通工作中的每个环节都做细做透，物业管理的中层管理者才能真正实现上下通畅。如果没有处理好，那么就得常常受“夹板气”。

《中层领导管理细节全书》侧重于通过构建日常工作场景，为中层管理者提供了工作中的小贴士。显然，细节不等于琐碎。作者这种小中见大，从日常细节中发掘出管理的大智慧的能力，也是值得我思考并为之努力的。

书中提到的“从小处着眼找准自身定位；在一言一行中展示自身魅力；用细节打造一流团队；洞察秋毫方可做好决策；把会议安排得细致而周密；善用细节提高执行力；对人才要细察明辨；上下通畅有赖于精细化沟通；充分重视授权时的细节；做好细致入微的绩效考评；不可忽略培训中的细节；信息体贴能赢得广泛拥护；不因小失大”，这些话的背后都有更多的细节等待中层管理者给予充分关注。在工作中发现细节，并运用细节去管理人和事，这是一名优秀的中层领导的必备品质。

物业之路其修远兮，吾将上下而求索。

随着物业管理工作在居民生活中的不断深入，提供客户满意的服务成了物业管理企业保持绝对竞争优势的首要法码。要想赢得客户、赢得市场，就要不断提高服务质量和管理水平，而往往客户对服务的认可源于提供服务者的真诚。为此，公司对我们开展了一系列的物业管理方面的培训、学习，本人积累了如下心得体会：

文档的管理是很重要的一个方面，是质量文件和服务标准的一项重点内容。老师先给我们讲述了文档管理的内容和文档管理规范，然后带我们参观了秦皇岛市几家比较有名的物业管理小区的文档管理。耳闻不如所见！他们专门安排一位管理人员来整理文档，根据自己的情况分了三大类即管理档案、业主档案、外来文件，一共有三十个文件夹。各类文件序号排列清楚整齐，想找哪类文件很快就能找到。而且文件夹里面的内容齐全。

工人阶层心得体会300字篇九

建设银行新员工入职初体会 告别学生时代的青涩与懵懂，我带着那张还未完全脱去一身稚气的微笑的脸庞迈进了建行这座让我神往已久的金碧辉煌的殿堂。算上实习期，初入职场才半年不到的我就已经深刻感受到银行业大力发展的脚步，

与银行间越来越激烈的竞争。各家银行都在不断地推出自己的新产品，发掘新的销售渠道。因此，作为建行的一名新员工，如何在竞争日趋激烈的环境下，在做好服务的同时做好营销工作呢？那就是积极营销。但如何才能做到成功的营销呢，下面就我在实际工作当中总结的一些技巧。

首先，我们需要对所发行的产品要有一个全方面的认识，从产品功能、产品的特点、相对优势到如何使用等，都要做到心中有数，这样才能在给客户介绍的时候底气十足。其次，要对市场要有一定的了解，销售任何一款产品除了要掌握产品本身之外，我们还需要将其准确定位，找准其市场发展方向，才能提高它的市场竞争力。就例如我行自八月份起就一直大力宣传的赣通龙卡ic信用卡，我们在营销客户之前一定要对这张卡有着充分的了解。比如这张卡的功能=ic卡金融功能+高速公路通行缴费，也就是客户除了可以用这张卡正常消费使用之外，还可以在高速公路上享受“先通行，后付款”的简便方式，因此这对于营销经常需要行驶于高速公路的客户来说绝对是一个强有力的优势。除此之外，该卡还有附加的促销活动，即“一元换购价值350元的obu仪器”，也是我们在营销客户时的一大着重点。

作为一名普通柜员兼大堂经理，每一位客户都是我们的业务发展对象。首先要树立良好的营销服务意识，让营销成为我们日常工作的一部份，这样业务才能发展得更好。清楚了这一点，我们就要珍惜机会，抓住每一位客户，把最细致周到的服务、最新的产品介绍给他们，让客户了解和信赖我们的产品并且接受我们的产品。例如最基本的电子银行营销，就是我们在为客户办理业务时“多嘴地”问上一句，介绍一句，不仅能让客户省了时间，省了金钱，多了方便，多了实惠，还有对我们的满意。营销不能怕拒绝。在实际营销过程中，难免会存在各种各样的难题，也许客户会拒绝，我们也要做到不抛弃、不放弃，及时的了解客户拒绝的理由，通过和客户交谈，及时的化解客户心中的疑虑，从而及时地促使营销

活动的顺利完成。除此之外，网点良好的营销氛围是营销成功的催化剂，硬件环境有产品视觉的冲击，软件环境有大堂经理，低柜、高柜的联合推荐，最终让客户认可服务，认可产品。让每名员工都有自己忠实的客户，让客户与银行共成长。

结，以便在今后的工作当中再次遇到同样的情况就会有更好的销售方法。所以，我们一定要带着积极的心态工作，这样我们的工作才会更有激情。回想起自己在这几个月里的工作表现，那难忘的一次次营销未果的经历，仍历历在目。有位客户是急脾气，我向他推荐单位结算卡，卡的优势还未说完，就被他打断了话头：“不办，不办，骗人的，又要收费，你们银行就知道收费。。。。。”。先后柜员几次向其营销，他均以此拒绝，似乎跟我们每个人都有敌意。遭拒后，我并未放弃。凭着对其公司的了解，我感到这位客户之所以拒绝，是因为他没有更好的了解产品，没有真正的尝试到产品的优势。不要怕拒绝，我坚信“付出总会有回报”，付出你的真诚与热情，拉近双方心理的距离，用心赢得理解，把握机会，赢得客户。于是，等下次这位客户再来时，我再次试着与其打招呼聊天，积极协助他办理业务，逐渐缓解他的急躁情绪。在他完成业务之后再次向他仔细说明单位结算卡的优势之处以及我推荐的各种原因，终于，在我的努力之下，这位客户办理了一张结算卡。这件事让我在忙碌了一天之后，仍然怀着一种无比愉悦的心情，踏上了回家的路。我有着一种“快乐营销，营销快乐”的新体验，新收获。

我们面对的是广大客户群，在与客户沟通的过程当中，要充分了解他们想要得到什么？怎样得到？以及得到之后所能给他们带来的收益等，注意营销的技巧，把合适的产品推荐给合适的客户。不能为了销售而销售硬把产品强塞给客户，这样不仅会使客户反感，也会降低客户对我行的忠诚度。所以，在客户进门的时候，我们不能直来直去的营销，我们应该察言观色、投其所好，营造一种轻松惬意的氛围，了解客户的真实意图，这样就会拉近我们与客户的距离，为营销做下一

步铺垫，进而一步步水到渠成的完成销售。例如，对于年轻学生和上班族，我们可以在为他们办理业务时大力营销我们的电子银行产品以及龙卡信用卡，因为他们大多喜爱网上购物和分期付款；对于经常来存取钱的大爷大妈，我们可以积极营销定期存款、理财产品保险产品，因为收益稳定而且风险不大；对于来转账或者缴费的客户们，我们也可以多多营销电子银行，因为操作十分方便而且享受手续费等优惠。

在销售产品的时候，我们应该对客户提示其所将要购买的产品进行完整系统的说明，并揭示风险等，以提高客户对我行产品的使用度和信任度，为今后给客户推荐其他相关产品打下一个良好的基础，也在同时降低了我们自己的风险系数。

我相信营销并不是一门很高深的学问，我们只要用心去做，努力去做，认真去做，我相信我们一定能够做到更好，我们的业务发展才会更快，我们职业生涯才会更好的美好。