

# 最新厘米的教学设计 认识厘米的教学反思 (优质5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。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

## 银行大堂经理心得体会篇一

在银行实习，学习柜员间每天交接工作时的对账是必不可少的，对账时除了要核对现金账实是否相符外，还要查看重要空白凭证是否缺失，传票是否连续等等。而柜员间对账也是很有程序的，一般先清点现金，然后再是清点重要空白凭证如存折，银行卡，存单等。

经过一段时间的学习并背记储蓄业务的交易代码和操作流程后，我开始学习银行的会计业务，即针对企业的业务。对公业务的会计部门的核算(主要指票据业务)主要分为三个步骤，记账，复核与出纳。城关分理处的票据业务主要是指支票，包括转账支票与现金支票两种。对于办理现金支票业务，首先是要审核，看出票人的印鉴是否与银行预留印鉴相符，方式就是通过电脑验印，或者是手工核对;再看大小写金额是否一致，出票金额，出票日期，收款人要素等有无涂改，支票是否已经超过提示付款期限，支票是否透支，如果有背书，则背书人签章是否相符，值得注意的是大写金额到元为整，到分则不能在记整。对于现金支票，会计记账员审核无误后记账，然后传递给会计复核员，会计复核员确认为无误后，就传递给出纳，由出纳人员加盖现金付讫章，收款人就可出纳处领取现金(出纳与收款人口头对账后)。转账支票的审核内容同现金支票相同，在处理上是由会计记账员审核记账，会计复核员复核。

这次实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是挺大的。作为一名一直生活在单纯的大学校园的我，这次的毕业实习无疑成为了我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。如果没有完成当天应该完成的工作，那职员必须得加班；如果是不小心弄错了钱款，而又无法追回的话，那也必须由经办人负责赔偿。

其次，我觉得工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。在这一点上我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在银行已经类似于服务行业，所以职员的工作态度问题尤为重要，这点我有亲身感受。在我实习快要结束时，基本业务流程我也算是掌握的差不多了，所以偶尔在空闲时指导老师让我上岗操作。没想到，看似简单的业务处理，当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，比如：对待客户的态度，首先是要用敬语，如“您好，请签字，请慢走”；其次与客户传递资料时必须起立并且双手接送，最后对于客户的一些问题和咨询必须要耐心的解答。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度，这样才能在自己的岗位上有所发展。

最后，我觉得到了实际工作中以后，学历并不显得最重要，主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作，做得时间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。因此，我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处

理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。

银行大堂实习心得体会

## 银行大堂经理心得体会篇二

作为银行大堂主管，管理是一项非常重要的工作。成功的管理需要对各种问题有深刻的理解，包括组织结构、员工激励和客户体验。在我的工作中，我不断学习和实践，总结了一些管理心得体会，希望能与大家分享。

### 第一段：理解银行大堂的组织结构

银行大堂的组织结构对于一个主管来说是至关重要的。首先，一个成功的大堂需要具有清晰的分工和职责分配。大堂主管要确保工作流程和职责划分清晰，以便每个员工都知道自己应该做什么。其次，大堂主管需要了解自己所在的银行的经营模式和发展战略。这有助于确定大堂的业务重点，确保大堂的业务与银行的整体发展目标相一致。

### 第二段：激励员工是管理的核心

一个成功的银行大堂需要一个高效的团队。作为大堂主管，我的工作之一就是激励员工的积极性。首先，我会鼓励员工学习和不断进步，为员工提供晋升的机会。其次，我会提高员工的薪酬待遇和福利，确保员工在工作中感到满足和有所成就感。此外，我也会定期与员工沟通和交流，了解员工的工作意见和想法，充分发挥员工的主观能动性，激发员工的工作热情。

### 第三段：注重提升客户体验

银行大堂的成功离不开良好的客户体验。作为大堂主管，我

十分注重客户体验的提升。首先，我会定期对大堂进行整改和升级，确保大堂的设施和环境符合客户需求和期望。其次，我会加强对员工服务技巧的培训和考核，强化员工对客户的服务意识和认识。最后，我会优化客户流程，缩短客户等待时间，提高客户服务效率，确保客户在大堂得到优质服务。

#### 第四段：积极开展市场营销

银行大堂不仅是服务客户的场所，也是展示银行形象和推广银行产品的平台。作为大堂主管，我会积极开展市场营销活动。一方面，我会协助银行总部制定市场营销策略并贯彻执行。另一方面，我也会注重大堂的展示和宣传，提高银行的知名度和品牌影响力。同时，我也会根据客户需求和市场情况，针对性地推出银行产品和服务，满足客户多样化的需求。

#### 第五段：注重团队文化建设

银行大堂不仅是一个工作场所，也是一个团队。作为大堂主管，我十分注重团队文化的建设。首先，我会以身作则，始终坚持正确的职业道德和工作作风。其次，我也会鼓励员工之间相互协作和交流，促进团队合作和集体智慧的发挥。最后，我也会注重员工的心理健康和情感交流，建立一个积极向上、互相学习的团队氛围。

#### 总结：

作为银行大堂主管，我深知管理的重要性。通过了解银行大堂的组织结构、激励员工、提升客户体验、开展市场营销和团队文化建设等方面，我不断提升自己的管理能力，努力打造一个优秀的银行大堂。希望我的个人心得体会能对大家有所启示和帮助。

## 银行大堂经理心得体会篇三

当前，银行业在推行提升服务品质的同时，也不断寻求提高效率的途径。而银行大堂主管在这个过程中起到了重要的作用。作为银行服务的“门面”，大堂主管的管理能力直接影响到客户的满意度。在工作实践中，我总结了几点管理心得，现在将其分享出来，希望能对大家有所参考。

### 二段：规划员工工作

作为管理者，首先要做好规划员工的工作。大堂主管需要明确一些经验性的规则，如员工的值班时间、岗位职责、客服标准等。保证员工能够在规定的时间内完成相关工作任务，并在客户服务上有明确的标准，即对客户的服务要做到规范一致。此外，还要根据客户流量的变化，调整员工的数量和流程，以保证服务品质和效率的平衡。

### 三段：优化客户体验

客户体验是衡量一个银行服务水平的重要指标。因此，大堂主管也要从客户角度出发，优化银行大堂的服务体验。例如服务人员要干净、整洁、规范；大堂有充足的信息、资料、广告宣传类内容，等等。此外，在客户体验优化方面，大堂主管还应该不断地收集客户的反馈，并根据反馈的结果进行改进。

### 四段：加强员工培训

员工是银行大堂服务的核心，因此培训是十分必要的。大堂主管需要根据员工的不同岗位与工作内容制定个性化的培训计划，比如关于对客户服务方面的培训、金融业务的知识、沟通技巧，等等。此外，还需要加强对员工的人文关怀，调动员工的工作激情，提高员工的参与度，提升员工的凝聚力。

## 五段：营造良好的团队氛围

一个成功的银行大堂主管所管理的不仅是一群员工，更是一个团队。因此，大堂主管应该注重营造整体氛围。如策划团队活动、参与员工中出现的问题、搭建人性化的交流平台等等。营造良好的团队氛围，相信会给员工和客户的 service 带来良好的印象。

以上是我的相关管理心得，相信将会对大家的工作有所帮助。银行大堂主管在工作实践中还需要不断地学习、探索、总结，相信我们可以一起不断提升银行大堂的服务品质和效率。

## 银行大堂经理心得体会篇四

20\_\_年\_\_月，经过我的自身努力，我来到了\_\_支行实习，学习和实践书本上课堂中学习的金融业务知识。\_\_支行位于新国际展览中心展对面，周围很多别墅区环绕，所以也是外籍与高端客户最多，日常业务最 全，办理业务最 复杂的一个网点。这对于一个初涉银行业的我来说是一个很大的挑战，也是一个非常难得的锻炼机会。

我实习的岗位是在大堂，辅助大堂经理做好大堂礼仪，维护大堂正常秩序的大堂引导员。我的职责就是迎送、引导、分流客户，耐心解答客户咨询，指导客户填写各类凭证，及时向领导反馈相关信息等。我要学习如何才能更好的解答客户的问题，引导客户办理好相关业务，减轻柜员的工作量，提高整体服务效率和质量。我的师傅是\_\_行北京分行十佳金牌大堂经理之一的\_\_，这更让我坚定了做好银行这份工作的信心。

大堂日常工作看似很细小很简单，却让我受益颇多。大堂引导员是个综合性极强的职位，作为一名大堂引导员，每天都会遇到形形色色的客户，在与他们接触的过程中，我深刻的体会到何为耐心、细心、虚心、诚心、贴心。去年12月

份，\_\_区启动拆迁工程，\_\_支行全程参与吸收拆迁款的工作，我陪同网点行长、大堂经理、理财经理连续一个月亲自到村子里，走街串巷营销我行理财产品，风雪无阻。

这是我第一次学习如何营销，对于我的营销能力是个很好的锻炼机会。此次行动，虽然不是很成功，但也得到了不少村民的支持。我也曾几次亲自带客户去北京银行、农商银行将拆迁款转到我行购买理财产品。在我网点全员营销的努力下，我网点获得了20\_\_年\_\_支行储蓄存款第一名的骄人成绩。作为服务行业，难免会遇到客户不满意，指责，甚至故意刁难的情况，我学会了谨言慎行，因为业务复杂多样，也许是小小的疏忽大意，也许是少说一个字，都会给客户和银行带来很大的麻烦和损失。

一次客户持外地卡取款，由于我没有把手续费用说清楚，使客户在柜台取款比在atm机上取款多付了20元钱，造成了客户的强烈不满，也给网点大堂秩序造成了一些不好的影响。从那以后，我一直谨言慎行，不清楚的问题，问清楚了再为客户解答；清楚的问题，要一个字不落的为客户解答。最近，对面的新国际展览中心又开始进入的活跃期，每天客流量很大，社会各个阶层的客户都有，参展商络绎不绝，我们要做的就是对客户进行细分，针对不同的客户提供不同的个性化服务。尽可能的满足客户的要求，使客户能够尽快的办好业务，满意的离开。

在这三个月的实习过程中，我学习了中国银行的各种银行卡、信用卡业务，各种业务收费情况，对公开立账户业务，对公对私理财业务，基金、保险销售，客户沟通，金融英语，消费信贷，汽车分期，对其他日常业务有了初步的了解。而且我还学习了如何做人，如何做一名优秀的金融机构从业者，从师傅们身上我学到了奉献、尽职、诚实的优秀职业品质。

通过这次实习，我还体会到了什么是团队精神，团队精神就是分工合作基础上的集体努力，为了一个共同的目标大家共

同奋斗。在今后的工作中，我将认真总结这次难忘的实习经历带给我的各种收获，发扬银行员工身上的优秀品德，为\_\_学院争光，实现自己心中的理想。

这次实习是一个过渡期，它很好的将我在学校学习的管理学，经济学，商业银行经营学的理论知识与社会实践联系在了一起，为我以后踏入社会奠定了良好的基础，尽快完成学生向成人的转变，对此，我已经端正了自己心态，准备迎接未来更多未知的挑战。

## 银行大堂经理心得体会篇五

随着科技的不断发展，银行业也在不断进行转型，以适应现代社会的需求。其中，银行转型大堂是一个重要的改革举措，目的是提升客户的体验感和效率。最近，我有幸参观了一家银行转型大堂并体验了这种新型服务方式，感受颇深。在这篇文章中，我将分享我的所见所闻，并谈谈我的心得体会。

首先，进入银行转型大堂，我立刻被宽敞明亮的环境所吸引。相比传统的银行柜台，这里采用了开放式的设计，没有了厚重的玻璃墙，取而代之的是一个个高低错落的服务台和小组办公区。这种布局使得大堂更加通透和友好，顾客和员工可以更加轻松地交流。此外，大堂内的空调设置也非常舒适，使人感到非常惬意。这种舒适与宽敞的环境不仅提升了顾客的体验感，也为员工提供了更好的工作环境。

其次，我注意到在转型大堂中，银行引入了智能机器人，为顾客提供咨询和服务。这些智能机器人外形可爱，用户友好，能够提供各种金融知识、产品介绍和操作指南。通过与智能机器人的对话，顾客可以快速了解所需信息，并在无人柜台的情况下完成一些简单的业务。这大大提升了服务效率，避免了顾客长时间等待的尴尬局面。尽管智能机器人在一些复杂问题上还有待提升，但它们无疑为转型大堂增添了一丝科技感和互动性。



再次，银行转型大堂还引入了自助服务设备，让顾客可以自行办理一些简单的银行业务。通过这些设备，我可以自行查询并打印银行账单、办理转账、缴费，还可以生成银行卡等。这对于一些熟悉电子设备的年轻人来说是非常方便的，不用排队等待服务员的帮助，可以节省很多时间。同时，对于一些重大堂的顾客来说，自助服务设备也提供了更多的选择，使他们能够更加自主地处理自己的金融事务。

此外，银行转型大堂还注重了员工的素质和服务态度。在我参观的这家银行，员工们热情而专业，他们主动与顾客沟通，了解顾客的需求，并根据需求提供有针对性的金融服务建议。此外，员工们还在大堂中巡视，帮助顾客解决问题，并指导他们使用自助设备。这种服务态度提高了顾客对银行的信任，也使他们感受到银行对他们的重视和关心。

综上所述，银行转型大堂的实施可以带来多重好处，不仅提升了顾客的体验感和效率，还提高了员工的工作环境和服务水平。通过优化大堂设计，引入智能机器人和自助设备，注重员工的服务态度，银行成功地实现了从传统柜台向现代化服务的转变。未来，我相信银行转型大堂将继续发展和创新，为客户带来更好的体验和服务。