

最新银行对客户经理廉洁教育 银行客户经理培训心得体会(实用9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

银行对客户经理廉洁教育篇一

怀着无比的憧憬与向往，我融入了客户经理培训的大集体。我觉得人生仿佛雨后的彩虹，开始展现出璀璨夺目的光芒。于是，和同样怀着梦想的同事一起，我们组成了江苏银行第一期客户经理培训班——一个团结奋进的班级。

总以为培训过程是简单而又轻松的，没烦恼也没有有压力，可是，在经过了14天的培训过后，我发现这真的是一项艰苦的工作，需要不断的努力奋进，需要顶住压力发挥潜力，需要把自己全身心的工作热情全部投入进去。

在这14天的培训当中，我学到了很多的东西，比如如何审查企业报表如何做好贷前的审查（包括企业的环境、企业老总的素质和贷款的风险等）贷后的跟踪检查，如何做好营销工作，以及营销的技巧等等。在学习的过程中，我体会到了前所未有的感受，这其中既有苦涩也有甜蜜。

本次培训时间紧凑，内容新颖，条理清楚，既有理论指导，又有经验之谈。从培训的一开始，我就被培训中的气氛所感染，每一节课，我都会想：我该怎么去做，我该怎么回答，我能得几分。老师的一言、一行，提出的每一个问题，我都认真体会，从而使自己得到更多。整个的培训让我受益匪浅，也有很有几点体会：首先，团队精神是我体会最深的部分。

在培训之前，所有学员就被分为五个组，一开课，先选出了组长，班长，每个组还定下了队名和队呼并进行了展示，课内课外的每时每刻，我们都在通过团体和个人的精彩表现来获取积分，为我们的团队争取最后的优胜，在这个过程中，每个人的团队意识都被充分调动了起来，都在为着自己的团队而努力。我，很荣幸地得到了组员们的信任而成为了组长，但更加深刻感受到的，是我肩上的压力和责任，几天下来，组员们表现得都很不错，我想对组员们说：你们都是最优秀的。而我，也更加地看到了自己的不足，以后我会更加努力地提高自己。“没有完美的个人，只有完美的团队”，我们每个人的能力都是有限的，只有我们有机地结合在一起，各自充分地发挥自己，为着一个共同的目标前进，才能做的最好。在平时的工作中也是这样，没有团队合作的精神，就很难达到一个理想的工作效果，只有通过集体的力量，充分发挥团队精神才能使工作做的更出色，完成得更优秀，我们要“建设一流的团队，创造一流的效益”。其次我感受到，在工作中，我们要有强烈的客户服务意识，站在客户的角度为客户服务，要以客户的标准为标准，并要有超越客户的期望的标准，要充分考虑到客户的需求，急用户之所急，想客户之所想，让客户得到超越期望的更加满意的答复，只有这样才能赢得更多的客户。特别还要注重细节，学会使用沟通的技巧，任何一个微小的失误都可能决定成败，在日趋激烈的竞争中客户随时可以离开我们，而选择其他人。服务是制胜的关键，客户服务是产品的重要组成部分。服务和产品本身都是竞争力的重要组成。在市场竞争日趋激烈的今天，银行产品在价格和性能上的差异表现得越来越不明显，要想突出产品的个性化，打响自己的品牌，获得客户的青睐，新颖和完善的客户服务是我们致胜的法宝，客户服务的差异性形成了产品的差异性，所以客户服务是至关重要的，我们要用卓越的服务来赢取客户。还有一点，“合理的要求是训练，不合理的要求是磨练”，在培训中我们是这样要求自己的，而在工作中，往往也存在着某些或多或少的合理的或不合理的东西，我们都要保持一种积极的心态去对待，抱着更大的热情的去面对挑战。要注意调节自己的情绪。面对工作压力

时，应该将每次的困难当作一种考验，当作是再次体现自身价值的一个机遇。在每次对新的考验机会的期待中，使自身的价值得以提高，也就将压力转变成前进的动力。

银行对客户经理廉洁教育篇二

“立金训练营”客户经理班已经结束，回想起来仍历历在目。我们从互不熟识的一群人到相互信任的一个团体，对培训从嬉笑以对到仔细对待，而自己，从一个置身理论的不经事的高校生蜕变为在实践中完善自我的银行客户经理，这其中所经验的以及为此而付出的努力，都将沉淀积累成为我职业生涯以至整个人生当中不行或缺的财宝。

“看法确定一切”，是我在整个培训过程中感受最深的一点。许多学员都说我们是进了魔鬼训练营，像傻子般接受一群魔鬼讲师的“洗脑”。我却更情愿说是这三天的培训在我们这些已装有石块的杯子中又填充了沙砾，让我们更为趋于完备。

“合理的要求是熬炼，不合理的要求是磨练”，正是这样的学习看法，才能充分的汲取簇新学问，真正的充溢自己。对于我而言，这些沙砾是敢于呈现自我的志气，是理论观念的补充，是积累实战阅历的铺路石，是身处逆境的主动看法，是面临挑战的坚决信念。“细微环节确定成败”、“准时就是迟到”、“从零起先”、“团队赐予我们的恒久赛过我们赐予团队的”等等这一切，感受从未如此深刻过。做事先做人，要创建卓越，专业学问、努力工作是不必要条件却不是充分条件，看法才是确定的关键。

从“纸上谈兵”到实际业务操作，在实践中自如运用所学学问是我在培训过程中的另一大收获。假如没有这次培训，我不知道我在接触客户时会有怎样的表现；但是通过培训，尤其是亲身打算并参加演练之后，我清晰地知道自己应当如何去面对客户，详细到每一个环节。专业的销售流程是一个循环的过程，从准客户开拓到打算、约访、接洽、初次面谈、商品说明、拒绝处理、促成面谈到售后服务，售后服务不是

结束，而是另一个准客户开拓的起先。通过演练，不仅驾驭了详细流程，更重要的是我因此而获得的面对挑战的志气和自信。尽管还有许多不足，但走下讲台，听到前辈赞许的激励，油然而生的喜悦不行言喻。还有一点感想，就是要做好打算抓住机会。机会许多，却总有从手缝中溜走的缺憾。不能怨天尤人，而应当自我反省，是没有给我机会吗，还是因为我自己打算的不够充分？机会只给有打算的人，这样的缺憾，下不为例。

总的说来，“赢向将来”客户经理培训班给了我们许很多多的感动：悉心打算前期工作的行领导；敬心工作、激情洋溢的讲师们；为集体荣誉团结协作的组员们；“爱的激励”、“龙的呼喊”；真诚的赞美、团队的力气；还有始终如一坚持满怀激情的我们，培训带给我们许多启示，许多东西值得我们去坚持：一份好心态，一颗上进的心、主动的看法；培育团队精神、创新精神；合理支配时间，树立良好的时间观念；重视细微环节，战略上举重若轻，战术上举轻若重等等。最终，想以讲师的一个寓意深远的故事来为本小结划上句号。在沸水这样的环境中，我情愿自己是一颗咖啡豆，不是胡萝卜或是鸡蛋，在沸水中渐渐变得脆弱或冷漠；也不是执拗地所谓坚持自我，而是和沸水完全相融合，虽然不再是原有的形态，却可以散发出迷人香味，香浓的味道令人愉悦。

做一颗欢乐的咖啡豆，在沸水中成就自我，更满足他人。

银行对客户经理廉洁教育篇三

随着银行体系主体多元化竞争格局的形成和资本市场功能的完善，对优质客户的争夺成为同业竞争的焦点，同时客户需求的日益多元化、综合化和个性化，既为银行业创造了机遇又提出了挑战。要应对激烈的竞争，为客户提供更高层次的、全方位的服务，提升自身效益，就必须建立一支反应迅速、综合素质高、服务意识强的营销队伍——客户经理队伍。但是

否客户经理队伍的成员具有较强的业务能力和服务意识，是否真正认知客户经理的岗位职责所在，我认为还需进一步探讨，在这里我仅从自己在学习中所学到的如何做一名合格客户经理，谈谈个人的一点想法：

客户经理既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表，不仅需要全面了解客户需求并向其营销产品与业务，还要协调和组织全行各有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务，这就要求必须要有良好的职业道德与综合能力。在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，想客户之所想，急客户之所急。

- 1、要有高度的责任感、良好的职业道德和较强的敬业精神。具有较强的责任心和事业心，在兼顾银行利益的同时，满足客户的服务或要求。严守银行与客户的秘密。
- 2、应具备较高的业务素质和政策水平。熟悉和了解金融政策、法律知识、金融产品，通过在职岗位培训、轮岗培训、内部培训等方式，不断增强业务素质，以适应业务发展的需要。
- 3、要机智灵敏，善于分析和发现问题。有一定的营销技能与分析、筹划能力。
- 4、热情、开朗，有较强的攻关和协调能力。善于表达自己的观点和看法，与银行管理层和业务层保持良好的工作关系，团队协作精神强。
- 5、承受力强，具有较强地克服困难的勇气。能够做到吃千辛万苦，走千家万户。

作为一名客户经理，要有清醒的头脑，灵敏的嗅觉，及时捕捉各种经济信息，并不断分析、研究、及时发现问题，反馈信息，促进银行业务的健康发展。要注重研究与开发市场，通过网络、媒体等手段，了解国家产业、行业、产品政策、

地方政府的经济发展动态，分析客户的营销环境，在把握客观环境的前提下，调查客户，了解客户的资金运作规律，及时确定营销计划，巩固银行的资金实力。及时了解各家商业银行与客户业务往来情况及在我行所占的比重；同时坚持以客户为中心，明确客户的现状及发展规划，客户在我行的业务数量、质量、收益、潜力、需求等情况，锁定目标客户，建立起良好的合作关系。

客户经理作为全权代表银行与客户联系的“大使”，应积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户提供“一站式”服务。对现有的客户，客户经理要与之保持经常的联系，而对潜在的客户，则要积极地去开发。开发的目的是营销产品，力争实现“双赢”。根据银行的经营原则、经营计划和对客户经理的工作要求，通过对市场的深入研究，提出自己的营销方向、工作目标和作业计划。首先要本着“银企双赢”的原则，计算好本行的投入产出账，也替客户算好账，为客户设计最合适的金融产品组合；其次是细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价。时刻保持与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系，对客户进行富有成效的拜访与观察。第三，在与客户的交往中，客户经理要积极推销银行产品。善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品。如有需求及时向有关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，加强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来考虑，及时采取措施。按照规定建立健全客户档案和监测台账，及时搜集整理、分析资料，实时监测客户信用情况；并认真做好贷后检查和日常检查，及时催收贷款利息和本金；必要时积极参与企业管理，协助企业搞好生产经营管理和财务管理，尽最大限度减少资金损失。

思维决定行动，行动决定结果。客户经理必须具有较强的开

拓创新意识，主要体现在客户市场的开拓及金融产品营销的开拓。优质服务体现在全新的客户服务理念、全方位的客户服务内容以及现代化的服务手段上。为使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现客户第一的观念。客户经理在接触客户的过程中，要牢记“客户的需求就是客户经理的工作”这一发展思路，勇于创新，创造性的开展工作，用真诚的心，把兄弟情、朋友义注入工作中，要为客户所想、知客户所愁，排客户所忧、做客户所需、情系客户心。用情去包容客户，用心去体谅客户，用爱去感动客户，用优质服务去发展客户。

针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务。当客户过生日时收到我们送来的鲜花，一定會在惊喜中留下感动；如果客户烦恼时收到我们发来的短信趣言，也一定会把不快暂时抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更因看到我们忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影而感动……虽说事情都很平常、也很简单，但一定会赢得客户的支持与理解，促进彼此之间的感情。

我认为要做一名合格的客户经理，应以风险防范为中心，始终贯穿以客户为中心，创自身的品牌这一理念来培养我们的忠诚客户，树立信用社自己的形象，做出信用社自己品牌，从而最终实现我们的利润最大化。

文档为doc格式

银行对客户经理廉洁教育篇四

三天培训转眼即逝，时间虽然不长，但我觉得收获很大，深受鼓舞。通过这次培训，我也感到很受教育，对我今后的工作和学习有很大的帮助和启发。

首先，作为一名银行客户经理，能够参加这次培训，感到荣幸的同时，也伴有一些压力。入行将近两年的时间里，对自

己所从事的这份工作，憧憬很多，迷茫也很多，通过这次客户经理培训，使我形成了更深的客户维护和客户营销的知识框架，学习到很多新的理念和意识，更多的客户服务技巧，对自己的职业规划逐渐清晰，也对自己的职业目标更加有了信心。

其次，最大的感受就是自己比上学时还要认真听课，但仍感觉很吃力，因为时间安排很紧凑，每天早八晚九的课程使得三天过得特别充实，当然有些知识在课堂上也没来得及消化及时，需要在日后的工作学习中慢慢吸收。

还有，感触最大的就是这不仅是一次客户经理培训，更是对我们全体学员进行了“团队建设”的精神洗礼。我们从第一节课开始就进行了分组设置，之后所有的情景演练和讨论都是以小组为单位进行，并进行积分，在培训进行的过程中，每个人的团队意识都被充分调动了起来，都希望为自己的团队争取更多积分，都在为着自己的团队而努力加油，做最优秀的团队，通过这样一个分组设置，无形中是对我们的团队精神培训，也让我深刻地认识到，在日常的工作过程中，要以我们整体团队为着眼点，注重团队精神和集体配合。“没有完美的个人，只有完美的团队”，我们每个人的能力都是有限的，只有我们有效地结合在一起，各自充分地发挥每个人的特长，为着一个共同的目标前进，才能做到最好。

在当前的经济发展中，银行已从金融业转向金融服务业，但是，传统意义上的外延式服务，如微笑服务、三声服务、幽静的环境等等，已经无法满足客户的需求，只有加强内涵式服务，如对客户细分实行分群管理、差别化服务、针对不同客户群实行量身定做理财产品、使客户在我行的产品有单一变成多种、实行亲情式服务、站在客户角度分析挖掘需求、提供适合客户的方案和产品、帮助客户提高产品收益等等，才能留住客户，才可以打动客户的心，重而挖掘更多客户资源，才能有同他行抗衡的竞争资本。其实只要我们能创新思维去搞服务，去抓服务，才能使我们的服务水准上升为一个

新的水平。那么这样就要求我们每一个员工尤其是客户经理转变思想转变工作态度和方法，适应新的市场行业要求和挑战，不让自己进步，就会被淘汰。

在三天的学习中，真的很感谢马老师的辛苦授课，我们坐着听都稍觉疲惫，更别说她一直站着不停地为我们讲课。还有让我很感动的就是在学习讨论中，一同学习的老师们给我们年轻学员们分享了很多经验，提供了很多建议，也给我们了很多展示锻炼的机会。

最后，谨以自勉：知之非艰，行之惟艰，知难行易，知行合一，行我所信，信我所行。

银行对客户经理廉洁教育篇五

一、做大客户易，做小客户难

做大客户授信，营销困难，审批容易，启动授信困难，收益偏低；做小客户授信，营销容易，审批困难，启动授信容易，收益较高。

我有个与众不同的观点，做大客户贷款很容易，比拼不了做银行的经营能力，考察不了银行的水平，小客户才真正考验银行的经营水平。比如给中国石油化工股份有限公司贷款10亿元非常容易，一个很嫩的客户经理就可以轻松搞定，授信调查报告写得错字连篇，报告缺东少西都不要紧，授信肯定批准。

一个小的客户，比如只要100万元贷款，这都是非常困难的事情，客户经理必须反复将客户的风险揭示，写了三十多页都不一定批准，审批人员会找出一万个理由否定这个项目。

二、靠大客户吃饱，靠小客户吃好

无大客户不富，无小客户不稳。一家银行的经营，需要依靠大客户造声势、造影响；靠小客户聚人气、练新兵。银行是个标准的服务行业，没有人气、很难经营。

靠大客户吃上饭，发工资，靠小客户吃好饭，吃夜草。大客户议价能力极强，通常都是银行割肉的行为，很多都是赚个吆喝钱。小客户议价能力较弱，可以较高位定价，甚至砍一刀，给大家挣些奖金花花。

一家银行必须有足够多的小客户做好金字塔的塔基，坐稳、做实基本客户群，同时必须有一定数量的大客户做成塔尖，充分利用大客户的爆发力、冲刺能力完成一些指标。大客户往往稳定性较差，会导致银行的经营指标出现大起大落现象。尽可能多做一些小客户，减少乃至平滑大客户的影响。

三、大客户和小客户不同的营销思路

对于营销大客户而言，做人比做事更重要，人品认同优于业务。怎么做和做成事一样重要，做大客户一定是银行资深人员的事情，比如是支行行长能力范围的事情，做大客户的客户经理必须更懂人情世故，必须积累极其深厚的人脉。大客户更关心业务之外的事情，需要的资源远远超出了一个年轻客户经理，甚至是支行行长、分行行长所能调动的资源边界。如果没有极其深厚人脉，不要去尝试开拓大客户。

对于营销小客户而言，做事比做人更重要，更强调一定要做成事。小客户更关心自身生存需要，拿到资金是第一位的，至于谁来服务根本不重要。而且小客户议价能力较差，基本上银行可以交叉销售各项银行产品。

营销大客户就如同闯江湖的无名小卒，希望尽快扬名立万，希望能和少林寺的方丈过过招，最好三下五除二打倒方丈，再踹上两脚，一战成名。但是，那哪是容易的事情，那少林十八罗汉也个个不是省油的灯，不被十八罗汉打懵就是好事

了。

闯江湖还不如先搞定几个什么山庄的庄主，什么门的堂主，毕竟对方实力一般，三拳两脚就能搞定，这样更实际一些。先打出些江湖名气，立下自己的山头，吸引一些小弟入伙，再一步一步打下江山。

四、尽快做到支行行长

一个客户经理如果想很快成长起来，尽快做到支行领导岗位，必须有几个有实力的大客户撑住，必须建立起大客户的人脉积累。必须舍弃很多个人的时间，甚至舍家舍业，真正交几个生死与共的大客户，大客户由衷的愿意帮助你，并愿意把你培植起来。有时候，大客户也在观察人，希望能扶植起一两个支行行长，毕竟，如果做了支行领导，解决问题的能力立刻提高很多，对客户而言，支行长也是一个很重要的人脉资源。你对别人的价值高，自然开拓起来容易很多。所以这就是马太效应，一旦做到行长位置，很多业务自然就可以办成了，很多人愿意主动帮助你。

银行对客户经理廉洁教育篇六

下面是小编为大家整理的银行客户经理营销心得体会，供你参考！

要应对激烈的竞争，为客户提供更高层次的、全方位的服务，提升自身效益，就必须建立一支反应迅速、综合素质高、服务意识强的营销队伍——客户经理队伍。但是否客户经理队伍的成员具有较强的业务能力和服务意识，是否真正认知客户经理的岗位职责所在，我认为还需进一步探讨，在这里我仅从自己在学习中所学到的如何做一名合格客户经理，谈谈个人的一点想法：

一、客户经理必须具备应有的素质

客户经理既是银行与客户关系的代表，又是银行对外业务的代表，不仅需要全面了解客户需求并向其营销产品与业务，还要协调和组织全行各有关部门及机构为客户提供全方位的金融服务，这就要求必须要有良好的职业道德与综合能力。在工作中始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自己的事来办，想客户之所想，急客户之所急。

- 1、要有高度的责任感、良好的职业道德和较强的敬业精神。具有较强的责任心和事业心，在兼顾银行利益的同时，满足客户的服务或要求。严守银行与客户的秘密。
- 2、应具备较高的业务素质和政策水平。熟悉和了解金融政策、法律知识、金融产品，通过在职岗位培训、轮岗培训、内部培训等方式，不断增强业务素质，以适应业务发展的需要。
- 3、要机智灵敏，善于分析和发现问题。有一定的营销技能与分析、筹划能力。
- 4、热情、开朗，有较强的攻关和协调能力。善于表达自己的观点和看法，与银行管理层和业务层保持良好的工作关系，团队协作精神强。
- 5、承受力强，具有较强地克服困难的勇气。能够做到吃千辛万苦，走千家万户。

二、客户经理要善于把握市场信息，及时满足客户需求

作为一名客户经理，要有清醒的头脑，灵敏的嗅觉，及时捕捉各种经济信息，并不断分析、研究、及时发现问题，反馈信息，促进银行业务的健康发展。要注重研究与开发市场，通过网络、媒体等手段，了解国家产业、行业、产品政策、地方政府的经济发展动态，分析客户的营销环境，在把握客

观环境的前提下，调查客户，了解客户的资金运作规律，及时确定营销计划，巩固银行的资金实力。及时了解各家商业银行与客户业务往来情况及在我行所占的比重；同时坚持以客户为中心，明确客户的现状及发展规划，客户在我行的业务数量、质量、收益、潜力、需求等情况，锁定目标客户，建立起良好的合作关系。

三、客户经理应做好客户营销与客户维护工作

客户经理作为全权代表银行与客户联系的大使，应积极主动并经常地与客户保持联系，发现客户的需求，引导客户的需求，并及时给予满足，为客户提供一站式服务。对现有的客户，客户经理要与之保持经常的联系，而对潜在的客户，则要积极地去开发。开发的目的是营销产品，力争实现双赢。根据银行的经营原则、经营计划和对客户经理的工作要求，通过对市场的深入研究，提出自己的营销方向、工作目标和作业计划。首先要本着银企双赢的原则，计算好本行的投入产出账，也替客户算好账，为客户设计最合适的金融产品组合；其次是细分客户，确立目标市场和潜在客户，对客户进行各方面的分析与评价。时刻保持与客户的联系和调动客户的资源，利用有效的沟通手段和沟通策略保持与客户的关系，对客户进行富有成效的拜访与观察。第三，在与客户的交往中，客户经理要积极推销银行产品。善于发现客户的业务需求，有针对性地向客户主动建议和推荐适用的产品。如有需求及时向有关部门报告，积极探索为其开发专用产品的可能性。第四，加强风险管理，有效监测和控制客户风险。密切注意客户生产、经营、管理各个环节的变化情况和大额资金流动情况，无论出现什么问题都要与资产安全联系起来考虑，及时采取措施。按照规定建立健全客户档案和监测台账，及时搜集整理、分析资料，实时监测客户信用情况；并认真做好贷后检查和日常检查，及时催收贷款利息和本金；必要时积极参与企业管理，协助企业搞好生产经营管理和财务管理，尽最大限度减少资金损失。

四、客户经理应不断地注重金融创新，加大优质服务，力争实现双赢 思维决定行动，行动决定结果。客户经理必须具有较强的开拓创新意识，主要体现在客户市场的开拓及金融产品营销的开拓。优质服务体现在全新的客户服务理念、全方位的客户服务内容以及现代化的服务手段上。为使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现客户第一的观念。客户经理在接触客户的过程中，要牢记客户的需求就是客户经理的工作这一发展思路，勇于创新，创造性的开展工作，用真诚的心，把兄弟情、朋友义注入工作中，要为客户所想、知客户所愁，排客户所忧、做客户所需、情系客户心。用情去包容客户，用心去体谅客户，用爱去感动客户，用优质服务去发展客户。

针对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供最优质的金融服务。当客户过生日时收到我们送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户烦恼时收到我们发来的短信趣言，也一定会把不快暂时抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更因看到我们忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影而感动虽说事情都很平常、也很简单，但一定会赢得客户的支持与理解，促进彼此之间的感情。

我认为要做一名合格的客户经理，应以风险防范为中心，始终贯穿以客户为中心，创自身的品牌这一理念来培养我们的忠诚客户，树立信用社自己的形象，做出信用社自己品牌，从而最终实现我们的利润最大化。

转眼间我到紫金银行工作已经六年了，在领导的培养帮助和同事们的支持下，我从一个法学专业出生的学生成长为一个能够熟练掌握大部分业务的银行员工[]20xx年2月我从西岗分理处调至栖霞山支行从事客户经理岗们工作，静心回顾这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作情况总结如下：

一、加强学习、提高素质

我今年二月份从西岗分理处调到栖霞山支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比较少，并且各项业务变化比较多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务知识，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论知识学习，提高自己对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟悉信贷业务，在领导和师傅们的帮助下，很快就上手了。我想只有自己对业务掌握透彻后才能更好的为客户提供服务。作为一名客户经理，我深刻体会和感触到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众服务的一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地服务好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟悉自己行里的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的服务客户。

在加强业务学习的同时，我还积极认真学习政治理论，提高自身政治素质。作为一名中国民主建国会会员，我时时刻刻严格要求自己，作为参政党成员，我积极拥护中国共产党的领导，并积极参与建言献策，努力学习中国共产党的先进性文件，认真践行党的群众路线。

二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位创造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能因为自己的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观察要仔细，调查要属实，报告要认真，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理能力来满足客户的需求，在优先获取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

三、存在不足

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的贡献度和忠诚度还有待加强。我还需

要进一步克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注重对新的规章、新的业务、新的知识的学习专研，改进工作方式方法，积极努力工作，增强服务意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。

银行对客户经理廉洁教育篇七

全面的提升；与同事的合作培养了我良好的团队精神和组织能力；在各种业务培训中我的专业素养和职业面貌得到了快速的提升。下面，我对自己的上半年工作进行一个简要的总结：

(一)日常工作

由于我的工作技能、营销能力和阅历与资深客户经理都有一定差距，所以我不敢掉以轻心，总在学习总结怎样才可以更好地做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现之各类问题。在日常工作中，我主要从基础开始学起，积极向老同志学习经验，并且在实践中不断提升自己的营销能力，培养客户关系，努力维护好老客户，挖潜新客户。

首先是用好各种工具，包括pcrm系统的使用，个人客户经理工作日志的总结，基金客户系统的梳理等等。发现问题及时向同事或领导请教，不断总结自己的不足与缺点并加以改进。

其次，做好每日客户维护工作，主要方式是给客户打电话、发短信进行前期沟通，并且适时约访客户进行情感维护和产品营销，在有客户过生日的时候适时送上祝福的短信或电话。对于有产品到期的客户和基金客户，进行售后服务和回访，并借此机会进行二次营销。

再次，由于我行只有一名大堂经理，很多时候我都要扮演大堂经理的角色。又由于我是###的新人，对客户需要一个熟悉的过程，在大堂的经验给我很多接触客户的机会，也在此过程中挖掘了一批潜在客户。杨叔叔就是在大堂的接触中发掘的一名拆迁客户，最终我在同行竞争异常激烈的情况下将其成功地营销成了我行的优质贵宾客户，从##银行转过来200多万。像这样的例子还有很多。

此外，我还负责一些日常的资料整理工作，主要包括客户资料的整理编号，贵宾客户资料的电子版登记等等。

(二) 营销业绩

在20xx年上半年，###支行充实了客户经理队伍，达到了三名专职客户经理的配备规模。经过我们团队半年的努力，我们在基金、理财产品和保险理财等方面都取得了一定的成绩。截止3月底，我行共销售基金###万元，完成任务的35%。截止6月底共销售本利丰理财产品###万元。截止3月底共销售代理保险###万元(3月末)。这些数据都是我们团队共同努力的结果，而我本人的贡献度也在慢慢的增加。特别值得一提的是，在个人贷款方面，由于我的细心发现，我行与中国##大学进行了一次个人贷款方面成功的公私联动，最终新增了7笔个人贷款(已经审批完毕，抵押登记后放款)。

我行在半年中还坚持公私联动的活动，成功地举办了走进##公司，走进中国##大学等一系列活动，取得了良好的效果。

(一) 日常学习

在每天早上上班前准备的时间里我都会看看每日财经动态，学习个人部定期下发的理财指引，如果有新产品发行还要看看相关产品信息。同时，我还自觉学习商业银行营销策略、个人客户经理培训教材、金融案件分析与防范等与工作相关的政策、法律常识，积累自己的业务知识。我不断的总结经验，

并积极与身边的同事交流沟通，努力使自己在尽短的时间内熟悉新的工作环境和内容。

(二) 培训考试

在20xx年上半年，我参加并顺利通过了一些职业技能方面的资格认证考试，包括：基金销售从业资格考试；银行业从业资格考试个人理财、风险管理。此外我还参加了分行组织的个人信贷业务考试。

半年里，我积极参加支行、分行组织的各项培训，包括刚刚结束的分行组织的个人客户经理培训；支行客户经理例会上各种产品和技能方面的培训；总行关于个人理财业务非保本转型和新系统上线的培训等等。此外还有基金公司、期货公司举行的各式各样的培训。在每周一次的培训中，丰富的课程学习使我的知识储备和层次得到了提高，并快速的进入了客户经理的角色。分行、总行的培训使我对于我行的理财产品有了更深层次的认识，并使我进一步理解了我行出台的各项方针和政策，看到了#行发展的巨大潜力，增加了我们业务发展的紧迫感。

我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好之合作，但自己却不能很好之有针对性之为客户制定业务方案。第二，现有之客户资源，没有能够很好之深挖细刨；对于自己有目标之客户群体也一直没有找到合适之介入机会。第三，有些工作做之不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下半年已经步入，针对以上突出之问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善之业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作之同时，积极营销，更新观念，争取以良好之心态和责任心，做出较好之业绩回报招行。第三，细

节决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

银行对客户经理廉洁教育篇八

银行客户经理是银行与客户交流的桥梁，是在银行内从事市场分析、客户关系管理、营销服务方案策划与实施，并直接服务于客户的专业技术人员。所以银行客户经理学习提升自我是非常必要的。下面是银行客户经理学习心得体会，希望对大家有帮助。

我做客户经理已经快一年了，当初行里的领导把我安排到这么重要的岗位，还特意安排我去哈尔滨学习，对此非常感激，下面我就说说我在客户经理岗位中的一些做法：

一、维护客户要循序渐进。客户经理的工作方式就是通过打电话主动联系客户来购买理财产品。但在我们和客户都非常陌生甚至都没有见过面的情况下，如果直接向客户营销基金、黄金或是保险，那么成功的概率非常低。我的做法是：在客户的定期存款到期的时候对客户进行提醒并借这个机会向客户推荐理财产品，这些产品的特点是风险低，期限短、收益固定，客户比较容易接受。如果客户对这些产品有兴趣并且愿意来网点购买理财产品，就利用和客户见面的机会作进一步的沟通和交流。如此反复几次客户经理对客户就应该有一个比较深入的了解，包括客户的风险承受能力和投资偏好等，可以有针对性的向客户推荐产品，同时向客户讲解一些理财知识和投资理念，引导客户将一部分资产转移到基金、黄金等产品上来。对于新客户的营销要谨慎，一旦没有赚钱甚至赔钱就很难进行二次营销了。

二、注重对理财知识的积累和财经信息关注。现阶段我们面对的大部分客户对理财知识和相关的财经信息了解的都不多，

客户经理就应该在这些方面表现的专业一些，有利于增强客户对我们的信任，进而完成营销工作。

再说说我队这个工作岗位的一些看法：

一、客户经理应该具备良好的沟通能力以及人际交往能力，注重培养和客户之间的感情。现在银行业的竞争越来越激烈，金融产品同质化现象严重，同时随着电子银行的快速发展，物理网点的分布对客户的影响也越来越小。这就造成了客户的资产放在哪家银行都一样，买谁家的产品都一样。要想把客户留住就需要感情来维系。

二、维护客户要用心。客户经理所面对的贵宾客户是一个相对固定的群体，数量有限，要想持续地取得出色的业绩，需要经常接触这些客户，多次向他们营销理财产品。这就要求客户经理要取得客户的信任，包括职业道德方面和理财投资的能力方面，在维护客户的过程中要用心，使其资产保值增值，满足客户的理财的需求。

以上是我在客户经理岗位工作一年来的一些心得体会，希望在今后的工作中，通过自己的不断努力，将我行的高端客户维护好、拓展好。

“立金训练营”客户经理班已经结束，回想起来仍历历在目。我们从互不熟悉的一群人到相互信任的一个团体，对培训从嬉笑以对到认真对待，而自己，从一个置身理论的不经事的大学生蜕变为在实践中完善自我的银行客户经理，这其中所经历的以及为此而付出的努力，都将沉淀积累成为我职业生涯以至整个人生当中不可或缺的财富。

“态度决定一切”，是我在整个培训过程中感受最深的一点。很多学员都说我们是进了魔鬼训练营，像傻子般接受一群魔鬼讲师的“洗脑”。我却更愿意说是这三天的培训在我们这些已装有石块的杯子中又填充了沙砾，让我们更为趋于完美。

“合理的要求是锻炼，不合理的要求是磨练”，正是这样的学习态度，才能充分的吸收新鲜知识，真正的充实自己。对于我而言，这些沙砾是敢于展现自我的勇气，是理论观念的补充，是积累实战经验的铺路石，是身处困境的积极态度，是面临挑战的坚定信念。“细节决定成败”、“准时就是迟到”、“从零开始”、“团队给予我们的永远胜过我们给予团队的”等等这一切，感受从未如此深刻过。做事先做人，要创造卓越，专业知识、努力工作是不必要条件却不是充分条件，态度才是决定的关键。

从“纸上谈兵”到实际业务操作，在实践中自如运用所学知识是我在培训过程中的另一大收获。如果没有这次培训，我不知道我在接触客户时会有怎样的表现；但是通过培训，尤其是亲身准备并参与演练之后，我清楚地知道自己应该如何去面对客户，具体到每一个环节。专业的销售流程是一个循环的过程，从准客户开拓到准备、约访、接洽、初次面谈、商品说明、拒绝处理、促成面谈到售后服务，售后服务不是结束，而是另一个准客户开拓的开始。通过演练，不仅掌握了具体流程，更重要的是我因此而获取的面对挑战的勇气和自信。尽管还有很多不足，但走下讲台，听到前辈赞许的鼓励，油然而生的喜悦不可言喻。还有一点感想，就是要做好准备抓住机会。机会很多，却总有从手缝中溜走的遗憾。不能怨天尤人，而应该自我反省，是没有给我机会吗，还是因为我自己准备的不够充分？机会只给有准备的人，这样的遗憾，下不为例。

总的说来，“赢向未来”客户经理培训班给了我们许许多多的感动：悉心准备前期工作的行领导；敬心工作、激情洋溢的讲师们；为集体荣誉团结协作的组员们；“爱的鼓励”、“龙的呼唤”；真诚的赞美、团队的力量；还有始终如一坚持满怀激情的我们……培训带给我们很多启示，很多东西值得我们去坚持：一份好心态，一颗上进的心、积极的态度；培养团队精神、创新精神；合理安排时间，树立良好的时间观念；重视细节，战略上举重若轻，战术上举轻若重等等。最后，想以

讲师的一个寓意深远的故事来为本小结划上句号。在沸水这样的环境中，我愿意自己是一颗咖啡豆，不是胡萝卜或是鸡蛋，在沸水中逐渐变得脆弱或冷漠；也不是执拗地所谓坚持自我，而是和沸水完全相融合，虽然不再是原有的形态，却可以散发出迷人香味，香浓的滋味令人愉悦。

做一颗快乐的咖啡豆，在沸水中成就自我，更满意他人。

怀着无比的憧憬与向往，我融入了客户经理培训的大集体。我觉得人生仿佛雨后的彩虹，开始展现出璀璨夺目的光芒。于是，和同样怀着梦想的同事一起，我们组成了江苏银行第一期客户经理培训班——一个团结奋进的班级。

总以为培训过程是简单而又轻松的，没烦恼也没有有压力，可是，在经过了14天的培训过后，我发现这真的是一项艰苦的工作，需要不断的努力奋进，需要顶住压力发挥潜力，需要把自己全身心的工作热情全部投入进去。

在这14天的培训当中，我学到了很多的东西，比如如何审查企业报表 如何做好贷前的审查(包括企业的环境、企业老总的素质和贷款的风险等)贷后的跟踪检查，如何做好营销工作，以及营销的技巧等等。在学习的过程中，我体会到了前所未有的感受，这其中有苦涩也有甜蜜。

本次培训时间紧凑，内容新颖，条理清楚，既有理论指导，又有经验之谈。从培训的一开始，我就被培训中的气氛所感染，每一节课，我都会想：我该怎么做，我该怎么回答，我能得几分。老师的一言、一行，提出的每一个问题，我都认真体会，从而使自己得到更多。整个的培训让我受益匪浅，也有很有几点体会：首先，团队精神是我体会最深的部分。在培训之前，所有学员就被分为五个组，一开课，先选出了组长，班长，每个组还定下了队名和队呼并进行了展示，课内课外的每时每刻，我们都在通过团体和个人的精彩表现来获取积分，为我们的团队争取最后的优胜，在这个过程中，

每个人的团队意识都被充分调动了起来，都在为着自己的团队而努力。我，很荣幸地得到了组员们的信任而成为了组长，但更加深刻感受到的，是我肩上的压力和责任，几天下来，组员们表现得都很不错，我想对组员们说：你们都是最优秀的。而我，也更加地看到了自己的不足，以后我会更加努力地提高自己。“没有完美的个人，只有完美的团队”，我们每个人的能力都是有限的，只有我们有机地结合在一起，各自充分地发挥自己，为着一个共同的目标前进，才能做的最好。在平时的工作中也是这样，没有团队合作的精神，就很难达到一个理想的工作效果，只有通过集体的力量，充分发挥团队精神才能使工作做的更出色，完成得更优秀，我们要“建设一流的团队，创造一流的效益”。

其次我感受到，在工作中，我们要有强烈的客户服务意识，站在客户的角度为客户服务，要以客户的标准为标准，并要有超越客户的期望的标准，要充分考虑到客户的需求，急用户之所急，想客户之所想，让客户得到超越期望的更加满意的答复，只有这样才能赢得更多的客户。特别还要注重细节，学会使用沟通的技巧，任何一个微小的失误都可能决定成败，在日趋激烈的竞争中客户随时可以离开我们，而选择其他人。服务是制胜的关键，客户服务是产品的重要组成部分。服务和产品本身都是竞争力的重要组成。在市场竞争日趋激烈的今天，银行产品在价格和性能上的差异表现得越来越不明显，要想突出产品的个性化，打响自己的品牌，获得客户的青睐，新颖和完善的客户服务是我们致胜的法宝，客户服务的差异性形成了产品的差异性，所以客户服务是至关重要的，我们要用卓越的服务来赢取客户。还有一点，“合理的要求是训练，不合理的要求是磨练”，在培训中我们是这样要求自己的，而在工作中，往往也存在着某些或多或少的合理的或不合理的东西，我们都要保持一种积极的心态去对待，抱着更大的热情的去面对挑战。要注意调节自己的情绪。面对工作压力时，应该将每次的困难当作一种考验，当作是再次体现自身价值的一个机遇。在每次对新的考验机会的期待中，使自身的价值得以提高，也就将压力转变成前进的动力。

如果没有这次培训，我不知道我在接触客户时会有怎样的表现；但是通过培训，尤其是亲身准备并参与演练之后，我清楚地知道自己应该如何去面对客户，具体到每一个环节。专业的销售流程是一个循环的过程，从准客户开拓到准备、约访、接洽、初次面谈、商品说明、拒绝处理、促成面谈到售后服务，售后服务不是结束，而是另一个准客户开拓的开始。通过演练，不仅掌握了具体流程，更重要的是我因此而获取的面对挑战的勇气和自信。尽管还有很多不足，但走下讲台，听到前辈赞许的鼓励，油然而生的喜悦不可言喻。还有一点感想，就是要做好准备抓住机会。机会很多，却总有从手缝中溜走的遗憾。不能怨天尤人，而应该自我反省，是没有给我机会吗，还是因为我自己准备的不够充分？机会只给有准备的人，这样的遗憾，下不为例。培训带给我很多启示，很多东西值得我们去坚持：一份好心态，一颗上进的心、积极的态度；培养团队精神、创新精神；合理安排时间，树立良好的时间观念；重视细节，战略上举重若轻，战术上举轻若重等等。

这14天的时间是艰苦的，因为没有休息，我感到了西点军校的严厉。但就是因为如此，才使我们仅仅利用14天的时间就学习掌握了可以称作是不可能完成的任务。简直就像奇迹一样。我觉得这折射出了一个很经典的哲理，那就是人的潜力，真的是无限的。

总的来说，这次培训使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这半个月的培训是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，坚定信念，加强学习，积累经验，不断调整自己的思维方式和工作方法，在实践中磨练自己，我坚信通过了一阶段的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在今后的工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实践中所学到的知识，并结合理论知识不断的应用到实际工作去，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程而努力。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。我深刻的意识到，我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。没有预期的成功，我们必须在以后的路上一路披荆斩棘一路长风破浪。我会一直努力下去，现在，将来，永远。

银行对客户经理廉洁教育篇九

怀着无比的憧憬与向往，我融入了客户经理培训的大集体。我觉得人生仿佛雨后的彩虹，开始展现出璀璨夺目的光芒。于是，和同样怀着梦想的同事一起，我们组成了江苏银行第一期客户经理培训班——一个团结奋进的班级。

总以为培训过程是简单而又轻松的，没烦恼也没有有压力，可是，在经过了14天的培训过后，我发现这真的是一项艰苦的工作，需要不断的努力奋进，需要顶住压力发挥潜力，需要把自己全身心的工作热情全部投入进去。

在这14天的培训当中，我学到了很多的东西，比如如何审查企业报表 如何做好贷前的审查(包括企业的环境、企业老总的素质和贷款的风险等)贷后的跟踪检查，如何做好营销工作，以及营销的技巧等等。在学习的过程中，我体会到了前所未有的感受，这其中有苦涩也有甜蜜。

本次培训时间紧凑，内容新颖，条理清楚，既有理论指导，又有经验之谈。从培训的一开始，我就被培训中的气氛所感染，每一节课，我都会想：我该怎么做，我该怎么回答，我能得几分。老师的一言、一行，提出的每一个问题，我都认真体会，从而使自己得到更多。整个的培训让我受益匪浅，也有很有几点体会：首先，团队精神是我体会最深的部分。在培训之前，所有学员就被分为五个组，一开课，先选出了组长，班长，每个组还定下了队名和队呼并进行了展示，课内课外的每时每刻，我们都在通过团体和个人的精彩表现来获取积分，为我们的团队争取最后的优胜，在这个过程中，

每个人的团队意识都被充分调动了起来，都在为着自己的团队而努力。我，很荣幸地得到了组员们的信任而成为了组长，但更加深刻感受到的，是我肩上的压力和责任，几天下来，组员们表现得都很不错，我想对组员们说：你们都是最优秀的。而我，也更加地看到了自己的不足，以后我会更加努力地提高自己。“没有完美的个人，只有完美的团队”，我们每个人的能力都是有限的，只有我们有机地结合在一起，各自充分地发挥自己，为着一个共同的目标前进，才能做的最好。在平时的工作中也是这样，没有团队合作的精神，就很难达到一个理想的工作效果，只有通过集体的力量，充分发挥团队精神才能使工作做的更出色，完成得更优秀，我们要“建设一流的团队，创造一流的效益”。

其次我感受到，在工作中，我们要有强烈的客户服务意识，站在客户的角度为客户服务，要以客户的标准为标准，并要有超越客户的期望的标准，要充分考虑到客户的需求，急用户之所急，想客户之所想，让客户得到超越期望的更加满意的答复，只有这样才能赢得更多的客户。特别还要注重细节，学会使用沟通的技巧，任何一个微小的失误都可能决定成败，在日趋激烈的竞争中客户随时可以离开我们，而选择其他人。服务是制胜的关键，客户服务是产品的重要组成部分。服务和产品本身都是竞争力的重要组成。在市场竞争日趋激烈的今天，银行产品在价格和性能上的差异表现得越来越不明显，要想突出产品的个性化，打响自己的品牌，获得客户的青睐，新颖和完善的客户服务是我们致胜的法宝，客户服务的差异性形成了产品的差异性，所以客户服务是至关重要的，我们要用卓越的服务来赢取客户。还有一点，“合理的要求是训练，不合理的要求是磨练”，在培训中我们是这样要求自己的，而在工作中，往往也存在着某些或多或少的合理的或不合理的东西，我们都要保持一种积极的心态去对待，抱着更大的热情的去面对挑战。要注意调节自己的情绪。面对工作压力时，应该将每次的困难当作一种考验，当作是再次体现自身价值的一个机遇。在每次对新的考验机会的期待中，使自身的价值得以提高，也就将压力转变成前进的动力。

如果没有这次培训，我不知道我在接触客户时会有怎样的表现；但是通过培训，尤其是亲身准备并参与演练之后，我清楚地知道自己应该如何去面对客户，具体到每一个环节。专业的销售流程是一个循环的过程，从准客户开拓到准备、约访、接洽、初次面谈、商品说明、拒绝处理、促成面谈到售后服务，售后服务不是结束，而是另一个准客户开拓的开始。通过演练，不仅掌握了具体流程，更重要的是我因此而获取的面对挑战的勇气和自信。尽管还有很多不足，但走下讲台，听到前辈赞许的鼓励，油然而生的喜悦不可言喻。还有一点感想，就是要做好准备抓住机会。机会很多，却总有从手缝中溜走的遗憾。不能怨天尤人，而应该自我反省，是没有给我机会吗，还是因为我自己准备的不够充分？机会只给有准备的人，这样的遗憾，下不为例。培训带给我很多启示，很多东西值得我们去坚持：一份好心态，一颗上进的心、积极的态度；培养团队精神、创新精神；合理安排时间，树立良好的时间观念；重视细节，战略上举重若轻，战术上举轻若重等等。

这14天的时间是艰苦的，因为没有休息，我感到了西点军校的严厉。但就是因为如此，才使我们仅仅利用14天的时间就学习掌握了可以称作是不可能完成的任务。简直就像奇迹一样。我觉得这折射出了一个很经典的哲理，那就是人的潜力，真的是无限的。

总的来说，这次培训使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这半个月的培训是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。在今后的工作中，我要努力做到戒骄戒躁，坚定信念，加强学习，积累经验，不断调整自己的思维方式和工作方法，在实践中磨练自己，我坚信通过了一阶段的实习，所获得的实践经验对我终身受益，在今后的工作中将不断的得到验证，我会不断的理解和体会实践中所学到的知识，并结合理论知识不断的应用到实际工作去，充分展示自我的个人价值和人生价值。为实现自我的理想和光明的前程而努力。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。我深刻的意识到，我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。没有预期的成功，我们必须在以后的路上一路披荆斩棘一路长风破浪。我会一直努力下去，现在，将来，永远。