

银行培训汇报总结 银行新员工培训学习总结(精选5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

银行培训汇报总结篇一

时间过得飞快，成为__银行的员工已经有近6个月了，这6个月是在不知不觉的成长中飞速度过的，每一天都因为充实而过得很快。这6个月里我学到了很多，自己也思考了很多。比起第一天上班时的那种紧张，激动，还有一点不知所措的情绪来，此刻的我多了一份从容，坚定，更多了一些信心，想要做到更好。我明白未来的路还有很远，我在这个大家庭还要度过很长的时间，也许，我将毕生致力于我行的发展。正因为如此，我愿意竭尽全力，真诚奉献。这就是__带给我的自信和动力。

怀着完美的憧憬和从零开始的心态，走进了__银行这个大家庭，这是一个充满着朝气，充满活力，蒸蒸日上，蓄势待发的大群众。为期一个月的岗前培训帮忙我进一步了解了__的文化内涵以及未来的发展方向，促进我尽快实现从学生到职场一员的主角转换，但同时也使我意识到了自己肩膀上的职责。回想走进__的每一步，我都感慨万千。

作为一名应届大学毕业生，能够找到一个出色的企业来工作，是很多人的梦想。然而我很幸运的得到了这个机会。我也是一名年轻人，初出茅庐，锋芒毕露。既有发挥自己才华的渴望，又有因为接触社会不多而产生的猜疑和犹豫。但是直觉

告诉我，勇敢地走下去才是唯一的方法。我总是需要在超多的实践中充实自己，发展自己，发挥自己的潜力，这是一名年轻人就应有的激情和梦想。所以我带着这股冲劲儿，勇往直前，风雨无阻。然而真正进入所在岗位投入工作之后我才感觉到前所未有的困难与疑惑，那种不能独立胜任工作的无力感也时常困扰着我，但我此刻能做的就是用心调整心态，在平衡的心态中孜孜不倦地细细品味工作生活中的一点点滴，我相信，终有一日，将这点滴逐渐积累，定会汇聚成大海！

虽然我刚融入__银行营业部这个大家庭也但是短短的6个月的时间，但是在这样一个团结奋进，热情饱满的团队中学习和工作，使我受益匪浅！能够在如此良好的环境下与如此可爱的同事们一齐共事，是我的荣幸！作为一名__银行的一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示我行良好服务形象的第一道窗口，柜员的工作也许是繁忙而单调的，然而营业部的各位老师务实求真、一丝不苟的态度与团结互助、平和谦逊精神深刻的感染了我，让我领略到了服务的魅力！

在我们支行的每一位老师，都是值得我认真学习的榜样。我深知作为银行网点的一线员工，没有过硬的业务技能，娴熟的操作技巧，就无法为客户带给完善快捷的服务，就干不好本职工作。因此，在实习期的时间里，我的工作重点就是注重加强业务技能水平的学习和提高，严格要求自己，养成长期学习的习惯，坚持不怕苦、不怕累的精神，才能练好技能，为以后的业务熟练夯实基础。

在学习中提高理论水平，在实践中积累实际经验。银行的工作在时时变化着，每一天都有新的东西出现、新的状况发生，这都需要我跟紧形势努力改变自己，更好地规划自己的目标，学习新的知识，掌握新的技巧，适应不断变化的工作目标，提高服务质量，满足客户的需求。客户的需求对我既是一种压力，也是一种动力。身在柜员这个岗位，就应做到每次客户过来给予真诚的问候，耐心细致地听取客户的服务诉求，尽可能快地办理完相关业务，同时提醒他们没想到的一些细

节，使他们感到我们服务的细心与真诚。

感谢帮忙过我的老师和同事。入行时间虽然短暂，但是对我来说是人生重要的转折，使我从一个青涩的学生走向一个有责任心、充满自信的职业人。我会把这一份激情，信任，感激与职责带到未来的工作中，踏踏实实的走好每一步，与__银行共同发展。__银行是一轮冉冉升起的朝阳，它凝聚着能量，孕育着生机，充满着期望。相信在这个充满力量的团队中，我会更加茁壮的成长，我也相信我们这股新鲜的血液会为__银行创造更大的财富，书写更加辉煌的未来！

银行培训汇报总结篇二

工商银行新员工培训心得，在培训的日子里，我们主要接受了几个方面的职前培训，内容包括银行的服务规范理念、安全防范，个人金融业务、国际业务，银行卡业务知识。

为期二十多天的岗前培训就要落下帷幕，这是让人难以忘怀二十一天，紧张而又充实，刺激而又耐人寻味。在这些日子里，我们从校园走入工行的企业氛围，开始了自己的职场生活。这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源有了更深刻的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分展现青年员工的精神风貌，提升工行的整体形象，在工作中发挥更大的作用。

在培训的日子里，我们主要接受了几个方面的职前培训，内容包括银行的服务规范理念、安全防范，个人金融业务、国际业务，银行卡、电子银行、和银行运行管理业务知识；以及大量的模拟柜面操作训练。内容和形式都很丰富多样，包括讲座，实践，和模拟银行操作等各个方面。受益颇深，为以后更好的工作打下了一个好的开端和基础。

作为刚走出校门的我来说，银行业务还有很大一部分的盲点

和欠缺，而业务培训对于提高我的业务素质是很有帮助的。业务培训主要包括储蓄员工业务，会计业务和基本技能训练几项内容。

储蓄对于银行的发展很重要，储蓄业务自然也是我们培训的第一项业务内容，主要讲了储蓄的规章制度，业务基本知识，岗位设置及工作流程等，还包括一些操作技巧和流程，内容很多很细；其次是会计业务的讲授，重点关于定、活期一本通业务、存单业务、营业前准备和日间日中轧帐业务、单位存款业务、结算业务及电子银行和银行卡的有关业务，讲的非常详细，具体的操作我们也在模拟银行中大量练习，我们还应在以后的工作中加强学习，稳固强化业务知识；还有关于两大技能的练习，点钞及传票录入，单一的工作非常容易烦，但只能一遍又一遍的刻苦练习才能提高。培训结束时的考核是个提高质量的好办法，为了取得好的成绩，我们都充满激情的努力练习，为以后的业务熟练打下了坚实的基础。

业务培训是我们以后工作的钥匙，是干好其它工作的前提和基础，而且这项培训还必须在以后的实践中不断学习和充实，才能跟得上工行的业务需求。

培训内容在我以后的工作中会有更好的应用和发展，学以致用，用才是目的，培训这种手段正是为了用这个目的。培训中渗入了以后工作的方方面面，从理论到实践都有所体现，秉承这些东西，培训的功夫才算没有白费。

在培训中，老师们还给我们渗透了法制安全的知识，遵纪守法的意思在金融企业的表现是很明了的，所以我们接受有关工行法纪方面的培训。主讲师主要向大家通报了有关金融业犯罪的相关信息，讲了刚入职应注意的一些问题，尤其强调了银行工作人员易犯罪的预防；法律知识讲座是关于银行业所用法律知识的浓缩和提炼，其中让大家对于民法及经济法等相关法律极为重视一下，另外还针对信贷及风险控制等方面所有法律知识以案例方式向大家重点介绍。

法纪方面的培训是我步入工行接受的非常重要内容，用预防针还形容非常的贴切和形象。法纪培训让我明白了在金融待业从事工作的基本注意事项，对于以后的工作及个人前途都十分有意义。

这次培训是对我们新入行员工的重视和期望，省分行投入了大量的人力、财力，聘请到专业人员给我们进行业务知识的讲解和礼仪指导，同时又请到了几个地市分行多位经验丰富的领导以及优秀员工为我们介绍基础知识和工作经验，让我们受益匪浅。短短的二十天，把我们凝聚在一起，了解了银行的基本情况，融入了工商银行这个大集体中。培训对我的教育会永远指导我的职场生涯。

短暂的培训快结束了，我们就要回到不同地区的岗位上开始工作，这期间大家培养了深厚的感情，共同的经历会是我们一生的财富。在工商银行培训学校这样优秀的平台上会培养出更多的优秀团队，而我们则会成为更加出色的工行职员。千里之行，始于足下。我们会在今后的工作中踏实勤恳，把学到的知识运用到工作中，做一个有责任心，充满自信的工行新人！

银行培训汇报总结篇三

根据总行人司的工作部署和我所在中支的具体安排，我有幸于今年7月1日至7月10日在人民银行郑州培训学院参加“中国人民银行201x年第二期中级职称(经济类)培训班”。短短十天的紧张培训，的确令我获益匪浅。

首先，增长了自身知识，改善了我的知识结构。本次培训主要安排了十个方面的讲题，既包括有具体业务知识，像“新形势下反洗钱工作现状及发展”、“我国社会征信体系建设问题研究”，也包括有宏观方面课题，如“宏观经济波动、货币政策与稳定”、“当前国际局势热点透视”，还包括有

与我们日常工作生活紧密相关的一些内容，如“履职能力与创新思维”、“国家公职人员心理问题及其调适”，等等，担任授课人员既有总行领导，也有教授学者，他们深入浅出、形象生动的讲解，从方方面面帮助我们增长了见识。有些领导、学者还将他们最新的研究成果毫无保留地合盘托出，如此近距离聆听业界权威们的耐心细致讲解，我觉得这样的机会对于我们基层工作的央行干部真的是非常难得、非常宝贵。众所周知，当前社会是一个学习型社会，我们自身工作中所面临的知识更新频度更快、任务要求更高，此种形势下，此次培训为我们提供的知识养分，对于丰富我们的知识积累、改善我们的知识结构，促使我们在现实挑战面前游刃有余地做好本职工作，尽管说有些杯水车薪，但无疑是雪中送炭，益处多多。

其次，加强了同行交流，汲取了有益经验。本次培训，还穿插了座谈讨论、工作经验交流环节，这为我们学员相互之间沟通了解、取长补短创造了契机。此次参加培训的150名学员，分别来自全国各地，虽然说我们大家都在基层央行工作，但毕竟，各地实际情况千差万别，在工作认识上每个人会有自己独特的见解、在工作开展上不同单位也会有自己独到的经验。事实也确实证明了这一点，通过小组座谈讨论，使我对今后如何立足本职岗位高效做好工作有了进一步认识；通过听取大会经验交流发言，使我对一些地方基层央行在探索农村信用体系建设、搞好国库业务工作、促进货币政策实施等方面先进的工作经验，有了一定程度的了解。在此意义上可以说，此次培训不仅为我们基层央行工作者搭建起了一个学习知识的平台，同时也为我们打通了一个彼此交流实践经验、共同促进基层央行事业稳步前进的有益通道。

再次，明晰了身份定位，把握了工作方向。无论是在总行领导的授课中，还是学员之间的讨论过程中，[大家都普遍提到，在我们的日常工作中，中级职称在很多人而言不过是一个“影子身份”。这主要是指我们自身对于“中级职称”的意识还不够强，在开展工作时很难想到自己是一名中级职称

人员，应该如何更有效地加强学习、如何更高效地开展工作；而作为很多单位，也较少在实际工作当中有意识地激发中级职称人员的潜能，更好地为中级职称人员应对挑战、创先争优创造更有利条件。其实，在全国人民银行系统，中级职称人员占了半数，他们的作用发挥得如何，直接影响到我们整体的工作效果。这次由总行人事司部署、郑州培训学院组织实施的中级职称人员业务培训，可谓审时度势，抓住了关键。这本身就向我们广大中级职称人员释放了一个“认识自我、建功立业”的强烈信号，而通过十天来的学习交流，又进一步促使我们明确了在今后工作中如何更好地把握自我、如何更好地发挥自身作为一名中级职称人员作用，在本职岗位上扎扎实实履行职责建功立业。

当然了，此次培训，还使我有缘结识了来自五湖四海的基层央行朋友，收获了友谊。使我有缘领略领导、学者们的风采，不只是学识上的风采，更兼职业道德、人格方面的魅力。比如像授课的总行领导，虽说他们身居一定地位，但他们非常平易近人，上课前后会非常恭敬地向在座学员鞠躬致敬、回答学员们的问题时非常耐心，而且循循善诱，特别像马林巡视员，三个小时一直站着给学员们授课，力图给学员们讲解更多关于人民银行成立的相关知识；而像一些院校的专家学者们，他们讲解中所透露出的对于学习、研究的孜孜以求精神，也极大地感染和激励着我们。这些方面，虽然不是具体的理论知识，但它作为一种精神财富，会对我们今后为人处事、待人接物等方面产生潜移默化的良好作用。

难忘的十天培训时间转瞬即逝，在此，由衷地感谢总行人事部门为基层央行员工提升素质提供了宝贵时机，感谢郑州培训学院相关工作人员认真周到的服务、无微不至的关心。也希望中级职称培训班能长期举办下去，越办越好。

阳春三月，风和日丽，我和我的同事们一样，怀着空杯的心态和期待的心情，参加了市行组织的前台人员业务培训班的学习。虽然是短短的两天，但课程安排紧凑，一天半的授课，

半天的讨论，原以为是枯燥乏味的业务学习，在几位领导和老师深入浅出的细致讲解中，特别是从我们身边熟悉的工作、日常的生活入手，生动的例子、幽默风趣的语言，深深地感染了我，原来业务培训学习也可以这么生动活泼的，让我有种耳目一新、意犹未尽的感觉，尤其是讨论课课堂上同事们积极、热情、高亢的发言和大家精彩辩论的氛围，不仅给人几分激情，更让人感慨颇深。

一、与时俱进强素质

学习可以提升素质、学习可以开启智慧，学习是面对竞争激烈的社会的需要。虽然学习已经结束了，但行长在课堂上讲的话语仍在耳畔回响：“业务学习，从大的方面讲，是为整个建行的发展，但关起门说话，我们都是一家人，学习是为你自己，面对竞争激烈、优胜劣汰的社会，你不去充实自己，下一个淘汰的就是你。”多么质朴的语言，一语道破学习有多么重要。一方面，只有不断学习理论知识，才能提高自身素质，才能对业务知识的学习有端正的态度，才能有科学的人生观和价值观。另一方面，也要着眼实际，要紧紧围绕当前我们工作中遇到的重点和难点问题，开展业务知识学习，才能使自身素质尽快更新，才能在立足本岗位的同时，认真研究和解决岗位工作中遇到的新问题，才能有长远的目光、规划和创新精神，才能为本部门的发展提供好的建议和措施。也只有不断的跟进业务的更新变化，才能在实际工作中，面对复杂的局面，沉着应对，用学过的业务知识去指导工作，推动工作的发展。

二、创新思维抓服务

说起服务也许是老生常谈，服务在字典中的讲解是为国家、集体、他人的利益或为某种事业而工作。从建国到现在，也许人们心中一直都是理解为字典中的表面现象，说实在我本人也一直如此以为，只要有着满腔热情，就是周到的服务，但通过从主任的一番细致讲解，使我深刻的领会到服务有着

更深的含义，服务有外延和内涵，我们平常所理解的只是他的外延，而内涵更需要我们去挖掘，这就需要有创新的思维。因为我们的外延式服务，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，如对客户细分实行差别化服务、针对不同客户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、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。

在这次培训班中，每课同事们都很早来到教室，讲课时认真的听，仔细的记笔记。从大家的身上我也感到了一种活力，一种动力。我会将这次学习所获运用于工作，更会以这次学习为契机，强化学习，尽职尽责做好本职工作。

银行培训汇报总结篇四

__月__日进入__银行，参加了新员工在棋盘山的拓展活动，在拓展训练的过程中增强了自己的团队意识，并被评为本组最佳队员。在随后的业务培训中我大致了解了__银行的发展状况、机构构成，掌握了最基本的综合知识、运营知识及前台的具体操作规范；技能训练中熟练掌握了点钞、翻打传票等技能。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作并和同事建立了良好的伙伴关系，在顺利通过分行组织的新员工上岗考试后顺利加入了和平支行，成为和平支行这个大家庭中的一员。

到今天已经入行快__个月，虽然还是在试用期，但在工作岗位上我严格要求自己像正式员工看齐，工作过程中和同事之间互相帮助，遇到不熟悉的业务积极向同事们学习，并认真记录下来；在柜台操作过程中我严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好

举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声，对于客户的问题要求自己给出一个令客户满意的答复，始终把客户的满意放在第一位；在结账后，和同事之间交换检查一天的票子，发现错误及时改正，减少差错；下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些特色业务，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等。

通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的储蓄柜员，全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练，不断加快自己办业务的速度，使自己的业务量不断提升；加强自己在理财、金融、个贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础；和同事之间建立更默契的配合，把和平支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为和平支行最优秀的员工之一。

本人__年__月__日进入__银行，至今已__个月的时间，在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。接近年终岁尾，在此我将本人今年的工作总结如下：

一、工作学习情况

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重要。在本行的培训课程中，我深入了解了__银行的发展状况、机构构成等企业文化；在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能力，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。

在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，建立了良好的伙伴关系。在行内组织的新员工棋盘山拓展训练中，增强了自己的团队意识，并被评为本组最佳队员。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作，并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试，成为和平支行这个大家庭中的一员。

我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了，尽管还在试用期，但在工作上我严格要求自己像正式员工看齐。工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来；在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声；始终把客户的满意放在第一位，对于客户的问题尽最大努力给出一个令客户满意的答复；结账后，与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少差错；下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些我行特色业务，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等，丰富自己的金融知识。

二、存在不足

进入__银行以来，面对新的环境与工作，我一直在积极主动地去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。首先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。其次，对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，为客户提供咨询服务的准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

三、下一步努力方向

今天的不足，是今后工作中完善自我的努力方向，我要坚持磨练自己，做到以下几点：

- 1、加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法；
- 2、深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力；
- 3、增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。
- 4、认真负责，勤奋工作。

匆匆一年过去，在__银行的工作忙碌而充实。回顾过去，我深深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，是他们让我在错误中吸取教训，不断成长。未来的一年，我将以昂扬的斗志和积极的态度去面对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的基础，为__银行的辉煌做出更大的贡献。

银行培训汇报总结篇五

参加xx银行20xx年支行副行长领导力提升培训班银行营销管理课程的学习，我了解到作为一名支行副行长首先要知道自己在服务管理与营销管理中的角色、职责和怎样为客户提供优质的服务等。在服务管理中要按总行制定服务流程、标准和规范对员工的服务情况不但要进行定期的检查评估、面谈、沟通，而且要把评估情况进行反馈;对客户的需求要快速反应，及时组织资源满足客户需求;掌握客户对服务的评价和反馈，对客户意见要及时进行回复;妥善处理客户投诉，确保客户满意;及时发现服务中存在的问题，想办法进行改善和处理。

一、明确目标抓落实。在营销管理中首先要制定支行营销的目标、计划和流程，然后将营销目标分解到每位员工，对营销目标进行追踪、辅导，推动营销工作的顺利进行，最后对营销目标执行情况进行评估和反馈。其次应从行容行貌、物品摆放、设施配备、言行举止、服务礼仪到服务细节等加以规范。

二、优化流程提效率。按照“岗位、业务、流程、设备”“四整合”的业务改造模式，最大限度地提高柜面员工的工作时效，提升柜面服务效率，减少客户等待时间;与此同时加强对部室的服务管理，进一步落实中台、后台为前台服务的具体措施，提高中台、后台为前台服务水平，提升全行整体服务能力。

三、加强考核促发展。将服务工作纳入到支行中心工作，建立领导为员工、中台后台为前台、前台为客户服务的管理机制，实行首问负责制和服务问责制，保证服务客户快速高效；树立“投诉有责”观念，有投诉必处理，有责任必处罚；建立服务考评激励机制，增加服务工作在绩效考评中的权重，奖勤罚懒、奖优罚劣，营造文明服务的浓厚氛围，激发员工服务激情，以点带面打造样板支行。

四、掌握技巧强营销。营销是一门现代经济运行的先行科学。我们从事银行工作的人员要认清社会形势，不能像以前一样等客上门，而要走出去，了解客户的需求，并把客户的需求作为一种工作目标去努力实现。服务是一种感觉，要想为客户提供优质的服务让客户满意，要对客户显示积极的态度，注意说话的语气，保持精神饱满，给客户一个最佳的职业形象；其实要识别客户的需求；然后要尽力满足客户的需求，主动为客户介绍业务信息，与客户建立联系，因为发展一个新客户的平均成本是留住一个老客户的6倍。总之就是实时把握客户需求，实现共同利益的最大提高。

为期三天紧张的培训结束了，但自我感觉意犹未尽。xxxx商服务质量信息公司的老师们给我们带来了非常新颖的观念。我虽工作多年，但对市场营销、管理、策划工作还是知之甚少，通过这次的培训学习，使我对营销有了更深一层的认识，学习到了一些新的营销方面知识，懂得了在实践中锻炼出一个高绩效的营销队伍，对我们银行的发展是多么的重要。结合了自己工作实际，通过认识，学习、自查、我感觉受益非浅，学到了很多新的理念和工作技巧，受益良多。思考之余，将培训学习结束后的心得体会概括以下几点：

首先，做为支行行长，要注重个人能力、素质的修炼，要提高自己的思维能力，具有高度的自信心和责任感，注重自身平时的工作礼仪，文明用语，礼貌待人，亲切温和地与人沟通，在良好的氛围之下，发挥团队的组织力量，真正地在每天的工作中创造出有气质的、高品味的生活。培训学习，使

我认识到了自身的不足，与他人之间的沟通技巧、语言表达能力有待提高，这在平时的工作中，也带给我许多困惑。领导、同事都曾给我指出过，但始终不知道如何正确地表达自己的意思。通过这次学习，我了解到必须要掌握一些与人沟通的技巧，才能更好地营造融洽、和谐的氛围，拓宽业务覆盖面。

其次，不仅要掌握一些基本的业务知识，还要明确自己的目标和任务，制订出切实可行的计划，带好队伍，做好平时支行的营销工作。积极发动职工，合理营销策划，充分把握商机，不打无准备的仗。准备工作的主旨，就是要做到胸有成竹，使下一步的工作有较强的针对性，能够有计划、有步骤地展开。物质准备工作做得好，可以使客户感受到营销人员的诚意，可以帮助营销人员树立良好的形象，不能丢三落四，言辞激烈，要增强自信，充满信心，回答疑问从容不迫，言语举止得当，更好的取得客户信任。

再次，发展新的客户，开拓新的业务范围，这是发展的经营理念，同时也是对营销人员的要求。寻找目标客户来源，不仅要有核心目标，营销人员一定要勤奋、敬业。为了获得更多的客户，更快地提升营销业绩，除了精心维护老客户，同时还必须勤于开发新客户，时刻注意市场的变化动向，掌握客户的最新情况，随时做好向客户介绍新业务的准备。要走进千家万户，说尽千言万语，历尽千辛万苦，想尽千方百计，勇于进取，积极向上，百折不挠，不灰心，不气馁，始终保持良好的心理素质，全面开展工作。

营销人员要有一双慧眼，有敏锐的目光时刻了解市场动向，还要从客户的行为中发现反映客户内心活动的信息，它是营销人员深入了解客户心理活动和准确判断客户的必要前提。当然，还应具有很强的创造能力，才能在激烈的市场竞争中出奇制胜。要有一种“别出心裁”的创新精神，更要突破传统思路，善于采用新方法走新路子，这样我们的营销活动才能引起未来客户的注意。

人脉是营销过程中不可缺少的重要因素，每个人都有两个彼此不同的人际网络，一个是我们自然得来的，一个是自己创造的。自然得来的人际网络包括我们的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果具有良好的个人魅力，主动开拓自己的人际关系，利用时间与优质客户进行情感交流，引进贵宾服务的项目，客户受到特殊礼遇，就会产生回报的心理，从而更忠实于我们，甚至帮我们发展新客户。诚信为本，忠实于客户，与客户成为朋友，让客户感受我们真实、热诚的一面，互相信任，保持长久的合作。

成功需要一种精神，营销也需要一种意志，要有锲而不舍，愈战愈勇的精神，更要有坚定不移的信念，自我激励，自我启发，才能坚持到底，达到目标的彼岸。

最后，通过这次培训学习，我不仅看到了自己的不足，还学习到了一些新的营销知识，看到了发展的希望，确立了今后努力的方向，它就像是黑暗中的一盏明灯，给我以动力，我会按照所学习到的知识，坚持不懈地融会贯通下去，在自己的工作领域，开拓出一片新的蓝天。