

最新银行实训报告心得体会(优质5篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。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。

银行实训报告心得体会篇一

通过对具体产品的销售，认清销售的各个环节，熟悉掌握销售的基本规则，运用所学的市场营销以及销售管理的知识，了解销售的基本工作程序，为以后的工作打下坚实的基础。

二、实训内容

在老师的组织下进行分组，确定小组成员后，小组谈论，确定经营的产品，根据所学的销售管理理论知识，确定销售目标、利润目标、团队目标等具体内容，为自己的产品选择合适的销售渠道，进行销售训练。

三、销售训练

首先，要想有一个好的销售氛围，销售团队的组员是很重要的，这需要我们不仅要有相互的认识，还要有相对的默契。我们依自愿原则进行了分组，4个女生和2个男生，平时我们就对彼此有很好的了解，想法也很都一致，所以这样的团队在一起商量起事情都是很有帮助的，不会有很大的分歧。

然后，我们根据周围同学的消费喜好和消费特点，发现销售吃的这些东西是很有市场的，以及马上就是过年放假这一时期，许多在外地的同学愿意带些沈阳这边的特产带回家。所以我们首先是确定了要销售的产品是沈阳特产不老林。不老林作为沈阳的特产是很有知名度的，而且价格也不贵，同学

都能够买得起，独立包装保证同学们都会愿意带回家。然后是越南特产的排糖，这种排糖在最近几年很受大家的欢迎，而且包装也很有档次，价格不算太贵。还有就是越南特产水果干，里面是香蕉片、芋头干、菠萝蜜一些零食，偏向甜口，相信很受女生同学的喜爱。还有一些水果糖、榴莲糖之类的糖类食品。可以看出我们主要经营的是糖或糖类产品。我们选择这些食品也进行了一定的调查，都是很受大家欢迎的食品，而且选择吃的东西，我们觉得风险较小一些，如果销售不出去，我们可以自己拿回家，不至于赔本。然后我们选择在沈阳温州城进行上货，在那里我们走了多家，为的就是能找到的一家选择上货，在与老板交谈的过程中，我也学到了不少沟通技巧，了解到怎么讲价，为的就是能降低成本。

在销售之前，我们在教室设计pop展台设计。6个同学根据销售的产品一起想出一个组名“天天零售”，通俗又易懂。然后我们进行分工设计pop，一个同学负责画图，然后两个同学负责涂色，我负责pop的写字部分，我们充分发挥我们的想象，努力让pop的设计更加的生动形象，以吸引更多的同学来我们摊位购买产品。然后在我们设计pop的同时，两个男生在楼下负责搬桌子在我们小组指定的位置。然后我们把pop粘在桌子上，自己看觉得很吸引人，总体来说设计是成功的。

接下来就开始进行第一天的销售。主要销售时间是下课期间和中午下课时间。在下课时间有不少同学来到我们摊位，询问产品的价格这样我们就做了价格战，我们没有定高价，这样别人来问价格是，就可以一招制胜，因为便宜很多，从而使同学都会做出购买欲望，我们抓住这点进行销售，很多人来问价的同时我就对他推销其他产品，很多人对其他产品有兴趣，只是不了解，通过我们的介绍很多顾客会多选择一样，而且我们的价位很合适，这样就达成买卖交易了，第一天我们还是很掌握现场销售的技巧，不能把握住消费者的心里，不知道顾客不买的原因是价格还是产品，这使我们很困扰，从而减少销售额。但是第一天我也学到了很多，要掌握好顾

客的心里，然后进行销售和推销产品。在第一天的销售中让我们没想到的是，中午的时间是销售高峰，将我们的第一次上的货物都销售光了，这样在下午和后两天就没有产品可以销售了，我们才意识到在销售之前没有很好的调查市场，没想到市场这样大，于是下午派了两名同学去抚顺上货，意识到要一次上够货物这样才能见效成本。

第三天我们的产品已经快销售的差不多了，很多一部分的产品是内销的，都是销售给自己的同学，因为已经是倒数第二天了，所以我们为了防止将产品压在家中，很多就销售给了熟人，我想在真正的生意中这是不可以的，应该根据市场进行适当的促销，但是在第三天中，我们就能很好的掌握顾客的心理，是因为价格偏贵还是因为不需要产品才不买的，我们抓住顾客的消费心理就推销出很多产品，但是由于这天是周五很多学生都回家了，原本是消费高峰时间的中午却很少有人来买东西，这有点打乱了我们的计划，明显没有第一天销售的业绩，，所以最后才选择了内部销售。

19周的周一上午我们进行了一上午的促销活动，但是由于所有过来的同学都是路过考试的，没有什么消费的人群，在11点钟左右我们就结束了所有实训的销售部分的训练，在做好收尾工作的工作后，我们在教室里进行了总结，在杜老师的带领下，为了减少各组的损失，老师按照成本价回收剩余的各组中的产品，保证了同学们不赔钱，之后把所有收来的产品进行拍卖销售，是商品成本的5折，这是一种新颖的方式调动了同学们的积极性，在活动中大家分享了快乐的气氛，很大产品比平时的价格都会低很多，最后根据销售额、利润等多项评比，将剩下的产品作为礼物发放给获奖的同学。

四、心得体会

在这一周中，我们进行了销售实训。在杜老师的带领和帮助下，以及和组员的高度配合下，我们成功的完成了此次的销售实训。在实训过程中，不仅收获了团队的友谊，更多的是

让我学到了许多跟销售方面有关的专业知识，让我对销售这一行业有了更深的认识。

对工作保持积极进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。这是个信念问题，销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，一定不能输给自己，而战胜自己最实际的是行动。思考、观察、计划、谋略都得用行动来证明它们存在，再好的心理素质也得在实践中检验、锤炼、提高。脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

要自信、勤奋，善于自我激励。这一点至关重要，对于销售人员来说，自信、勤奋是非常重要的，俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，我们都知道天下没有不费工夫得来的硕果，我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的勉励自己，相信自己，让自己更加勤奋，用我们的超强的自信心让顾客知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。

实训的时间虽然不长，但是我非常珍惜这次实训机会，在有限的的时间里加深对营销的了解，找出自身的不足。这次实训的收获对我来说有不少，我自己感觉在知识、技能等方面都有了不少的收获。总体来说这次是对我的综合素质的培养，锻炼和提高。而且，通过这次实训，在市场营销工作方面我感觉自己有了一定的收获。这次实训主要是为了我们今后在工作及业务上能力的提高起到了促进的作用，增强了我们今后的竞争力。这次实训丰富了我在这方面的知识，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几天的实训是不行的，还需要我在平时的学习和工作中逐步的积累，不断丰富自己的经验才行。

通过这次实训，我成长很多，作为一个学生，一个营销专业的学生，我学到了在学校不可能学到的知识。同时，也深知自己需要做些什么。我会多读书、多思考，再以后学习和工

作生涯中，做一个活到老学到老的人，不断进步。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。

银行实训报告心得体会篇二

经过在xx行二个多月的实习，客观上来说，我对自己在学校所学的知识有了感性的认识，使自己更加充分的理解了理论与实际的关系，也逐渐的适应了我学生身份向职业人员的角色转换。我这次实习的主要内容是制度学习，储蓄业务以及基本的综合柜员操作。

首先来说，这次实习给我感觉最深的就是我观念上的转变。以往在我的观念中，银行工作人员工作是那么的轻松，每天对着电脑悄悄键盘，再数数钞票就行了，我完全忽略了每一个工作都有每个工作隐形的工作内容。自从进入仁和营业部实习以后，我感觉事实与现实的差距真是太远了。由于环境因素，营业部每天的破钞都比较多，“破钞任务”是我进入实习以后听到较多的一个组合词，而捆钱，不管是困破钞还是困好钞都是技术活，尤其是捆小额破钞，更是令人烦恼的艰巨任务，而且如果在比较繁忙的时候，不论是整理破钞还是捆钱都得见缝插针的利用时间。

时间过去三个月了，但是现在的我对于刚到实习单位时的情境记忆犹新，尤其是各位前辈和领导对于银行工作制度的强调。所谓的制度就是银行工作人员行为规范的准则，是不可违背的规矩。不违不保证不出错，但是违背了制度就埋下了出错的隐患。刚到营业部实习的第一天，主任就给了我一本信用社的制度读本，而且百般告诫与强调制度的重要性。然而在接下来的实习过程中，经过慢慢的领会与学习，银行工作的制度规范也慢慢渗入在生活与工作中。“一日三查库”是所有工作人员每天必须的事情，而且也是我最紧张的时候，虽然每天都在进行着这项任务，但是每每到时候差点尾箱，总会担心会不会出错，虽然至今为止还没有出现过错误。银行的工作不必市场销售，多了少了哪怕是一角钱都是大事，

这都说明了在操作的过程中存在着错误，是对工作完成度的否定。

银行实训报告心得体会篇三

我们本学期开始了会计实习，采取模拟实习的方式，使用印制好的资料作为整个会计实习的材料来源。通过实习，熟悉并掌握会计流程的各个步骤及其具体操作——包括了解账户的内容和基本结构，了解借贷账户法的记账规则，掌握开设和登记账户以及编制会计分录的操作、原始凭证填制和审核的操作以及根据原始凭证填制记账凭证的方法。以使学生对会计有更深理性认识并掌握会计基本操作技能。这是本次实习的目的！

以前，我总以为自己的会计理论知识扎实较强，正如所有工作一样，掌握了规律，照葫芦画瓢准没错，经过这次实习，才发现，会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性。书本上似乎只是纸上谈兵。倘若将这些理论性极强的东西搬上实际上应用，那我们也会是无从下手。这次实习，我们是既做会计，又做出纳，刚开始还真不习惯，才做了两天，就感觉人都快散架了，加上天气又热，心情更加烦躁，而会计最大的忌讳就是心烦气燥，所以刚开始做的几天，那真是错误百出啊！

本次实习的地点是本班教师，按老师要求，我们分成了小组，每个小组5、6个人，围在一起做帐，这样有利于同学交流！！按照企业会计制度要求，首先设置：总账、现金日记账、银行存款日记账、资产类、负债和所有者权益类以及损益类等明细账。仔细阅读模拟材料，判断资料中的经济业务涉及的账户，根据各账户的属性分类，填入账页纸中。最后填写各账户的期初余额。具体步骤如下：

一、设置账簿

首先按照企业会计制度要求，首先设置：总账、现金日记账、银行存款日记账、资产类、负债和所有者权益类以及损益类等明细账。其次根据下发的会计模拟资料，仔细阅读、判断本资料中的经济业务涉及哪些账户，其中：总账账户有哪些，明细账账户是哪个；而后再根据各账户的性质分出其所属的账户类别。再次按照上述分类，将所涉及的全部账户名称，贴口取纸填列到各类账簿中去，并把资料中所列期初余额，登记在相关账户借、贷方余额栏内。最后试算平衡，要求全部账户借方余额合计等于全部账户贷方余额合计；总账借贷方金额要与下设的相关明细账户借贷方余额合计数相等，试算平衡后方可进行本期业务登记，否则不能进行。

二、登记账簿

首先登记账簿必须使用兰黑墨水书写，冲账时可使用红色墨水，但迹要清楚，不得跳行、空页，对发生的记账错误，采用错账更正法予以更正，不得随意涂改，挖补等。其次明细账要根据审核后的记账凭证逐笔序时予以登记；第三总账根据“记账凭证汇总表”，我们做了10天的登记，登记完毕要与其所属的明细帐户核对相符。

三、结账

首先详细检查模拟资料中所列的经济事项，是否全部填制记账凭证，并据此记入账簿。有无错记账户、错记金额，如有应及时补正。其次在保证各项经济业务全部准确登记入账的基础上，结出现金日记账、银行存款日记账、总账和各类明细账的本期发生额与期末金额，为编制会计作好充分准备。

四、编制会计报表

首先在左上角填明编制单位、编制时间；其次根据总帐或有关明细帐资料按项目填列；还必须要使资产负债表要保证左方金额合计等于右方金额合计，否则重填；最后还要编制人要签名。

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，所以我们理解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，讲了刚入职场应注意的一些问题，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知识极为重视一下，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理解的十分重要资料，用预防针还形容十分的贴切和形象。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好处。

这次培训是对我们新入行员工的重视和期望，省分行投入了超多的人力、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，把我们凝聚在一齐，了解了银行的基本状况，融入了工商银行这个大群众中。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，做一个有职责心，充满自信的工行新人！

银行实训报告心得体会篇四

岁月飞逝，风过无痕。曾经无数次穿梭的校园渐渐远去，曾经无数次往返的道路将不再返回。我害怕忘记，害怕在未来的某一天突然回忆不起，可是记忆总是会淡化的，就像照片总是会发黄最后变得模糊一样。然而事实上我们的大学生活真的就这么结束了，我们也开始踏上了实习道路，新的旅途已经开始。

实习，不单是为了落实工作，更包括要明确自己与岗位的差距以及自己与职业理想的差距，并在实习结束时制定详细可行的补短计划；当你从明确差距弥补不足的高度来看实习，你会实习中得到更多。

为了结合自己的专业，了解国际经济活动的各项实务与管理工 作，熟悉银行内部各个部门的运作流程，了解银行基本业务板块，对银行工作及知识有个具体的认知，了解金融机构的主要经济业务活动，系统地学习并较好掌握了银行会计实务工作，巩固国际金融专业知识，提高实际操作技能，丰富实际工作和社会经验，掌握操作技能，将所学知识用于实际工作，在现代就业形式?暇?那榭鱿拢?铜?“行知同步”的目的，促使返校后能对缺漏的理论知识及时补足。

我在兴业银行富阳支行找到了一份实习工作。

20__年1月__日

兴业银行(industrialbank)原名福建兴业银行，是总部位于中国福建省福州市的一间全国性股份制商业银行；是经国务院、中国人民银行批准成立的首批股份制商业银行之一，20__年2月5日正式在上海证券交易所挂牌上市，注册资本50亿元。截至20__年末，兴业银行资产总额为10209亿元，全年累计实现净利润__3.85亿元，不良贷款率0.83%。

兴业银行富阳支行成立于20__年__月27日。截止今年__月，累计投放各项贷款23.27亿元，各项存款余额16.09亿元，拥有贷款企业客户__0家，其中造纸行业41家，为全市工业经济发展提供了有力的资金保证。经过不懈努力，兴业银行富阳支行加大市场攻坚力度，各项经营指标完成情况良好，年底考核位列浙江省兴业银行41家支行第一名。

银行储蓄业务实行的是柜员负责制，就是每个柜员都可以办理所有的储蓄业务，即开户、存取现金、挂失、解挂、大小钞兑换、受理中间业务等。凭证不再像对公业务部门那样在会计之间传递，而是每个柜员单独进行帐务处理，记帐但是每个柜员所制的单据都要交予相关行内负责人先审核，然后再传递到上级行“事后稽核”。而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。

我作为普通柜员，从事各类柜台业务，包括各类对公、对私业务的经办。当日帐务的核对、结帐等。

20__年1月18日

由于自己以前从来没有实习过类似柜员的岗位经验，加上对工作的陌生。在实习的一二天犯了不少的错误，给同事带来了不少麻烦。经理要求我们用高标准来要求自己，约束自己的言行。作为一个在校大学生，三年的大学生活使得自己或多或少有些自由散漫并带有一些浮躁的情绪，他教会了我们对待工作应有的态度，更让我明白了年轻人应该具有开拓未来的事业心。

这段时间里，我像一个真正的员工去对待工作，感觉自己已经不是一个学生了，每天早上7点起床，然后像个上班族一样上班。实习过程中遵守该行的各项制度，虚心向有经验的同事学习。因为是服务窗口，我的一言一行都代表着本行的形象。我的

工作中不能有一丝的马虎和放松。众所周知，储蓄是最忙的，每天每位同志的业务平均就要达到近两百笔，接待的顾客二百人左右，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按照行里的制定的各项规章制度来进行实际操作。

经过在兴业银行的实习，我对银行业有了较为系统的了解与认识，包括银行组织架构、管理模式、业务范围等，并进一步坚定了以后往银行业发展的方向。提高了我的市场敏感度和市场开发能力，经过对兴业金和第三方业务等的市场摸底调查(主要是走访证券期货、外汇投资等公司)，对市场有了较为全面的了解，也收集了不少客户及客户经理的联系信息。使我的业务拓展能力有了质的提升。在与人沟通交流方面有了长足的进步，特别是与同事及客户方面的交流。培养了我的职业素养，从刚开始的礼仪培训到后面的日常工作，兴业银行严谨、高效、真诚的办公氛围，潜移默化地影响着我，使我逐渐退去学生的稚嫩，一步步向成熟的职业人迈进。

20__年1月25日

这期间的实习收获总的来讲可以概括为以下三个方面：(一)是通过直接参与银行零售业务的运作过程，学到了实践知识，同时进一步加深了对理论知识的理解，使理论与实践知识都有所提高。(二)是提高了实际工作能力，为就业和将来的工作取得了一些宝贵的实践经验。(三)前辈们的教诲使我的人生增加了一笔财富。同时在这期间的空闲时间里，我发现银行有很多金融、证券方面的杂志、期刊和报纸，于是利用这个契机一有空闲的时间我就埋在这些资料中，从这里面我也学到了许多当前的金融状况，银行实际工作中的各种有用知识。

我也认识到了自己存在的一些优点和不足：优点是(1)发现自己在与人沟通方面有很大的潜力有待开发，特别是我对与人沟通方面的工作有极大的兴趣；(2)认为自己是一个能够吃苦耐劳的人，能从一天的辛苦工作中找到乐趣。不足之处有：(1)与

真正的社会大家庭接触较少,缺乏足够的社会实践经验;(2) 自信心不够充分,有时会产生打退堂鼓的念头。实习是每一个大学生必须拥有的一段经历,这次的实习使我对自己的专业有了更为详尽而深刻的了解,也是对这几年大学里所学知识的巩固与运用。从这次实习中,我体会到了实际的工作与书本上的知识是有一定距离的。我们在实践中了解社会,学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,打开了视野,长了见识,为我们以后进一步走向社会打下了坚实的基础,实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。

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。

银行实训报告心得体会篇五

“十年树木,百年树人。”一年前,我以学生的身份踏入社会。走进了全国最好的酒店里学习和接触更多的东西。转眼间,一年的时间就这样过去了,有过喜悦,有过兴奋,有过苦恼,有过忧郁,有过怀疑,使得我从一个初出茅庐的学生,逐渐的熟悉了酒店的组织结构、人事关系、企业文化,也使我慢慢地适应这个社会。11个月就这样过来了,用什么词语来形容也没有用“现实”二字更为确切。从去年7月的拿起背包随从着大部队来到广州,到如今再次收拾背包准备返回的时候,心里确不是个滋味。自己毕竟做了11个月的花园人,对于花园,我依旧有着感情。所以直到现在,我始终为自己是一名花园人而自豪。我要感谢院校,感谢花园,是你们给了我这样的机会。从欢迎来访礼宾部到了酒店的党工团办办公室,我很幸运的可以在一年的实习中接触了两个部门完全不同的工作,这两个部门的实习让我接触了很多东西,让我学到了很多东西。在礼宾部,我钟爱着这份工作,因为我在这份工作中找到了真正的自我。在党工团办办公室,我接触了酒店的行政工作,学会了怎样去做事,

学会了怎样去做人。

我还记得自己刚踏入社会,走向花园门槛的时候,自己总认为在学校里学一点书本里的学问就可以在酒店里得心应手,而不明白的学问是在生活中,最厚实文章却是在书本以外,现在我懂了,是花园告诉了我们“年光似鸟翩翩过,世事如棋局局新”的道理。在家里,我们只走得平路,上不得陡岭,更过不得险滩,离开了自己的家,来到一个陌生的大都市,有时候,遇到失落就想轻言放弃,甚至自甘沉沦,而不明白人生有起伏才有真趣、有波折才有韵味。现在我懂了,是花园告诉了我们“凡人为善,不自誉而人誉之;凡人为恶,不自毁而人毁之”的道理。作为一名实习生,在实习过程中,会有埋怨,会有委屈。因为我们总认为只要自己以诚待人、与人为善,公道就会自在人心,而不明白有时自己好心事办得并不好,甚至是好心办了坏事。之所以懂得这么多的道理,是因为花园,是花园人用言传身教告诉了我们。我们才让自己更加的有信心,也坚信我们可以为自己喜爱的工作而奋斗。

我热爱自己现在从事的工作,因为我在这份工作中找到了真正的自我,当我满头白发却依然站在酒店的大堂里与我们熟悉的宾客打招呼时,我会感到这是我们人生的满足。我始终以自己能够终生去做一名专业的服务人员而骄傲,因为我们每天都在帮助别人,而客人在我们这里得到的是惊喜,而我们也在客人的惊喜中找到了富有的人生。我们未必会有大笔的金钱,但是我们一定不会贫穷,因为我们富有智慧、富有信息,富有责任感,富有助人的精神,富有忠诚和信誉,当然我们还有一个富有爱的家庭,所有的这些,才构成了我们今天的生活。其实,富有的人生不难找,它就在我们为别人带来的每一份惊喜当中。

实习是结束了,但无论是现在的实习,还是以后的工作,我们都会为自己曾经是一名花园人而骄傲,我们的精神也一定像红棉一样绽放。我们也都将倾尽全力,去延续我们肩负的使命:以真诚服务与我们的职业,我们的酒店,乃至整个旅游业。

感谢我的院校,感谢美丽的花园酒店,也感谢在这里生活一年的城市---广州,还有你们,我在广州结交的朋友们,你们,是有了你们,我才会做的更好,当然还有最支持我的老爸。