

银行大堂工作心得体会(大全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。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

银行大堂工作心得体会篇一

担任大堂经理的岗位，我也是认真的去做好工作，回顾任职以来这几个月，我也是努力的去完成自己的工作，去为客户服务，自己也是尽责做好，得到肯定，同时也是在这工作里头收获挺多。

去为客户服务，作为大堂经理，平时也是要察言观色，面对每一个客户也是会不一样的服务，毕竟他们来找我们做的事情也是不一样，有些是咨询产品的，有些是需要取钱的，有些是要账户办理一些事情的，每个人的事情不一样，应对也是不一样的，有些是需要引导他们去取号排队到窗口办理的，有些是可以马上给解决的，还有的是需要去引导他们去自主的柜台去操作，每个人的能力也是不一样，所以面对不同的客户我们也是要有耐心，认真尽责的去做好，一些年轻的客户是可以很好自己解决很多的问题的，只是需要我们的引导，而一些老年的客户对于机器以及一些方式的确是不能那么的熟悉，而我们也是积极的去做好工作去帮助他们来把服务做到位，让他们的业务办理好，在这段期间也是认真做好，得到很多客户的肯定，也是遇到过一些刁难的客户，不过我都是尽责的服务好，微笑的去面对处理好问题。

作为大堂经理，做好自己的工作之外也是和同事积极的去配合，无论是柜台或者其他的大堂同事有困难的时候我也是会及时的去帮助，同事也是对于我遇到的问题会给予帮助，大家一起配合去把大堂的工作来做好，来更好的去为客户而服

务。自己也是除了日常工作，会在工作结束之后去反思回想一天的工作，去找到一些做的还不到位或者可以去改进的地方来让自己多去学，多去思考如何提升，工作的能力只有不断的去进步，那么自己的大堂工作才会是做的更好，面对难题能够去解决掉，而不会由于没有太多的经验或者自己做的不好而让客户的问题处理不到位，这也是给自己的岗位抹上了污点，我不想如此，所以还是要去多思考提升才行的。

通过工作，让自己得到锻炼，而客户的肯定也是让我自己对于工作也是更加的有自信做好了，我也是知道自己的付出是得到了好的回报，而且也是让我更加的'明白要继续的前行来为客户做好自己的工作，积极的去处理好每天的事情。

银行大堂工作心得体会篇二

今天很兴奋，没想到，自己的银行实习时有趣的开始，而且还能有个有趣的结束。

昨天，由于我要跟各个网点打电话，询问今天贵金属巡展的客户名单，所以对这个事情有了一点了解。上海金一公司和中国银行合办的贵金属巡展是有洪山支行牵头主办的，我们东湖支行承办。其目的就是通过一次贵金属展览让银行vip客户对于重点推荐的贵金属产生购买欲望。

一早上，李经理跟我说要我跟他一起去巡展。我之前还有点担心，觉得自己什么都不懂。只是在办公室做做文件应该没问题，可是要出去见客户，就觉得没这个本事。李经理一再要求，我就忐忑的去了。

巡展的地点设在一个忘了名字的大酒店。说实话，我还从没有进过这么高档的酒店。金碧辉煌的大厅就足以体现酒店的档次。这让我更加害怕起来。巡展开始，金一公司的经理对于黄金的收藏价值作了一番演讲。在他的演讲里，我体会到为什么前辈总说在社会上学到的会比在书本上学到的多。之

前，我在学校参加过一个理财规划大赛，其中就需要对于模拟客户的资产进行投资规划，其中有一项就是进行黄金的投资。根据网上的资料显示，黄金是有投资价值的，但是，我们参赛的队员也是知其然不知其所以然。加上在国际金融课上，老师告诉我们现阶段黄金走势低迷，这点与我们所查阅的资料相悖。这让我们对于自己参赛的理财规划书更没有信心了。但是，今天从这个金一公司经理的演讲中，我才把自己之前查了很多资料还没弄清楚的事情弄明白了。简单的说，黄金的稀有性决定了其价值从长远看必定上升，而近期的走势低迷只是上升过程中的回缓。

出来这趟，除了看到了什么是真正的贵妇人，了解到什么是上流社会的生活，能听到一席酣畅淋漓的演讲，我想我最大的收获。

银行大堂工作心得体会篇三

作为_银行大堂经理的一员，前不久非常荣幸地参加了大堂经理培训班。讲师们的专心授课让我学到了诸多新理念和专业知识，也感受到了肩上的沉重责任，为我们今后的工作指明了方向。

顾客就是上帝。良好的服务意识是大堂经理最重要的品质。大堂经理是在营业网点大厅内从事客户引导、业务咨询以及进行秩序维护等职责的工作人员。顾客进入营业厅内首先要面对的便是大堂经理。热情、文明地对进出网点的客户迎来送往，从客户进门时起，我们要主动迎接客户，询问客户的需求，对客户进行了解从而进行业务引导。对客户所需业务要进行热情、耐心准确地解答，以及通过对客户所办理业务进行潜在需求的挖掘，主动客观的向客户推介、营销先进的、方便、快捷的金融产品，为客户提供更加优质的客户体验。

在营业中，要时刻关注顾客是否需要帮助与引导。大堂经理需要根据自己的业务知识秉着为顾客服务的原则，处理顾客

提出的各种批评性意见及建议，避免矛盾的产生和激化，减少客户的投诉。检查营业厅内各种设备是否运行正常，营业是否按序进行，密切关注营业场所动态，发现异常情况及可疑人物要立即处理，维护银行和客户的资金及人身安全。

参加工作需要的不仅仅是工作所需要的能力，还要有一颗能够从容面对一切的态度。积极面对所发生的各种情况。进行有效的沟通，了解客户的需求。各位讲师都已经从各个不同的方面对我们进行全面的教育，理论知识、沟通技巧、业务处理等内容让我们更加了解到了自己的不足指出，明确了该如何工作，如何找准自身的定位。我们大堂经理就是润滑剂，调节顾客与信合的关系，使顾客更加安心，使我们提供的服务更加优质、高效。

这次的培训的收获是巨大的，从理论知识到实际的业务处理，都有深深的体会。我相信，在如此坚实的基础上，我们农村信用社大堂经理的工作会进一步的提高，维护农村信用社的形象，为农村信用社提供更加靓丽的风景线。

银行大堂工作心得体会篇四

经过一个月的实习，我开始从懵懂的状态中走出来，渐渐地熟悉了银行业务流程，了解了各种各样的银行业务，在师傅细心的指导下，慢慢地融入到紧张的工作中。这一个月实习是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位打下坚实的基础。在_支行的生活是非常忙碌的，每天营业厅内不断有打印机的声音，点钞的声音，盖印章的声音，络绎不绝的人流让我这个小小的大堂经理助理也忙得焦头烂额。很感谢支行的各位师傅，愿在百忙之中抽出时间悉心帮我解答我不懂的问题，豪不保留地传授着他们的经验，由于他们的悉心教导和无私帮助，使我大大提高了对银行业务的熟悉程度，这对我的实习经历来说是十分重要的。

还记得，刚来到这里实习，领导们曾关心的问我累不累，说真的，紧张而繁忙的工作的确有点累。但人在其位，心尽其职，我为自己所承担的一份责任感到自豪，因为责任证明了自己价值的存在，就像刘备对诸葛亮的重托，责任是对品格的信任，是对能力的认同，是一种使命，一种荣誉。而履行好自己的职责，发挥自己的能力，克服困难完成工作，更是一种价值的体现。责任回赠我更多的不是压力和辛苦，而是享受工作的乐趣和取得成绩后的快乐。

工作中期我开始明白不管在学校学了多少理论，明白了多少理论，到了新的工作岗位基本事要从零起步。因为很多东西课堂上没有的，接触不到的。在银行里，每一个工作人员都是自己的老师，要虚心的请教，多发现，多分析比较，多总结，充分发挥自己的主观能动性和工作积极性。这样才能把工作完善，让他人满意。虽然一个月下来我并没有成为银行知识全才，可至少也懂了很多银行业务知识。而且，大堂经理助理这个岗位能培养足够的应变能力。在工作期间常常会遇到刁蛮的顾客，或者设备出现问题之类的境况。一开始总是不知道怎么办，后来也慢慢开始学会如何安抚顾客，如何对设备问题进行处理等。在应变能力上有所提高。

通过这次实习我熟悉和适应了银行的一些基本流程和业务操作环节，了解了什么是工作，工作是怎么一回事，也了解了一些复杂而微妙的社会人际关系，为我以后的社会人际交往做了个热身运动。同时通过这次实习也让我又一次了解自己存在的优缺点。作为新入行的大学生，我要学习的东西还有很多，难免会犯错误，但是犯了错误，我应立刻向领导坦白错误，并请领导教给我纠正的方法。一定要有一颗主动承担责任、主动承担错误的心，切不可临阵脱逃、推脱责任。

一个有责任心的人在任何岗位上都可以做得很好，一个没有责任心的人做任何事情都不可能那么一帆风顺。新入行的员工，一定记住要学会承担责任。很高兴能加入出国留学这个大家庭，在今后的工作中，我会一如既往的积极学习业务知

识，锻炼业务技能，不懂就问，虚心向领导和师傅请教，多学多练，多做多想，争取做一名合格的出国留学人！

银行大堂工作心得体会篇五

转眼之间，为期两个月的实习时间已经结束了。首先在此感谢学校以及所在银行给我们提供了这样好的一个锻炼机会，让我们走出校园，踏入社会第一步，融入一个全新的集体有了一次难得的体验，收获了一份难得的经历。这个阶段是我从学生步入职场的重要的过渡，对我来说有很大帮助，为我将来走上工作岗位打下坚实的基础。

通过这次实习我熟悉和适应了银行的一些基本流程和业务操作环节，了解了什么是工作，工作是怎么一回事，也了解了一些复杂而微妙的社会人际关系，为我以后的社会人际交往做了个热身运动。同时通过这次实习也让我又一次了解了自已存在的优缺点。

最初工作的时候感觉很累很懵懂。穿的高跟鞋让脚都要没办法走路了。便开始体会到工作是件多不容易的事。头几天站下来确实感觉不大适应，不但腰酸背痛的，而且面对客户的咨询疑问三不知，感觉自己这个大堂经理是十分不够格的，不但对业务很不熟悉，而且对于客户的一些不满情绪也显得手足无措。通过这一个月的锻炼，我觉得在这些方面有了很大的改善，客户的咨询基本上都能解答，也能适当的安抚客户，做好自己的工作。

工作中期我开始明白不管在学校学了多少理论，明白了多少理论，到了新的工作岗位基本事要从零起步。因为很多东西事教室上没有的，接触不到的。在银行里，每一个工作人员都是自己的老师，要虚心的请教，多发现，多分析比较，多总结，充分发挥自己的主观能动性和工作主动性。这样才能把工作完善，让他人满意。

大堂经理这个工作，从字面上来看，好像没有什么技术含量的，更谈不上什么发展前景了。因此在体验之前，在我听到这个岗位的第一感觉就是听着好听实际就是掺杂的。不过，一天下来，除脚酸以外，最大的体验是：做好这个岗位真是不容易！可收获还真多。

这个岗位可以成为银行知识的全才。虽然两个月下来我并没有成为银行知识全才，可至少也懂了很多银行业务知识。由于自己的不主动性导致我没有好好把握这个机会去好好深入了解。这也是我在工作期间发现的自己一个很大的缺点。在以后的工作中我一定充分发挥自己的主观能动性，努力走好我的工作生涯。

这个岗位是银行服务产品的讲解员。在工作后期，我已经可以很熟练的为客户讲解业务了，在我自信满满的讲解中我不但培养了自信心也锻炼了口才。

这个岗位能培养足够的应变能力。在工作期间常常会遇到刁蛮的顾客，或者设备出现问题之类的境况。一开始总是不知道怎么办，后来也慢慢开始学会如何安抚顾客，如何对设备问题进行处理等。在应变能力上有所提高。

据有关资料得知，随着银行服务的扩张，对私业务成为中资银行的关键发展方向（国外的各大银行早以有了几十年的经验，所占银行的业务收入比重很大）。由于服务网点迅速增加，因此各大银行对个人业务服务岗位的各类需求随之上升。然而，能够从事这类岗位的现成人才非常紧缺，各类银行间只能通过相互挖人才能暂时填补空缺。就拿交通银行来讲，全市100多个网点，现有的大堂经理远远未达这个数，如果加上四大国有银行（中，农，建，工）的近20xx个服务网点，整个银行系统对大堂经理的人才需求量应该是巨大的。然而，一个合格的大堂经理也是需要从助理或者更低的岗位慢慢培养的。因此，大堂经理助理岗位见习，对于我们来说是百利而无一害啊。所以这个最初看起来很渺小的岗位却为我们以

后的路铺上了一块很好的基石。因此我明白，无论是什么岗位都能让自己收获一些可贵的东西，发现一些问题，都可以让自己成长。