

2023年预算绩效培训心得体会(优质10篇)

在撰写心得体会时，个人需要真实客观地反映自己的思考和感受，具体详细地描述所经历的事物，结合自身的经验和知识进行分析和评价，注意语言的准确性和流畅性。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。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。

预算绩效培训心得体会篇一

银行业作为金融行业的重要组成部分，一直以来承担着保护市场稳定和服务社会经济的重要职责。在中国金融市场的快速发展背景下，银行培训显得尤为重要。作为一名参与了银行培训的员工，我深刻体会到了培训的重要性和价值。以下是我对银行培训的心得体会，希望能对相关人士有所启发。

首先，银行培训注重基础知识的学习和掌握。金融业涉及的知识领域非常广泛，其中包括金融市场、金融产品、信贷业务、风险管理等诸多方面。在银行培训中，我们需要系统学习这些基础知识，了解金融业的运作模式和规律。只有打好基础，才能在日后的工作中更好地运用所学知识。

其次，银行培训重视实践操作的能力培养。银行业务往往涉及到客户的资金和财产，因此，对操作规程和操作技能的要求非常高。在培训中，我们进行了大量的实操训练，包括银行系统操作、现金清点、票据处理等。通过反复练习和模拟操作，我们逐渐熟悉了各项业务操作流程，提升了自已的实践操作能力。

第三，银行培训注重沟通与团队合作能力的培养。银行业务

涉及到的客户众多，与客户之间的沟通和合作至关重要。在培训中，我们进行了大量的角色扮演和团队协作的训练，培养了与他人进行有效沟通的能力。同时，我们也从中体会到团队协作的重要性，学会了如何在团队中发挥自己的优势，与他人产生良好的协同效应。

第四，银行培训注重风险防控意识的培养。银行业务的性质决定了其存在各种风险，如信用风险、市场风险等。在培训中，我们学习了风险管理的理论知识，了解了各种风险的形成原因和应对策略。同时，我们也进行了风险案例分析和角色扮演，让我们在相对安全的环境下体会到风险对业务的影响，培养了对风险的敏感性和防控意识。

最后，银行培训注重培养综合素质和职业操守。银行业对员工的要求非常高，不仅要求具备一定的专业知识和技能，还要求具备良好的职业操守和道德素质。在培训中，我们接受了道德伦理的教育，了解了银行业从业人员应该具备的行为准则和符合职业道德的行为规范。通过培训，我们不仅提升了自己的业务水平，更明确了自己作为银行从业人员的职责和使命。

总而言之，银行培训是提升银行业人才素质的重要途径。培训内容全面，形式多样，注重基础知识学习和实践操作能力的培养。通过银行培训，我们不仅拥有了必备的知识和技能，更培养了良好的沟通与团队合作能力，增强了风险防控意识，提升了综合素质和职业操守。希望未来能将所学所得应用于工作实践中，为银行业的发展和客户的服务贡献自己的力量。

预算绩效培训心得体会篇二

在日益激烈的竞争环境下，银行业作为金融行业的代表之一，其竞争力显得愈加重要。而为了提高员工的综合素质和职业技能，银行也日渐注重培训。作为一名在某省农村信用联社就职的普通职员，在参加银行内部培训后，我深刻了解到培

训的重要性，也收获了丰富的心得体会。

第二段：学习成长

在这次培训中，我发现自己在专业知识、沟通能力、团队协作等方面得到不小的提升。其中，最让我受益匪浅的是专业知识的学习。在课堂上，讲师通过丰富的案例、实践性的讲解，让我们加深了对银行产品和运作流程的理解。相信这将在今后的工作中发挥巨大的作用。

第三段：交流思考

除了学习成长外，培训还是与他人交流的重要机会。在和同事的交流中，我发现很多问题都可以通过别人的经验和思考来得到更好的解决。更为重要的是，交流让我更好地认识了自己，发现了自己的不足和缺陷。

第四段：积极参与

在培训过程中，我利用课堂时间积极参与讨论和答疑。通过和讲师的互动，我不仅解决了自己的疑惑，而且还让讲师了解了我的认真学习和积极投入。而这种活跃的参与和表现也得到了同事们的认可和赞扬，让我更有动力去学习和进步。

第五段：个人收获和反思

通过这次培训，我不仅增长了知识和技能，也收获了不少宝贵的经验和人脉资源。但同时，我也认识到自己在工作中仍存在不足和需要改进的地方，需要更努力地学习和实践来进一步提升自己的能力和水平。

总之，银行业的发展需要我们这些职员们积极学习和提升自身素质。通过这次培训，我深刻认识到培训对个人的重要性，也认识到作为一名职员的自身责任和使命。因此，将来我将

继续投入学习和进步，为银行业的发展做出应有的贡献。

预算绩效培训心得体会篇三

第一段：引入

银行培训是一段宝贵的人生经历，我有幸参加了一家知名银行的培训项目。在这次培训中，我不仅学到了许多有关银行的专业知识，还培养了一些重要的职业素养。以下是我个人的心得体会。

第二段：专业知识的学习

在银行培训期间，我们学习了丰富而全面的专业知识。课程包括银行运营管理、风险控制、金融产品和服务等方面。通过学习，我对银行的运作机制和各种金融产品有了更深入的了解。除此之外，我们还通过模拟操作和实际案例分析等方式加深了对知识的理解和应用能力。这些专业知识不仅丰富了我们的学识储备，也为将来的工作打下了坚实的基础。

第三段：职业素养的培养

在银行工作中，良好的职业素养至关重要。在培训中，我们学习了许多关于职业素养的知识和技巧。比如，态度和舆论管理、沟通技巧和团队合作等方面。我们通过角色扮演和团队项目等活动不断提高这些基本素质。该培训不仅仅注重我们的专业素养，更关注我们的自我意识、责任感以及与他人合作的能力。这些培养了我的积极主动性、耐心和责任心，对我未来的职业发展非常有帮助。

第四段：实践锻炼的机会

银行培训还给予了我们许多实践和锻炼的机会。我们参观了银行的实际运营中心，亲眼目睹了大量的业务处理流程。此

外，我们还进入柜台工作中与客户进行实践操作，学习如何处理各种业务需求。这些实践机会提高了我们的实际操作能力，并让我们更好地了解了工作的实质。这些经历让我对银行业务的流程和处理有了更全面的认识。

第五段：终身受益

参加银行培训是我职业生涯中具有重要意义的一部分。通过这次培训，我不仅获得了专业知识的补充，更培养了职业素养和实践经验。这些宝贵的财富将伴随我一生，并对我的职业发展起到重要的推动作用。我会时刻记得培训中的所学所感，并永远将其作为指导自己的宝贵经验。

总结：

银行培训是我人生中的一段宝贵经历，我从中获得了许多知识和技能。通过这次培训，我对银行运营机制有了更深刻的认识，同时也锻炼了自己的职业素养。培训中的实践机会更是让我从理论走向实际，对工作有了更全面的了解。这次培训对我的职业发展具有重要意义，我会时刻记得其中的教导，并将其运用于未来的工作生涯中。

预算绩效培训心得体会篇四

为期十四天的x行xx培训转眼即逝，这里留下了我们静静聆听前辈教导的身影，这里留下了我们最真最灿烂的笑容。暮然回首，这样欢聚一堂的机会已然不多，我们即将浩浩荡荡的奔赴工作岗位，以全新的精神面貌迎接新的挑战，内心诚惶诚恐，却又满心欢喜和期待。

如果有人问我，培训期间给你留下印象最深刻的是什么？我想说，是榜样的力量。每一位为我们授课的银行前辈，他们的做人准则、工作经历和体会都深深的感染着我们，他们博学多才，他们经历丰富，他们谦逊有礼，他们勤勤恳恳、兢

兢兢业业，甚至连培训班每天与我们朝夕相处的老师，他们无微不至的关怀和服务精神，都令人为之动容。感谢培训班的老师为我们真诚而温馨的付出，感谢xx提供的培训机会，带给我们全新的精神洗礼。

如果有人问我，培训期间你最大的收获是什么？我想说，是实现了一个个的角色转换。在这里，我们完成了从校园环境到社会环境的转换，完成了从菁菁学子走向银行人的心态转变，完成了从个人意识到团队精神的心态变化，完成了从免责到扛起责任的成长。我们了解了银行的业务模块、风险管理、法律知识、公文规范、服务礼仪、营销技巧、会计基本规范和相关制度。通过系统的学习，学员们明确了自己的职业发展方向，规划人生蓝图，踌躇满志，也深刻认识到的自己身上的风险和责任。

“违规就是风险，安全就是效益，合规创造价值”，依法合规的观念已经深入人心，银行业是个高风险的行业，在金融创新浪潮的推动下，金融业逐渐发展成为主要提供风险转移策略的银行，从某种意义上讲，商业银行就是“经营风险”的金融机构，以“经营风险”为其盈利的根本手段，健全的风险管理体系能够为商业银行创造附加价值，在市场上获取盈利机会的风险承担能力，是现代商业银行核心竞争力之所在，风险存在于商业银行的每一个业务环节，全面的风险管理体现为每一个员工的习惯行为，因此，作为一名银行从业人员，我们应该时刻具有风险管理的意识和自觉性，主动预防工作中可能潜在的风险因素。xx期间，培训班通过组织各种文体活动，增进学员之间的沟通交流，其乐融融。每天的行程都安排得很充实，上课学习，篮球比赛，文艺汇演排练等丰富多彩的活动，为新学员提供了一个展现自我，融入xx的舞台。特别是文艺汇演的排练，加深了学员们彼此的了解，我们肆意的挥洒青春的汗水，绽放最炫丽的青春，在文艺汇演这个活跃的大舞台上，充分地展现颍淮新一代员工的亮丽风采！

最后，这次培训半军事化的管理让我们受益颇丰。严格的军训、严明的纪律培养了我们的纪律意识、团队意识，磨练了我们吃苦耐劳的品质，使我们养成了自觉遵守银行铁律的习惯，增强了我们对颍淮大家庭的归属感和认同感。我们每一位新同事都非常珍惜那种半大学状态的培训生活，我们也对今后的xx生活充满憧憬。我们作为xx的新员工，本着爱岗敬业，勤勉尽职，依法合规的职业心态，踏上征途，追求卓越，共创辉煌，努力做一名合格的银行人，称职的xx人！

怀着期待与兴奋，终于迎来了建设银行xx市分行新入行员工培训。培训时间虽然不长，只有两天，但这次的岗前培训对我的意义是巨大的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我从学习走向实践，收获的远比想象中的丰富。

第一天，首先迎来的是财会部的朱经理的授课，他仔细地讲解了建行的会计体制，员工应该有的工作态度，礼仪，鼓励我们多学习，多向有经验的同事请教，多考取证书，丰富自己。接着，刘姐也详细讲解了柜面业务，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，让我由原先的不了解到现在的基本掌握。作为一名柜员，每天与客户接触，与现金接触，必须要加强风险意识，必须合规操作，必须加强服务意识，与客户交朋友，有效率地沟通。柜员的责任重大，必须认真对待。晚上，人力资源的蒋主任，讲述了建行衡阳市分行的整体概况，以及李振球行长的“我心中的衡阳市分行”内容详实，振奋人心。建行衡阳市分行最近几年发展迅速，各项指标都位居全省各地区分行的前列。李行长的话深入人心，他对建行员工的殷切期望跃然于字里行间，“目标，责任，能力，激情”这八个字，在建行员工的日常行为举止中必须得到充分体现。尤其对于我们这些刚毕业，即将进入到建行工作的大学生来说，更是要时刻铭记。要做一个目标明确，责任心强，有能力，充满激情的人。我记下了。

第二天，金部蒋主任，电子银行刘主任等介绍了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、建行的电子银

行等，让我们对建行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。这次的培训汇集了许多领导和前辈的智慧和辛勤劳动，他们总结了自己十几年甚至几十年的工作经验，让我们在如此短暂的时间里学习到了银行主要业务知识，把我们领进了建设银行的大门，同时也让我们领略到了优秀建行人的风采。通过培训，我获得了以下心得体会。

建行的优秀传统文化以及员工职业道德等培训内容，使我明白了，一个优秀的人不光要有过人的技能，更要有优良的品质和端正的德行。作为建行的一分子，应为建行尽全力，融入这个集体，与建行同进步，共发展。作为新员工，我应该首先做好角色的转换。以前在学校的生活，多部分都是索取和吸收，肩上没有责任，很少有过压力，而且成长环境单一。现在自己成了一名员工，是该自己付出了，该自己肩上承担责任了，“人，仕其职，则必尽其职。”其次要使自身修养和企业文化相结合。作为建行的一员，就要继承和发扬中行的优良文化传统。对待同事、企业、客户等都要信誉至上；勇于承担企业，乃至国家赋予我的各种责任；同时要有放眼全球的开放意识，培养自己“敢为天下先”的创新理念；最后要发挥自身能动性，融入建行文化。

让我们知道了职业生涯规划的重要性、怎么以一颗平常心努力工作、工作中的一些礼节等等一些在金融行业，乃至人生中必不可少的知识。通过这次培训，我学习到很多书本以外的专业知识和技能，更加深刻的体会到团队精神、沟通、协调的重要性，为自己的个人成长积累一笔不小的财富。

他的话指引了我的职业方向，“在这个金融行业，我想成为什么样的人，我想走多远”时刻在我的脑海中出现。刚步入社会，步入建行，我会时时谨记建行的核心价值观：诚实，公正，稳健，创造。在日常的工作中我会努力，尽快融入这个团队，我以为人的一辈子，小胜靠自己，中胜靠团队，大胜靠平台。建行为我们提供了这么好的平台，我就应该抓住这个机会，不断学习充实自己，努力提高自身能力和素质，完

善专业技能。

我们不仅要在建行这个平台上实现人生的大胜，更要通过大家共同的努力实现建行的大胜，让我们齐心协力，为中国建设银行更加辉煌的明天而奋斗。

预算绩效培训心得体会篇五

今年我参加了省行组织的二级支行行长培训班的学习培训，通过学习我受益匪浅。结合实际工作，下面我谈一谈个人的一点心得体会。

当前，银行业普遍认同一个“二八定律”，我认为“二八定律”针对我们邮政储蓄银行，尤其是县级以下及农村二级支行来说，这个定律尤为显得贴切和突出，即银行80%的利润来自于20%的客户。可见，20%的高端客户针对我们邮储银行带来的收益就可想而知，但是如何让这20%的高端客户真正成为我们的忠诚客户，那就需要支行自身利用和优化现有的资源，通过生日礼物、病期探视、各大节日特色祝福等等来拉近与客户的亲属感并通过交叉营销，让客户通过各种体验途径购买咱们银行自身的多种产品，以更优质更快捷的服务等等让20%的高端客户从心里产生对我们邮政银行的忠诚度。

1、要进一步增强存款工作的危机感和使命感，大力促进各项存款快速增长，全力提升存款业务的市场地位，加大储蓄存款竞争力度，全力提升市场份额。坚持“大个金”发展战略，运用我行点多面广，覆盖城乡的网点资源和营销潜能，做大储蓄市场。

2、着力推进中间业务和新型业务的全面、协调发展，通过代理保险、信用卡、以及下一步就要推行的ic卡、惠农卡等产品，抓好全年每个季度每个时间段。发展业务有的人说要分业务淡季旺季，我个人认为业务的发展与否不应有淡旺季之分，而是取决于一个支行，一个团队的思想意识之团队精神，

我们发展业务也决不只能坐门等客，而是要走出去，走进市场，走进商户、农户之中进行有针对性、策略性的实质营销，不是有这样一句话嘛：时不我待，只争朝夕！我们不能把“与时俱进”当做一句空话，我们需要实际性地主动出击。

随着银行业竞争的日益激烈，市场环境的复杂多变，商业银行经营面临着越来越多的风险，我们作为商业银行面临的主要风险包括信用风险、市场风险、操作风险，针对上述三个风险，我认为加强操作风险的防范尤为重要，通过观看四十五分钟的警示教育片，以及我们身边听说看到的很多案例，不难看出，绝大部分风险来自于银行内部，比如银行监守自盗、违规操作等等，因此我认为在日常工作中应该加强员工的思想教育和业务制度的学习，利用周例会、晨会，月经营分析会及网上下载警示教育片等把风险防范意识深深灌入每位员工的思想灵魂深处，让合规的经营理念融入到工作的每一环节，争做遵章、守纪、知法、守法的邮政储蓄银行人。

针对支行员工应表扬先进，激励后进，和员工多沟通、少批评，坚持以人为本，利用现有的职工小家资源，通过和员工一起生日、节日聚餐，乒乓球、象棋、羽毛球友谊赛等，和员工每日持续一种愉悦的情绪，良好的心态，同时也要进一步抓好网点柜面规范化服务，进一步加大服务检查力度，健全服务监督检查网络，要引导员工换位思考，站在客户的角度看待自己带给的服务，自动自发做好服务工作，树立良好的企业形象，提高社会知名度和美誉度。

何谓执行力执行力“就是按质按量地完成工作任务”的潜力。个人执行力的强弱取决于两个要素——个人潜力和工作态度，潜力是基础，态度是关键。所以，我们要提升个人执行力，一方面是要通过加强学习和实践锻炼来增强自身素质，而更重要的是要端正工作态度。那么，如何树立用心正确的工作态度我认为，关键是要在工作中实践好“严、实、快、新”四字要求。

1、要着眼于“严”，积极进取，增强职责意识。职责心和进取心是做好一切工作的首要条件。职责心强弱，决定执行力度的大小；进取心强弱，决定执行效果的好坏。

2、要着眼于“实”，脚踏实地，树立实干作风。天下大事必作于细，古今事业必成于实。虽然每个人岗位可能平凡，分工各有不同，但只要埋头苦干、兢兢业业就能干出一番事业。好高骛远、作风漂浮，结果终究是一事无成。

3、要着眼于“快”，只争朝夕，提高办事效率。“明日复明日，明日何其多。我生待明日，万事成蹉跎。”因此，要提高执行力，就务必强化时间观念和效率意识，弘扬“立即行动、立刻就办”的工作理念。坚决克服工作懒散、办事拖拉的恶习。

4、要着眼于“新”，开拓创新，改善工作方法。只有改革，才有活力；只有创新，才有发展。应对竞争日益激烈、变化日趋迅猛的今天，创新和应变潜力已成为推进发展的核心要素。

以上是结合本次省行培训资料和从事本岗位经验的一些打算和体会，不妥之处敬请领导批评指正。

预算绩效培训心得体会篇六

第一段：介绍银行培训的背景和重要性（约200字）

银行作为金融行业的核心，培养出来的人才对于金融行业的发展至关重要。银行培训是为了提高员工的综合素质，提升员工的专业技能，以适应金融市场的快速变化。本人有幸参与了某银行的培训，对于这次培训，我有着深刻的心得体会。

第二段：介绍银行培训的内容和方法（约300字）

这次银行培训内容丰富，包括了银行的基本知识、业务流程和技能培训。在基本知识方面，通过学习金融市场、金融产品、法律法规等方面的知识，我们能够更好地理解金融行业的运作机制。另外，培训强调了业务流程的规范性和效率，通过模拟演练和实际操作，我们能够更好地掌握工作流程和技巧。此外，培训还注重培养我们的沟通能力和团队合作精神，通过小组讨论和团队建设，增强了我们的团队协作能力。

第三段：介绍银行培训的收获和意义（约300字）

这次银行培训给我带来了许多收获和启发。首先，我深刻认识到银行工作的专业性和复杂性。只有通过系统的培训和学习，才能真正理解银行的运作模式和业务流程。其次，培训让我明白了团队合作的重要性。作为一个金融机构，银行的业务需要多个部门和岗位之间的紧密协作，只有形成了紧密配合和高效沟通的团队，才能更好地完成工作任务。最后，培训还增强了我的沟通和表达能力。通过培训中的演讲和讨论环节，我学会了更好地倾听他人意见，表达自己的看法，并与他人合作解决问题。

第四段：反思与总结（约200字）

在培训中，我也发现了自己的不足之处。首先是学习时间的管理问题，由于培训的学习内容较多且紧凑，我需要更好地规划学习时间，提高学习效率。其次是沟通与表达能力的提升，我需要多参与讨论和交流，锻炼自己的口头表达能力。此外，对于业务知识的熟悉度和理解深度也需要加强，需要通过自主学习和实践操作的方式提高自己的专业水平。

第五段：对未来的展望和提升（约200字）

参加这次银行培训，让我意识到金融行业的竞争激烈和变化迅速。作为一名金融从业者，我要不断提升自己的专业技能和素质，不断学习新知识，保持学习的态度和精神，才能应

对金融行业的挑战。未来，我希望通过自己的努力和学习，能够在银行业务领域不断成长和发展，成为一名优秀的银行从业人员。

通过这次银行培训，我深刻认识到了银行工作的专业性和复杂性，提高了自己的业务水平和能力，并明确了自己在未来发展的目标和方向。我会继续在工作中不断学习和提升自己，为银行行业的发展和我个人的成长做出更大的贡献。

预算绩效培训心得体会篇七

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，但通过丛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。

为期十天的省行培训转眼即逝，这里留下了我们静静聆听前辈教导的身影，这里留下了我们最真最灿烂的笑容。暮然回首，这样欢聚一堂的机会已然不多，我们即将浩浩荡荡的奔赴工作岗位，以全新的精神面貌迎接新的挑战，内心诚惶诚恐，却又满心欢喜和期待。

如果有人问我，培训期间给你留下印象最深刻的是什么？

我想说，是榜样的力量。每一位为我们授课的省行领导，他们的做人准则、工作经历和体会都深深的感染着我们，他们博学多才，他们经历丰富，他们谦逊有礼，他们勤勤恳恳，兢兢业业，甚至连培训班每天与我们朝夕相处的老师，他们无微不至的关怀和服务精神，都令人为之动容。

感谢培训班的老师为我们真诚而温馨的付出，感谢省行提供的培训机会，带给我们全新的精神洗礼。

如果有人问我，培训期间你最大的收获是什么？

我想说，是实现了由菁菁校园的学生走向职业人的心态转变。在这里，我们了解了中国农业银行的发展历程、基本概况、业务模块、风险管理、公文规范、服务礼仪、薪酬管理体系，人才培养和晋升制度。通过系统的学习，学员们明确了自己的职业发展方向，规划人生蓝图，踌躇满志。

谢谢各级领导给我提供了这次难得的学习机会，在短短的三天时间里我开阔了眼界，学到了如何做好本职工作，提升服务水平的系统的'业务知识。当然，这只是总行给我提供了一把掌握世界金融新领域经营的钥匙，今后我仍要进一步地学习、深造、提高。下面我从以下几个方面进行汇报：

一、全球一流的培训机构给我们授课

这次培训班是由我们来自全国银行各分行的39名学员组成的，讲师是从美国启明全球研究院上海启明金融管理学院请来的曾志尧教授。培训时间虽短，但曾老师利用自身得天独厚的全球化资源和专业知识优势，向我们灵活多样地讲述了“全球教育”和“全球企业”的新概念。

这次培训的主题是“心服务”计划。“心服务”就是用心为我们的客户提供真诚的，发自内心的服务。通过学习，我知道只有热心对待每位客户，才能获得信任并能进一步让客户

将心中的需求完全说出；我们必须细心观察与体会，才能深入了解客户的真正需求；针对客户的需求，我们要积极主动热情并有效的用心执行。我深信，唯有发自内心的服务意愿，才能提供客户满意的服务。

我们要以真心服务，让客户觉得安心舒适，我们要营造美好的服务气氛，让客户体验到愉悦的服务，进一步让客户认同并喜欢到浦发银行接受我们的服务。

经营产品品牌，你可以用75%的时间、金钱和精力来影响顾客而只用25%应对剩下的一切。而对银行而言，经营我们的服务品牌必须用至少50%的时间、金钱来影响自己的员工。

优先权正好相反，产品品牌以顾客为先。而服务品牌以自身员工为先，要想使品牌服务有效，必须教会员工亲历他们服务的品牌，因为对客户而言，代表品牌的人就是品牌。如果员工表现不当，品牌与顾客之间的关系就会崩溃。

下面的这个故事是老师在讲课中给我们讲的一个案例，同是服务行业，他们的做法好比一面镜子，也许会启发我们的思路：

于先生因公出差泰国，曾下榻东方饭店，第一次入住时良好的饭店环境和服务给他留下了深刻印象。而第二次入住时的几个细节，更使他对饭店的好感迅速升级。这天早晨，他刚走出房门准备用餐，楼层服务生恭敬的问道：“于先生是要用早餐吗？”

于先生很奇怪，反问：“你怎么知道我姓于？”服务生说：“我们饭店规定，晚上要背熟所有客人的姓名。”这令于先生大吃一惊，因为往返世界各地，入住无数酒店，这种情况还是第一次碰到。于先生高兴地乘电梯来到餐厅，刚出电梯，餐厅服务生就说：“于先生，里面请。”于先生更加疑惑：“你知道我姓于？”

服务生答“上面电话刚刚下来，说您已经下楼了。”如此高的效率让于先生再次大吃一惊。于先生刚进餐厅，服务小姐微笑着问：“于先生还要老位子吗？”

于先生的惊讶再次升级，心想“尽管我不是第一次在这里吃饭，但最近的一次也是一年前了，难道这里的服务小姐记忆力那么好？”

看到于先生惊讶的目光，服务小姐主动解释说：“我刚刚查过记录，您在去年6月8日在靠近第二个窗口的位子上用过早餐。”于先生听后兴奋地说：“老位子！老位子！”服务小姐接着问：“老菜单？一个三明治，一杯咖啡，一个鸡蛋？”

现在于先生已经不再惊讶了：“老菜单，就要老菜单！”这一次早餐给于先生留下了终生难忘的印象。

后来由于业务调整，于先生3年没有去泰国。生日这天，他突然收到一封东方饭店发来的贺卡，里面还附了一封短信：“亲爱的于先生，您已经3年没有光顾东方饭店了，我们全体人员非常想念您，希望还能再次见到您。今天是您的生日，祝您生日愉快。”于先生当时非常感动，发誓如果再去泰国，一定住在东方饭店，而且要说服所有去泰国的朋友也像他一样选择东方。一封贴着六元邮票的信，就这样买到了顾客的一颗心——这就是客户关系管理的魔力。

我们在日常的服务中也应该用心服务，注意细节，发挥团队协作精神，巩固老客户，从而发展新客户。市场营销学告诉我们，争取一个新客户的成本是留住一个老客户的5倍，在利润贡献方面，老客户更是新客户的16倍。那么留住老客户就是提高利润，增强我们在市场中的竞争力。

二、学习的灵活多样性

我们这次学习，老师采取互动的方式，我们共分5个小组，老

师借鉴先进银行实施服务品质的案例与学员们研讨。并进行分组讨论，学员们针对服务礼仪与无缝交接服务流程实况演练，并进行声音肢体语言的练习和多媒体课件与教学。

礼仪迎宾接待演练中，我感到：

2、保持亲切的微笑；

3、双眼平视客户的眼睛；

4、身体微微向前倾约30度，点头示意表示对客户的欢迎等等都非常适用。

无缝交接，指的是为客户的服务达到一种非常顺畅的连接，要发挥团队精神，在无缝服务中不论是大堂经理还是理财经理还是每位柜员都至关重要。从大堂经理迎接客户探明客户的来意，到将一般客户疏导到自助银行或是高柜区或低柜区，将识别的优质客户推荐给理财经理，都需整体的配合。

三、投诉是我们每位员工都会遇到的最烦心的问题。

因此，就对客户的抱怨与不满，进行一连串的解释、反问与推托，反而使客户情绪不断积累、抱怨越滚越大。当遇到客户对我们的服务不满时，尽管不是因为我们自身的错误，也应该主动向客户表达歉意，此时的道歉是针对客户产生的“愤怒、生气”的情绪而表示歉意。并不意味着我们承认事情本身的错误。

适当的致歉可以立即缓和客户的情绪，有助于客户后续的处理。另外一点是我们在柜面服务中经常遇到的：客户的需求与我们的制度发生冲突时，客户产生的不满情绪。这时，我们在客户面前不要急于先搬出银行的制度，可以心平气和地帮客户想想变通问题的办法，同时委婉的告知客户我们的风险点，展现出我们处理事情的热忱与诚意。

通过这种形象化的训练，使我认识大堂经理工作的重要性，它是提高零售银行业核心竞争的关键之一，更是大堂经理、客户与柜员之间的纽带，大堂经理专业素养的完善，对于创建一流的行业服务至关重要。

四是参加培训的体会

这次培训中的现场演练，给我留下了深刻的印象，它把整个日常服务中的柜员、大堂经理、理财经理及客户贯穿起来，教给我们应该分工不分家，相互配合，真正创出浦发银行一流的服务品牌。

浦发银行尽管比其他许多金融机构成立的时间短，但它具有先进的管理理念和经营理念，它值得我为之付出青春和热情。我既然成为这个金融机构中的一员，就应该立足岗位，做好本职工作。在现有的岗位上，不断提升自己的业务水平和服务水平，不断提高自己的专业素养，按照浦发银行“心服务”计划的要求，塑造自己的形象，规范自己的仪态、行为举止，提高自己的服务质量，从自我做起，为有效提高银行整体服务的竞争力而努力。

预算绩效培训心得体会篇八

科学家研究发现，一个习惯的养成需要21天的时间，这21天是个平均数，但习惯一旦养成就将终生受用。而任何一个习惯的培养都不是轻而易举的，所以我们来了！因为共同的目标，我们相聚在此；因为共同的使命，我们并肩作战。再次走进培训学校，感觉不同了，既熟悉又陌生。第一次来的时候还是在两年前，那时候刚入行，懵懂又憧憬，现在是任重而道远。

一、每一个第一次都是历练

第一次自我介绍，反复琢磨，怎么开场白，怎么能不紧张。第一次晨会，“你我相互监督，每天前进一步！”，每天都在这样整齐洋溢的声音里开始我们新的一天。告诉我们昨天的业绩，明天努力的方向。第一次集体晨练，好久没试过起那么早了，真有点不适应。可孟子曰：“天降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能。”好吧，持之以恒，这是对我们的磨练。再苦再累，晨练也得坚持。

第一次礼仪考试，为了熟悉课件，恨不得自己就是孙悟空，能有七十二变，可以分身演练各个岗位的角色、动作。

件的时候我构思了很久，课题内容改了又改，无从下手，熬夜到凌晨三点，终于写出来一大篇讲稿，背啊背，结果上台还是克服不了紧张，全乱套了，头脑一片空白，什么授课技巧ppt内容、案例情景全忘了，脑海里只想着：快点结束那12分钟吧！6个小组代表授课演示轮番下来，和他们做了一下对比，对于自己的第一次授课表现，我觉得很惭愧，我觉得自己辜负了凯旋队对我的期望。看来要把ppt做好并讲好真不是一件容易的事。

二、pk赛和团队荣誉让我们更团结

为了晨会pk赛能取得一个好成绩，大家都非常想把每一个步骤都做好，挑选主持人，设计游戏，我们加班加点一遍遍地练习，力求每一个动作都整齐划一。

那些感动我记得：我对自己的第一次授课表现有点灰心丧气，李凌鼓励我说这只是我第一次讲课，以后还会更好；罗晏安慰我说她第一次的时候比我还惨；曾晓夸我是最棒的？？感谢这些给我鼓励和掌声的队友们，因为你们给了我人生第一堂课的掌声。

礼仪展示pk赛的准备，大家各抒己见，不断磨合动作，都希

望自己的团队勇争第一！

三、新的知识新的认知

奥的学问；王伟老师的影响力营销，通过各种营销话术和场景演练将营销技巧潜移默化地传授给了我们；郑璇老师的ttt培训告诉我们授课是门遗憾的艺术，讲得好的课永远是下一堂课。

感恩昨天，因为每一个昨天都有我们成长的回忆；期待明天，因为每一个明天都将见证我们的成长。

预算绩效培训心得体会篇九

前期，在我社领导的关怀下，我社各分社员工等一行到上海进行了为期一周的培训学习，银行管理培训心得体会。在国际化发达城市里，面对一个具有高效决策的金融体制、多体制银行业激烈竞争的城市，感触甚多。根据结合我州现状的实际情况，我个人有几点认识提出：

在未来不久的金融业不再是传统的存、贷银行业务，也不再是具体的业务经营问题，而是如何提高全市场竞争能力为中心的发展战略和方向问题，了解金融市场主流趋势。新时期的金融消费者，已经不仅仅从存贷款和结算的常规服务要求选择银行，而是更加注重选择有助于创造自身价值的银行服务，选择有发展开拓具有自身特色的多元化银行产品的银行业务（包括中间业务、贷款产品）。因此，客户金融需求的范围和层次越发广泛，个性色彩越发浓厚，市场需求多样化要求银行必须以客户需求为导向，提供全方位多层次的产品和服务。

在上海学习到许多新观念，虽说目前完全照搬不符合我州现行的金融管理体制，但自我必需明白如今在世界发达城市盛行的金融趋势，掌握新理念知识，活学巧用，取可取之处。

从事金融这行业，体会最深的是在这个圈里越往前走，越是感到自身所学的知识太平泛。正所谓“学无止境”，针对不同岗位，努力从多方面学习掌握各种业务知识和技能；面对新形势的要求，不断拓展金融知识新领域，以适应新形势发展的需要。认真学习各种知识，不断提高业务技能，增强自身综合能力的培养。思想新、学历高，业务能力才能不断的提高。要具有知识化、专业化、素质高等优势，树立业务经营上的良好态度，以及拓展业务的能力，才能在一个全新的岗位上胜任。

总之，在城市信用社筹建城市商业银行这一机遇与挑战同时并存的时刻，只有努力提高了自我素质，提高了工作效率，才能体现商业银行的快捷、灵活、妥当的服务作风；只有在学习中做到刻苦钻研，持之以恒，才能为适应商业银行工作打下坚实的基础。

预算绩效培训心得体会篇十

绩效培训是企业发展的重要环节，它可以帮助员工了解和掌握企业目标和工作标准，提高业绩和工作效率。在参加了一次绩效培训之后，我深刻地体会到了它的价值和意义。下面是我对绩效培训的一些心得体会。

首先，绩效培训是一个有效的沟通和交流工具。在培训中，我们不仅仅是被告知要完成什么工作，更是与领导和同事进行互动和交流的机会。通过这个过程，我们可以更好地理解 and 把握企业的战略目标以及自己的工作职责。我们可以向领导提问，了解清楚为什么要做某件事情，以及如何更好地去做。同时，我们也能与同事分享自己的经验和观点，从他们的角度看待和思考问题。这种交流和反馈的机制，促进了我们与领导和同事之间的沟通和互动，有助于提高工作效率和业绩。

其次，绩效培训可以帮助我们更好地认识 and 了解自己。在培

训中，我们会分析和评估自己的工作表现和能力，找出不足之处，并制定改进的计划。通过这个过程，我们可以反思自己的工作方式和习惯，发现自己的优势和潜力，找到自己的定位和价值。同时，我们也可以通过反馈和评估，了解别人对我们的看法和评价，发现自己的盲点和不足之处。这种自我认知和反思的过程，促使我们不断完善自己，提高自己的工作能力和职业素质。

第三，绩效培训可以激发员工的工作积极性和动力。培训中，我们会不断地学习新的知识和技能，了解行业的最新动态和趋势，掌握新的工作方法和工具。这种学习和积累的过程，不仅提高了我们的专业能力，也增强了对工作的信心和兴趣。同时，培训还会提供一些激励机制，如绩效考核和晋升机会，激发我们的竞争意识和上进心。这些激励和机会，使我们感到自己的付出得到了认可和回报，进而激发我们更加积极地投入工作，提高工作效率和创造力。

第四，绩效培训也是一个集体学习和发展的机会。在培训中，我们能够结识不同部门和岗位的同事，了解他们的工作内容和工作方式，分享彼此的经验和观点。通过与他人交流和共享，我们可以获得更广泛的视野和思考，拓宽我们的思维和思路。同时，我们也能与同事建立更紧密的合作关系，形成团队的凝聚力和合作力。这种集体学习和发展的过程，不仅提升了整个团队的能力和业绩，也促进了企业的整体发展和壮大。

最后，绩效培训是一个不断学习和成长的过程。绩效培训不仅仅是一次性的活动，而是一个持续的过程。在培训之后，我们要不断地学习和反思，与领导和同事保持沟通和互动，不断改进和完善自己的工作方式和能力。同时，我们也要关注行业的最新动态和趋势，不断更新自己的知识和技能，与时俱进地适应和应对变化。这种持续学习和成长的过程，能够使我们始终保持竞争力和活力，不断提高自己的工作效率和业绩。

综上所述，绩效培训是一个重要的学习和发展机会，它通过沟通交流、自我认知、激发工作动力、集体学习和持续学习，帮助我们提高工作效率和业绩。通过这次绩效培训，我对自己的工作和职业发展有了更清晰的认识和规划，同时也更加深入地理解了企业的目标和要求。希望在今后的工作中，我能够充分应用和发挥所学所得，不断提高自己的工作能力和职业素质，为企业的发展和壮大做出更大的贡献。