

银行支行行长培训心得体会(优秀8篇)

工作心得的写作可以帮助我们在工作中更好地与同事和领导进行沟通和交流。请大家仔细阅读以下学习心得范文，相信会对大家的写作有所启发和指导。

银行支行行长培训心得体会篇一

大学毕业后，开始参加工作，我应聘到一家银行工作，随后参加了xx信用卡中心xx年新员工培训。从小到大，我们学习了无数课程，历经十年寒窗，不知道参加了多少培训多少考试，但这次的岗前培训对我们的意义是空前的，意义非凡的，它作为一个过渡，一个桥梁，让我们从学习走向实践。对员工培训的重视，反映了公司“重视人才、培养人才”的战略方针。参加这次培训的有以前在别家银行做过信用卡业务的也有没接触过信用卡的，大家都很珍惜这次机会，早早地就来到公司，为培训做准备我们收获的远比想象中的丰富。

这一次培训的主要内容主要是公司的基本情况介绍和民生银行信用卡系列产品的介绍，xx银行信用卡中心主任还特地讲了企业文化与发源，使我们在最短的时间里了解到公司的基本运作流程，以及公司的企业文化、企业现状、战略规划和系统的公司营销理念方面的专业知识，通过这次培训，让我们受益匪浅、深有体会。

通过这次培训，让我们对自己的工作岗位以及公司的优势资源有了更清晰的认识和了解，对自己有一个全新的定位，充分发挥自己的主动性，在做好自己的本职工作的同时，充分利用好公司的优势资源，限度地发挥自己的优势，明确自己的在工作上的长期发展目标和发展方向。公司的快速发展也是我们个人的发展。通过培训，我更加了解到做事先做人的道理。-中国城市金融圈人脉社区银行在职业化的态度方面，每个人都应该有一颗向往的心，首先我们要明确的是我们不

是为公司打工、不是为老板打工，我们是为自己打工，要相信自己能做好，更重要的是要去坚持做，在秉承民生文化“人本、诚信、创新”的同时坚持快乐工作，开心生活。

信用卡作为一种现代化的金融工具，它便捷、时尚、安全的特点正逐步被越来越多人所接受，随着我国市场经济发展，人民生活水平的提高，用卡环境的不断改善，信用卡市场蕴含着广阔地发展空间，但随着各家商业银行都在发行自己品牌的信用卡，如何使我们民生信用卡在竞争激烈的市场中脱颖而出，以下是我对信用卡营销工作中的一些心得体会。只有与客户进行经常性的沟通与交流，了解客户的动向，知晓客户的所思所欲，才能及时调整营销策略，捕捉商机，在激烈的商战中抢占先机。

细节决定成败，心态决定成败高低。工作从细微处入手，在做出营销前对客户有充分的了解，要知道自己的客户看重的是什么，需要的是什么，发掘合作的广阔天地，同时要细心观察，见人所未见，想人所未想，捕捉蕴参加完培训，我最深刻的感触就是觉得自己十分幸运。这是个很系统的培训，银行卡中心人力资源部投入了大量的人力、财力，并有专业的团队经理及相关培训人员给我们进行培训指导，短短的几天内，把我们凝聚在一起，学习了信用卡的基本情况，融入了xx银行信用卡中心这个大集体中。

作为一家这样成功的股份制商业银行，对于我们刚入职的新行员来说是多么的荣幸啊。有人说：小胜靠个人，中胜靠团队，大胜靠平台。而xx银行信用卡中心就是这样一个优秀的平台。在这里，我们将与xx银行信用卡中心共同发展，把个人的职业规划与xx银行信用卡中心的发展融合在一起，共同实现腾飞。短暂的培训结束了，我们将被分到不同的小组上开始工作，一周的培训时间大家培养了深厚的感情，不在乎时间的长短，我们重视的是共同的经历，也许只有在这样优秀的平台上才能迅速培养出优秀的团队。时间虽然短暂，但

是这次培训对我们来说是人都将成为有责任心、充满自信的职业人。在此，我再次感谢培训中的老师和帮助我的同学、同行们，让我们一起为了梦想启程吧。

银行支行行长培训心得体会篇二

经过这次中央财经大学行长培训课程的学习，我了解到作为一名支行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。在服务管理中首先要制定服务流程、标准和规范；制定服务的考核标准，并让全体员工都清楚了解；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。

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。

那怎样为客户提供优质服务？随着同行服务不断创新，客户期望值的提升等，银行服务业也面临新的挑战。服务是一种感觉，要想为客户提供优质的服务让客户满意，首先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。具体的内容如下：

- 1、学人之长找不足。我行以服务先进行为标杆，通过学习，我行应从形容行貌、物品摆放、设施配备、言行举止、服务礼仪到服务细节等，一一记录下支行的具体做法，结合自身

实际，查找不足，加以规范和整改。

2、“软硬”兼施上台阶。我行应按照“软件先行”、“硬件渐至”的原则在全行范围内展开了提升服务品质大行动，要求所有网点严格按照总行制定的规范化服务标准，强制推广“三声服务”和“双手接递”；在硬件上，指定专人对每个网点根据其周边环境、服务设施等特点做好综合评估，提出整改意见，逐步落实到位，以优化服务环境，增强对外服务能力。

3、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，加强对科室的服务管理，进一步落实二线为一线服务的具体措施，提高二线为一线服务水平，提升全行整体服务能力。

银行业的风险是指银行在经营管理过程中，由于各种不确定因素的影响，使实际收益与预期收益发生一定偏差。从而蒙受损失和获得额外收益的机会和可能性。具体分为信用风险、国家和转移风险、市场风险、利率风险、流动性风险、操作风险、法律风险和声誉风险八类。

随着银行业案件的增多，金额的加大，必须要有严格的内部控制和防范操作风险的措施。内部控制方面着重做好审批、授权、检查、核对、经营业绩审查、资产的保护、职责的分工、利益冲突岗位的分隔等一系列控制活动。不能以互相信任代替管理，以日常习惯代替制度，以照顾情面代替纪律，不能存在侥幸心理。要以规章制度约束自己。

一个团队要想取得好成绩，首先必须制定一个“好目标”，所谓“好目标”就是与上级保持一致，具有挑战性；其实队员间要相互沟通，只有良好的沟通才能建立信任，才能维持和谐的团队关系，俗话说的好：“团结就是力量”，再次就是要用竞赛、旅游、公开表扬等激励方法不断提升团队的士

气。

营销是一门现代经济运行的先行科学。我国正处于从计划经济进入市场经济的运行过程，所以营销对于我们从事服务行业的人员来说是一片工作学习生活的真空区，通过此次学习有了一定的感受。

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。和客户首次见面要注意自己的言谈举止、服饰搭配给客户留下良好的第一印象，解除客户的戒备心理，建立良好的信任关系。总之就是实时把握客户需求，实现共同利益的最大提高。以上就是我的心得**，在以后的工作中，我一定尽力学以致用，为**市商业银行的发展做得更多、更好！

银行支行行长培训心得体会篇三

首先，我想强调的是银行作为服务性行业，我们的主要职责是为客户提供便捷、高效的服务。作为一名新入职的员工，我对这个行业充满期待和好奇。

在培训期间，我接触到了许多新的概念和理论，如银行风险管理、货币兑换、个人理财规划等。每一次的课程都充满了新的知识和理解，我尽力去吸收这些知识，并努力将它们应用到实际生活中。

在团队活动中，我了解到团队协作的重要性。每个团队成员都有自己的专业知识和技能，我们需要共享信息，共同解决问题，才能为客户提供最好的服务。我非常欣赏每个团队成员的投入和专注，这让我感受到了团队的力量。

在与客户交流的过程中，我认识到了耐心和热情的重要性。客户是我们的服务对象，我们需要尊重他们，理解他们的需

求，并尽力帮助他们解决问题。每一次与客户交流，都是一次学习和成长的机会。

总的来说，这次培训让我更好地理解了银行业的运作模式和服务标准。我深刻地认识到，作为一名银行员工，我们需要始终保持专业、热情和敬业的态度，为客户提供优质的服务。同时，我也明白了团队协作和持续学习在行业中的重要性。我期待着在未来的工作中，将这些知识和经验应用到实践中，不断提升自己，为银行的发展做出贡献。

银行支行行长培训心得体会篇四

九层之台起于垒土，千里之行始于足下，在昨天的课程中听老师讲解了思维导图，对我的触动很大。有人说，阻挡前进脚步的不是高山大海，可能就是鞋里一粒沙子，思维导图给我们很重要的启示就是工作要细致，效率要高。在工作、学习中，无论是青年员工，还是老员工，都应该主动、认真、有活力，经常归纳总结，有好的习惯这才是拥有卓越人生的要点。思维导图将会给我们工作中带来无尽的帮助。

在日常的工作中，我们总是会为工作的错误找这样或者那样的借口，老师教育我们找一个借口烂一条根，找借口会把我们调动正能量的思维阻断。勇于承认错误，勇于找短板、找差距，这才是管理者应该有的态度。

作为银行业来讲，风险防控是非常重要的，高老师通过大量的各个条线的事实和案例为我们敲响了警钟。违背底线和原则的问题一定不能犯，与企业之间也要保持一定的距离，分清哪些利益不能碰，哪些是应该得到的利益，绝不能做非法利益的奴隶。红线是不可以逾越的，涉及风险的问题一定要有原则，不能妥协。都说堡垒最容易从内部攻破，作为管理岗，首先要自律，才能做到他律，从上到下都能够做到严格律己，才能真正的在源头上扼制风险，保证企业的健康持续发展。

银行支行行长培训心得体会篇五

10月10日到14日，自己有幸参加了省行人力资源部组织的全省一级支行行长培训班，认真聆听了原总行张衢副行长所做的《宏观经济形势与工商银行战略报告》以及其结合自身几十年的管理经验告诉《我们如何做一名优秀的行长》，认真聆听了省行苏宗国副行长所做的《体制、机制、目标、人一支行定位及职责》的讲座以及省行人力、公司、机构、个金、信管、结算等相关专业老总所做的专题培训，仔细拜读了全省几个优秀的一级支行的经验交流材料。这次学习是充实的，也是让自己兴奋的，做为一名管理的新人，培训极大地开拓了视野、理清了管理头绪，明确了奋斗shan目标，也坚定了自己继续高举创新与发展的旗帜，团结支行班子成员，带领全行员工，将铜川xx区支行这个传统意义的业务“盐碱地”“带出沼泽，走向辉煌的信心和决心！

结合铜川xx区支行的实际情况，谈几点我们下一步的工作思路及努力方向：

经济资本的约束问题、总行坚定的信贷结构调整的决心、国内房地产市场潜在的系统性风险、大公司大多选择上市直接融资的趋势……这些必须面对的现实问题要求我们在信贷结构上必须避免继续走“贷大、贷长、贷集中”的传统老路子，公司信贷的行业方向上要积极关注文化、旅游、物流等行业的商业机会，信贷期限上应将工作重心放在五年以下的中短期品种上，客户大小上应坚持大中小均衡发展、要主动适应公司信贷投行化的趋势，从公司ipo上市前入手，要积极关注固定资产支持融资等信贷创新业务带来的商业机会(例如正大、百盛、正阳酒店、建材市场等潜在客户群体)。在个贷业务上，紧紧把握我行个人小额贷款试点行的有利条件，大力发展贷款期限短、银行收益率高、经济资本占用率低的个人小额贷款业务，积极尝试个人小额贷款业务的商户联保担保模式，将工作的重心放在个人小额贷款和房屋抵押贷款等非房贷品

种上，同时稳健推进优质地产项目的个人住房按揭业务，用信贷业务引领我行各项业务的跨越式发展。

铜川xx区支行是传统意义上的业务小行，要想跟上总、省行重点县支行及系统先进一级支行的发展步伐，走传统发展的老路子，走机械模仿的笨路子，显然不行！要想跟上并超越总、省行重点县支行及系统先进一级支行，我们必须坚定走业务创新之路。我们要主动适应中国城市化的发展进程，积极关注城市中产阶级及富人群体的理财性金融需求，发挥自身十几年的丰富金融投资经验及国际金融理财师的专业背景这一特长，依靠我们团结进取的班子和士气高涨的员工队伍，把握好社会财富均在寻找投资出路的良好契机，运用我行独创的基金、贵金属、理财产品市场支持短信及一对一理财服务，牢牢占据区域中高端客户市场，努力将我行打造为铜川中产阶级的财富管理银行。

我们将牢牢把握美元贬值、欧债危机带来的贵金属业务发展契机，大力发展贵金属销售、贵金属t+d、贵金属融资、贵金属租赁的贵金属业务板块；我们将积极把握资本市场的每一次投资机会，引导我们的客户以基金产品为工具分享资本市场溢价成果；我们将以工银商友俱乐部设立为切入点，以个人小额贷款、循环贷款、网贷通、卡贷通、商友卡、商友卡专属理财产品为抓手，积极抢占中小企业主及个人小老板这一优质客户群体；我们将以银-医一卡通产品为突破，进军医疗市场；我们将适时成立出国留学金融服务中心，将服务的触角伸向日益火爆的出国留学服务市场，同时积极争夺出国留学子女背后的铜川最富裕阶层的高端客户。

日趋激烈的金融同业竞争压力以及工行愈加提速的业务创新步伐，对我自身、对我们班子成员、对我行的每一个员工均提出了新的工作挑战，今后的日子，我将主动加强自身专业知识和管理水平的提升、人脉关系的拓展、经营理念的转变；加强我们班子协作共事意识的提高，加强班子的团结，加强班子成员分管工作创新和发展的步伐；加强我们客户经理队

伍专业知识的提高及人脉关系的拓展；加强我们非现金官员沟通和交流能力的提高，业务知识的学习；加强我们现金柜员业务技能的培训、服务意识的提高。让我们全员的综合素质能够适应甚至胜任我行跨越式发展的实际需要，从而从根本上提升我们铜川xx区支行的核心竞争力。

银行支行行长培训心得体会篇六

很高兴能够有机会在这里分享我的银行入职培训心得体会。这次的培训是在我加入银行后的不久，由银行内部的资深员工和专家主持的。通过这次培训，我收获了很多宝贵的知识和经验，也深深感受到了银行这个行业的魅力和未来发展的无限可能性。

在培训期间，我们首先了解了银行的基本业务和流程，包括存款、贷款、外汇兑换等。这些基础知识是银行业务的基础，也是我在之后的工作中需要频繁使用的。同时，我们也学习了风险管理、财务报表分析等较为深入的知识，这些知识对于我来说是非常新鲜的，也让我对自己的职业发展充满了信心。

除了理论学习，我们还进行了实践操作。我们进行了模拟交易，学习了如何处理紧急情况和解决问题。这些实践活动让我更加深入地了解银行工作的实际操作，也让我更加熟悉了银行的各种产品和服务。

在培训期间，我还参加了一些讲座和研讨会，这些讲座和研讨会涵盖了银行行业的各个方面，如金融市场、金融科技等。这些讲座和研讨会让我更加深入地了解银行行业的现状和未来发展趋势，也让我更加熟悉了银行行业的各种技术和工具。

通过这次培训，我收获了很多宝贵的经验和知识。我学会了如何处理各种复杂的业务，也学会了如何与客户沟通和解决

问题。同时，我也更加熟悉了银行的各种产品和服务，也更加了解自己的职业发展方向。

总的来说，这次培训对我来说是非常成功的。通过这次培训，我更加深入地了解了自己职业发展的各个方面，也更加熟悉了自己的职业发展方向。我会将这些知识和经验应用到自己的工作中，不断提升自己的职业素养和能力，为银行的发展做出自己的贡献。

银行支行行长培训心得体会篇七

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_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_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_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_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__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_行新人！

银行支行行长培训心得体会篇八

经过这次中央财经大学行长培训课程的学习，我了解到作为一名支行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。在服务管理中首先要制定服务流程、标准和规范；制定服务的考核标准，并让全体员工都清楚了解；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。

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。

那怎样为客户提供优质服务？随着同行服务不断创新，客户期望值的提升等，银行服务业也面临新的挑战。服务是一种感觉，要想为客户提供优质的服务让客户满意，首先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。具体的内容如下：

1、学人之长找不足。我行以服务先进行为标杆，通过学习，我行应从形容行貌、物品摆放、设施配备、言行举止、服务礼仪到服务细节等，一一记录下支行的具体做法，结合自身实际，查找不足，加以规范和整改。

2、“软硬”兼施上台阶。我行应按照“软件先行”、“硬件渐至”的原则在全行范围内展开了提升服务品质大行动，要求所有网点严格按照总行制定的规范化服务标准，强制推广“三声服务”和“双手接递”；在硬件上，指定专人对每个网点根据其周边环境、服务设施等特点做好综合评估，提出整改意见，逐步落实到位，以优化服务环境，增强对外服务能力。

3、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，加强对科室的服务管理，进一步落实二线为一线服务的具体措施，提高二线为一线服务水平，提升全行整体服务能力。

银行业的风险是指银行在经营管理过程中，由于各种不确定因素的影响，使实际收益与预期收益发生一定偏差。从而蒙受损失和获得额外收益的机会和可能性。具体分为信用风险、国家和转移风险、市场风险、利率风险、流动性风险、操作风险、法律风险和声誉风险八类。

随着银行业案件的增多，金额的加大，必须要有严格的内部控制和防范操作风险的措施。内部控制方面着重做好审批、授权、检查、核对、经营业绩审查、资产的保护、职责的分工、利益冲突岗位的分离等一系列控制活动。不能以互相信任代替管理，以日常习惯代替制度，以照顾情面代替纪律，不能存在侥幸心理。要以规章制度约束自己。

一个团队要想取得好成绩，首先必须制定一个“好目标”，所谓“好目标”就是与上级保持一致，具有挑战性；其实队员间要相互沟通，只有良好的沟通才能建立信任，才能维持和谐的团队关系，俗话说的好：“团结就是力量”，再次就是要用竞赛、旅游、公开表扬等激励方法不断提升团队的士气。

营销是一门现代经济运行的先行科学。我国正处于从计划经济进入市场经济的运行过程，所以营销对于我们从事服务行业的人员来说是一片工作学习生活的真空区，通过此次学习有了一定的感受。

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。和客户首次见面要注意自己的言谈举止、服饰搭配给客户留下良好的第一印象，解除客户的戒备心理，建立良好的信任关系。总之就是实时把握客户需求，实现共同利益的最大提高。

以上就是我的心得体会，在以后的工作中，我一定尽力学以致用，为xx市商业银行的发展做得更多、更好！