

2024年银行岗前培训心得体会800字8篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/168715.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

我们在一些事情上受到启发后，可以通过写心得体会的方式将其记录下来，它可以帮助我们了解自己的这段时间的学习、工作生活状态。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下面是小编为大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

银行岗前培训心得体会篇一

为期一周的岗前培训就要落下帷幕，培训时间虽说短暂，却十分充实，刺激而又耐人寻味。

在培训的日子里，我们主要接受了几个方面的岗前培训，内容包括建行的柜面基本知识、柜面风险知识、银行金融产品知识、信用卡和分期业务产品介绍、收单业务、反假细则、礼仪讲解等；以及大量的模拟柜面上机操作训练。

前辈们讲解的内容丰富，案例生动，令我受益颇深。

培训内容在我以后的工作中会有更好的运用和发展，学以致用。

银行岗前培训心得体会篇二

制定培训计划，组织教材，开展岗位学习、技术比赛、培训和考评等工作，建立员工业务培训和考试成绩档案，选拔、培育优秀人才，建立健全人材储备机制。以下是豆花问答网为大家推荐的银行岗前培训策划资料，提供参考，欢迎你的阅读。

为适应xx银行发展的需要，应对激烈的市场竞争，提高员工业务素质和工作效率，加强农行的执行力建设，提升营销水平、完善服务质量，加快农行创建区域强行的步伐，扎实做好年度员工岗位培训和业务知识测试，特制定本实施方案及培训计划。

一、指导思想

目前员工业务素质偏低、专业技术水平落后、营销技能缺乏，已经成为影响支行生存发展的瓶颈。因此，强化员工职业素质、提升服务效能，是支行实现持续发展和竞争制胜的关键。

员工的学习培训工作是支行管理的一项重要内容，培训要坚持“理论联系实际、业务结合服务，按需施教、学以致用”的基本原则，采取“业余自学与集中培训相结合、现场操作与现场测试相

结合”的方法，通过员工自学、培训和考试，切实提高员工业务素质和技术水平，为进一步创建学习型团队、增强农行综合竞争实力奠定基础。

二、组织领导

责：制定培训计划，组织教材，开展岗位学习、技术比赛、培训和考评等工作，建立员工业务培训和考试成绩档案，选拔、培育优秀人才，建立健全人材储备机制。

三、

培训内容

按培训内容划分为应知、应会两部分。按岗位划分为五大类：

(一)业务岗：

业务岗人员为会计主管、记账员、联行员、各部室综合员。

- 1、应知部分：农行会计基本制度及财务管理制度、《中华人民共和国会计法》、《中华人民共和国票据法》、结算业务等会计相关知识。
- 2、应会部分：账务记载、账务处理、成本核算、微机操作、财务分析报告。

(二)柜员岗

柜员岗人员为储蓄柜员、对公柜员。

- 1、应知部分：《储蓄管理条例》、《农行会计、出纳制度》、《储蓄管理法律制度》、《员工违规行为处理办法》及相关制度规定和业务知识。
- 2、应会部分：点钞、假币识别、abis系统操作及柜面服务标准。

(三)信贷岗

信贷岗人员为信贷业务部门及公司业务部门及前台经办人员。

- 1、应知部分：《贷款通则》、《担保法》、票据贴现业务等及相关知识和制度规定。
- 2、应会部分：各类贷款业务操作，贷款调查报告，信贷分析报告。

(四)管理岗

管理岗人员为各部室负责人、网点负责人、机关本部员工、会计主管。

- 1、应知部分：《中华人民共和国商业银行法》、《担保法》、《贷款通则》及相关金融法规和内部规章制度。
- 2、应会部分：微机操作，市场调研报告，财务分析报告，工作计划及

总结

。

(五)营销岗

营销岗人员为大堂经理(副理)、机关客户部客户经理、网点负责人、理财经理。

1、应知部分：《中华人民共和国商业银行法》、《担保法》、《贷款通则》及相关金融法规和《员工违规行为处理办法》等内部规章制度。

2、应会部分：微机操作，市场调研报告，财务分析报告，工作计划及总结。

四、培训课程

(一)《临柜业务风险点与风险防范》

由运营财务部主办，培训范围为各网点员工(可根据需要增大范围至全行员工)，每季度开展一次。

(二)《大堂经理面对面服务营销：大堂制胜》

由客户部主办，培训范围为网点负责人、大堂经理、大堂副理、客户经理、理财经理，每半年一次。

(三)《会计核算规范及风险防范》

由运营财会部主办，培训范围为各网点负责人、会计主管、网点柜员、客户经理、公司业务人员，每季度一次。

(四)《营业网点标准化管理》

由客户部、综合管理部、运营财务部联合主办，培训范围为客户部主管网点优服人员、综合管理部安全保卫人员、运营财会部监管人员、网点人员，每季度一次。

(五)《网点柜面服务沟通礼仪》

由客户部主办，培训范围为网点人员，每半年一次。

(六)《优质客户服务与维护》

由客户部主办，培训范围为网点负责人、客户经理、大堂经理、大堂副理、客户部人员，每半年一次。

(七)《农行产品功能及营销技巧》【银行培训计划方案】

由客户部主办，培训范围为支行全员，每两月一次。

(八)《柜员等级测试业务技能》

由运营财会部主办，培训范围为网点人员，每两月一次。

(九)《合规文化教育》

由综合管理部主办，培训范围为支行全员，每季度一次。

由支行党总支及各支部主办，范围为全体党员、党外积极分子(可增至支行全员)，每季度一次。

(十二)其他活动

考察参观、学习心得、文体活动等其他形式，由支行根据需要作出安排，并提出要求。

五、效果检测

支行人员须坚持对个人岗位所需知识与技能自我完善和提高，对支行安排的培训要积极参与，严格遵守支行提出的

培训纪律及相关要求。

(三)柜员办理业务效率，由支行派出测试小组到各网点进行现场测试;

(四)会计核算质量，由支行运营财会部组织核定;

(五)理论知识及规章制度学习采取培训后现场测试。

一、新进员工职业素养培训

简单的讲，新进员工职业素养就是一种工作状态的标准化、规范化、制度化，即在合适的时间、合适的地点，用合适的方式，说合适的话，做合适的事。使新进员工在知识、技能、观念、思维、态度、心理上符合职业规范和标准。具体包括：新进员工职业素养包含职业道德素养、行为规范和职业素养技能三个部分内容。

二、银行基础知识

1、银行知识与业务：详细阐述了包括中国银行业概况及经营环境：银行存款业务、银行贷款业务、银行其他业务；银行管理知识在内等基础内容。

2、银行相关法律法规：具体包含有银行业监管相关内容、银行主要业务法律规定、银行相关民事及商事法律基本规定、以及银行业犯罪及刑事责任等知识点。

学习和熟练点钞技术，锻炼点钞的基本功，还有珠算、数字录入、记帐、计息、翻打传票、货币的识别与防伪等内容，使新员工能很快地掌握银行工作的基本技能，尽快地适应工作流程。

一、培训目的：

4.帮助员工养成一流的银行服务礼仪，提升个人和企业美好形象。

5.充分了解服务营销的重要性，掌握现代银行业必须具备的营销理念，并掌握在实际操作中运用。

二、课程对象：

银行新招聘员工以及入职两年以内的新员工。

三、课程简介：

如何使新员工能以最快的速度融入公司?如何能让新人以良好的心态、出色的成绩为企业创造产出?这是每一个成长中的企业都必须面临的问题。

一个新人在企业的成长与发展要经过一个较长的过程：一个新人要摆脱外来者的心态，一般需要6个月左右的时间;而一个新人要真正理解与接受公司的文化，实现为企业创造价值，需要2年甚至更长的时间。

"如何使新人迅速进入工作角色，并建立良好的同事关系?"

所有这些问题都是企业经常面对的问题。

四、课程模型：

根据员工能力冰山模型：冰山上(职业资质、职业技能、职业规范)和冰山下(职业心态、职业道德、职业意识)，从深层次冰山下隐形部分出发，最终落实到冰山上显性部分。

五.授课方式：

启发式讲授、互动式

教学

、体验式学习，小组讨论、案例分析、角色扮演、情景模拟、管理游戏、导师将多年的实际工作经验与案例开放式与学员分享。

在2020年x月，我十分幸运的通过了银行的几轮面试和笔试，成为了这里的一名新员工，由于我对银行工作没有太多的经验，所以在上级领导的安排下，我和其他几位同是刚来银行的同事一同参加了培训，这次培训让我对银行的业务有了更多的了解，也让我明白了在银行工作是有一定的压力的。

这次培训，是有银行里面的老员工所带领的，有数位前辈分别从各个方面来对我们这些新员工进行教导，有银行业务方面的，也有保密以及安全这方面的，种种的教学让我见识到了一个不一样的银行。这些培训的前辈都是拥有着十余年乃至数十年的工作经验的，所以当他们在讲解的时候，我们这些新员工都是很认真的在下面做着笔记，一听到重点知识时就用小本本记录下来。这一次的培训时间还是蛮长的，陆陆续续的培训时间加起来有一个多月的时间，所以我们这些人的小本子上都是密密麻麻的写满了字，这可都是满满的经验教训啊，我是十分重视这些要点的，每当自己在工作的时候遇上了一些麻烦事，我都会拿出小本本仔细的对照一下，看看自己是不是在哪里出现了问题。

升，这是我的目标，也是我目前的主要任务之一。虽然我目前已经算的上是银行里面的员工了，但是我还得度过好几个月的试用期，所以我会大家在大家的面前好好地表现自己的，争取让领导对我的工作感到满意，也让同事们夸赞我的工作表现。

岗前培训工作策划方案

银行工作岗前培训心得体会

岗前培训心得体会

岗前培训工作总结

“岗前培训”心得体会

银行岗前培训心得体会篇三

根据总行的工作部署安排，我有幸于今年7月15日至7月27日在人xxxx培训班”。短短十天的紧张培训，的确令我获益匪浅。省邮政储蓄银行的领导们带领大家回顾了行的发展历史。

通过军事训练和业务知识培训，不仅让我学到更为专业的金融知识和服务礼仪，也让我深刻地意识到了银行工作的严谨，而这种严谨是存在于每一种产品和每一个服务的细节。

首先，通过军训，我对“团结”和“大局”的认识更加深了一层。军人崇尚集体主义，思考问题总是从整体的角度出发，这既是传统，也是需要，正如我们在工作中也是如此。比如队列训练讲究整齐划一，步调一致，一人出错，影响全局。一个人的力量是渺小的，一个连的人凝聚在一起，便如大海一样壮阔，一样高远。当我们连以整齐的步伐，洪亮的口号在操场中训练时，领导、教官都被我们团结的力量所震撼。那创造中的和谐摩擦出美丽的火花。看吧，统一而整洁的迷彩服，豪迈而整齐的步伐，伴着那嘹亮的口号，一排排，一列列，是那样赏心悦目，振奋士气。团结就是力量，再不是简简单单的一句话，它授予我们人生的哲理，告诫我们为人的理念，更在军训的训练中，铸起了一座不倒的城墙，集体的荣誉感让我们将它演绎得淋漓尽致，愈见丰美。

幼苗不经历风霜洗礼，怎能长成参天大树；雏鹰不经历狂风骤雨，怎能飞上万里苍穹；溪流不经历颠簸流离，怎能交汇于浩瀚大海。而即将步入邮政储蓄银行的我们，不经历艰苦磨炼，又怎能成为邮蓄银行的栋梁和有用之材。

在这里，我尝到了种种滋味，我学会了如何去面对挫折，如何在以后的人生路上披荆斩棘，如何去踏平坎坷，做到自制、自爱、自理、自强，走出一条自己的阳光大道，开创一片自己的天空。我会将这段军训生活永久地珍藏，当作是人生的瑰宝，工作中的意志支撑点，让它的精神贯穿我的整个一生。

其次，通过学习了解到我行改革发展的经历使我对中国邮政储蓄银行的发展历程有了更清楚的解。全国第五大商业银行。省分行于20xx年1月成立，中国邮政储蓄银行有限责任公司成立于20xx年3月20日。为广大居民提供基础金融服务、沟通全省城乡居民个人结算的重要渠道。致力于建设资本充分、内控严密、营运平安、竞争力强的现代银行，为构建社会主义和谐社会做出新的贡献！形成了以外币存款为主的负责业务；汇兑、转账、银行卡、代理安全、代收等多种形式的业务；银行贷款为主的资产业务，产品种类日益丰富，经营规模不时扩大。接下来学习了相关的规章制度及相关政策，并且接受了系统化的商务礼仪和服务礼仪培训。通过系统化理论化的学习我得到很大的收获。

银行岗前培训心得体会篇四

信用卡营销不能停留在传统的习惯思维和做法上，要将新的营销理念和服务方式有机地结合起来，最大限度地提高客户质量。

民生银行信卡中心为了让我们新进员工更快地了解公司、适应工作，公司特地进行的新员工入职培训。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。

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，最后民生银行信卡中心石总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。

这次培训中，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，充分利用好公司的优势资源，最大效果的为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人的发展。通过培训，我们了解了什么是职业化、什么是价值观、以及很多为人做事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作的开展以及个人的发展都是非常有好处的。

在职业化的态度方面，每个人都应该有一颗创业的心，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，要有一颗很热诚心，一双很勤劳的手、两条很忙的腿和一种很自由的心情。作为在信用卡中心的员工更是如此，一方面我们要不拘泥于一些传统的销售理念，要善于突破、有创意的想法，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。然后就是以后在做事的过程中要注意方法，这样才能让工作效率更高、减少无谓的加班，事情也会做的更好。

在专业方面，金融行业最注重的是实践和诚信，需要我们不仅仅在专业技能上有着全面的知识，而且要对市场有着准确的把握和分析能力。我行在银行业以及其他金融方面有着很大的优势、但是相对于中合型的银行业务来说对市场的了解相对来说还是比较缺乏的，而一个产品品牌的推广效果往往又决定于市场的反应，我们不仅仅要思考怎么有效的利用好我行信卡中心的有利资源去营销、更需要的是以一个整体的眼光来看待信用卡市场，这就需要对产品的营销和市场有深入的了解和认识。因此，我建议是不是公司以后的培训可以邀请一些资深的营销或者市场方面的人士来进行培训和指导，这样我们就能更好的以市场的眼光来思考信用卡业务，从而能更好的为客户服务为公司创出更好的业绩，公司员工的知识层面也会更加全面。

为了更好的提升业务水平与业绩我深刻体会到公司的核心文化

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。

诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户相互沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真诚相待，言行一致，急客户所急，想客户所想，才能赢得客户的一份信赖，换取客户的一份诚心。这样我们才能更好的发展我行信用卡业务。

银行岗前培训心得体会篇五

时间如白驹过隙，转眼间，为期二十多天的岗前培训已经完美结束了。这是一次让人难以忘怀的培训经理。虽然只有短短的二十一天，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。

银行岗前培训心得体会篇六

在培训的日子里，我们主要理解了几个方面的职前培训，资料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;以及超多的模拟柜面操作训练。资料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忙的。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资料。

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资料，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，资料很多很细;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，讲的十分详细，具体的操作我们也在模拟银行中超多练习，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，单一的工作十分容易烦，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，而且这项培训还务必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。

培训资料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。

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！

银行岗前培训心得体会篇七

为期一周的岗前培训就要落下帷幕，培训时间虽说短暂，却十分充实，刺激而又耐人寻味。

在培训的日子里，我们主要接受了几个方面的岗前培训，内容包括建行的柜面基本知识、柜面风险知识、银行金融产品知识、信用卡和分期业务产品介绍、收单业务、反假细则、礼仪讲解等；以及大量的模拟柜面上机操作训练。

前辈们讲解的内容丰富，案例生动，令我受益颇深。

对于刚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，所以这次培训对于提高我的业务素质是很有帮助的。

培训内容在我以后的工作中会有更好的运用和发展，学以致用。

培训过程中让我深受感动的是：前辈们的敬业精神。

在培训期间，前辈们毫无保留地将自己的知识与经验倾囊相授，将自己工作多年积累的工作经验和技巧，手把手地传授给我们，鼓励我们提问题，对我们的问题都耐心解答不但尽心尽力地解说每一部分的内容，还耐心地纠正每个人在上机操作中的错误，使我们能够快速理解掌握前辈们这种对教学认真负责的态度，是他们敬业精神的具体体现，对此我深有感触，让我由衷的钦佩和感激。

银行岗前培训心得体会篇八

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。

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!

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发