

最新建设银行培训个人心得体会总结四篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/169183.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。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接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看吧。

建设银行培训个人心得体会总结篇一

可以说，“金融危机爆发后，个别舆论在没有充分理解金融衍生产品本质和抓住防范市场风险关键环节的情况下，就轻易得出了我国不应再继续发展金融衍生产品市场以及场外金融衍生产品应该进入交易所交易的结论，对我国场外金融衍生产品市场发展造成了非常不利的影响。

事实上，与美国市场投机过度、监管不足的问题相比，我国场外市场金融衍生产品市场面临的最大问题是发展不足。”组织这次培训本身就对我国深化发展金融衍生产品市场具有积极作用，有助于在银行间市场成员中树立正确认识衍生产品的观念，通过了解并掌握衍生产品的相关专业知识，在以后的工作实践中加强产品设计开发、客户营销、风险揭示，提高衍生产品管理水平，正确运用衍生产品使其发挥优化资源配置、强化风险管理、实现资产保值增值等功能，切实为实体经济服务。

我认为一周的培训，令我受益匪浅，并基本达到了个人的预期学习目标，但是对培训还有一些不成熟的个人建议仅供主办方参考：

1. 建议课程大致内容提前与学员沟通，使学员在参训之前做好准备或预习工作
2. 课程设置应区分前台、中台、后台的业务，对不同的参训人员有的放矢
3. 建议课程设置有系统化框架，尽量避免讲师的课程重叠。

总的说来，无论作为金融市场参与成员之一，还是作为个人，得到此次培训机会都难能可贵，学习为我提供了与市场专家交流的机会，厘清了我的一些认识误区，教授了我衍生产品的专业基础知识，并为我将来的职业发展提供了更多机会。

建设银行培训个人心得体会总结篇二

七月中旬，有幸参加了上级行组织的对公客户经理培训班。在哈培五天的学习生活中，我与五十多名本行同仁一起探讨交流，一起聆听培训中心老师生动有趣的课程讲授，一周下来，收获很多

，感悟很多。现将培训心得总结如下：

公文是在经营管理过程中形成的具有法定效力和规范体式的文书，是依法行和进行商务活动的重要工具。建行的公文种类共分为12种，分别为：决定、公告、通告、通知、通报、议案、报告、请示、批复、意见、函、会议纪要。按行文方向可划分为下行文、上行文、平行文；按阅知范围划分为：秘密公文、内部公文、周知性公文；按缓急时限划分为：紧急公文和常规公文。通过对公文写作的学习，使我对公文的特点和撰写时注意的事项有了更加深刻的认识。公文写作要求真实准确、体式规范、实效性强，在处理的程序性上也有一定的要求。

使我对风险防范有了更加深刻的认识。有什么样的风险认识，就有什么样的管理水平；只要不专心，风险无处不在；不能只关注单边风险，应从多维度考虑；不论你有多高的技能，违规操作风险很大；对待同事，应多做风险提示，而不是看他人笑话；因为确实有一些人不厚道，所以同事之间不要盲目信任；业务不能通过反交易，使业务回到原态，办理业务时一定要按规操作，要避免差错发生；如若作假即使你有专业的能力，也难以做到天衣无缝；人员管理是操作风险管理的核心，日常应加强人员管理，开展员工行为排查和风险警示教育，防范道德风险。

在日常工作中了解和关注案件发生的特点：案件偏爱坏男人，女人容易为情困，骨干先进别全信，长期没案要留神，博彩容易陷深坑。管理人员日常应掌握柜员的思想动态，尽量了解柜员八小时以外的人员交往情况，严防内部案件发生。

这是一堂十分有趣的课，在老师精彩的点评中，收获颇多。教材选自电影《卡特教练》节选，课后，我还在宿舍里认真看了一遍完整版。有铁血教练之称的卡特教练，通过他特有的管理方式，将一个排名很差的球队，打造成具有夺冠实力的冠军球队。

从中学习到以下几方面：自身有实力，有助于权威建立；杀一儆百，树立权威；接手有问题的团队时，惩罚比奖励效果更快；以“连坐”方式处罚队员，更有助于培养团队精神；对犯错的人，可以再给他机会，前提是先让他付出代价；人与人之间叫人群，心与心在一起叫团队。

除此以外，还学习了《客户关系管理》、《犯罪心理学及员工行为管理》、《优秀员工的五项修炼》、《营销理念与实战技巧》等课程，总体下来学到了很多实用、有价值的东西，对我以后的工作有很大帮助，非常感谢领导给我提供了这次提高自身能力的机会，我将加倍努力工作，为建行事业安全快速发展做出自己应有的贡献。

建设银行培训个人心得体会总结篇三

8月18日至22日，作为基层行的一员，我有幸在建行常州培训中心度过了忙碌、紧张而又充实、愉快的五天时光。这是一次在宝贵的时间里接受专业老师传授知识的宝贵经历，让我认识到，青年员工应该坚持学习，学习也应当是一种工作。

在常培短短的五天丰富多彩的课程内容，仿佛把我带进了一个知识的海洋。形式新颖的拓展训练，张腾老师的《九型人格与个性销售》，张黎萍老师的《自我管理自我激励》，张岩冰老师的《时间管理》，李德志老师的《高效工作赢在职场》，单琦老师的《冲突管理》，秦冠军老师的《柜面操作风险防范》以及冯文淘老师的《人格魅力塑造》让我有茅塞顿开，耳目一新的感觉。

让我明白卓有成效的人不是天生的，他们之所以成功，是由于在实践中学会了一些行之有效的管

理方法;让我明白看待事情的态度不同会有不同的结果;让我明白九型人格客户的销售策略;总之,从紧张的工作中获得如此宝贵的学习机会,如饮甘泉,让我加深对自己和工作现状的思考。

要经常加强业务知识的学习,操作系统的学习以及“减压学习”,不断提高自己的业务知识和工作能力。重视学习才能与时俱进,忽略学习则如井底之蛙。

我现在为**支行个人客户经理,深知要成为一名优秀的个人客户经理,既要通业务熟悉产品,又要多用脑袋营销;既要身体力行,又要积累技巧;既要主动,又要坚持。

团队需要交流,比如这次宝贵的学习机会,参加学习的员工来自各个支行,大家认识交流,探讨借鉴,收益匪浅。

短暂却愉快的培训已经结束,我已满怀激情投入到了工作之中。在这里我衷心感谢我们的授课老师,感谢我们的领队姚老师和班主任刘老师。并特别感谢给予我这次培训机会的常德分行,我会倍感珍惜,加倍努力工作,为常德分行的发展贡献自己的一份力量!

建设银行培训个人心得体会总结篇四

告别学生时代的青涩与懵懂,我迈进了建行这座让我神往已久的金碧辉煌的殿堂。算上实习期,初入职场才三个月不到的我就已经深刻感受到银行业大力发展的脚步,银行间的竞争也越来越激烈。带着好奇与兴奋,终于迎来了中国建设银行江西分行20**年新入行员工培训。从小学到大学,我们学习了无数课程,历经十几年寒窗,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。虽然这次培训只有十几天,但它作为一个过渡,一个桥梁,让我们从理论走向实践,我们收获的远比想象中的丰富。

参加完培训,我最深刻的感触就是觉得自己十分幸运。这个培训班是中国建设银行江西分行有史以来举办的最系统化全面化的一次。人力资源部投入了大量的人力、财力,聘请到专业人员给我们进行军训和拓展训练,同时又请到了分行多位经验丰富的领导以及优秀员工,短短的十几天内,把我们凝聚在一起,学习了建设银行的基本情况,融入了建设银行这个大集体中。

作为一家国有商业银行,建设银行经过大规模财务重组、完善治理结构、再造业务流程、引进战略投资者等一系列股改环节,最终成功在香港和上海上市,这具有深远的意义。建行成功上市的经验对中行和工行等上市都极具参考价值,同时也证明了国际资本市场对中国国有商业银行股份制改革成功的认可和对其未来充满着信心,而对于我们刚入职的新行员来说,刚从学校毕业就能进入这样一个规范化、国际化的大型商业银行,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;而建设银行就是这样一个优秀的平台。在这里,我们将与建设银行共同发展,把个人的职业规划与建设银行的发展融合在一起,共同实现腾飞。

人力资源部的领导和同事们对这次培训做了相当合理的计划。我们首先迎来的是为期六天的军训和拓展训练。时间虽短,相信每个人都留下了深刻的印象,甚至终生难忘。怀着好奇而又激动的心情我们来到了**陆军学院,而接下来的训练,远没有我们想象中的轻松。开办仪式过后,我们进行了一天军训。第二天进行拓展训练。接下来的任务是用几十分钟的时间进行团队组建,包括选出队长、旗手,队旗,确定队名和队歌,最后再排练出一个有团队代表性的展示。经过简短的自我介绍大家立刻融入到团体中,集思广益,各尽所能,把我们的团队展示搞得有声有色。同时,我们许多有意义的项目,我们用自己的勇气、魄力、关爱、协作、智慧以及奉献真真正正的做到了“挑战自我,熔炼团队”。

紧张而充满挑战的拓展训练结束后，接下来**陆军学院四天和**县党校六天，我们开始了银行相关业务知识学习。宽敞的小礼堂，舒适的坐椅，点点滴滴都体现着区分行领导们对新员工的关爱，体现着建设银行的“以人为本”。如果说拓展训练培养的是一种工作精神，那么业务学习培养的是我们的工作能力，只有掌握好了这些基本操作才能开展好银行业务。

在第一堂课上，人力资源部的樊总给我们讲述了中国建设银行的历史沿革，从1954年10月1日中国人民建设银行宣告成立，到今天中国建设银行成功上市，经历了“三起三落”的反复，在这期间，建设银行曾控制着在中华人民共和国的国土上进行的每一项重大工程的建设资金。作为一名建行人如果不了解建行历史，就如同一个中国人不知道国旗国歌一样可悲，不论我们今后在什么岗位，从事什么工作，都必须了解建设银行史，伴随着建设银行股份制改革成功的伟大历史阶段，把我们的事业融入到这短辉煌的历史中。接下来的几天里，我们学习了建行主要产品、个人金融发展战略、银行相关法律知识、员工行为规范等理论，对银行几个主要部门的业务情况有了初步的了解。作为一名建行员工，我们每天要以金钱和数字为工作对象，这需要时时处处的细心谨慎、诚实守信、守法合规、勤勉尽职、对每项工作负责到底。

同时作为一名新行员，我们应该学习法律知识，加强风险防范。面对国有商业银行、外资银行争夺市场，建设银行需要提高服务质量，加强品牌建设来提高自身竞争力，而这除了要制定相关法规外还需要每个行员以热情饱满的精神对待每天的工作，以灿烂的笑容面对每一位客户。培训课上，我们花了大量的时间来学习柜面业务操作流程，包括对公业务和对私业务，这是我们大部分人入职后要从事的工作，几位前辈总结她们多年的经验为我们编制教材，制作幻灯片，把枯燥的流程用精炼的语言讲述出来，为我们今后工作的开展引领了道路。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。

短暂的培训结束了，我们将被分到不同地区的岗位上开始工作，十几天的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。十几天虽然短暂，但是这次培训对我们来说是人生重要的转折，它把我们课堂带入了职场，使我们从一个青涩的学生走向一个有责任心、充满自信的职业人。每个人都收获颇多，希望大家把这一份激情，信任，感激与责任带到未来的工作中，踏踏实实的走好每一步，与建设银行共同发展。

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