# 业务技能培训心得体会总结(模板8篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2025-01-16

*心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。那么心得体会怎么写才恰当呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。业务技能培训心得体会总结篇一第一段：背景介绍与培训目的（300字）作为一名业务员，我们对于...*

心得体会是指一种读书、实践后所写的感受性文字。那么心得体会怎么写才恰当呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

**业务技能培训心得体会总结篇一**

第一段：背景介绍与培训目的（300字）

作为一名业务员，我们对于提升自己的销售技能和服务水平始终充满热情。为了更好地适应市场竞争环境的变化，提高个人的工作能力和综合素质，我们参加了一次为期一周的业务员技能培训。培训的目的是帮助我们更好地了解市场需求和提升销售技巧，使我们在日后的工作中更加得心应手。

第二段：培训内容与收获（300字）

在这次培训中，我们学习了很多与销售相关的知识和技巧。首先，我们学习了如何分析市场，并根据市场需求制定个人的销售策略。通过学习市场营销理论和案例分析，我们对于如何定位产品和服务目标受众，如何制定销售目标以及如何有效推销产品有了更深入的了解。其次，我们学习了与客户沟通的技巧。通过模拟销售场景和角色扮演，我们学会了如何与客户进行有效的沟通和交流，如何用诚信和专业的态度引导客户做出购买决策。最后，我们还学习了销售报表的编写和销售数据的分析方法，以便更好地掌握销售业绩和市场趋势。

通过这次培训，我们收获了很多。首先，我们对于市场需求和销售策略有了更清晰的认识和理解。我们学会了区分市场的细分市场，了解客户的需求，从而更准确地制定销售策略和开展销售活动。其次，我们提高了与客户沟通的能力。通过模拟销售场景的练习，我们学会了如何在与客户的交流中更好地发现客户需求，并有效地解决客户的问题。最后，我们掌握了销售数据的分析方法。通过学习销售报表的编写和销售数据的分析，我们能够更好地评估市场趋势和销售业绩，并及时调整销售策略和行动计划。

第三段：改变与困惑（300字）

虽然在这次培训中我们获得了很多知识和技巧，但也遇到了一些困惑和改变。首先，我们发现自己在客户沟通的过程中很难抓住客户的需求。有时候我们过于注重自己的产品和销售目标，而忽略了客户真实的需求和问题。其次，我们发现在分析销售数据时还存在一定的局限性。我们往往只关注了销售业绩和市场趋势，而忽略了一些具体的销售情况，如客户投诉和退货率等。这些问题使我们意识到我们还有很大的提升空间，需要不断反思和调整。

第四段：改进与成长（300字）

通过对自己的困惑和问题的认识，我们决定在日后的工作中加以改进。首先，我们意识到客户需求的重要性，决心在与客户沟通的过程中更加关注客户的需求和问题，倾听客户的声音，并提供更好的解决方案。其次，我们决心在分析销售数据时更加全面和细致，不仅关注销售业绩和市场趋势，还要关注具体的销售情况，如客户投诉和退货率等，从而更好地了解市场和客户需求。

第五段：总结与展望（300字）

这次业务员技能培训对于我们来说是一次难得的机会与挑战。通过培训，我们获得了更多的知识和技能，提高了销售能力和服务水平。但是，我们也意识到自己还存在很多不足和问题，需要在日后的工作中持续学习和改进。我们相信，只要我们保持谦虚的心态，不断学习和实践，我们一定能够成为优秀的业务员，为公司的发展和客户的满意贡献更多！

**业务技能培训心得体会总结篇二**

燃气公司业务技能培训心得体会 燃气公司为全体员工开展了一堂名为“彻底转变观念，完善自我，争创 是通过努力可有提升的空间。这需要通过我们不断的学习、完善、充实自己，提高自己各方面的能力，才能争取向更优秀的人才队伍迈进。全体员工保持了一颗正直的心，一颗努力为客户服好务的心，一颗努力成为最优秀的燃气公司员工的心，希望自己每天都能进步1%。正是有了坚定的信念，才有了具体的行动。我们的每一位员工都要求自己必须掌握本岗位的工作流程和工作标准，在工作场所随时用普通话进行对话，在待人接物上做到热情、周到。人人都在进行完善自我，提升自我。而我们高新服务中心为了给每位员工一个学习的平台，今后将从人员培训、班组建设、员工职业操守、礼仪规范、一些必要的心理学网知识、管理学知识等方面学起、做起。同时为了适应公司的高速向前发展，我们的管理人员、窗口人员、客户代表因工作需要和所处位置的不同要学会一些简单的英文对话和一些必要的沟通技巧，其它岗位的工作人员也要掌握一些与本岗位有相关联系的业务技能。服务中心的进步，离不开全体员工的共同进步。员工们从不会到会，从对自己要求不高到人人对自己有要求，这样才能提高服务中心的整体素质，体现服务中心的整体进步。

附送：

燃气公司个人工作小结

燃气公司个人工作小结

燃气公司个人工作小结本文作者：

collmei小美 文秘114原创投稿 个人工作小结 起20xx.02.24-止20xx.03.15 转眼间，到万福燃气公司上班已经20天了，也学到了不少关于天然气的知识，现在这段时间的工作情况总结如下：

以前自己对天然气这个行业基本上是一片空白，所以很多东西都要从头学起，我觉得这也是一个锻练自己的机会，我通过看资料以及本部门不定期的培训让我学到了好多，同时我也通过网络浏览了相关的网页以及了解了相关的知识，一步一步积累行业知识，加强学习，以便自己能尽快地入行。以下是这段时间所学到的一些知识：

1.掌握了天然气的基础知识：

形成、分类、优点以及用途； 2.大概的了解了一下天然气的各个产地和大型接收站； 3.对整个园区各个厂的地点以及公司铺设的管网也差不多熟悉了； 4.了解了场站内天然气的工作原理； 5.熟悉了公司的合同（与客户的签约合同）； 体会：

1.天然气作为国家的新兴能源，它是一种清洁坏保的优质能源，有效的改善了空气质量，西气东输为环保立下了一功.2.武宁工业的不断发展和居民生活质量的不断提高，为我们公司打下了攻围的基础，铺好了战场，只等我们去占领。 3.作为公司的一名员工，我得不断地加强学习，才能适应工作需要，才能成为一名合格的员工，争取最短时间内转正式员工。陈美 20xx-3-15 星期一19：

**业务技能培训心得体会总结篇三**

作为现代社会维护治安的重要力量，辅警的作用日益受到重视。为了更好地履行自己的职责，提高自己的业务技能是必要的。最近，我参加了一次辅警业务技能培训，受益匪浅。在这次培训中，我深深感受到了提高辅警业务技能的重要性，也豁然开朗地获得了一些新的知识和技能。接下来，我将分享我的培训心得，并提出一些建议。

第二段：仪容仪表和礼仪礼节

在培训中，我认识到了仪容仪表和礼仪礼节的重要性。作为一名辅警，必须要有良好的仪容仪表，这不仅可以树立良好的形象，而且也有利于增强与民众的沟通和交流。在礼仪礼节方面，要时刻记得要有礼貌，尊重民众，这样更有助于建立良好的工作关系，也更能够赢得民众的信赖。

第三段：常见刑事案件的认识

在培训中，我们重点学习了常见的刑事案件，如盗窃、诈骗、扒窃等，并从案件的侦查、取证、审查、公诉等环节进行了详细的讲解和演示。通过实际操作和模拟案例，我们掌握了一些必要的执法技能，并学会了如何调查和查证证据。这些技能对于我们处理日常警务工作非常重要。

第四段：执法实战技巧

警方执法是一项高风险工作，执法人员需要掌握一定的实战技巧。在此次培训中，我们学习了防卫、格斗、射击等执法技能，并有专业教练进行精品指导。这些实战技能无论在平时的巡逻、维持治安中，还是在处理具有极大风险的警情中都具有至关重要的作用。

第五段：总结和建议

通过这次辅警业务技能培训，我意识到提高业务技能对于一名合格的辅警来说真的十分重要。我建议辅警应该积极主动地参加业务技能培训，密切关注新技术、新理论的发展，不断充实自我。同时，在实际工作中，要通过多次实践，不断总结经验，提高自我履职能力。

结论：

在这次辅警业务技能培训中，我体会到了职业技能培训对于我们个人能力提升和职业生涯发展的重要性，并深刻了解到了辅警的职责和工作要求。我相信，在今后的工作中，我会更好地发挥辅警的重要作用，更好地服务于社会的维稳。

**业务技能培训心得体会总结篇四**

我于20xx年2月开始就职兴业银行，在这一年多的时间里，兴业给我的感觉始终都是顾客至上、服务至上，无论遇到多么复杂的业务、多么难缠的客户，每一位职员都会以谦和、友好的态度去应对，良好的服务使我们行的业务量也是与日俱增。我曾以为这样的状态就足够应对日趋激烈的行业竞争，但通过服务礼仪培训我才更深刻的感觉到，服务礼仪是一门多么高深的学问，不是简单的谦和、友好就可以做到的，如果想在激烈的市场竞争中始终名列前茅，就必须具备其他银行所不具备的高品质服务。

我一直认为自己是一个很有礼貌的人，对待客户谦和有礼，面对投诉懂得解释，但是服务礼仪教会我们，银行业已经从简单性、保姆型、服务型转向了复杂性、专家型、营销型。客户需要的不仅是你友好的服务态度，更多的是他所不具备的专业知识，我们要懂得客户的心理，用自己的专业知识和技能，为客户提供他最需要的服务，你用最快的速度为他解决了他的问题，我想要比你一味谦和的让他等待更让他满意。

我们提倡服务至上、顾客至上，其本质是要留住客户、吸引客户，这就是优质服务的价值，那么如何实现这一价值呢?应该从几点做起：

(一)正确认识服务的价值

服务看似是无形的、瞬间性的，但实际上它带给客户的影响却是永久性的。服务本身就是一种商品，良好的服务能够提升产品的价值，补救产品的不足。有时候口口相传的不仅是产品的优良，更有可能是优质的服务。我曾经去某银行办理业务，上班时间柜员在聊天，业务办理速度极慢，并且态度极为不好，这让我心情很是不佳，从此不再去该行办理业务，同时还告诉我的朋友也别去。这样的亲身经历更让我明白何为服务的价值。

(二)如何提供优质服务

提供服务的形式有很多，冷淡型、友好型、生产型、优质型，社会和行业的发展指引我们必须选择优质型的服务才能长久的立于不败之地。我们要以积极的态度面对客户，保持友好的微笑，建立良好的第一印象，懂得察言观色，瞬间分析获取客户需求，为客户解释所办业务的利弊，提示其风险点，让客户信任你，从而信任银行，愿意把自己的银行业务都交付于我们银行，那么我们优质的服务也就达到了目的。

记得有一个朋友跟我说，找对象就要去兴业，因为兴业全是帅哥美女，虽然这只是坊间传闻，不足全信，但是我想兴业拥有的不仅是帅哥美女，兴业所具备的是良好的精神风貌以及优质的服务。

从明天开始，我将穿着干净整齐的行服，以上佳的精神面貌开始工作，开始新的奋斗，希望自己的努力可以为兴业的发展作出小小的贡献。

**业务技能培训心得体会总结篇五**

培训作为企业提升员工质量的最直接手段之一,正在扮演着越来越重要的角色。你知道业务技能

培训心得体会

是什么吗?接下来就是本站小编为大家整理的关于业务技能培训心得体会，供大家阅读!

按照上级的组织安排，作为新上任的乡镇纪检书记，我于11月1日-3日参加了全市纪检监察干部业务培训班。此次业务培训主要围绕新时期党风廉政建设和反腐败工作的特点，从领导干部廉洁自律、信访工作、案件检查工作、纪检监察案件审理、构建社会主义和谐社会等方面进行了广泛深入的学习。通过这次培训，我更加深刻地认识到肩负使命的重要性，更新了思想观念，增强了业务水平，在政治理论、党性修养和综合能力上得到了全面提高。

一、提高思想认识，坚定忠诚履职信念

作为乡镇纪委书记，要切实做好纪检监察工作，必须自觉地加强自身党性锻炼，提高党性修养，不断地提高业务知识和综合能力。要怀着对党和人民负责的深厚感情开展工作，围绕中心、服务大局。要培养良好的工作作风，坚持原则，无私奉献，公道正派，表里如一，为群众办实事解难题谋利益。在实际工作中，对案件审理工作要始终坚持实事求是的原则，从案件立案到审理的每一个阶段，必须注意从不同案件的客观实际出发去研究和分析，并作出正确判断。坚持查办案件与源头防腐相结合，重在加强教育，区别对待原则是案件审理工作的重要原则之一，做好纪律面前人人平等，坚持民主集中制原则。要切实保护揭发人、检举人和证明人的合法权利，这是做好案件查处最重要的基础工作，要使揭发人、检举人信任纪检监察干部，为扩大案件线索创造良好条件，使违规违纪和不正之风无处藏身，确保社会和谐稳定，努力做好党的忠诚卫士。

二、掌握业务知识，理清工作目标思路

这次培训的内容比较全面，涵盖了纪检监察工作的各个领域，从对党风廉政建设和反腐败工作形势的认识，到新时期新形势下的党廉和纠风工作;从反腐倡廉的宣传教育工作，到纪检监察干部队伍的自身建设;从纪检监察信访工作，到案件检查和审理，涉及了纪检监察工作的方方面面。在今后的工作中，我将从自身职能出发，强化监督检查，督促我镇干部在开展各项工作中，始终做到勤政、廉洁、优政，把党风廉政建设和反腐败工作融入到全镇日常工作中去，融入到全镇各类创建工作中去，促进工作不断取得新的成效。

三、源头遏制腐败，落实党风廉政建设责任制

任何腐化、腐败行为都是从思想的蜕化开始的，都有一个思想演变的过程。因此，在实际工作中，我们要警钟长鸣，筑牢防线，加强思想教育，落实党风廉政建设责任制。定期召开纪检监察例会，分析党风廉政建设面临的新情况新问题，强化责任制，细化责任分解，严格责任考核和责任追究，把党风廉政建设和反腐败各项任务工作结合起来，责任到人，对违反党风廉政建设责任制的党员干部严格责任追究;把任务分解到镇纪委全体成员，不留空白，不留死角，做到责任清楚，任务明确，坚持不懈，树立每个成员的责任意识与使命感，形成齐抓共管的工作局面。

我将以这次培训为新的起点，在今后的工作中，突出基层纪检监察工作特色，加强理论和业务学习，不断完善知识结构，拓宽知识领域，增强创新意识，更新思想观念，改进工作方法，提高工作水平，以饱满的精神状态和真抓实干的工作作风，高标准、高质量地完成全镇纪检监察工作任务。

今年11月，我有幸参加了全国劳动监察培训班。盘点5天的培训学习，收获很大，既开阔了眼界和思维，又加强了与各地区同仁的交流，学到了很多好的经验、好的做法。总的感觉，这次江西之行非常有意义，时刻让我难以忘怀。

一、学习培训的感受

首先，部领导高度重视。培训期间有多位部领导亲自给我们辅导，使参加学习班的人们倍受鼓舞，深受感动。其次，授课老师水平高。参与授课的老师有部劳动监察局巡视员、部劳动保障稽查和制度处、执法处处长，授课老师理论功底深、实践经验丰富。他们由表及里，由浅入深，具体问题具体分析，解决了我们日常生活中的很多疑点，增强了我们干好劳动监察工作的信心。第三，培训形式灵活多样。既有集中讲课，学习新知识，又有分组讨论，更有拓展训练。不同的学习形式有力促进了学员间的交流、学习，使学员们不仅拓宽了视野，增长了见识，增强了团队意识，还结交成了朋友，达到了这次培训的预期目的。第四，管理组织到位。此次培训，采取封闭管理的模式，要求全体学员按时参训，无条件服从。学员们也能够严格要求自己，自觉遵守培训期间的各项规定和要求，全身心投入到学习中。第五，服务周到热情。培训班组织管理人员和基地服务人员服务热情，考虑周全，从接站到外出，从起居到饭菜，无一不细致入微，精心安排，使大家从心里感到上级对基层人员的关怀和重视，有种宾至如归的感觉。

总之，这是一次难得的学习机会，自己丰富了知识，开阔了视野，明确了思路，提高了水平，坚定了搞好劳动监察工作的信心、决心和责任心。

二、学习培训的内容

11月24日上午，全国劳动保障监察培训在中华人民共和国人力资源和社会保障部教育培训中心(江西九江)报告厅开班。部教育培训中心领导陈佛作动员讲话，陈佛在动员讲话中首先代表培训中心领导班子及全体干部职工，对培训班开班表示祝贺。他讲了三个方面的培训要求，一是要端正学习态度，增强学习的自觉性和主动性;二是要弘扬优良学风，全面提高能力素质和履职能力;三是严格遵守纪律，圆满完成教学任务。

在接下来紧张的学习过程中，学习内容非常丰富、具体，有很强的指导性和针对性，各位专家教授，把所讲的理论知识用详实朴素的语言，深入浅出的方法，结合基层劳动监察工作的现状和特点，系统的为我们进行了讲解。共涉及以下专题：一是由部劳动监察局巡视员马红兵主讲《劳动保障监察制度》;二是部劳动保障稽查和制度处处长赵森主讲《劳动保障监察两网化管理》;三是部劳动保障监察局执法处处长陈岚解读《

劳动合同

案例及工资支付监察疑难问题解析》;同时安排了一天的时间现场教学，分组组织学员讨论了各地关于开展劳动监察工作的好的做法和经验，通过互相学习、讨论、交流，让我们分享了从事劳动监察工作的收获和体验。

三、学习培训的打算

继续开展《关于开展建筑领域维护农民工合法权益专项检查》、《整治非法用工打击违法犯罪专项行动的检查》等专项行动，进一步规范用工行为，保护劳动者切身利益。加大“劳动提示牌”的粘贴范围，努力降低矛盾纠纷发生率，促进企业与员工的和谐发展。利用休息日和节假日，通过悬挂条幅、制做展板、发放传单、知识问答等形式，在人流密集区积极宣传《社会保险法》、《劳动保障监察条例》、《劳动合同法》、《争议调解仲裁法》等法律法规，努力提高务工人员的法律意识。

20xx年8月20日为期一天的《专业销售技巧》培训已经落下帷幕。作为刚刚步入上海宝井做为销售代表的我，显然无论是角色的转变还是新环境的适应都还需要一个循序渐进的过程，因而刚开始内心难免会出现一些不成熟或者说是很幼稚的想法。然而幸运的是，公司很快为我们搭建了这样一个很好的学习平台，非常感谢公司给我一个良好的学习机会，学习时间虽然很短，但我感觉确实是受了很大的启发，受益匪浅，也许在多年以后这仍然是我能够清晰记得的最美好的回忆;其次，我要感谢公司的人事部，给我们如此珍贵的机会去深入的了解销售，认识销售;然后还要感谢的是在这一天，为了培训，辛勤劳作的培训老师及后勤人员，是你们卓越的组织能力让这次活动丰富多彩，高潮迭起，是你们的敬业精神和无私奉献，让我们感觉到我们的培训颇有收获。

听完孙培俊先生的课，深感销售人员是企业开拓市场的先锋，而一个优秀的销售人员应具备以下素质：

一、良好的专业知识。对于社会各类信息的收集很重要，而对于本行业的专业知识更要清楚掌握，打电话前、拜访客户前就应该清楚地知道自己将要做什么、需要得到什么，也就能让自己在第一时间清楚，自己该准备什么;在与客户沟通时，有了强大的信息库支持，不但体现出业务员渊博的知识，而且能让你从容不迫。

二、旺盛的学习的热情。“思想改变命运，现在决定未来”，那我们现在该做些什么?现在应该多学习：拜良师、结益友、读好书、爱培训业务技能培训心得业务技能培训心得。我将以自己的实际行动证明这一点，先天天赋不足，用后天的努力来弥补。

三、敏锐的观察能力和口才。在这里，孙先生提到“细节决定成败”，他说“好的业务员应该常做到脸笑、口甜、腰软、手脚快”!

四、懂聆听，会提问，善于把握客户的性格特点，认清人际风格，加以利用。人脉是事业的基石!如何正确地处理人际关系，将决定着业务是否能顺利进行;而懂得认真聆听，表现出应有的谦虚，是处理人际关系中最起码的先决条件。

五、对工作保持积极进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。孙先生经历过成功，也感觉过失败，但他依然以积极进取的态度，品尝着人生百味，他，做到了一般人无法做到的，这种积极乐观的精神绝对值得我学习。

六、不要轻易放弃。

在培训内容上，孙培俊先生更多的时候是在“授人以鱼，不如授人以渔”的指导思想下讲授《专业销售技巧》，对我们“职业生涯”进行规划，让我们学会用积极、主动的心态看待工作，并让我们坚定工作信念，更多的是，孙先生指明了我今后的工作方向，为我梳理出更清晰、明畅的工作方法。

什么样的态度决定什么样的人生。我很平凡，但我有一颗不平常的心。我会因为充满乐观的信念而快乐喜悦，我会因为付出而期待着收获，我会在我的人生道路上去领悟孙先生在授课中传达的精神力量，保持一种客观的奋发向上的人生姿态，尽人力，安天命，享受生命的充盈，感受工作的快乐!

**业务技能培训心得体会总结篇六**

辅警作为基层保障社会治安的重要力量，是维护社会稳定的守护者。随着社会的不断发展，对辅警的要求也越来越高。为了更好地履行职责，提高业务水平，近期我参加了辅警业务技能培训，收获了很多。

第二段：提高法律知识储备

在培训中，我们对各种法律条文及实际操作进行了深入学习，不仅仅是通过理论学习，更进行了实操训练。通过进行模拟案例，在了解相关法律条文的同时，还能更好地运用法律知识处理实际情况，储备法律知识对我们解决复杂问题时候有很大帮助。

第三段：加强战术技能及应急处理能力

在培训过程中，在专业的指导下，我们进行了多次模拟实战演练，从组织侦查到实战处置，每个环节都进行了亲身体验。通过模拟演习，我们掌握了更多的战术技巧和方法，并且提高了应急处理能力，进一步增强了我们的实践经验。

第四段：提高口头和书面表达能力

可以说，作为现代基层警务人员，良好的口头表达能力和书面表达能力都非常重要。在培训期间，我们进行了大量的模拟问答和写作训练，特别是在口头表达方面，我们得到了很好的锻炼和提高。这不仅能帮助我们更好地理解法律法规和规章制度，也能提高我们在日常工作中的解决问题的效率和准确度。

第五段：提高工作的效率及自我提升

作为一名有志于从事警务工作的辅警，不断提升自己的业务水平，才能更好地完成工作任务，实现自我提升。在这次培训中，我们学到的知识和技能升华到了工作实践当中，我们在应对突发事件的处理工作中更为游刃有余，也更加具有专业性和可操作性。我相信，在今后的工作中，这些新学到的知识和技能定会对我们不断提高工作效率、加快工作速度、提高工作质量、进而实现自我提升带来巨大的帮助。

结尾：

通过这次辅警业务技能培训，我对辅警这个特殊岗位更加深刻理解，回到岗位后，我更能够全力以赴为社会维稳工作贡献一份力量，实现自我价值。同时，我还会不断努力，在工作中不断提升自己，为成为一名合格的基层警务人员而努力奋斗。

**业务技能培训心得体会总结篇七**

为了让学生了解自救互救知识，掌握急救技能，在郑开国际马拉松的现场能更迅速有效地展开急救措施，2024年3月，刑事科学技术系团总支一行参加了郑州市金水区红十字会开展“红十字紧急救护培训”活动。

活动初始，红会老师给大家发放了急救用品，并介绍了使用方法。随后，红会专职培训老师结合理论知识和实际救护技巧对生活中遇到突发状况急救、徒手心肺复苏、逆水紧急救护等内容作了详细的讲解。培训老师和志愿者们在现场展开了有趣又令人印象深刻的互动，使大家对各项救护技巧有了深入的了解和认识。最后，培训老师还开展了考核。考核不仅有笔试还有实际操作，通过考核大家能够化理论为实践，更好的领会知识要领。

此次活动不仅有利于郑开国际马拉松现场急救活动，还为我们普及了自救互救技能知识，提高了大学生们应对突发事和意外伤害的应变能力，也为我们以后在工作中处理紧急情况打下了良好的基础。

**业务技能培训心得体会总结篇八**

银行业务技能的培训一定程度可以减少工作失误，降低生产成本和客户的投诉率，进一步保障产品或服务质量。今天本站小编整理了银行业务技能

培训心得体会

，希望对你有帮助。

一、法纪培训

法治和纪委的意思在金融企业的表现是很明了的，所以我们首先接受的就是有关商行法纪方面的培训。其中有人力资源部相关领导的讲座，纪委书记关于金融纪委的讲座以及一次法律知识的讲解。

人力资源部的领导主要介绍了我行的工资制度，福利待遇，奖惩措施等，明确大家在薪酬等方面的疑问;纪委书记主要向大家通报了有关金融业犯罪的相关信息，讲了刚入职场应注意的一些问题，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商行接受的第一项内容，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。

二、业务培训

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，内容很细很杂;其次是会计业务的讲授，重点关于储蓄存款业务、支付结算业务、贷款贴现业务、现金出纳业务、联行清算业务及所有者权益各方面的会计核算，讲的比较概括，具体的操作看来在以后的工作中加强学习;最后是关于三大技能的练习，点钞、汉字录入以及传票录入，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。

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，才能跟得上商行的业务需求。

三、理念培训

理念培训主要是针对我们自身以后生涯发展的培训，基本是要大家建立一种成功的理念。这其中包括职场生涯设计，成功一讲求方法以及服务礼仪理念三大部分讲座，主要通过视频录像来学习。

职场生涯设计内容很多，要点包括自身的理想和实现理想的规划，如何规划及企业对于职工发展的规划等;成功一定有方法的讲座对于我们遇到的困境，如何应对困境，摆脱困境作了分析，重点讲述了树立成功有方法的理念，杜绝蛮干的方式等等;服务礼仪为两次，一次是金融业服务礼仪，主要对于银行人员的服务礼仪操作及注意事项进行了说明，第二次是关于商务礼仪，老师风趣幽默，用很多案例向我们展示了商务礼仪的规则。

成功的理念在培训中被分化为设计，方法和操作三个方面来进行，对于渐进的树立职场成功理念以及个人的发展是非常必要的。设计是我们首先要做好的，方法和机会应当在以后的工作和学习中领悟和把握，而操作是我们必须人微言轻要求自己行动的尺寸，这样的理念才是真正的成功理念。

四、拓展训练

应该说，拓展训练是我们培训的附赠品，但对于我们却是重要的。拓展训练包括两个方面，一个是拓展训练本身，另一个就是实践参观。

拓展训练是异地举行的，进行了一天半时间，通过各种培训项目，使我们总结了许多有用的东西，大家挑战自我，团结一致，圆满完成了各项任务;实践参观就是具体参观了凌云支行，上海路支行和城建支行的工作，看看别人是如何工作和发展的，以便应用到自己以后的实践工作当中去。

拓展训练实际是是对于我们自身的一项完善和发展，实践参观也对我们的感性认识有所提升，这是一个实践的培训环节，是理论与实践的结合。

五、前景培训

前景培训不单单是对个人职业前景的规划，更主要的是银行业的发展前景，锦州市商业银行的发展前景的认知。讲座的主角是总行的行长，为我们描述了一个发展的蓝图。

讲座分为三大部分，首先是当前银行业的发展，主要通过国有独资银行，股份制商业银行，政策性银行，外国银行的分析，使我们对于当前银行业的发展有了更深一步的了解;其次讲了商行当前遇到的困境，从资本金、发展窨和与国内外银行竞争几个方面加以分析;最后针对以展的总是讲了如何发展商业银行的方法，提出上市、跨地区发展的一些战略目标。

行长的分析虽然很宏观，但去与我们每个人的前途密不可分，商行的发展是我们发展的前提，商行有好的发展，大的发展，那我们的发展前景才会更好，发展的空间才会更大。

培训工作这周就完了，培训的所有内容都已经归为我们以后工作的储备了。当然，培训完了，但以后的工作当中我们还要接受再培训，接受实践的培训。

培训工作的五个方面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。培训工作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。

培训工作总结

是对一月以来参加工作后的总体概括，希望以后自己的发展会如总结所提，培训对自己的教育会永远指导自己的职场生涯。

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，这就需要我们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心得体会。

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想待，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。

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。

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，捕捉蕴藏在事物背后的新商机。

从这次培训的效果就可以看出公司对我们的培训非常看重的，孙经理也为我们做了很多的准备，让我们在短时间培训中充分感受了公司对员工的态度和良苦用心，也让我们在未来的工作中端正心态、更加努力!

细节决定成败，心态决定成败高低。

经过为期两周的培训，我感触良深，归纳起来，有以下几点心得。

了解了一个构架。两周的培训内容可谓是丰富多彩，不仅详细介绍了农业银行的历史沿革、市场定位、发展战略、企业文化、业务构成，同时还让我们学习到了一些做人做事的道理。培训的内容涵盖了农业银行各个层面上需要新员工掌握的知识，对员工准确定位、确定目标起到了很好的作用。

农业银行是我梦寐以求并努力融入其中的工作单位，对于整个企业构架的了解让我能够在正式开始工作前了解各个部门之间的协调合作，让我清楚地知道自己的部门在整个企业运行流程中所处的位置如何，为企业作出的贡献都有哪些，工作中会和其他部门有交集部分都在哪里，以及如何更好地根据各个部门不同类型的需求恰当地调整工作重点，更好地促进各部门协调处理问题。对于农业银行整体的了解也让自己的职业发展道路更加明晰，自己所处的部门根据企业整体的需要要求员工满足什么素质，获得什么知识一目了然，为我工作后的继续学习指明了道路。

获得了一段经历。青山绿水下防化学院培训的日子是非常辛苦的，然而却是我人生中的一段宝贵经历。每天听哨起床，迅速洗漱整理内务，排着整齐的队列去食堂吃饭，按照班级整齐坐好上课，烈日下汗流浃背的训练，在以后的日子也许再也不会有。这样的生活看似单调，但也正是这样简单的生活让我们忘记了繁杂的世界，让我们明白军歌嘹亮步伐整齐，一切行动听指挥的战斗力。对于职场的新人来说，磨掉身上的棱角，让自己更融入一个集体中，听从领导指挥发挥集体的能量，也许是军营的经历最想让我们学会的东西。

培养了一种精神。之所以培训选在防化学院，是因为防化学院的培训最严格、最认真，而这种环境下最容易培养的是学员的拼搏精神。

还记得教官每天都会查内务，刚开始的两天全班四个宿舍只有我们宿舍没被表扬，可是实际上每天早上大家都很用心地在整理内务，每个人心中都憋着一股劲。宿舍内部也在自查问题出在哪里，后来发现唯一的可能就是我们的床单还不够平整。为了不给班级拖后腿，我们去其他寝室学习，并且学到了用衣撑刮床单整理床铺的小秘诀。从此之后每天的内务检查，我们班的四个宿舍全都“遭到”表扬。

集体荣誉感促使我们形成了一种拼搏向上、百折不挠、团结合作的精神。这种精神体现在我们每一次走在防化学院校园里的队列上，体现在军体拳表演每一个动作的执行上，体现在素质拓展群策群力的策划上。队列是小事、汇演是小事，拓展也是小事，然而每一件小事我们都力争做好，不仅仅是完成更要有所创新，因为我知道，工作的事情没有小事。在严格的环境下积聚培养起来的精神会伴随着我们今后的工作，遇到问题不退缩，努力拼搏得结果。

种下了一颗希望。两周的培训转瞬即逝，我们即将奔赴农行分支机构开始一线的实践。培训让我们更加了解农业银行，知道农行“建设城乡一体化的全能型国际金融企业”的伟大愿景，“诚信立业，稳健行远”的核心价值观和“面向三农，服务城乡，回报股东，成就员工”的光荣使命。我们的加入是在农行刚刚完成全球最大ipo，实现a+h股同时上市的伟大历史契机之际，农行的未来发展必将在蓝海发展战略指导下平稳前行。

两周的汗水，对于一生的磨难，也许是微不足道的;两周的时间，对于一生的经历，也许是短短的一瞬。然而这两周时间却在我心中打下了深刻的烙印，它是我从学生到职场人转变的开始，它是指导我未来实践的开始，也是督促我追求用心办事、用情做事、精细行事的开始。两周的培训让我对农业银行有了更深入的了解，也培养了我发自内心的企业认同感和自豪感。我愿祝福并竭尽自己一起努力的希望能够伴随农业银行大行德广，扬帆远航。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn