

轮岗学习工作总结 (合集5篇)

篇1：轮岗学习工作总结

首先，非常感谢行领导给我这次难得的轮岗学习机会。为期一个月的轮岗培训已结束。在行领导的关心及客户部全体同志的帮助下，我认真学习业务知识和业务技能，积极主动的履行工作职责，较好的完成了本月的工作任务，在业务素质、操作技能等方面有了一定的提高。回顾这一个月的工作，既有收获也有不足。现将我的一些心得体会汇报如下：

一、加强学习，提高自身综合素质。从封闭的三尺柜台到开放的格子间，我面临的不仅仅是岗位的转换，更是自身角色的转变。面对全新的岗位，全新的环境，我始终坚持把学习当作提高自身能力素质的途径。要想做一个优秀的客户经理，首先要熟悉各类信贷产品、拥有完备的专业知识和娴熟的专业技能。因此我利用空余时间自学了《信贷业务手册》，了解了信贷业务流程，明确了信贷员职责。因信贷工作的风险性，我还自学了《物权法》、《合同法》、《抵押担保法》等。通过学习，在业务工作能力、综合分析能力、文字语言表达能力等方面都有了很大的提高。

二、虚心请教，增强协调配合能力。由于情况不熟、业务不精，初到客户部我有种无从下手的感觉。客户部徐经理和那些多年从事信贷工作具有丰富经验的前辈们，手把手的教我，把他们好的工作经验和技巧毫不保留地传授给我，让我受益匪浅。同时我利用晚上学习了以往的信贷项目案例，让自己在较短的时间内对信贷业务有了清晰的认识。在考察业务中我意识到客户经理与客户的关系不仅是业务关系，更是一种人际关系；要善于和客户进行沟通与交流，洞察客户的想法，为其提供满意的服务。通过自己的努力和大家的帮助，我的协调沟通能力都有了长足的进步。

三、认真履责，踏实做好本职工作。在建行工作的三年中，我大部分时间都是在柜台中工作，基本上都是坐等客户上门，完成机械的流水操作，现在却要与客户零距离的接触，对我来说，这是全新的挑战。一个月来我克服身怀六甲的不便，通过实地了解客户的基本情况、生产经营项目的现状与前景、调查客户的贷款用途、还款意愿，从而分析客户的还款能力，对每一笔贷款都一丝不苟地认真审查。通过实际操作我掌握了小企业“成长之路”和“速贷通”这两个信贷品种，并完成了高安市恒森实业1000万成长之路流动资金贷款的小企业评级以及材料撰写和高安锦汇实业500万速贷通流动资金贷款的材料撰写。同时还完成了江西朝阳工艺品、罗纳尔陶瓷、丰联纺织、江西钢板弹簧、东方王子的小企业评级授信工作。

回顾一个月的工作，在行领导和同事的关心、帮助下，我取得了一些成绩，但也存在着很多不足，与领导的要求还有一定距离。在今后的工作中，无论在什么岗位上，我都将一如既往地认真学习，努力提高自身素质，履职尽责，为支行的发展做出自己的贡献！

篇2：轮岗学习工作总结

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。以下是我在本年度的工作总结，敬请各位领导指点。

这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拨落了万颗星辰；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。让我对于农业银行有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事过和正在从事的岗位工作。

这一年中，我作为一名农业银行员工，亲身感受了农业银行股改给我们的日常工作、生活带来各方面的巨大变化——如经济增加值、关键绩效考核指标等概念的引入，使我们的经营理念真正从过去只注重量的扩张转变为注重质的提升，以及由此带来的岗位分工和收入分配的显著变化。

在这一年里，我经历了很多以前没有经历过的事情，第一批轮岗人员，在轮岗的一个月中，锻炼了适应能力，在接管过程中，我发现了我的不足和别人好的方面，让我进一步的加强自己，从而使我保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准，格的要求自己。立足本职工作，潜心钻研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为农业银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久”的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，做好20XX年工作计划，为工行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

篇3：轮岗学习工作总结

近三周来在济公家酒坊营销部的轮岗实习体验，可以说让我身心疲惫，晒黑不少，但却是收获颇丰、乐在其中，又备受震撼。

营销轮岗是与部门人员相互认识开始的，但在第一个简单的“自我介绍”环节就出了问题：我们报出自己名字后就没了下文。经过与老业务人员的交流，我才明白原来“简单的自我介绍”并不简单，一个完整的自我介绍应该包括姓名、籍贯、专业信息、兴趣爱好、座右铭等等。作为一个业务员，以上每一项在向别人介绍自己的时候都有助于拉近与客户的距离。这只是一个开端。

接下来的日子，我从对销售毫不知情到渐渐了解、熟悉，最后能够基本掌握市场维护过程中的一些步骤。其中最重要的还是“销售八步骤”的学习：做准备、打招呼、细检

查、找需求、提建议、达协议、作陈列、勤记录。“打招呼”要观察店主情绪，选择恰当的话题，“找需求”要从看似轻松的对话中发现问题。刚开始我因为缺乏较强的沟通能力与敏锐的洞察力，跟着前辈进店后只是机械性地记录，紧张到很难找话题与店主聊天以及发现问题。后面几天就慢慢放松下来了，既能自如地和店主交流也能发现公司产品销售存在的一些问题，但离做好还有很大距离。在走访过程中我还发现，店主需要在业务员的不断敦促下才会进货，稍有松懈就可能让竞品趁虚而入。就这样我白天在外面冒着酷暑拜访客户，傍晚的时候做报表将信息反馈上去。每天虽忙忙碌碌，但感觉很充实。

营销，的确是份具有挑战性、磨练人意志的工作。但正因这挑战和磨练，它才变得更有魅力和意义。成功的营销，不仅仅是销售出东西，更是一种理念的传播：试图让别人理解并接受我们的理念，共同发展。

营销轮岗，是我进入职场跨出的第一步，机会弥足宝贵，回忆过后留给我更多的是收获与思索，我将会以热情的胸怀饱满的斗志投入到下一阶段的工作中去，期待我的表现吧！

篇4：轮岗学习工作总结

时光飞逝，仿若只是转眼，便已然翻过20XX年的篇章，迈入20XX年了。过去的一年，于我而言是人生重要的一个里程碑，时间让我对于农行业务有了更加深入的了解，也让我通过自身的学习、领导和同事的教育帮助，提升自己的业务技能，更加胜任自己从事的岗位工作。这一年来，我在信贷管理部的不同岗位上轮岗学习工作，在此期间学到了宝贵的业务知识，增长了见识，积累了经验，以下便是我轮岗学习的心得体会：

首先，轮岗学习让我接触到了信贷管理的方方面面以及在不同岗位上应该做的工作，对银行信贷业务有了全方位的认识。防范商业银行的信贷风险，要从两方面着手工作，一是认真做好贷前审查工作，把好贷前准入门槛，将风险大的信贷客户拒绝在银行门外；二是进行积极有效的贷后管理，通过贷后的严格管理，实施专款专用，防范贷款挪用，加强企业现金流管理，防止企业出现名盈实亏状态，确保银行信贷资金的安全。

刚开始是在信贷审查岗进行学习，信贷审查是一项全面而细致的工作，需要对全行的各项业务都有一定程度的了解。在专业性上，需要对农行规章制度有深刻的认识，并且要有一定的财务分析能力；在工作态度，要有责任感，做到按制度办事，按规程办事，善于规避风险。为了尽快适应工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教解惑，总结学习方法，在老师的耐心指导帮助下，各方面都有很大进步。一方面，研读了信贷管理手册，认真钻研了信贷业务的规章制度，仔细观察老师做业务的具体工作细节，做好工作笔记，依托工作岗位学习将书本上理论知识与实际工作紧密地结合在一起，深刻的理解了信贷业务的工作流程，较快的融入了工作环境；另一方面，加强专业知识的学习，认真学习财务报表的分析方法，学习如何发现贷款业务中存在的潜在信用风险和合规风险并给予恰当的风险预警提示，学习如何撰写信贷审查报告，并在领导和老师的帮助下，逐渐摸清了岗位工作的要点和重点。

目前在信贷部的计划统计岗学习,这个岗位的主要职责是统计每月的信贷计划,及完成上级行要求的各种报告和报表。这个岗位的工作比较繁杂,可以从中学习到很多东西,例如如何从每月的贷款投放和收回中做到银行利润最大化和风险最小化,以及如何分析统计经济资本占用率和资本充足率,并且学习如何通过加强对基础数据的挖掘来提高分析的深度和广度从而提供更加有效的数据及报告供上级参考。

与此同时,我也深刻地体会到个人的发展和能力的进步不仅需要熟练的业务技能,更需要对工作高度的热忱和以工作为中心的职业精神。在工作中,听到领导和老师提到最多的,就是合法合规、遵守制度与责任意识。就如同农行企业文化中阐述的“细节决定成败,合规创造价值,责任成就事业”,“违规就是风险,安全就是效益”,银行工作事无巨细,任何一个疏漏都是风险点,在领导和老师的教导下,我对合法合规操作有了深刻的认识,决心在今后的工作中贯彻这种意识。

这一年的工作经历,让我体会到仍需要坚持不懈的努力提高自己的专业技能和履职能力,才能做一个合格的农行员工。为此,在今后的的工作中,我将进一步加强学习,工作中加强执行意识,提高个人执行力,以职业化的态度,精益求精的精神,更好地完成所在岗位的工作。

篇5：轮岗学习工作总结

很荣幸在步步高工作,虽然只有短短的二十多天但我学了很多。步步高是我生涯中第一份正式的工作,是真正让我接触和了解社会的公司。从他那里,我见到了,听到了,感触到了一些和校园里不一样的事情。写下这些文字,作为我在步步高公司工作的心得体会。短短的二十多天,有失误,有遗憾,感悟之后,记下所思所想,作为以后人生路上的参考。

一、不论做什么事情,自己都要清楚所做的事对自己的将来有所帮助

这是我在步步高公司面试的时候,我是想提前感受一下真正的职业生活,然后通过这份工作,让自己更加明确以后的方向。但是事实上,通过实习我有了自己的想法:以后不管做什么事情都要一心一意,全力以赴,所做的事情都会有回报。不要单纯的以为可以通过一件事情去提升另一件事情,在我看来,那或许就是投机取巧。

大学里,不论做什么都会有所收获。不管是参加社团,做干事当主席,还是去做兼职,发传单搞促销,每个人都会有所收获。但是重要的是我们要清楚自己到底想要的是什么,要清楚自己现在所做的一切,自己的每一次的选择对将来的发展有没有帮助和启示。

二、学校和社会的区别主要表现在大学生的主动,交流,沟通的能力

学校的时候,老师总会在上课的时候问:大家听懂了没有,一般情况下不会有什么响应,然后老师就会放心的继续往下讲。然而事实上,真正听懂的同学又有几个?只是为什么大家都不会主动的去问,好像老师讲的课和自己无关。还是学生的时候,或许会庆幸,以为

大学里有属于自己的自由，想问就问，不想问就不问，没有人管得着。老师还煞费苦心的安排答疑时间，满心期待着同学们的到来。但是事实上，真正走上社会以后，没有人有任何的义务去告诉你该怎么做，即使他们知道你在社会上，在公司里哪些方面做得不对，哪些方面应该怎么样去做。也所以，真正进入社会后，我们都要主动，不懂的地方就要主动地去请教，向那些比你有经验的人，那些你觉得他有很多值得你学习的地方的人请教。只有这样，你才不会陷入自己狭小的世界而不得解脱。每个人都有自己的内心最神秘的世界，那是属于你自己的，但是你也能够走出来，融入大家的世界中，主动的交流，沟通，互相学习。

三、公司是你把自己在学校学来的东西拿来实践的，而不是纯粹让你来学习的

总会有些人抱怨找工作的时候公司的名声小，抱怨上级只让自己做杂活，在里面学不到多少知识，很快的，刚开始的新鲜感在还不到一周的时间里已经荡然无存。要么抱怨之后选择离开，心情郁闷，感到英雄无用武之地。要么心情消极，得过且过，内心不满但也继续坚持到合同实习期满。那天和一个刚刚实习结束的朋友聊天，听她讲自己实习的经历。她所做的工作是销售，也因此会很累，要经常出去跑业务。她说，身边来实习的同学已经换了好几拨了。有来了不到一个星期就厌倦了然后离开的，还有的是新招进来的。她说，现在的大学生对工作的厌倦感特别快，很容易浮躁，怨天尤人，却很少在自己身上找原因。我只是想说：实习是一个很直接的了解社会的途径，公司是一个平台，努力找到和自己专业相关的公司去实习，多把自己在学校学到的知识努力应用，实践是检验真理的唯一标准。

加油吧，在以后的实习中努力做到最好，让同事满意，让主管满意，让自己满意。意识到了问题的存在就去努力的改正并努力做到不要再犯。未来的日子，我有责任让自己的生活过好！