

银行业务知识培训总结范文 (精选6篇)

篇1：银行业务知识培训总结范文

在银行上班两年多，大大小小参加过很多次培训，所以这次一听说又要给我们培训，我的内心是崩溃的。又要听千篇一律的内容，做一些滑稽的动作，想想都想要翻白眼。但是这种感觉在第一次和赛诺经典公司培训老师聊过之后就几乎没有了，当时想，咦，这个老师的套路好像有点不一样。后面的接触下来，慢慢感觉到了确实不一样。

首先最让我觉得诧异的是-老师在心理方面高超的辅导能力，几乎是解开了我心里的结，让我对以后的工作，生活都充满了信心。三年、五年、十年这个说法在老同事们身上近乎完美的印证了，你现在在做的事情，一定会影响你以后的人生。还有宇宙吸引力法则的学习，虽然我还没有利用它带来很多我想要的东西，但是单是每天想着它，想着那些我想要的生活的样子，就觉得生活充满了希望。不像是以前消极的样子，经常会负面情绪爆棚。

再次-老师也教了我们许多规范化的行为举止，包括晨会，迎接客户，行走站立，让我时刻保持昂扬的气场。曹老师带领我们整理工位，对大堂经理桌，填单台和个人工位都进行了定置定位管理，这样在以后的工作中更整齐更舒心。

最后我觉得最重要的就是-老师教我们的，每次做一项工作，开始时都要先策划，结束后都要总结，我们常常能做到开始但是做不到结束，总结不够，没有从不足不便中吸取教训，所以不能进步。现在我们完后大家一起总结，多人的智慧，为不足之处想出更巧妙的解决办法，在一次一次的总结中进步。

五天的培训，时光飞逝，结束的时候回忆起，有太多的话要说。最要说的是感谢，感谢上级行给我们的培训机会让我们学到更多，在以后的工作中更得心应手。最感谢老师，感谢你们的倾囊相授，尽职尽责，让我们懂得更多，做更好的银行员工。

在培训结束后我要物尽其用，把老师教授的知识灵活地运用到工作中，每天给自己定好目标，超过昨天的自己。

篇2：银行业务知识培训总结范文

____年-月-日至-日，我和同事们一起接受了为期三天的有关-银行各方面业务的全面培训，包括：-银行信贷管理、票据业务、零售业务、国际业务等。作为一个不太了解银行业务的新手，我非常感谢公司给我提供的这个宝贵的学习机会。因此，在这三天时间里，我尽自己所能努力的吸收老师们教授的内容，并主动向老师提问，以更好的理解和掌握相关知识。现将我对本次银行业务培训的感受和体会如下：

一、全面的学习了-银行的各种业务

1、信贷管理

众所周知，信贷业务是-银行最重要的资产业务，也是-银行主要的收入来源和主要的风险所在。因此，信贷管理是-银行的一项重要的管理工作。内容主要包括：信贷业务管理组织架构、信贷业务战略和政策、信贷产品信贷业务流程、信贷业务风险控制和信贷业务分析，不仅有理论而且有实例，不仅搭建了框架而且深入到了细节，可以说是比较全面和透彻。

2、票据业务

票据分为汇票、本票、支票。讲师从各种票据的定义着手，分别阐述了每一种票据的功能，并提出了它们的相同点和不同点，同时用生动的例子表述出每一种票据在实际情况下的应用，并着重介绍几种目前常用的票据业务的产品，例如银行汇票、商业承兑汇票、保理业务。

3、零售业务

4、国际业务

此次培训我最看重的就是国际业务这堂课，因为当前我已经被分配到福州商行的国际结算项目组中，但苦于不懂业务，所以对这方面的业务知识的需求是非常迫切的。国际业务主要指国际结算，国际结算是研究不同国家当事人之间因各种往来而发生的债权债务经由银行来办理清算的一门学科，包括汇款、托收、信用证、保函业务。

培训老师用生动例子，详尽的图表为我们清楚讲述了每一项业务。国际业务非常复杂，每一项结算方式说清楚都要至少半天的时间，短短的一下午讲授是远远不够的。比如对信用证的使用还不是很了解，尽管如此，但这堂课已经为我搭好了一个进一步了解该业务的基础。

二、通过对比学习较为深刻的体会到了本次培训的意义

以-银行信贷管理的学习为例。由于我们公司针对的客户群基本上都是国内的-银行，因此，我在学习的过程中自然而然的把我所了解的国内-银行的信贷业务管理和国外先进银行的信贷业务管理进行了一下对比，结果发现了一些问题：与国外先进银行相比，我国-银行的信贷业务管理呈现出形式化、粗放型的特点，这也正是我国-银行尤其是国有-银行不良贷款增长比例较高的一个原因。比如，我国-银行在信贷业务的组织架构方面普遍具备了形式上的完备性，有信贷经营部门(信贷部)、信贷管理部门(风控部)和信贷审批部门(审批部)，并承担各自不同的职责，似乎可以做到审贷分离、控制风险。但事实上的情况是，不良贷款发生的频率和数量仍然高居不下。

其主要原因是，制度规范没有做到细化，各方面的职责不能相互制衡，不同职能部门员工的绩效考核不能激励其职责的实施。而在国外先进银行的信贷管理组织架构中，信贷经营和审批合并成为一个部门即信贷业务部门，涵盖市场开拓、信贷分析与信贷审批的职能，

通过事业部制和共同承担利润指标实现审贷不分离，从而进行垂直化的集中管理;并增加独立的操作营运中心，加强对操作风险的控制。

相比之下，我国-银行在放贷时，通常信贷员既是营销人员，又是分析人员，还可能是放款人员，一人身担数职，不能达到专业化和控制操作风险的目的。

同样可对比的方面有很多。与国外先进银行相比，我国-银行确实在很多方面都有差距，有待于进一步改善和提高。国外先进银行的优秀实践成果给我国-银行业务的改革和发展指明了方向，这一过程可能很快就会到来。

我想本次培训的目的不仅仅是让我们了解我国银行现有的业务，还在于使我们站在战略的高度把握银行业务未来的发展方向。当时机来临的时候，我们能够主动的把握机会，胜任市场的要求。

三、更为深刻的理解了数据仓库和挖掘技术在银行中的应用

在本次培训中，我多次听到讲授不同业务的培训老师谈到数据仓库技术的重要性。

篇3：银行业务知识培训总结范文

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法有机地联合起来，限度地提高客户品质。

-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，公司特别进行的新员工入职培训。对员工培训的器重，反应了公司“看重人才、培育人才”的战略方针。加入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，大家都很爱护这次机遇，早早地就来到公司，为培训做筹备。

这次培训中，让我们对自己的工作岗位以及公司的上风资源有了更深入的认识和了解，从而能更快的适应自己的工作岗位，充分施展自己的自动性，在做好自己的本职工作的同时，充足应用好公司的优势资源，后果的为公司发明效益，公司的疾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、以及良多为人做事的准则与办法，从而和之前的自己进行对比，认识到自己的不足，及时改良，对以后的工作的发展以及个人的发展都是十分有利益的。

在职业化的立场方面，每个人都应当有一颗创业的心，首先咱们要明白的是我们不是为公司打工、不是为老板打工，我们是为本人打工，要信任自己能做好，要有一颗很热诚恳，一双很勤奋的手、两条很忙的腿跟一种很自在的心境。作为在信誉卡核心的员工更是如斯，一方面我们要不拘泥于一些传统的销售理念，要擅长冲破、有创意的主意，同时又要以大局、团队为重，不能太过于个性。而后就是当前在做事的进程中要留神方式，这样才干让工作效力更

高、减少无谓的加班，事件也会做的更好。

在专业方面，金融行业最重视的是实际和诚信，需要我们不仅仅在专业技巧上有着全面的知识，而且要对市场有着正确的掌握和剖析才能。我行在银行业以及其余金融方面有着很大的优势、然而相对中合型的银行业务来说对市场的了解绝对来说仍是比拟缺少的，而一个产品品牌的推广效果往往又决议于市场的反映，我们不仅仅要思考怎么有效的利用好我行信用卡中央的有利资源去营销、更需要的是以一个整体的目光来对待信用卡市场，这就须要我们对产品的营销和市场有深刻的了解和认识。

为了更好的晋升业务水平与业绩我深刻体会到公司的中心文化。

诚信是维系现代市场经济的基石，是与客户彼此沟通的桥梁，在与客户打交道时只有真挚相待，言行不一，急客户所急，想客户所想，才能博得客户的一份信任，换取客户的一份诚心。这样我们能力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。

篇4：银行业务知识培训总结范文

作为一名产品研发人员，平时工作更多的是和技术、机器打交道，对于产品销售、市场人员知之甚少，能够有幸参加为期两天的销售培训课程，深表谢意。销售课程是由著名的培训老师-金其庄老师进行讲授，其老道、风趣、幽默的语言，加之有些yd的行为举止，将两天的课程弄得有声有色，很是精彩。不得不佩服金老师，在销售知识方面的见解深刻，对组织销售的各个环节都分析得透彻，讲得也是深入浅出，使我这个门外汉也能听懂些许。

对于销售，根据目标对象不同，将其划分为个人销售和组织销售。对于个人销售的方式，更多的是一锤子买卖，能宰就宰，能成一单算一单，不需要太多的技巧，只要拥有三寸不烂的舌头，就离成功不远了。相比这种简单类型的销售，对组织进行销售复杂度就高很多。组织销售的复杂度来源于各个方面，如需要和一个组织里的多个部门打交道，将会面对更多的竞争队手，项目的周期往往跨越了较长的时间，销售的不只有产品还有服务以及信誉等等。

如何才能在复杂多变的大型销售案中赢得最后胜利，什么才是组织销售的关

键因素？且听金老师娓娓道来，之所以用“娓娓”这个词，实在是金老师经常发出一些非常阴险的笑声，似男非女，非常邪恶。金老师也承认运气和个人关系是一个很重要的因素，但并非全部，在产品质量相差无几的情况下，正确的评估自身的位置，采取相应的战术策略，并对竞争对手进行必要的打压围堵，才更有机会将产品成功销售给客户。早期传统的销售，由于产品物质的缺乏，客户对产品、市场了解粗浅，模糊，市场更偏向卖方，采购的决策权往往就那么一两个人说的算，只要和关键人员搞好关系，就能够很快的将产品销售出去，特别要是拥有了红头文件，财源将会滚滚而进。

但现在随着市场的快速发展，技术的不断开放，越来越多的产品进入同质化的阶段，产品之间都没有太明显的优劣，这就意味着竞争将加剧进入白热化，甚至到了你死我活的阶段，市场转向了买方市场，客户也拥有了更多的选择权，我们需要一套有效的销售策略，能够快速有效的将项目向前推进到有利的地形下，为公司企业的生存发展赢得更多的空间。

金老师将多年的实战经验和理论修行,完美的融合在一起,总结出了对于个案的四个通用过程：分析现状、思考提升竞争力的措施，拟定行动计划，执行跟踪计划。可谓字字精炼，句句精辟，不愧为大师，说得真是浅显易懂。当然大师不单把口决心法传授给我们，还通过各种案例实战，增强我们的理解。

首先，对自身的现状进行swot分析，对于swot矩阵分析法，自己很早以前就已经掌握，所以这块的学习没有碰到什么困难。

其次，在对现状进行分析后，需要确定出当前的状况，通过直观的感觉将当前所处的境地表明出来，为了能够使“感觉”变得更加可靠，金老师提供了一个“感觉尺子”进行度量。在这个细分的尺子里大约有十个感觉刻度，分别表明了对当前阶段情形的看法，如舒服，糟糕等。也许正因为每个人对一件事情的判断标准不同，感觉相差各异，才需要这么一把尺子进行衡量，并在一个团队内达成统一的认识。与此同时，通过这把尺子，前辈及大师可以进步纠正一线员工的判别能力，更精准的传授经验。

再次，在对当前的销售形势有了直观的感觉后，便可以对组织结构、关键影响因素进行更深入的分析。如果这个项目是一言堂，老板或高层有完全独立的采购权，那只需要集中精力向此人发攻，在恰当的时间恰当的地点，将此人“迷倒”，把单下了。但绝大部分的组织销售，特别是大型销售往往涉及到多个利群体，所以事情就复杂多变。突然想到在软件工程领域，在面对一个复杂的问题，有个很重要解决问题的方法论，那就是“分而治之”，我想也同样适用于销售吧。果不其然，金老师将目标组织，进行分解，划分为“掌管经济拍板权的决策人物b”、“掌管技术影响决策的人物tb”、“业务操作的使用者ub”以及“引进销售的关键人物coach”，对这些关键因素进行分析检验，重新评估出当前的销售位置。

接着，拟定销售计划，有组织有计划的对关键点实施攻破，在实施的过程中，要不断的跟踪客户的反应状态，识别出客户是否真实拥有此需求，防止出现假单的情况，当前机会好不好，如果用户有需求，他想要谁的产品。为了能够更加精准的识别用户当前的反馈形态

。金老师又提供可视化的四种图表，用于表明不同用户在当前形势下，所处的状态，分别是“成长形态”、“问题形态”、“平衡形态”、“自满形态”。通过这四种形态，识别出当前销售的可行性，并做出相应的评分。

最后，通过评分的结果再次重新测量当前的销售位置，再度拟定计划，在计划执行的过程中审时度势，关注周遭细微变化，在没有落单前，都不要掉以轻心，如同软件工程中的“螺旋式”开发一般。

通过本次课程的学习，自己对销售知识也算了解了一些，发觉方法学、策略学在很多领域都是相通的，关键在于如何灵活应用，融合贯通，而金老师正是把这些绝学掌握得如火纯青，非常高兴能够参加这门课程。

篇5：银行业务知识培训总结范文

一直以来我都知道作为一名银行工作者最需要的就是责任与谨慎，我也想象过自己将从事柜台基础业务的不易。但当我开始第一天的培训时便知道，今后的路可能比想象的还要困难：一切都将从零开始。

这____天的学习就这样紧凑而有序地进行着，我们也在悄悄发生变化，现在不会为自己点钞达标这种以前不敢想象的事而感到惊喜，而是追求更大的进步与提升。这____天，我们着实经历了一场蜕变。

借此机会，我也提一点小建议，希望老师能为接下来的几期学员多提供一些机器点钞和模拟银行操作的练习机会，多实战多发现问题才能多进步。此外，也希望同学们能将讲义和笔记中老师提到的琐碎知识点进行分类总结，如列出交易代码一览表，需要出示证件或必须由本人办理的业务，以及一些手续费收取的规定，分门别类方便记忆。相信可以取得事半功倍的效果。

____天的学习很快就结束了，但我知道我们的学习生涯才刚刚开始，今后到支行各网点一线进行工作后，我们还需继续扎实练好前台基本功，熟悉银行各项业务，将优质服务放在第一位，满足客户的多方面需求，每天都是不断提升自我的过程。营业网点的工作虽然琐碎，但也是最考验一个银行职员的，它需要耐心、细心、责任心、和良好的职业操守，无论我们将来会从事前台营销岗位还是后台支持岗位，这都是必不可少的基本素质，此时不练，更待何时。

一流的人才渴望加盟一流的团队，我将会珍惜这来之不易的工作机会。希望能与工行一路同行，不断进步!再次感谢班主任老师和各位任课老师的辛勤工作!

篇6：银行业务知识培训总结范文

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。

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。

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!

篇7：银行业务知识培训总结范文