

银行新员工培养计划方案

(最新版)

编制人：_____

审核人：_____

审批人：_____

编制单位：_____

编制时间：____年____月____日

序言

下载提示：该文档是本店铺精心编制而成的，希望大家下载后，能够帮助大家解决实际问题。文档下载后可定制修改，请根据实际需要进行调整和使用，谢谢！

并且，本店铺为大家提供各种类型的实用方案，如活动方案、宣传方案、销售方案、策划方案、培训方案、实施方案、招商方案、激励方案、推广方案、施工方案、其他方案等等，想了解不同方案格式和写法，敬请关注！

Download tips: This document is carefully compiled by this editor. I hope that after you download it, it can help you solve practical problems. The document can be customized and modified after downloading, please adjust and use it according to actual needs, thank you!

In addition, this shop provides you with various types of practical programs, such as activity programs, publicity programs, sales programs, planning programs, training programs, implementation programs, investment promotion programs, incentive programs, promotion programs, construction programs, other programs, etc., If you want to know the format and writing of different solutions, please pay attention!

银行新员工培养计划方案

银行新员工培养计划方案 7 篇

银行新员工培养计划方案？一个单位只有建立高效的员工培训体系，人力资源的吸才、用才、育才、激才、留才各环节间才能形成良性的循环机制。下面本店铺给大家带来了银行新员工培养计划方

案，供大家参考。

银行新员工培养计划方案篇 1

银行员工培训计划，从现在开始，紧密围绕商业银行自身的战略目标和各项工作重点，将培训作为推进战略实施的重要手段，持久地发挥培训对改善绩效与提升企业竞争力作用；树立人才投资理念，树立科学培训理念，加大对培训的投入，提高培训的投入产出意识，各级上下联动、各部门密切配合，形成培训一盘棋；强化培训需求调查和培训效果评估，强化培训规划、开发、组织和管理功能，切实提高培训的针对性和实效性，形成自主学习、集中培训、考察交流 三结合 的培训育人体系，确保培训质量，加强培训成果转化；将培训与员工的职业发展相结合，有效调动员工的培训热情，坚持企业培训与员工自主学习相结合，营造人人需要学习、人人有机会学习、人人主动学习的良好氛围。

主要措施：

(一)完善培训组织与责任体系。

- 1、成立培训工作领导小组，决定全行培训政策和重点。
- 2、分管行长对辖内员工培训负责，运用多种方式及时与员工沟通，加强对辖内员工培训规划及发展指导，及时根据发展经营战略对培训工作进行指导。
- 3、加强培训工作的考核力度，量化培训考核结果，将培训考核结果纳入各单位领导班子和主要负责人年度考核指标体系。

(二)通过学历学位教育管理、培训项目管理、培训积分管理、兼职教师管理、培训经费管理、培训联系人管理、培训学分认定及管理、培训课程开发管理等制度的建立和完善，健全培训的支持保障体系，形成一套完整的教育培训制度，促进各项培训工作规范有序进行。

(三)继续以分层分级组织实施培训为基本模式，实施差异化培训项目。按员工类别建立素质模型，并在此基础上为每个类别建立支持员工素质提升的一整套培训课程体系和对应的重点课程。

对管理岗位、专业技术岗位和经办岗位三大层面人员，细分岗位类别，通过科学的素质模型的建立，为每个类别员工建立一套完整的培训课程体系，对各岗位培训课程，明确主干课程和非主干课程，并对每个课程确定对应的培训学分和要求，建立培训学分管理。

笔者通过同样方式对个人、公司客户经理、专业技术岗位、网点负责人、会计业务骨干、经办人员、柜员等八类人员建立了素质模型和课程支持体系。点击查看》》[义乌人才网最新招聘信息](#)

(四)拓展培训渠道，创新培训方式，丰富培训手段，引入丰富多样的培训形式，提高培训的灵活性和适应性。

加强与高校及培训机构的合作，聘请专家教授和专业培训师，建立稳定的合作关系。通过多种形式和渠道组织员工培训，扩大培训覆盖面，为员工学习先进的管理理念及相关业务知识，创建学习型组织创造良好条件。

(五)强化对培训效果的评估和反馈，提高培训项目开发、课程设

设计的科学有效性，加强培训的投入产出评估，对重点培训项目，做好培训前、培训中和培训后的全程评估。

培训前做好培训需求整体评估，培训对象知识、技能和工作态度评估等；培训中做好培训组织准备工作评估、内容和形式评估、教师评估等；培训后做好目标达成情况评估、效果效益综合评估等工作。对大部分培训项目还要实施学习评估，通过考试测评和撰写学习心得等方式来完成，对重要培训项目还要实施行为评估，对学员培训后一段时期的工作表现进行评价，对投入巨大的培训项目，还要实施绩效评估，对培训效益进行综合测算。

(六)进一步加强培训的集中管理，统一规划，归口管理。

加强培训工作计划的管理和培训经费的预算管理，加大培训经费的投入，提高培训资源的使用效率。

银行新员工培养计划方案篇 2

今年，是实施“ ”规划的第一年，做好开局之年的各项工作，对“ ”规划的顺利实施至关重要。为了更好地做好基层行女职工工作，结合本单位女职工的特点，提出以下工作要点。

一、指导思想

按照上级行女工工作和支行工会工作的思路和部署，以_和“_”重要思想为指导，用_统领女职工工作，紧紧围绕支行中心工作，以“想全局、重维护、做助手、办实事”为宗旨，以维护女职工合法权益为重点，以深入实施“女职工建功立业工程”和“女职工素质提升

工程”为载体，积极开展女职工工作和女工活动，不断创新活动的形式和内容，引导广大女职工不断提高自身素质，树立新理念，迎接新挑战，调动女职工的积极性，以“更强的社会责任感、更高的工作效率、更佳的精神状态、更优的工作质量”在本职岗位上再创佳绩，全面推进工会女职工工作的新发展。为支行的建设和支行各项事业的发展创氛围、凝人气、聚力量，推动支行更快更好地发展。

二、重点工作

(一)加强思想建设，提高女职工素质，增强创新能力。

1、组织广大女职工和“”规划精神，认真贯彻落实《工会法》、《妇女法》、《中国工会章程》、《工会女职工委员会工作条例》不断提高女职工素质和理论水平。

2、进一步继续深入开展“女职工建功立业工程”、“女职工素质提升工程”，通过开展创建“巾帼文明示范岗”、“巾帼展业营销”等活动，鼓励女职工学业务、练技能、强素质，提高广大女职工的知识、技能和素质，引导广大女职工立足岗位建功立业。

3、开展“创建学习型银行、争做知识型员工”活动。积极响应上级行号召，按照上级行的安排部署，在全行女职工中开展“我为创建国际一流商业银行做贡献”主题征文活动，借此提高女职工的思想理论水平。

4、继续开展“五个一”活动。倡导女职工读一本好书、发表一篇文章、掌握一门新知识、争取一项科研项目、达到一个新目标，为

女职工岗位成才搭建平台。

5、深入基层开展调研活动，针对女职工工作出现的新情况、新问题，积极探索新思路、新方法，不断创新女工工作。

(二)加强维权机制建设，切实维护女职工合法权益。

坚持“人本”理念，体现“人文”关怀，维护女职工合法权益。提高女职工健康素质，关爱女职工特殊利益。及时了解并及时向有关领导和部门反映女职工的意見、建议和要求。对女职工的权益问题，积极开展工作，督促和协同有关部门认真解决，努力做到“三个主动”：即主动深入到女职工中去，做她们的第一知情人；主动关注女职工的生活和工作状况，做她们的第一报告人；主动为女职工提供各方面的帮助，做她们的第一扶持人。关心女职工中的特殊群体，积极帮助她们克服各种困难。

1、积极探索总结维护女职工合法权益的有效途径和方法。防止借改革之名侵害女职工合法的就业权、学习权、发展权。促进女职工在政治、经济、文化、社会和家庭生活等方面享有与男子平等的权利。

2、树立典型、弘扬先进。采取多种形式宣传女先进人物的事迹，关心女先进人物在工作、生活、精神等方面的需求，加大对女先进人物的人文关怀，利用节假日，慰问女先进人物。

3、深入开展姐妹献爱心帮扶活动。建立帮扶责任制，对单亲困难女职工设立帮扶登记卡，签订帮扶责任书，真正把帮扶工作落到实处，做到对困难女职工从经济上物质上帮扶，对单亲女职工从情感上、

人文关怀上帮扶，使帮扶工作制度化、规范化、经常化。

4、采取多种形式对女职工进行加强生理卫生、健康保健等科学知识教育，认真组织好女职工每年一次的身体检查。

5、建立女职工联谊制度。积极组织参加地区女职工联谊活动、女干部联谊活动、困难女职工联谊活动、高学历高职称女职工联谊活动。

(三)以文体活动为载体，着力提升女职工综合素质

针对女职工的特点，组织丰富多彩的活动，精心设计一些主题鲜明、格调高雅、富有影响力和号召力的女性群体活动，展示女职工的精神风貌，修养女职工的身心。多开展有关健身、保健、营养、美容等方面的修身活动。通过讲座与沙龙的形式进行婚姻家庭、亲子教育、职场解压、插花、茶道、形象设计、职业礼仪等形式进行修养训练；通过讲座与培训的形式进行英语、计算机等培训；通过对书画、书法、手工艺作品、烹饪等的讲座、沙龙、比赛、展览等形式提高社会品位；通过举办讲座、观看光盘等形式，普及卫生保健知识，使大家学会健康的生活。通过这些活动，丰富女职工的业余文化生活，使她们保持奋发有为的精神状态，学会享受工作、享受学习、享受生活，在支行精神文明建设活动中，再展银行巾帼“健康、时尚、聪慧、发展”的时代风采。

今年活动的主题是：营造和谐、宽松、向上的氛围，增进友谊和交流，释放心情，调节情绪，引导广大女职工树立“一三一”健身理

念(每天健身活动一小时，健康工作三十年，幸福生活一辈子)，自觉参加健身活动，提高身心素质，以健康的体魄更好地为学支行的发展多做贡献。

(四)加大女职工组织能力建设的力度，不断提升女职工工作水平。

引导女工干部进一步增强责任意识和创新意识，勤学习，多思考，带头做知识型的女工干部，努力学习经济知识、现代管理知识、相关的科学和人文知识，提升人文素养和开拓创新能力，增强女职工工作的活力。

三、具体工作安排

一月份，慰问单亲困难和生病住院女职工，开展送温暖活动。

二月份，拟定 20__年女工工作要点

三月份，开展“庆三八”活动。

①组织女职工参加登山比赛。

②签订姐妹“献爱心”帮扶责任书。

③慰问女劳模。

四月份，①组织离退休及内退女职工春游。②组织女职工体检。

③设立单亲困难女职工帮扶登记卡。

五月份，开展庆“五一”活动和女职工读书月活动。

六月份，举办女职工知识竞赛。

七月份，举办女职工技能大赛。

九月份，开展“我为创建国际一流商业银行做贡献”主题征文活动。

十月份，举行女职工保健知识讲座。

十一月份，申报和评选巾帼文明示范岗。

十二月份，开展庆“元旦”系列活动。

银行新员工培养计划方案篇 3

20__年第一季度，将紧紧围绕“抓执行力建设，提升效率质量”，认真贯彻国家产业政策和行业信贷政策，以调整信贷结构为主线，以防范化解信贷风险为重点，通过深化体制改革、完善制度体系、优化操作流程、落实风险责任、强化基础管理，加快信贷退出和风险管理，进一步增强工作的前瞻性、主动性，促进全行信贷及风险管理水平的稳步提升。

(一)明确信贷投放重点，不断优化信贷结构。20__年第四季度我部将按照“分类指导、区别对待”的原则，明确信贷投向。

一是提高抵质押贷款比重，降低风险资产。

二是加大对创新能力强、产业前景好、有订单、有利于带动就业的中小企业和民营企业的信贷投放；加大对技术改造、兼并重组、过剩产能向外转移、节能减排、发展循环经济的信贷支持，在支持重点项目和基础设施建设的同时，把先进制造业和现代服务业纳入信贷扶持的重点。加强对新材料、新医药、新信息 3 个新兴产业的信贷支持力度。

三是积极研究、制定和落实有利于扩大消费的信贷政策措施，有针对性地培育和巩固消费信贷增长点，增加对消费贷款的投放。

四是继续限制对“两高”行业和产能过剩行业劣质企业的贷款。

(二)坚持风险排查工作，实施差异化的信贷管理策略。

当前我国经济正处于企稳回升的关键时期，经济回升的基础还不稳固，信贷资产质量劣变的风险始终存在。我行将客户普查分类和风险排查工作相结合，明确战略合作、支持、维持、压缩、退出五类客户在授权授信管理、业务流程、担保管理等环节中不同的管理策略，实施对不同级别客户的差异化管理，增强风险管理的针对性和有效性。

(三)加强授信执行，实现信贷业务全过程精细化管理。

一是加强合同管理，纠正信贷经营过程中合同乱用、条款乱签、执行不力等违规行为。

二是研究落实放款审核程序，力争将审批条件、限制性条款等与合同审查结合起来，严格控制提款环节风险。

三是全面掌握客户的支付结算、贷款使用以及贷款归行等动态信息，对客户风险状况做到心中有数。

四是加强贷后监管，定期检查，密切跟踪掌握客户财务状况，综合判断贷款风险程度。

五是以贷后管理例会为平台，加强对重点客户和潜在风险客户的关注管理力度，切实提高我行的风险预警和风险防范能力。

(四)强化人本管理，加强业务培训，提高队伍素质。

人才是构成企业核心竞争力的重要因素。在新的一年里，从“武装头脑，指导实践，推动工作”的角度全面强化人本管理，加强队伍建设。20__年，着重抓好一线信贷人员的培训，在培训内容上突出金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容。认真学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。

新的一年已经开始，我们面对的竞争也将更加激烈，在这样的时刻我只有更加努力的提高自身的业务素质，才能在这个充满挑战的行业立足、进步，我将用饱满的热情和积极的心态去面对工作的困难和艰辛。我相信，新的一年，在大家的共同努力下，我们这个伟大的集体一定会取得更加辉煌的成绩。

银行新员工培养计划方案篇 4

客户经理是商业银行高素质人才的群体，是现代商业银行经营与管理的人力资源主体，其素质高低对商业银行开发客户、开拓市场的有着直接的影响。因此，商业银行均高度重视对客户经理的持续培训(也叫终身培训)，以应对愈来愈激烈的市场竞争。培训的方式主要有：银行内部举办专业培训班；由资深的客户经理带领，实行在职岗位培训；邀请金融专家到本银行讲座；派往参与其它金融机构举办的培训与讲座，组织到国外金融机构考察学习；到其它业务部门接受短期培训；新产品推介培训等。培训内容包括有关的法律、财务分析、国际

EQ训练、战争游戏等。

客户经理的主要职能是：

1、开拓银行业务(主动进攻型)。这是客户经理的主要职责。大力挖掘优质新客户；全方位地开发新业务；不断创造客户需求，提出产品创新思路。

2、加强现有客户关系。对现有客户的维护服务，是客户经理的一项重要职责。大力促销业务，提倡连带促销，交叉式销售，为客户提供一揽子报务；认真解决客户的疑难问题，处理客户投诉；千方百计提高服务质量，为客户提供高品质服务；大力开展各种收费服务，努力提高非利息收入比例。

3、受理客户授信申请。对客户提出的授信申请，客户经理要在认真进行调查分析的基础上，提出客户真实、资料完整齐全、分析准确、观点鲜明的授信调查报告，送同级信贷管理部门审查。

4、参与审批工作。客户经理主管大都是信贷委员会委员，直接参与审批工作。

5、搞好贷后监控工作。加强对信贷客户的日常工作监测、风险管理工作，及早察觉坏帐信号并立即采取行动进行补偿。

6、收集反馈信息。及时准确地收集客户经营情况及客户意见、行业动态、同业竞争对手情报等各类信息情报资料，上报给有关部门，以采取应对措施，把握商机，促进业务发展。

客户经理处在市场竞争的最前线，必须充分运用现代化的服务手

客户经理的营销技巧比较高超。客户经理在长期激烈的市场竞争中积累了许多丰富的营销技巧。

客户经理作为银行与客户联系的桥梁，银行形象的代表者、客户开发者、产品营销者，在商业银行市场竞争和业务发展中发挥着愈来愈重要的作用。

科学定位。进一步明确客户经理的工作职责。客户经理的工作职责既不能定得过多，也不能定得太少。其主要职责应定为：开发客户；开拓业务（以批发业务和私人银行业务为主）；提出新产品创意；信贷调查；贷后监管；信息情报收集反馈。

严格管理，逐步建立一支高素质的职业化客户经理队伍。首先，把好客户经理资格认定关。客户经理不是信贷员和存款外勤的“翻牌”，更不是分流富余人员的渠道，应是银行比较优秀的人才的群体。特别是客户部门的主管一定要由资深客户经理担任，竞争上岗。第二，加大专业培训力度。总行重点培训客户经理师资力量和高级客户经理，分支行重点对客户经理进行操作性培训。客户经理培训不能只搞短期行业，要坚持持续性、长期性，对客户经理进行终身培训。除了在国内培训外，对一些高级客户经理，可有计划地组织到境（国）外进行短期培训考察，以开拓视野、掌握新知识。第三，严格进行考核。在指标体系中，突出以业绩为中心，以效益为目标。考核办法一经出台，就要严格执行。第四，完善对客户经理的监督管理，防范经营风

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/758062122065006134>