

邮政寄递业消毒工作总结热门4篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/205859.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

邮政寄递业消毒工作总结1

1、强转型，推进金融类业务快速发展。

(3) 做好员工业务和技能培训工作。每季都坚持安排技能考试、模拟环境的训练，大力提升员工技能，对各项业务都游刃有余。

2、强“两包”，助推木质明信片业务。

(1) 20xx年重点发展“两包”业务，一是做到“走出去、拿回来”。坚持客户走访工作，走出去了解市场需求，同时将其他快递价格政策及客户信息收集加以利用。二是优惠政策不间断。进行市场细分，针对不同客户采取全年优惠、节假日优惠等不同优惠政策。三是打好服务牌和感情牌。在价格及时限没有竞争优势的情况，重点抓好小包客户的服务工作。

(2) 打造专业的营销团队。整合市场部、大客户、发投公司、府前支局等人员，打造一支专业化的小包服务团队。

xx年上半年，计划财务部在行领导的直接领导下，在全行员工的大力支持和配合下，同心协力，艰苦奋斗，紧紧围绕年初既定的目标，以更扎实的工作作风，严谨的工作态度，圆满的完成了行领导交办的各项任务。现将这半年的工作总结材料汇报如下：

邮政寄递业消毒工作总结2

公司的业务员总是顶着大太阳去跑业务，客服人员的繁琐地工作中时时有可能受气，因为在任何环节都有可能出错，有的客户很好说话，很谅解，但有些客户故意找茬经过几年的工作，我更是认识到工作的艰辛，生活中彼此谅解，感同身受会在不经意间产生影响。

本人敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，来到一个新的岗位，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平还应有待提高；

在新的一年里，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献

的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习邮政速递物流专业知识和相关法律常识。加强速递物流发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数;第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;第三，注重配合本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

快递员个人工作总结

辛勤的快递员风吹雨打都一直帮我们送快递。让我们来欣赏一下他们的工作总结。

工作总结

(一)、加强职业病防治意识公司在职业健康工作上认真执行《_职业病防治法》，坚持“以人为本、健康至上”的理念，以员工职业健康监护为重点，同时对作业场所进行监测，防治有危害员工健康的不良因素，努力做好企业职业病防治工作。

中石油早在XX年就制定和印发了《中国石油天然气集团公司职业健康监护管理规范》和《中国石油天然气集团公司作业场所职业病危害因素检测规范》，所属企业按照《集团公司XX年职业健康工作指导意见》抓职业健康工作的落实，加大对施工作业一线和大型施工作业现场的职业健康管理，完成了全年职业健康监护和作业场所职业病危害因素监测任务，杜绝了急性职业病、放射性事故发生。

(二)、工作中主要做法和取得的成绩

XX年，公司对油气生产、炼油化工、钻井、物探、测井、井下作业、管道施工和物资装备等生产作业场所进行了职业病危害因素普查，重点查清了作业场所职业病危害因素现状、危害种类、防护设施设备的配备使用情况，并针对危害因素采取了相应卫生防护措施。

一、针对公司基层和野外施工作业人员多的特点，将这部分员工的身心健康作为公司职业健康工作的重点，连续三年以“职业健康小分队”的独特形式开展“送健康到一线”活动。在对**名从事特殊岗位的员工进行了职业体检，体检率达。通过以上做法，我们的职业病防治工作取得了好的成绩，受到了广大员工的肯定。

二、公司深入贯彻《_职业病防治法》，严格执行员工健康体检和职业病定期检查制度，逐步落实一线员工的疗养制度。针对生产作业和工作场所涉及职业健康危害种类多、环境恶劣、流动性和劳动强度大的特点，加强员工职业健康监护和作业场所职业病危害因素监测，努力改善施工作业条件，突出职业病预防、控制，创造有利于员工健康的工作环境和条件。

三、公司加强了职业病危害源头控制，淘汰了一批落后工艺和技术，加大了资金投入，努力消除职业病危害影响因素。努力改善员工工作场所的条件和环境，为员工提供合格的.防护用品及防护设施，减少有毒有害物质对人体的危害。

(三)、今后工做发展

在今后工作中，我们还要在《职业病防治法》上加大宣传工作，积极维护企业员工的健康。

准备组织召开一次《职业病防治法》学习座谈会，通过多媒体讲座的形式，着重宣讲职业病防治有关知识及个人健康自我保护知识;开展一次《职业病防治法》全员知识答题活动;各基层单位都要制作宣传标语，编写宣传板报，悬挂《职业病防治法》宣传图。为提高宣传效果，我们也可以在员工食堂发放宣传资料，进行现场咨询，进一步增强了员工防护意识。

同时我们还要加强对员工的安全卫生工作：关注并指导员工开展施工作业卫生与健康工作，突出做好员工的饮食、饮水卫生、防暑降温、预防传染病和员工突发意外伤害病的救治，注重员工生产、生活和基本卫生设施改善等，把为基层职业健康服务同健康监护、健康知识普及教育结合起来。

为野外施工作业员工进行职业健康体检，对作业场所危害进行检测和评价，为员工进行义诊、健康指导和心理咨询，公司还准备购置健康体检车，我们希望通过这些措施更好的为生产一线员工的职业健康防治工作提供良好的保障。

工作总结

自201X年春节入职，先后在邮件开拆岗位实习，通过一段时间对工作的了解成为一名交车人员，并逐步成为一名县市封发人员。随着公司改革和同事们的帮助逐渐成长，在风雨里的艰辛中也体会到了本职工作的快乐。每一次领导的鼓励，以及同事们的关怀就是最大的快乐，在以往的工作中有很多的不足：

一：服从

认认真真完成领导交给的每一项任务，这是一个企事业单位员工必须具备的，此项我还有所不足之处，有待改正、进步。需要从一个封发人员向一个好的速递业务员转变，把每一天的工作任务当作自己进步的阶石，领导的安排就是冲锋号，第一时间做好班次的跟进。我服从了也更加懂得服从的意义和重要性。在入职的3年时间里不停的在变动工作环境地点，有时候真的很不理解但还是坚定不移的完成本职工作。我知道领导这样安排肯定有领导的理由，在未来的工作中也会更加的服从调动。

二：工作中的不足

- 1、个人修养、基本素质需要进一步提高。
- 2、理论水平和工作能力上还略显不足，需要在学习中成长。
- 3、和同事之间的沟通还不够融洽，需要进一步改善。
- 4、工作细心方面还有待进一步提高，充分认识“处处留心皆学问”的道理。
- 5、工作的主观能动性还需要进一步提高。

三：团队

三个臭皮匠赛过一个诸葛亮，在现任班组长的带领下，全站员工营造了一份有活一起干有困难一起解决有任务一起执行的良好氛围，我在这个团队里是个兵同样也是个骄傲的兵。公司也不断提

供机会给予培训、锻炼，先后从转运组派遣至进口自学习、实习使业务水平和专业知识短期内得到迅速提高，对业务有了很大程度的了解。在这个大团队里我也是自豪的兵，深信EMS全体终有一天会万众一心欣欣向荣的发展。 四：业务

要善于总结，要善于在成功提高业务水平的实践中积累经验;善于在失败中吸取教训，努力使之转化为自己的业务水平。

要勤学习、勤动脑、勤动手，加紧业务水平提高效率，更快的了解基本业务。 五：时间观念

在很多情况下容易出现迟到的现象，虽然大部分情况下，是因为家庭事务的纷扰。但本人非常了解，企业管理的完善程度取决于制度，俗话说“没有规矩不成方圆”，必须在制度约束的同时，进行自我约束，自我提醒，争取把握住工作、生活的平衡点。

邮政速递个人工作总结

《邮政速递个人工作总结》是一篇好的范文，篇1：个人工作总结与感受个人工作总结与感受工作将满一年，公司又将迎来新一届大学生新鲜血液的补充，新员工变老员工了。

在这一年里，学到了很多，收获很多，非常感谢在各个岗位上帮助过我，一起努力工作的师父和同事。

在实习阶段，各个岗位上轮岗，很快熟悉了各个岗位上的大概工作情况，对定岗的工作有比较大的帮助。

现在作为客户经理，跑市场跑客户，确实是不一样的感受，直面一线，什么情况都会遇到，例如拒绝洽谈、邮件丢失、邮件收寄、邮件延误等都要紧跟处理。

曾经有过害怕独自去接触客户想法，但通过客户经理一职，只要认真去做，去实践，努力了不一定有收获，但是不努力一定没收获。

物流行业确实是比较苦的一个行业，同时也是有着非常大发展前景的行业，服务制胜，时限决定成败。

公司通过这一两年的投入和改革，各方面都有了很大的提升，省内时限基本上做到“今天寄明天到”，省际标快-天到，国内标快的时限基本上都满足了市场的需求，但是省际价格体系还有待完善，还没有与市场接轨。

今年新推经济快递，邮宝和中邮物流的前身，()根据走访市场的情况，发现并不太理想。

经济快递的价格基本上和市场价格相差无异，相对寄轻小件比较有价格优势，但是有个致命的缺点是时限非常不稳定，常出现超一个星期妥投的情况，给开发客户带来了非常大的困难，如果可以保证稳定在天内妥投还是非常有竞争力的。

真心希望经济快递的时限可以得到改善。

电白分公司目前面临着不少问题，相对比较艰难，但是经过大家的共同努力，思想汇报专题正在

向好的方向发展，营收有了一定程度上的同比增长。

一个公司的发展，不是一两天的可以改变的，需要我们同心协力，共同奋进。

篇2：邮政速递业务员个人自我总结邮政速递业务员个人自我总结自年春节入职，先后在解放路揽投站、人民路揽投站实习并成为合格的速递业务员。

随着公司改革和同志们的帮助逐渐成长，在风雨里的艰辛中也体会到了本职工作的快乐。

每一个客户轻声的谢谢就是最大的理解，至今还记得一位太婆拉着我的说：孩子，歇会。

在以往的工作中：一：服从。

认认真真完成领导交给的每一项任务，对的服从，不对的坚决服从。

逐渐从一个投递员向一个速递业务员转变，把每个客户当朋友，客户的电话就是冲锋号，第一时间赶到客户面前做好揽投。

年月公司成立建华路揽投站,是一个前进的转折点也是最辛苦的时间,每天中午一碗窝子面马上投递决不耽误客户一秒一分,只为客户寄出的是情中国邮政全心全速理念。

我服从了也更加懂得服从的意义和重要性。

在入职的年时间里不停的在变动工作环境地点，有时候真的很不理解但还是坚定不移的完成本职工作。

我知道领导这样安排肯定有领导的理由，在未来的工作中也会更加的服从调动。

二：营销。

第一届诸葛亮文化节年举办，在投递过程中找到当时主管教授顺利拿下份寄往香港和韩国的邀请函业务实现收入元。

同期也谈下了襄樊大学校企委培班份通知书业务实现收入元。

客户不论大小只要使用就全心服务，陆续和襄樊清永鑫贸易有限公司、襄樊赢都实业有限公司、范文襄樊银基棉花公司、襄樊市国税局、襄樊市烟草营销中心、双汇集团襄樊分公司、国景办公等多家单位建立长期合作关系。

在公司大刀阔斧的改革洪流中，按照公司大力开发金融业合作业务的方针，尽量满足客户需求的基础上先后与华夏银行襄阳分行、建行铁路支行、长江证券等建立标准件合作业务。

三：团队。

一个优秀的军师抵不过三个优秀的士兵，在现任经理的带领下，全站员工营造了一份有活一起干有困难一起解决有任务一起执行的良好氛围，我在这个团队里是个兵同样也是个骄傲的兵。

一、遵纪守法，以制度促发展

俗话说：没有规矩不成方圆。毋庸置疑，在信息中心日常工作中，首先必须遵守好每一条规章制度，执行好每一个工作流程，牢记好每一个规范用语。这不仅有利于工作，有利于自身的提高和发展，更让我能尽快适应新环境、新工作的氛围。

二、语言规范，以真诚助服务

话务员工作的一个基本特点就是与乘客互不相见，通过声音来传达讯息，所以面部表情和说话语气、声调就更加重要。虽然我是一名新进的'话务员，但我深知，我的一举一动、一言一行，代表着市租公司的形象。因此，在电话中要做到语气平和，语调轻松，用词规范得当，给乘客愉悦的感受，让乘客被我们的诚信、愉悦所感染，使我们的服务深入人心。

三、学无止境，以知识助成长

俗话说“造烛求明，学习求理”，只有不断地去学习与汲取，自己才能进步、才能更快的成长起来，这正是“学无止境”的道理。只有不断学习，掌握专业只是，才能弥补不足，从容应对各种各样的挑战。只有不断学习，才会有扎实的理论功底，才会有能力去辨别事物的真伪，提高自身修养，成为一名优秀话务员，为企业做出更多的贡献。

四、凝聚力量，以团结助奋进

团结就是力量，这句话至今是许多企业里的座右铭。团结，一切困难都可以迎刃而解。一个团队如果不团结就是一盘散沙。正如我们信息中心，我们每周都会通过周会的形式，把大家在平时的日常工作中找到的经验、方法与其他同事一起分享，遇到的典型案例与大家分析探讨，共同进步，团结互助。

总的来说，这一个月我还没能很好地摆正自己的位置和心态，因为我接触出租车行业的时间不长，以前2年的社区工作让我拥有了较强的应变能力，但是不够重视日常规范，在以后的工作中还需进一步端正态度，严格要求自己，完成领导安排的各项工作。这个一月接听乘客来电，从开始吞吞吐吐，到后来能流利应答，让我明白信息中心服务不仅仅是在行动下表现出来，一句礼貌的问候、一声诚挚的歉意，也能让乘客感受到我的积极处理问题的态度，以及优质的服务。不要以打工者的心态来对待自己的工作，只要付出了多倍的努力，从一点一滴点滴做起，充满激情的与企业共成长，这就会成就了自己的一番事业。

二年前，带着渴望，带着期盼，怀着激情，怀着敬意，我来到中国邮政高明区邮政局，光荣成为一名营业员，时光转瞬即逝，紧张、充实的20_年已过去。20_年是我人生中难以忘怀的一年，这一年，是我从学校踏入社会的第二年。在邮政这个大家庭里，我学习到了很多，使自己无论是在业务知识还是在生活上都有了不少的收获，当然这与领导及同事的帮助是分不开的，在此我深表感谢!

这一年以来我端正思想和工作作风，树立“敬业爱岗、遵纪守法”的思想。在平时的工作和生活实践中树立正确的人生观、价值观、道德观和邮政的主人翁意识，并能始终保持较高的工作积极性、主动性和责任心，在工作作风上能端正工作态度，认真履行岗位职责，积极进取，对待同事能顾全大局、密切配合，共同做好本职工作，在服务上意识上能摆正位置，积极为客户服务，促使我局的各项业务顺利开展。

作为营业的顶班综柜，自己清醒地认识到，自己是综柜的助手的同时更加是一名普通营业员，有义务协助好开展一系列的工作，力争把顶点推向高峰。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

营业是展示我们邮政企业形象，体现我们邮政精神面貌与综合素质的“窗口”。营业窗口每天面对众多的客户，对每一位客户都应态度热情、和蔼、耐心，办理业务更应迅速、准确。营业员，是企业最普通、最平凡的岗位，作为企业的最前沿，代表着邮政的企业形象，保持本企业在市场竞争中的优势，与我们营业员工作岗位息息相关。这就要求我们在与客户直接接触的过程中以真情沟通客户，热情服务客户。我们每个员工都是邮政企业形象的传达者，是企业希望与活力的象征。

干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨。在过去的工作中，我接触过无数的客户，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。“急客户之所急，想客户之所想”是我的服务宗旨。微笑服务，看起来简单，有人说笑一下不就行了，实则不然。其实人与人的沟通是很微妙的，用心感受一下便会了解。就是这真诚的服务，真心的微笑换来客户的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为邮政企业赢来更多的效益。

在为客户直接的服务中，从他们感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。但从用户的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。五百多个工作日中，我用真情服务每位客户，同时很多热心的客户反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在邮政事业蓬勃发展的今天，客户更多关注的是我们的服务，邮政银行的成立，新业务的不断推出，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。

快两年了，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名营业员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡而单调的营业工作。同事们，让我们快行动起来吧，通过大家共同努力，多充实自我，以更加饱满的热情投入到工作中去，争取以更大的成绩回报邮政局的培养。用我心换你心，真心面对每一位客户。客户的满意，我们的追求，客户的笑容，我们的心愿。

中国邮政给了我们一片崭新的天地，我们就是最亮的星，就让我们在岗位上充分发挥自己的光和热，中国邮政集团是一个大的整体，把所有的光和热凝聚在一起，通过我们不懈地努力，由我做起，永不放弃，争创一流服务，我们邮政集团的明天将再创辉煌。

在此我要说：“我为邮政多拼搏，邮政因我而精彩！”现在，我深为自己是一名邮政员工而感到骄傲和自豪。

根据省公司要求，现将我2xx年的主要工作如下：

一、始终坚持第一要义是发展，集中精力抓发展

按照班子分工，我所分管的业务是速递物流类业务，具体专业是速递专业和物流专业。

1、速递专业。业务收入完成万元，完成省公司的%，排名全省第；同比增幅%，排名全省第。其

中，礼仪业务收入完成万元，同比增幅%。

2、代收货款类业务：业务的核心和重点是提高邮件的及时妥投率，我们通过及时妥投率的提高增加邮政速递收入。

3、单证照类业务：业务重点是做项目。晋城局已开发出银行凭证类、法院文书类、公安局二代证类项目。2xx年，我们的重点放在考试类特快寄递、交警罚款通知单、驾驶证、车牌照寄递、中石化票据寄递项目上，靠项目的拉动作用促进业务的增长。目前陵川局已开发出驾驶证寄递业务。晋城市邮政速递局已经进驻市交警队驾驶证换证补证大厅开办业务。

4、国际业务：我们走出去找市场，开发出了一些国际业务，了解了更多的市场信息，使国际业务增长很快，国际业务完成计划进度居全省前三。。

5、礼仪业务：围绕生日礼仪、节日营销做文章，新增生日礼仪用户12余户；节日营销围绕“五节联送”、“中秋节”营销等节日，开发重点产品和市场，确保“巩固一批，开发一批，储备一批”。端午节、思乡月的阶段性营销活动均圆满完成省公司收入计划。

2、物流专业实现收入万元，完成省公司计划的%，排名全省第，同比增幅%，排名全省第。新开发一体化配送项目昂生药业配送运行顺畅，实现收入近万元，成为拉动物流业务收入增长的重要力量。中邮快货采取走出去找市场的策略，上门营销，拓展市场，实现收入稳步。手机快货以质优价廉抢占晋城9%以上市场，年收入万余元。

二、始终坚持统筹兼顾这个基本方法，立足长远抓管理

虽然是实习，但是公司经理对我们很严。对我的要求也和其他正式员工一样。每天和其他正式员工一样，要及时上班。遵守公司的规章制。熏染着元智快递公司“知行合一”的价值观“我们致力于成为速运行业持续领先的公司”的愿景。是每一元智快递公司员工的目标。

在实习的每一天里，我每天负责收派件。在这一工作的过程中，我深切地体会到作为一个快递员工作的艰辛。

一、工作辛苦，获不到他人的尊重。作为一新人，刚开始我是跟车去送快件去市区。到了门口有许多保安不允许快递员进去，只因为你穿的可能不够好而已。而你的客户却要求你提供门到门的服务，我亲眼听到有人在背后讨论。作为一个快递员面对众多的白眼和他人不屑的眼神。身体上的辛苦劳累是可以忍受的，但心里受到的伤害只有自己才清楚。

二、运输工具简单。快递员最基本的运输工具是电动车。而长沙禁摩限电后，快递员的派收工作受到了极大的冲击。在交通感到干道上行驶要时刻注意躲避交警，因此，使得快递员既不能安心送件也对他们的交通安全构成了潜在的威胁。

三、客户不理解，伤害快递员。有些快件在寄送的过程中出现了破坏，客户不讲理，一味地讲错误归咎于快递员。快递员因为是快递公司直接面对客户的员工，忍受客户的责难压力可见一般，而回到公司可能受到上级的批评。这样加大了快递员的心理压力，不利于快递员积极地去完成自己的工作。

快递员在工作的时候面对的问题远远不止这些，为解决这些问题，我提出几点建议。

第一，提高快递员的待遇。待遇对一个普通的快递员工很重要。他们不怕苦不怕累，就是希望自己能够挣得更多的劳动。而事实上现在众多的快递公司在聘用快递员工时，却没有按照劳动法的有关规定，在提供基本工资的前提下，为员工提供五险一金等福利。快递员工每天穿梭在城市的每一条道路上，发生交通意外的情况也很多。一些公司连快递员的人生意外保险都没有购置。可以想象这样怎么要求我们的快递员能够踏踏实实安安心心工作。

第二，重视快递员的心理健康，加强疏导。快递员工作压力巨大，每天不管刮风下雨冰冻严寒都要按时去派收快件。对他们的身心健康造成了影响。公司要及时疏导他们的心理压力，让他们能够及时解决心理的困惑。只有这样做，才能够让员工感觉公司是他们的家，使他们的依靠。增强员工的归属感。是每一个快递员重视自己的工作，为自己的工作感到自豪。

第三，加强与客户沟通。快递员在工作过程中，保证的客户的快件能够快速准确地到达目的地。当工作中出现客户和公司发生纠纷时，快递员要严格按照国家法律法规的规定来处理这些问题。站在客户的角度上去为客户着想，加强与客户的沟通，同时我们的客户也要在快递员的立场上去考虑事情，只有做到相互理解。问题纠纷才能圆满解决。创造一个和谐的关系。

8月25日我的快递员的工作结束了，在离开公司的那一刻，公司的同事们为我举行了欢送会。虽说，实习的时间只有这么短短的一个月，但是我却收获了许多在学校学不到的知识和能力。在工作过程中，有欢笑有挫折更有同事们的关心和上级领导的教诲，我庆幸自己能够有这么好的运气，来到元智公司实习。也庆幸自己坚持到了最后。“天将大任于斯人也，必先苦其心志，饿其体肤。”这是一次难忘的经历，我将铭记于心。

（一）存在困难及问题

- 1、立项问题：该项目规模大，投资大，需要争取省邮政局立项并投资。
- 2、选址问题：根据xx大物流发展总体规划要求，尽快确定项目选址及用地问题。

（二）建设

- 1、请市委市政府尽快出台相关配套政策，支持扶助邮政物流仓储集散配送中心（xx邮政物流基地）项目建设，并出面说服争取省邮政局及国家邮政局对该项目尽快立项和投资。
- 2、在制定xx市大物流产业发展规划时，要注意统筹规划、合理规划，注意避免物流项目重复建设。就xx而言，目前及相当一个时期内，适宜只建一个综合物流基地，集仓储、加工、集散、配送、货物配载、信息服务为一体，其中包含现代物流信息中心，因此，功能及定位相近相同的项目不宜重复申报、审批和建设，以避免浪费有限资源和引起同行恶性竞争。
- 3、建议市政府以邮政物流仓储集散配送中心为龙头，借鉴浙江传化物流基地的经验和做法，将邮政物流仓储集散配送中心打造成xx物流基地。
- 4、制定相关配套政策措施
 - 1) 物流基地或中心用地优惠政策；
 - 2) 物流基地或中心建设规费优惠政策；

- 3) 物流企业税收优惠政策；
- 4) 物流企业运输车辆收费优惠政策，如道路运输管理费、过路过桥费等；
- 5) 优化城市配送车辆交通管理；
- 6) 对重点物流企业或重点物流建设项目实行财政资助政策；
- 7) 行政调控措施：

每天，我负责收派件。在这一工作的过程中，我深切地体会到作为一个快递员工作的艰辛。

1、工作辛苦，获不到他人的尊重。作为一新人，刚开始我是跟车去送快件去市区。到了门口有许多保安不允许快递员进去，只因为你穿的可能不够好而已。而你的客户却要求你提供门到门的服务，我亲眼听到有人在背后讨论。作为一个快递员面对众多的白眼和他人不屑的眼神。身体上的辛苦劳累是可以忍受的，但心里受到的伤害只有自己才清楚；

2、运输工具简单。快递员最基本的运输工具是电动车。而长沙禁摩限电后，快递员的派收工作受到了极大的冲击。在交通感到干道上行驶要时刻注意躲避交警，因此，使得快递员既不能安心送件也对他们的交通安全构成了潜在的威胁；

3、客户不理解，伤害快递员。有些快件在寄送的过程中出现了破坏，客户不讲理，一味地讲错误归咎于快递员。快递员因为是快递公司直接面对客户的员工，忍受客户的责难压力可见一般，而回到公司可能受到上级的批评。这样加大了快递员的心理压力，不利于快递员积极地去完成自己的工作。

快递员在工作的时候面对的问题远远不止这些，为解决这些问题，我提出几点建议：

1、提高快递员的待遇

待遇对一个普通的快递员工很重要。他们不怕苦不怕累，就是希望自己能够挣得更多的劳动。而事实上现在众多的快递公司在聘用快递员工时，却没有按照劳动法的有关规定，在提供基本工资的前提下，为员工提供五险一金等福利。快递员工每天穿梭在城市的每一条道路上，发生交通意外的情况也很多。一些公司连快递员的人生意外保险都没有购置。可以想象这样怎么要求我们的快递员能够踏踏实实安安心心工作。

2、重视快递员的心理健康，加强疏导

快递员工作压力巨大，每天不管刮风下雨冰冻严寒都要按时去派收快件。对他们的身心健康造成了影响。公司要及时疏导他们的心理压力，让他们能够及时解决心理的困惑。只有这样做，才能够让员工感觉公司是他们的家，使他们的依靠。增强员工的归属感。是每一个快递员重视自己的工作，为自己的工作感到自豪。

3、加强与客户沟通

快递员在工作过程中，保证的客户的快件能够安全快速准确地到达目的地。当工作中出现客户和

公司发生纠纷时，快递员要严格按照国家法律法规的规定来处理这些问题。站在客户的角度上去为客户着想，加强与客户的沟通，同时我们的客户也要在快递员的立场上去考虑事情，只有做到相互理解。问题纠纷才能圆满解决。创造一个和谐的关系。

EMS揽投人员

话术指导手册

一、揽投员话术标准.....3

如何介绍邮政EMS.....3

如何介绍邮政EMS的服务项目.....4

价格类异议.....6

时限类异议.....9

安全类异议.....12

服务类异议.....14

代收货款话术.....16

见面表明身份.....16

当面检验外包装是否完整.....17

在客户打开包装前讲明责任.....17

客户有质量异议处理话术.....18

客户有包装异议处理话术.....

电话联系客户话术.....18

电话约见客户.....18

电话确认代收邮件.....18

客户来电约见.....19

与传达室工作人员的话术.....19

二、揽投员语言禁忌.....21

工作语言禁忌.....21

不要损害党和国家形象.....21

不要透露党和.....21

不要透露邮政内部商业机密.....21

不要损害邮政系统利益.....21

不要诋毁领导和同事.....22

服务语言禁忌.....22

不要讲不尊重客户的蔑视言语.....22

不要讲缺乏耐心的烦躁言语.....22

不要讲生硬的否定言语.....22

不要讲嘲讽和斗气言语.....23

不要讲搪塞客户的模棱言语.....23

营销语言禁忌.....23

不要与客户争强好胜.....24

不要与客户冷言相对.....24

不要给客户盲目承诺.....24

不要对竞争对手恶语中伤.....25
不要对客户诅咒威胁.....25

三、常见销售话术收集.....26
证明邮政EMS实力的话术.....26
证明邮政EMS价格和价值的話术.....26
后记.....27 2

一、揽投员话术标准

揽投员话术用于指导揽投员组织服务语言。各地可以按照本地实际情况进行本地化和修改，从而更加符合营销和服务的需要。

话术结构分为话术环境，核心话术和二级话术以及Q&A环节。话术环境是指该话术在什么样的情况下可以使用。核心话术是直接表述卖点或者优势。二级话术作为核心话术的支持和补充。Q&A是针对客户常见的问题进行解答的话术。

如何介绍邮政EMS 话术环境：客户初次接触；做竞争对手对比；客户质疑EMS服务能力等情况
核心话术：

我们邮政EMS是国内第一家快递企业，也是目前中国快递行业的最大运营商。二级话术：

收银员工作总结-收银员工作总结

总结一：收银员工作总结

时间飞逝，转眼在收银岗位里的我已有三年。在这里，我有过欢喜，有过悲伤，但更多是收获，成了我成长路上的一笔财富。在此，我感谢领导给了我这个平台，让我得到很好的锻炼。给了我施展才华的舞台。我将珍惜我的选择——做一名合格的收银员。

记得曾听说过这样一句话：“越是艰苦的地方，越能锻炼人的意志，越能使人感到充实。”来到新世纪工作之后更能感到这句话的意义。每天基本上在同一个收银台工作几个小时，面对的是数不清的顾客，其中的艰辛是不言而喻的。

收银员工作总结但我并没有因此而放弃过，特别是在我们丰都店，门口特别冷，现在是冬天，我们所受的冷更是能够想象得到的。每次特别上2号台的员工，手、脚全部都冻肿了，夏天太阳直射着我们，但我并没有因此而放弃过坚持。“顾客就是上帝”的宗旨，在收银员这平凡的岗位上，肩上的担子却不轻：每天重复着相同的工作，还要对顾客解释他们所有的疑问，而且不管顾客说了多么刻薄的话，都必须学会忍耐，把所有的委屈压在心底。

在过去的工作中，我们总会遇到一些问题，比如商品标价与电脑不符时，我们应及时通知值班长进行核实，并要请顾客耐心等待，还有就是就一定要运用微笑服务，当你对顾客微笑时，不管顾客对我们有多么不满，此时他的心情一定会随之晴朗。微笑是最迷人的表情，一个微笑不费分文却给予甚多，懂得对生活微笑的人，将会拥有美丽的人生，当你微笑时世界也在对你微笑。再就是

要讲究语言艺术：“温语慰心三冬暖，恶语伤人七月寒。”不要与顾客发生争执，不侮辱、挖苦

、讽刺顾客。

作为一名收银员，我深深知道我们就是新世纪的窗口。在工作中严格遵守收银员操作规范的同时，应有饱满的热情，用会心的微笑接待身边每一位顾客，面对日益竞争的今天，怎样才能留住顾客，赢得顾客满意？我们唯一取胜的筹码就是提供优质的服务。在以后的工作里吗，只有努力学习，提高自身素质，提升服务技巧，让顾客高兴而来，满意而归。

以上就是我在工作中所感触最深的，希望自己以后能够在工作中努力做到这些。我相信，只要我们所有的员工齐心协力，新世纪明天会更加辉煌！

总结二：收银员工作总结

我是一名入职不久的新员工，虽说是新员工，但在公司已经有将近三个月的工作时间了。转瞬之间已经到年底了，在这三个月的时间里，我有欢喜，也有

过失落。自己不但学得了很多专业知识，同时也学会了人与人之间的交往，这对自己来说是十分宝贵的。同时也是自己取得的巨大进步。

也许超市工作对大家来说，都觉得是一件很简单的事情。收银员只负责收银，其他员工各司其职，不会有什么难的。我以前也是这么认为的，可是现在看来，等我自己成为一名超市员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并不是想象中那么简单，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好！

通过近三个月的工作和学习，卖场的工作我也可以应付自如了，或许这些话有些自满，但当有状况发生时，组里的人都会向我伸出援助之手的。这是我心中不经万分感动。这这三个月的时间里，自己一直保持着工作室的热情，心态也是一平和为主。我深深的知道，作为一名卖场的工作人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中来。顾客永远是

对的，这是我们工作的宗旨，所以我们要以会心的微笑去接待每一个顾客，纵然顾客有事无理取闹，我们也要做到沉着冷静，保持好自己的心态，尽量避免与顾客之间发生矛盾。

虽然自己做收银工作时间不是太长，自身的专业素质和业务水平还待提高，到自己觉得只要用心去做，努力去学习，就能够克服困难。我们要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着公司的形象。在工作期间我们要积极的想老员工请教和学习，能够踏实认真的做好这份属于我们自己的工作。这是公司的需要更是自己工作的需要。针对自己在工作遇到的问题，探讨自己的心得和体会，也算对自己的一个工作总结吧。

在这段工作期间，自己感觉到还有很大的不足，对于自己的业务水平和技能还有待提高，这样才能在方便顾客的同时也方便我们自己的工作，是我们的工作效率有所提高。当然自己觉得对顾

客的服务才是最重要的，作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让胡克满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一个顾客，不要在工作中将自己的小情绪带进来，这样会让你在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。

公司简介中国邮政速递物流股份有限公司是中国快递行业中唯一的全资国有企业。旗下的全

球邮政特快专递业务（EMS）于1980年开办，提供国内速递、国际速递、合同物流等各项寄递服务.....

揽投员规章制度1.严格执行考勤制度，早7:45必须到岗。杜绝迟到、早退、旷工、消极怠工。领导未批准，擅自休假视为旷工。2.规范服务礼仪，严禁与客户发生争执。3.现场封闭作业，非.....

揽投员年终总结我是EMS的一名揽投员，对于揽投这件工作来说看似简单，但也很细致、琐碎，干好了并不容易。进口邮件到了，就得及时送到用户手中，无论刮风下雨、酷暑严寒都得一件一件.....

第1篇：莆田邮政EMS 招聘揽投员 公司简介中国邮政速递物流股份有限公司是中国快递行业中唯一的全资国有企业。旗下的全球邮政特快专递业务（EMS）于1980年开办，提供国内速递、国际.....

我是十陵揽投站的一名揽投员，时间过得真快，转瞬之间就来到了20_年，回首走过的路，20_仿佛就在昨天。20_上半年的时候，我还是一名代班员，代班的工作让我走遍了十陵揽投站的每一个.....

20XX年邮政速递员工工作总结

速递员负责按照快递公司调度的指令，去发件人处领取要发送的快件，收钱，填单子。今天xx给大家为您整理了邮政速递员工工作总结，希望对大家有所帮助。

邮政速递员工工作总结范文一

一、始终坚持第一要义是发展，集中精力抓发展

按照班子分工，我所分管的业务是速递物流类业务，具体专业是速递专业和物流专业。

1、速递专业。业务收入完成万元，完成省公司的%，排名全省第;同比增幅%，排名全省第。其中，礼仪业务收入完成万元，同比增幅%。

2、代收货款类业务：业务的核心和重点是提高邮件的及时妥投率，我们通过及时妥投率的提高增加邮政速递收入。

3、单证照类业务：业务重点是做项目。晋城局已开发出银行凭证类、法院文书类、公安局二代证类项目。20xx年，我们的重点放在考试类特快寄递、交警罚款通知单、驾驶证、车牌照寄递、中石化票据寄递项目上，靠项目的拉动作用促进业务的增长。目前陵川局已开发出驾驶证寄递业务。晋城市邮政速递局已经进驻市交警队驾驶证换证补证大厅开办业务4、国际业务：我们走出去找市场，开发出了一些国际业务，了解了更多的市场信息，使国际业务增长很快，国际业务完成计划进度居全省前三。

5、礼仪业务：围绕生日礼仪、节日营销做文章，新增生日礼仪用户1200余户;节日营销围绕“五节联送”、“中秋节”营销等节日，开发重点产品和市场，确保“巩固一批，开发一批，储备一批”。端午节、思乡月的阶段性营销活动均圆满完成省公司收入计划。

2、物流专业实现收入万元，完成省公司计划的%，排名全省第，同比增幅%，排名全省第。新开发一体化配送项目昂生药业配送运行顺畅，实现收入近万元，成为拉动物流业务收入增长的重要力量。中邮快货采取走出去找市场的策略，上门营销，拓展市场，实现收入稳步。手机快货以质优价廉抢占晋城90%以上市场，年收入万余元。

二、始终坚持统筹兼顾这个基本方法，立足长远抓管理

一、工作内容

作为一个每天不就是送送货，发发货的人员，又没什么技术含量，无非认识几个字，会骑车，有责任心，勤勤恳恳不就好了吗?其实不然，一个普通的快递员他也有学历要求，除非真的是那种有经验，又或者是特别有责任心，特别负责，有某些特质是老板欣赏的。

二、同事关系

工作方面，不要小看这里的每一个人，这里所有人都兢兢业业、克勤克己、坚守岗位，一切以工作为重，服从上级安排，认真完成上面交给的每一项任务;同事间学习虚心请教，互相学习业务知识，注重团结协作，相处融洽;工作认真主动，按时按质完成本职工作任务。

以下是一个xxx物流公司送货员整理的思想报告：

一、提高思想认识，增强勤劳意识。送货岗位是物流企业中最辛苦的岗位，夏天不管多热都得出去，冬天不管多冷都得出去，道路条件多不好，天气多不好，都得按时按点送到。然而职业可以选择，但职业赋予的责任不能挑选。因此，我们要培养送货员的勤劳意识，一是教育每个送货员要热爱自己的岗位，在岗即要任劳任怨，甘于奉献;二是倡导艰苦奋斗的精神;三是要有成就感，懂得企业发展与自己的付出息息相关。只有为企业付出了，企业发展了，员工才能有更好的晋升控件，企业与员工共荣。这里工作的每个人都自觉在面对困难，克服困难，迎难而上，形成良好的勤劳意识。

二、用心学习，提高送货员的专业意识。送货员处于物流企业的前沿阵地，与顾客紧密相联，一个送货员的一个行为、动作、说话，都可能给企业带来影响。因此必须具备较强的业务意识。也就是说要用心服务每一位客户。对客户提出的问题准确、富有责任的回答，注意说话的语气。把有效的信息及时准确地进行上传下达，以达到协助客户经理协调控制的能力。同时，还要对所投递的产品计算，判断，车辆、交通安全等知识的培训，让他员工在送货的过程中能从容面对各种问题。

三、企业至上，以人为本，送货员一成不变的工作模式和方法可能会让员工产生疲劳感，失去兴趣，时间一久，员工态度也不好，但是，由于他们与客户面对面接触，是企业与客户沟通的渠道，员工的一举一动也就直接关系到企业的声誉，直接关系到客户对企业的认识，直接关系到消费者、客户对企业的诚信度，直接关系到客户对企业的忠诚度。如有疏忽，客户就会认为这不是个人问题，而是企业的管理问题，直接影响企业形象。所以，要加强送货员从内心深处认识到自己的责任，自觉履行职责，正确看待自己从事的工作，把大局意识提升到一个新的高度。

每一个职业都有它存在的道理，每份工作又承载着相应的责任，目前目前上海xxx物流公司xxx快运分公司是全国名列三甲的大型物流企业，对待员工也是以人为本，感谢每个为物流企业付出的人，每个为上海xxx物流公司辛勤付出汗水的人。

1、速递专业管理：自20_年以来，速递投递能力由于业务的迅速增长，进口邮件量的剧增，投递能力不足的矛盾日益凸现出来。

在困难和问题面前，我们以为，解决能力不足问题的途径有三条。一是增人增车。二是提高车辆、人员的利用效率，深挖内部潜力。三是利用社会资源做邮政自己的事。第一条途径，增人增车，在目前降本增效的大形势下，显然走不通。第二条途径，经去年酝酿，今年元月份对速递投递试行了计件工资改革，按量计酬，多劳多得。一举打破了分配上的大锅饭，也带来了积极的效果。原先干多干少一个样，动力不足，现在干多干少不一样，你不干就没有收入。这就充分调动了投递员的积极性，变要我干为我要干。为了使这项改革能够持续推进，巩固下去。我们提出了“四个公开化、四个一目了然、四个平台展示”的思路：具体为：

投递量公开化，谁送的多谁送的少一目了然。

分配公开化，谁挣的多谁挣的少一目了然。

投诉公开化，谁服务的好谁服务的差一目了然。

车辆费用公开化，谁的车维护的好谁的车维护的差一目了然。

“四个平台展示”：

说在嘴上；

记在心上；

挂在墙上；

评在榜上。

利用邮政班组会、局务公开栏、讲评会等各种形式进行奖惩公示，使好的坏的大家都能看见，真正起到奖优罚劣的作用。改革的效果在实际中切实得到了体现，邮政的服务质量明显改善，以客户投诉为例，今年1月份因邮件量剧增，邮政自身投递能力不足引起的用户投诉达17件，但2、3、4月份逐月下降，到4月份降为零投诉。第三条途径：利用社会资源投递，我们进行积极的尝试，表现在今年5月份以前的快乐购邮件投递，依靠自身力量达不到客户要求，我们对快乐购业务试行了外包，用社会的车辆办邮政的事，付一定的劳务费，效果也非常好。

2、质量质效挂钩考核

去年以来，邮政速递质量方面共设置10大项31小项指标，把速递从营业到投递整个过程和全部环节按照指标明确出来，我们通过明确职责，上下互动，狠抓考核等措施，实现了质量指标大幅提升，目前除国内次日递和隔日递率、及时投递率、及时妥投率和上门揽收率4小项指标因客观原因排名靠后外，其余指27项指标均排名全省前列。

(二)物流质量管理

自去年昂生药业配送项目开展以来，我们经历了从无到有，从小到大，从不适应到适应的过程，

以打造区域物流配送精品的总要求抓质量管理，通过一个项目的成功运作，积累了经验，锻炼了队伍，与昂生公司成为密切的合作伙伴，质量管理保持了较好水平，现在正在探索进一步流程化、标准化的管理模式，从制度上逐步完善。

作为一个每天不就是送送货，发发货的人员，又没什么技术含量，无非认识几个字，会骑车，有责任心，勤勤恳恳不就好了吗？其实不然，一个普通的快递员他也有学历要求，除非真的是那种有经验，又或者是特别有责任心，特别负责，有某些特质是老板欣赏的。

以下是我在xx物流公司做送货员的个人工作总结：

一、提高思想认识，增强勤劳意识

送货岗位是物流企业中最辛苦的岗位，夏天不管多热都得出去，冬天不管多冷都得出去，道路条件多不好，天气多不好，都得按时按点送到。然而职业可以选择，但职业赋予的责任不能挑选。因此，我们要培养送货员的勤劳意识，一是教育每个送货员要热爱自己的岗位，在岗即要任劳任怨，甘于奉献；二是倡导艰苦奋斗的精神；三是要有成就感，懂得企业发展与自己的付出息息相关。只有为企业付出了，企业发展了，员工才能有更好的晋升控件，企业与员工共荣。这里工作的每个人都自觉在面对困难，克服困难，迎难而上，形成良好的勤劳意识。

二、用心学习，提高送货员的专业意识

送货员处于物流企业的前沿阵地，与顾客紧密相联，一个送货员的一个行为、动作、说话，都可能给企业带来影响。因此必须具备较强的业务意识。也就是说要用心服务每一位客户。对客户提出的问题准确、富有责任的回答，注意说话的语气。把有效的信息及时准确地进行上传下达，以达到协助客户经理协调控制的能力。同时，还要对所投递的产品计算，判断，车辆、交通安全等知识的培训，让他员工在送货的过程中能从容面对各种问题。

三、企业至上，以人为本

送货员一成不变的工作模式和方法可能会让员工产生疲劳感，失去兴趣，时间一久，员工态度也不好，但是，由于他们与客户面对面接触，是企业与客户沟通的渠道，员工的一举一动也就直接关系到企业的声誉，直接关系到客户对企业的认识，直接关系到消费者、客户对企业的诚信度，直接关系到客户对企业的忠诚度。如有疏忽，客户就会认为这不是个人问题，而是企业的管理问题，直接影响企业形象。所以，要加强送货员从内心深处认识到自己的责任，自觉履行职责，正确看待自己从事的工作，把大局意识提升到一个新的高度。

每一个职业都有它存在的道理，每份工作又承载着相应的责任，目前xx物流公司xx分公司是全国名列x甲的大型物流企业，对待员工也是以人为本，感谢每个为物流企业付出的人，每个为xx物流公司辛勤付出汗水的人。

我们工作、学习了一个阶段后,回顾、检查一下前一阶段的情况,看看有哪些成绩,哪些缺点,把经验和教训找出来,以便今后改进,将这些写成书面文字,就是“总结”。

总结的应用很广泛,种类也较多。按内容分,有“工作总结”“学习总结”“生产总结”等;按时间分,有“年度总结”“季度总结”“月份总结”“阶段总结”等;按性质分,有“全面总结”“专题总结”等;按范围分,有“单位总结”“个人总结”等。写总结时,有些种类往往是结合起来的,如一

个单位年度的全面的工作总结。

写总结,一般包括以下四个部分:

一、情况概述。简要地交代一下工作或学习的时间、背景、大体过程和成绩、效果等。

二、主要做法、经验和体会。这部分是总结的重点,可以先讲做法,后讲体会、经验;也可以根据内容分成几个问题,一个一个地写,每个问题既有做法,又有体会;还可以把工作或学习分成几个阶段,按时间顺序来介绍情况,谈体会。

三、存在的问题和教训。问题要提得准确,以便今后去解决;教训则侧重今后要注意避免和克服的方面。

四、今后的努力方向。努力方向要写明确,对下一步工作或学习的设想、安排意见要提得切实可行。

写总结不必非要遵循固定的格式,以上几个部分也不必一一都写到每篇总结里。有的可以合并,有的可以突出,有的还可以省略,这要根据总结的写作目的和要求来确定,灵活安排。

写总结最要紧的是要提出规律性的东西。如果只罗列几条成绩和缺点,那是不够的。一定要下工夫好好分析一下成绩是怎么得来的,缺点是怎么产生的,根本原因是什么,有哪些基本经验和教训,这样把规律性的东西弄清楚了,就能自觉地发扬成绩,克服缺点,使今后的工作或学习更上一层楼。这是写好总结的关键。

写总结还要根据实际情况,抓住特点,突出重点。如果不分主次轻重,什么都写,势必什么都说不清楚,使人读了印象模糊。抓住了重点,还得具体地说明重点,不能笼笼统统。

自春节入职,先后在邮件开拆岗位实习,通过一段时间对工作的了解成为一名xx人员,并逐步成为一名县市快递人员。随着公司改革和同事们的帮助逐渐成长,在风雨里的艰辛中也体会到了本职工作的快乐。每一次领导的鼓励,以及同事们的关怀就是最大的快乐,在以往的工作中有很多的不足:

一、服从领导安排

认认真真完成领导交给的每一项任务,这是一个企事业单位员工必须具备的,此项我还有所不足之处,有待改正、进步。需要从一个xx人员向一个好的速递业务员转变,把每一天的工作任务当作自己进步的阶石,领导的安排就是冲锋号,第一时间做好班次的跟进。我服从了也更加懂得服从的意义和重要性。在入职的x年时间里不停的在变动工作环境地点,有时候真的很不理解但还是坚定不移的完成本职工作。我知道领导这样安排肯定有领导的理由,在未来的工作中也会更加的服从调动。

二、工作中的不足

1、个人修养、基本素质需要进一步提高。

2、理论水平和工作能力上还略显不足,需要在学习中成长。

- 3、和同事之间的沟通还不够融洽，需要进一步改善。
- 4、工作细心方面还有待进一步提高，充分认识“处处留心皆学问”的道理。
- 5、工作的主观能动性还需要进一步提高。

三、团队

三个臭皮匠赛过一个诸葛亮，在现任班组长的带领下，全站员工营造了一份有活一起干有困难一起解决有任务一起执行的良好氛围，我在这个团队里是个兵同样也是个骄傲的兵。公司也不断提供机会给予培训、锻炼，先后从转运组派遣至进口自学习、实习使业务水平和专业知识短期内得到迅速提高，对业务有了很大程度的了解。在这个大团队里我也是自豪的兵，深信xx全体终有一天会万众一心欣欣向荣的发展。

四、业务

要善于总结，要善于在成功提高业务水平的实践中积累经验；善于在失败中吸取教训，努力使之转化为自己的业务水平。

要勤学习、勤动脑、勤动手，加紧业务水平提高效率，更快的了解基本业务。

五、时间观念

在很多情况下容易出现迟到的现象，虽然大部分情况下，是因为家庭事务的纷扰。但本人非常了解，企业管理的完善程度取决于制度，俗话说“没有规矩不成方圆”，必须在制度约束的同时，进行自我约束，自我提醒，争取把握住工作、生活的平衡点。

时间如骏马过隙。结束了。春去秋来平凡而不简单的一年。在各位领导的帮助带领下，以及和同事的共同奋斗，和经过了自己的积极努力，我顺利地做好自己的工作，这也算经历了一段人生的考验和磨砺。感谢邮政公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。20加入快递公司这个大家庭。我身为外来务工人员能成为邮政快递的一员感到无比的光荣。随着公司改革和同事们的帮助逐渐成长，在风里来雨里去的艰辛中也体会到了本职工作的快乐。客户轻声的谢谢就是最大的理解。以下就是我今年第四季度的工作总结：

一、树立认真负责工作态度，圆满完成工作任务。

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项公司规章制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚、谨慎、律己”工作态度，在领导关心培养和同事们帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，履行好岗位职责，坚持理想，坚定信念，不断加强学习，挖掘开发新客户，经过努力1—12月份完成万业务、收入业务占比完成。欠费每月清零、妥投率。思乡月、月递情谊、按照公司下达任务100%完成。

二、坚持团结协助的团队精神，营造良好工作氛围。

一个优秀的军师抵不过三个优秀的士兵，在现任经理的带领下，快递站员工营造了一份有活一起

干有困难一起解决有任务一起执行的良好氛围在这个小队里也体会到了无血缘的兄弟之情，深信EMS全体终有一天会万众一心欣欣向荣的发展。有一朝气蓬勃的明天。只有公司发展好了。我们的工资福利才会好。勤勤恳恳工作才是我们唯一的选择。

三、坚持发展的理念，深化速度服务。

在这4年多的时间里和客户沟通中，也有失误冒进的过失。现在的市场竞争极其激烈，逆水行舟。不进则退。对电子商务客户需求了解不够细腻，导致极少部分客户对EMS失去信心选_营快递。在接下来的工作中要每日跟进客户动态，掌握邮件路向，发现一起问题解决一起，及时沟通解决不累计失误。抓住每次对手失误客户回头选择EMS的时机积极促销提供非邮公司不能提供的服务在同等价格上比速度，在同等速度上比服务。

，是全新的一年，是自我挑战的一年，总结经验和教训。必将有利于自己的前行。我将努力改正去年工作中的缺点，把新一年的工作给自己一个规划，尽自己最大的能力完成公司下达的任务和目标。为邮政快递的发展贡献自己的力量。

邮政速递公司个人工作总结

时间如骏马过隙。20_年结束了。春去秋来平凡而不简单的一年。在各位领导的帮助带领下，以及和同事的共同努力，和经过了自已的积极努力，我顺利地做好自己的工作，这也算经历了一段人生的考验和磨砺。感谢邮政公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。20_年加入速递公司这个大家庭。我身为外来务工人员能成为邮政速递的一员感到无比的光荣。随着公司改革和同事们的帮助逐渐成长，在风里来雨里去的艰辛中也体会到了本职工作的快乐。客户轻声的谢谢就是最大的理解。以下就是我今年的工作总结：

一、树立认真负责工作态度，圆满完成工作任务。

我热衷于本职工作，严以律己，遵守各项公司规章制度，严格要求自己，摆正工作位置，时刻保持“谦虚、谨慎、律己”工作态度，在领导关心培养和同事们帮助下，始终勤奋学习，积极进取，努力提高自我，始终勤奋工作，履行好岗位职责，坚持理想，坚定信念，不断加强学习，挖掘开发新客户。经过努力1-12月份完成万业务。收入业务占比完成.欠费每月清零。妥投率。思乡月。月递情谊。按照公司下达任务100%完成。

二、坚持团结协助的团队精神，营造良好工作氛围。

一个优秀的军师抵不过三个优秀的士兵，在现任经理的带领下，速递站员工营造了一份有活一起干有困难一起解决有任务一起执行的良好氛围在这个小队里也体会到了无血缘的兄弟之情，深信EMS全体终有一天会万众一心欣欣向荣的发展。有一朝气蓬勃的明天。只有公司发展好了。我们的工资福利才会好。勤勤恳恳工作才是我们唯一的选择。

三、坚持发展的理念，深化速度服务。

在这4年多的时间里和客户沟通中，也有失误冒进的过失。现在的市场竞争极其激烈，逆水行舟。不进则退。对电子商务客户需求了解不够细腻，导致极少部分客户对EMS失去信心选_营快递。在接下来的工作中要每日跟进客户动态，掌握邮件路向，发现一起问题解决一起，及时沟通解

决不累计失误。抓住每次对手失误客户回头选择EMS的时机积极促销提供非邮公司不能提供的服务在同等价格上比速度，在同等速度上比服务。

20 年，是全新的一年，是自我挑战的一年，总结经验和教训。必将有利于自己的前行。我将努力改正去年工作中的缺点，把新一年的工作给自己一个规划，尽自己最大的能力完成公司下达的任务和目标。为邮政速递的发展贡献自己的力量。

转眼间，201x年已经过完，随着公司改革和同事们的帮助逐渐成长，在风雨里的艰辛中也体会到了本职工作的快乐。每一次领导的鼓励，以及同事们的关怀就是最大的快乐，我将通过快递员第四季度工作总结向大家汇报下我的工作：

三个臭皮匠赛过一个诸葛亮，在现任班组长的带领下，全站员工营造了一份有活一起干有困难一起解决有任务一起执行的良好氛围，我在这个团队里是个兵同样也是个骄傲的兵。公司也不断提供机会给予培训、锻炼，先后从转运组派遣至进口自学习、实习使业务水平和专业知识短期内得到迅速提高，对业务有了很大程度的了解。在这个大团队里我也是自豪的兵，深信 EMS 全体总有一天会万众一心欣欣向荣的发展。

在很多情况下容易出现迟到的现象，虽然大部分情况下，是因为家庭事务的纷扰。但本人非常了解，企业管理的完善程度取决于制度，俗话说“没有规矩不成方圆”，必须在制度约束的同时，进行自我约束，自我提醒，争取把握住工作、生活的平衡点。

认认真真完成领导交给的每一项任务，这是一个企事业单位员工必须具备的，此项我还有所不足之处，有待改正、进步。需要从一个封发人员向一个好的速递业务员转变，把每一天的工作任务当作自己进步的阶石，领导的安排就是冲锋号，第一时间做好班次的跟进。我服从了也更加懂得服从的意义和重要性。

工作中还是会有很多的不足：1.工作细心方面还有待进一步提高，充分认识“处处留心皆学问”的道理。2.理论水平和工作能力上还略显不足，需要在学习中成长。3.和同事之间的沟通还不够融洽，需要进一步改善。4.个人修养、基本素质需要进一步提高。5.工作的主观能动性还需要进一步提高。

在今后的工作中，我将在物流公司领导的正确领导下，继续以人为本;牢记公司的宗旨，突出重点，狠抓落实。

大家好，我是一台家用电冰箱。今天我要向大家介绍一下我的功能。

我身穿银灰色的外套，身高一米五九，我被主人摆在家中的一个角落里，为主人存放食物，虽然被摆在角落，但是，在家里，我可是个不可缺少的角色。

我分为上下两层，上层叫冷藏，下层叫速冻。在炎热的夏天里，我可以为主人制造冰块，主人只要往里面摸一块冰，就可以感到异常凉爽。主人买来了冰激凌，我可以帮它冻住，绝不会让冰激凌融化，主人随时想吃就可以拿。夏天菜放在外面很容易臭，但只要主人把菜放入我的冷藏室，我就可以保证这些菜在一定时间里不会臭。

我的速冻功能十分强大，把任何东西放入我的速冻，过不了多久，就能结上一层冰。我速冻的第一格放着主人的早餐——水饺，包子和糕点。第二层放着主人的鸡蛋，在我的第二层中不仅能保证鸡蛋不坏，而且还能保证鸡蛋不臭。在我的第三层中放着的東西就是小朋友的最爱——冰激凌。我的第三层中有各种各样口味的冰激凌，夏天小主人最喜欢往我这拿冰激凌了。

我在家中扮演着一个重要的角色，生活不能少我，大家都喜欢我。

在这一年里，学到了很多，收获很多，非常感谢在各个岗位上帮助过我，一起努力工作的师父和同事。

在实习阶段，各个岗位上轮岗，很快熟悉了各个岗位上的大概工作情况，对定岗的工作有比较大的帮助。

现在作为客户经理，跑市场跑客户，确实是不一样的感受，直面一线，什么情况都会遇到，例如拒绝洽谈、邮件丢失、邮件收寄、邮件延误等都要紧跟处理。

曾经有过害怕独自去接触客户想法，但通过客户经理一职，只要认真去做，去实践，努力了不一定有收获，但是不努力一定没收获。

物流行业确实是比较苦的一个行业，同时也是有着非常大发展前景的行业，服务制胜，时限决定成败。

公司通过这一两年的投入和改革，各方面都有了很大的提升，省内时限基本上做到_今天寄明天到_，省际标快一天到，国内标快的时限基本上都满足了市场的需求，但是省际价格体系还有待完善，还没有与市场接轨。

今年新推经济快递，邮宝和中邮物流的前身，根据走访市场的情况，发现并不太理想。

经济快递的价格基本上和市场价格相差无异，相对寄轻小件比较有价格优势，但是有个致命的缺点是时限非常不稳定，常出现超一个星期妥投的情况，给开发客户带来了非常大的困难，如果可以保证稳定在天内妥投还是非常有竞争力的。

真心希望经济快递的时限可以得到改善。

电白分公司目前面临着不少问题，相对比较艰难，但是经过大家的共同努力，思想汇报专题正在向好的方向发展，营收有了一定程度上的同比增长。

一个公司的发展，不是一两天的可以改变的，需要我们同心协力，共同奋进。

揽投员年终总结

我是EMS的一名揽投员，对于揽投这件工作来说看似简单，但也很细致、琐碎，干好了并不容易。进口邮件到了，就得及时送到用户手中，无论刮风下雨、酷暑严寒都得一件一件的送出，有时用户白天不在家，电话又联系不上，就得跑几趟，因为EMS都是很紧要的邮件，用户都是等着用的，所以那怕是上下楼梯几遍，也只当作锻炼身体了。有时遇到脾气大的用户，也笑脸相迎，仔细解释，即使是坚冰，遇到春风也会融化的。

20_年过去了，对于我来说这是快乐的一年、成功的一年。

首先，公司安排的各项任务指标都圆满完成了，其次在这一年里没有出任何邮件和车辆的安全事件，再次作为一名EMS揽投员，我越来越喜爱这份工作，投递时每当我把邮件交到用户手上时，从用户眼中、言语透出的感激，就算爬几个十二楼的疲劳都会一扫而空，这种感觉让我在投下一个邮件时踏出的步伐更加有力。揽收邮件时为用户排忧解难得到的肯定使我一天的工作变得快乐。“以人为本，亲情服务”这是EMS的服务宗旨，工作中我牢记着这句话，这也是我对自己的要求，我也真正做到恪尽职守，做好了每一件工作。正是这样认真的工作态度得到了片区用户的认可，从而得到了更多的业务。

一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但还是有不足的地方，主要是对市场的开发不够。今后的工作中我将加强宣传EMS的优势，为用户提供更快捷、更优质的服务。工作中只要我贯彻“至诚至信、贴心服务”的理念，就一定能赢得用户的心，就一定能赢得市场。邮政是块大品牌，是一个历史悠久的百年老店，能够在邮政工作是一种荣幸，我把这种荣幸转化为动力，希望能为“中国邮政速递物流”这几个金字增加点点光辉。

十陵揽投站

自____年春节入职，先后在解放路揽投站、人民路揽投站实习并成为合格的速递业务员。随着公司改革和同志们的帮助逐渐成长，在风雨里的艰辛中也体会到了本职工作的快乐。每一个客户轻声的谢谢就是的理解，至今还记得一位太婆拉着我的说：“孩子，歇会。”在以往的工作中：

一：服从。认认真真完成领导交给的每一项任务，对的服从，不对的坚决服从。逐渐从一个投递员向一个速递业务员转变，把每个客户当朋友，客户的电话就是冲锋号，第一时间赶到客户面前做好揽投。__年5月公司成立建华路揽投站,是一个前进的转折点也是最辛苦的时间,每天中午一碗窝子面马上投递决不耽误客户一秒一分,只为客户寄出的是情中国邮政ems全心全速理念。我服从了也更加懂得服从的意义和重要性。在入职的3年时间里不停的在变动工作环境地点，有时候真的很不理解但还是坚定不移的完成本职工作。我知道领导这样安排肯定有领导的理由，在未来的工作中也会更加的服从调动。

二：营销。第一届诸葛亮文化节__年举办，在投递过程中找到当时主管教授顺利拿下23份寄往香港和韩国的邀请函业务实现收入2648元。同期也谈下了襄樊大学校企委培班383份通知书业务实现收入7660元。客户不论大小只要使用ems就全心服务，陆续和襄樊清永鑫贸易有限公司、襄樊赢都实业有限公司、襄樊银基棉花公司、襄樊市国税局、襄樊市烟草营销中心、双汇集团襄樊分公司、国景办公等多家单位建立长期合作关系。在公司大刀阔斧的改革洪流中，按照公司大力开发金融业合作业务的方针，尽量满足客户需求的基础上先后与华夏银行襄阳分行、建行铁路支行、长江证券等建立标准件合作业务。

三：团队。一个优秀的军师抵不过三个优秀的士兵，在现任经理的带领下，全站员工营造了一份有活一起干有困难一起解决有任务一起执行的良好氛围，我在这个团队里是个兵同样也是个骄傲的兵。公司也不断提供机会给予培训、锻炼，先后派遣至省公司学习、代理建华路站长实习使业务水平和专业知识短期内得到迅速提高。在这个大团队里我也是自豪的兵，深信ems全体终有一天会万众一心欣欣向荣的发展。

四：客户。在3年和客户沟通中，也有失误冒进的过失。现在的市场竞争极其激烈，对电子商务

客户需求了解不够细腻，导致极少部分客户对ems失去信心选_营快递。在接下来的工作中要每日跟进客户动态，掌握邮件路向，发现一起问题解决一起，及时沟通解决不累计失误。抓住每次对手失误客户回头选择ems的时机积极促销，提供非邮公司不能提供的服务在同等价格上比速度，在同等速度上比服务。选择收件较多的客户积极公关，找到突破口开发标准件业务。电话回访高考通知书客户给孩子邮寄生活用品及其他。跟非邮公司客户中做宣传，找客户，做服务。

自xxxx年春节入职，先后在解放路揽投站、人民路揽投站实习并成为合格的速递业务员。随着公司改革和同志们的帮助逐渐成长，在风雨里的艰辛中也体会到了本职工作的快乐。每一个客户轻声的谢谢就是最大的理解，至今还记得一位太婆拉着我的说：“孩子，歇会。”在以往的工作中：

一：服从。

认认真真完成领导交给的每一项任务，对的服从，不对的坚决服从。逐渐从一个投递员向一个速递业务员转变，把每个客户当朋友，客户的电话就是冲锋号，第一时间赶到客户面前做好揽投。XX年5月公司成立建华路揽投站,是一个前进的转折点也是最辛苦的时间,每天中午一碗窝子面马上投递决不耽误客户一秒一分,只为客户寄出的是情中国邮政ems全心全速理念。我服从了也更加懂得服从的意义和重要性。在入职的3年时间里不停的在变动工作环境地点，有时候真的很不理解但还是坚定不移的完成本职工作。我知道领导这样安排肯定有领导的理由，在未来的工作中也会更加的服从调动。

二：营销。

第一届诸葛亮文化节XX年举办，在投递过程中找到当时主管教授顺利拿下23份寄往香港和韩国的邀请函业务实现收入2648元。同期也谈下了襄樊大学校企委培班383份通知书业务实现收入7660元。客户不论大小只要使用ems就全心服务，陆续和襄樊清永鑫贸易有限公司、襄樊赢都实业有限公司、襄樊银基棉花公司、襄樊市国税局、襄樊市烟草营销中心、双汇集团襄樊分公司、国景办公等多家单位建立长期合作关系。在公司大刀阔斧的改革洪流中，按照公司大力开发金融业合作业务的方针，尽量满足客户需求的基础上先后与华夏银行襄阳分行、建行铁路支行、长江证券等建立标准件合作业务。

三：团队。

一个优秀的军师抵不过三个优秀的士兵，在现任经理的带领下，全站员工营造了一份有活一起干有困难一起解决有任务一起执行的良好氛围，我在这个团队里是个兵同样也是个骄傲的兵。公司也不断提供机会给予培训、锻炼，先后派遣至省公司学习、代理建华路站长实习使业务水平和专业知识短期内得到迅速提高。在这个大团队里我也是自豪的兵，深信ems全体终有一天会万众一心欣欣向荣的发展。

四：客户。

在3年和客户沟通中，也有失误冒进的过失。现在的市场竞争极其激烈，对电子商务客户需求了解不够细腻，导致极少部分客户对ems失去信心选_营快递。在接下来的工作中要每日跟进客户动态，掌握邮件路向，发现一起问题解决一起，及时沟通解决不累计失误。抓住每次对手失误客户回头选择ems的时机积极促销，提供非邮公司不能提供的服务在同等价格上比速度，在同等速度上比服务。选择收件较多的客户积极公关，找到突破口开发标准件业务。电话回访高考通知书客

户给孩子邮寄生活用品及其他。跟非邮公司客户中做宣传，找客户，做服务。

随着公司改革和同志们的帮助逐渐成长，在风雨里的艰辛中也体会到了本职工作的快乐。

每一个客户轻声的谢谢就是最大的理解，至今还记得一位太婆拉着我的说：孩子，歇会。

在以往的工作中：

邮政寄递业消毒工作总结3

一个优秀的军师抵不过三个优秀的士兵，在现任经理的带领下，全站员工营造了一份有活一起干有困难一起解决有任务一起执行的良好氛围，我在这个团队里是个兵同样也是个骄傲的兵。

在9月，我正式接管了会员送快递的工作，每天的工作都很充实，主要包括会员的续费，新会员用户的开发及问题的处理，周一，我要将统计好的周报按时发给各相关负责人那，每月初也要做相应的统计报表，虽然工作很繁琐，但是我觉得很充实。原来负责会员的同事经常会传授些经验给我，并且会带我一起去拜访会员客户，经常会有意识地将整个送快递流程演示给我看。然后，仔细地分析给我听，从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，为我日后独立完成送快递工作起到了至关重要的作用。

应该说我的运气很好，在刚进公司不到一个月的时间，经理就让我到北京总部去学习、培训，虽然时间很短暂，但是收获却是很大，也让我认识了很多在分公司担任会员送快递的同事们。回来后继续努力的工作，是从真正意义上的理论阶段过度到实践阶段。通过这样理论和实践相结合的实战演练，让我对送快递工作有一个更深层次的认识，同时也积累了不少和客户交流的实践经验，为自己更好地开展下一步工作奠定了基础。

我想无论遇到什么样的困难，更重要的是自己能能否战胜自己。只要自己有收获，有长进，能够得到客户以及同事的认可和信任，再苦再累，自己也是感到幸福和快乐的。

眼下自己最主要做的工作是改进自己的工作方法、深化学习、将被动的送快递模式逐渐转化成主动的送快递来提高公司的业绩，对西北的一个大市场，这是商家的必争之地，同时其市场成熟度是可想而知的。像工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发