

春节期间邮政行业工作总结14篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/257280.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

春节期间邮政行业工作总结1

尊敬的领导和同志们：

你们好！

我是xx邮局三农服务站直营店的。xx邮局辖管22个行政村和部分厂矿、学校、单位和驻军，占地75。5平方公里，耕地13540亩，3907户12673人，主产花生、玉米、小麦果树和大小樱桃。设有七处三农服务站点，年销量不到90吨，xx山清水秀要讲旅游是个好地方，可三农服务站是卖化肥的，山多人少地更少，全镇的销售量不如兄弟乡镇一个服务店的，拖了全局的后腿，贡献最小可谓无脸上台说话。新的一年已经开始，邮政人在局领导的带领下，以好意思的理念用狭路相逢敢于亮剑的姿态向世人宣告：“我们是最棒的”。

在过去的几年里，我们的工作做的不好，没有贡献，在这里我们也想总结一下，供大家借鉴。

一、坚定信心，学做邮政人。

我是8学做买卖的，是中国的第一批个体户，今年67岁是个老掉牙的小老头，随着共和国的脚步历经艰难的走到今天，文登市报曾有一篇文章写的是“于永清的传奇经历”，也就是中国农民的缩影。在座的有年轻人，也有很多老年人，过去的的生活很苦，我永远也不会忘记63年我穿着姐姐的花裤子走进文登五中的情景。

我是一个在厦门当了七年兵的退伍老兵，75年退伍后励志要建设自己的家乡，要让村民过上好日子，要让孩子们都穿着自己的新衣服上学。雄心壮志不是一句空话，书记我当了，村长我也干了，当了一辈子干部，也只是说说而已，山河依旧村子没有多大变化。曾经当过兵就永远是个兵，为人民服务是军人终生的宗旨，金乌西去夕阳红，年老了，我多么想找一个能借助的平台再为乡亲办点实事。一个偶然的的机会，我和大家一样加入了中邮物流的队伍。

邮政代表的是国家，邮政人的足迹遍布天涯海角，他们的优质服务赢得了千家万户的信任和赞美，是人们心中的绿衣天使，在历史长河中留下不可磨灭的功绩。然而网上聊天、无线通讯取代了人们用圈点代字写情书传递爱情的途径，人们的书信少了，然而邮政人的担子没有轻，为了堵截不法商贩坑农害农，让农民用上货真价实的好肥料，让农民尽快的富起来，邮政人勇敢的担起了中邮物流这副担子。说实在的，邮政经营的化肥货真价实是好事，可商场就是战场，没有真本事想占领阵地打胜仗就是妄想，买卖的好坏与经销商有直接关系，你的货再好，经销商得不到利润

。加上不能奢货风险大，要是为了钱的话，大家不是傻瓜不会有人干的，可我们为什么干了还挺自豪的，就是我们相信邮政讲的是诚信，为的是声誉，干的都是好事，得到的是人们的好口碑。

二、统一价格，机动灵活

开始，我们几个服务站追求的是死搬硬套的统一价格，于家村和刘家产两个服务店曾因为几块钱闹得不可开交，内部闹矛盾，老百姓看笑话，领导不满意，丢了市场，生了气。说实在的，谁没有个七大姑八大姨的，你卖肥料给她们和别人收一样的钱她不骂娘才怪。服务站是邮局的一部分，为维护邮局的声誉大家就得一条心，在统一价格的前提下要互相通气下一盘棋，灵活机动的做好自己的买卖。

三、寻找商机，占领市场

我兼管着几个村的民政工作，近距离的接触农村的'优抚对象、残疾人、低保户和困难户，深知他们比我们正常人活得更难，征求有关领导的同意，我们几个服务站凑在一起，统一意见，张贴明白纸，在统一发放赠品的前提下对他们实行价格特殊照顾，我们的这一行动体现了邮政服务三农的精神，维护了邮政的形象，更为我们三农服务站迎来一批新的客户。

四、搞好服务，巩固客源

1、经销化肥面对着的是各种人群，有老板有农户，有有钱的也有困难户，有用几包几十包也有用几斤的，还有用不完想退回一部分的，总而言之，要想得到用户的认可，就必须动脑筋，记的小时候父亲给我们讲了一个天老爷的故事，说的是天老爷家里来了好几个人，一个是出门驾船要有风，一个是盖房上梁风要小，晒粮的要阳光，锄地的要风凉，菜园里最好下点毛毛雨，咋一听，这个天老爷没法当，可天老爷当了一年又一年干到至今没下台，他用的方法很简单，就是把时间巧安排，利用不同时间段达到每个人的要求让他们都满意。学天老爷是扯淡，做买卖没有人缘是不行的，一个篱笆三个桩，让更多人赞成你，有了人缘，钱自然也就进了自己的腰包，挣到钱。领导满意，自己高兴那才是真本事。

2、我们大家都有自己的忠实客户，他的宣传力度比我们喊破喉咙还有效。我们要想法利他和她，给他一点小恩小惠，会收到很好的效果。我村有个村民，膀大腰粗性格耿直乐于助人，有一套管理大樱桃的本事，就因为两包不小心挂破了袋子的肥料我少收了他20元钱，也许就是这小利他成了我们三农服务站的宣传员，利用给人家剪树的机会宣传邮局的肥料就是好，熟的早、果实大、色泽美、味道甜，还悄悄告诉别人邮政卖的那“微肥大全”能救活快死的树。没想到还真有不少人听他的忽悠。

3、利用网络为客户提供服务。我们不要光问人家为什么不买我的肥料，反过来说，人家为什么要买你的肥料。人是有感情的，感情上的事谁也说不清，俗话说：情人眼里出西施，一个很简单的道理，人有了感情，再丑也觉得她养眼，有了感情事就好办，我们要想法和客户培养感情。我村的大小樱桃很多是主要经济来源。开始我挺狠村民，当年我当干部时，一个个点头哈腰的，现在我卖肥料了，邮局的肥料这么好、离家又近还给赠品，再说就看我当过几年干部的面子也该买几袋，可人家就是不吃你那一套，为了一把锯子、一把剪子一顿饭，一点蝇头小利不管是真是假，听那小贩忽悠，有的开着车跑几十里路到别处甚至跑到牟平境内去买，说句丧良心的话，真希望他们买的肥料都是假的。

一个事实，我得到了启发，有一个村民找到我说，永清叔，我这几年用的都是邮政的肥料，你懂

电脑，又会照相，我家的樱桃多长得又好，能不能帮我照几张相发到网上打个广告，我帮他办了，他尝到了网络的甜头来了不少客户，又不好意思的对我说，要是能发个视频就更好了。说者无意听者有心，说来也巧，我在“文登邮政便民服务群”里发现开发区一个至今不肯透露个人信息的网友编的视频很有意思，我就加她为好友求她教给我，世界上也真有好心人，她用远程控制不辞苦的教会了我，我为那个村民编了个视频，也许是天意，那个进入视频的游客长得像个明星，配合的到位，达到了很好的效果。明年的樱桃还没影，就有好几个果农和我打招呼，我们都用邮局的肥料，你一定要帮我们也搞个视频广告。

五、敢于亮剑，展望未来

我是直营店的又捎带给邮局做饭，跟她们接触比较多，虽然有很多看不惯的地方。当我看到几个女同志在大雪不通车的寒冷天气里步行20多里从葛家到局里上班，邮递员冒着风雪把邮件送到客户手里、局长和职工一次又一次的放弃休息下村进户，大局长还亲自经常到分局指导工作，我又觉得她们真了不起，深深知道他们是一个经过严格训练敢于亮剑个个分工明确、责任到位不计报酬不辞辛苦坚强的团队。

邮政三农服务平台就是一个小邮局，可为人们办理就近不受任何条件的约束缴纳手机费、电话费、电费、订蛋糕、买机票、小额存取款等业务，提供了方便节省了时间。这项服务开始虽然没有为我们带来多少收入反而增添了不少麻烦，有不少人不愿意干甚至不干了。说实在的，开始不会使用，我差一点赔了100元钱，也不想干了，经过几个月的坚持，我的小店客户大增，听着人们对邮政服务平台赞不绝口，一切烦恼都云消雾散，虽然不是真邮政人心里也是挺美的。

邮政人感想又敢干，邮政新增添的上集送温暖活动开展我很不理解，他们那么忙，一个大局长挂着彩带亲自给老百姓倒水太掉价了，也不怕被人耻笑。现如今，我听到的是人们的赞誉声看到的是客户的增加量，我也真服了。

我们加入了这个队伍是多么的荣光，我们不但要在这个岗位得到实惠，更要利用这个平台为更多人服务，让人间更美丽。我们要和邮政人一起走千家进万户用真诚的心用可行的方案感动上帝，让人民告诉人民，邮政是贴心人，想的到做的到货真价实信得过。

春节期间邮政行业工作总结2

XX年以来，邮政局通信能力得到不断提高和改善，企业形象逐步提升。各网点标准化建设已全面完成，1月至XX年10月邮政业务收入完成万元，比前两年增长万元，同比增长。大力发展储蓄业务，加强网点建设，改善服务水平，强化业务宣传，大力发展代收、代发业务和代理保险业务，加大储蓄发展力度，提高定活比，以银联卡的发放作为拓展活期余额的主要手段。

截止XX年10月邮政储蓄余额净增亿元，达到亿元。激励一线员工，代理保险业务实现突破性增长。突出ems品牌，抓住重点区域、重点业务、重点环节和重点客户，加强“家乡速递包裹”专项营销活动，速递物流业务发展迅速。坚持发展物流业务，做大做强“中邮快货”品牌，并积极发展“三农”服务网点，截止XX年10月实现速递物流业务收入万元，比去年前两年同期增长。

抓好党报党刊、行业报刊、私费订阅三大市场，截止XX年10月实现报刊业务收入万元，比两年前同期增长。切实重视安全工作，加大资金票款安全管理力度，切实加强机要通信和邮件的安全管理，加强服务管理和邮运行车安全管理，确保了安全无事故。

春节期间邮政行业工作总结3

时光如铤，细磨无声。进入邮政分公司工作也已经有一年多的时间了，在这一段时间的工作中，有匆忙、有懊恼、也有成长和收获。在单位领导的培养和教导下、在同事的帮助和指导下，当然还有自身的不断努力和学习的努力下，无论是思想、工作还是学习中，我都取得了长足的进步和巨大的收获。这一年多的时间，我获益良多。

>一、初步接触储蓄网点

20xx年9月初，为了能够使我们快速的了解邮政的业务，局领导安排我到xx所去学习。

第一次在xx所主要是大概的学习各项操作。从点钞、加打凭条到上机操作以及扎帐结账，只是跟着营业员们简单的学习了各项步骤，能够知道各项流程的操作，偶尔上机实习一下，但是没有具体实践的操作。只是明白了了解了操作流程，并不代表就可以当好一名储蓄营业员。熟悉操作只能够表明你可以办理业务，但是想要在储蓄岗位干好，需要的不仅仅是操作，还必须能够发展各项业务，这就要熟练的掌握各项业务的话术，明白它们的特点，针对不同的人群运用不同的话术。在xx学习的时候，营业员们给我好好的上了一课，从短信、网银到理财、保险营业员们不仅全部给客户介绍了，关键是能够把它们串联结合起来，显得很流畅，让客户感到我们确实是为了客户的利益着想，站在他们的角度替他们考虑。

元旦当天，第一次感受到银行也可以有这么多人，整个大厅基本上被来办理业务的客户围了个水泄不通，连着几天的火爆场面，让我对元旦开门红有了新的认识和感官。场面火爆的同时也意味着大堂工作人员需要做的工作量相当的大。此时大堂工作人员就要做到“面观四方、耳听八方”。由于元旦开门红活动的吸引力，致使好多客户存定期、保险，这样难免遇到客户排队的问题，此时大堂工作人员就要及时的分流客户，引导客户到不同的窗口办理不同的业务，同时利用好自动取款机、助农取款机。遇到客户对办理业务慢、服务等方面的意见时，要及时倾听客户的不满情绪，不要急于去辩解什么，谁对谁错并不重要，就算驳倒了客户也不会带来好的结果，或许会更糟。

>二、大堂工作人员

作为直接面对客户的人员，要有较强的沟通能力。不仅要做到与客户的沟通，更应该协调客户与柜员之间的摩擦，还要具备足够的应急事件的处理能力，因为不可避免的会遇到诸多的突发事件。而理财经理就需要掌握不同的理财产品，基金、保险、理财等金融知识都不可或缺。在柜员转介客户的时候，理财经理需要做的就是利用专业的知识来说服客户、打消客户的疑虑，从客户利益的角度去分析、讲解，对客户进行资产规划、配置，实现客户和企业之间的双赢。

>三、烟草款项目

20xx年9月底在xx所由于是刚去学习所以对烟草款项目不是特别的了解，加上烟叶不好仅仅在烟站待了2—3天，没有深入的了解。20xx年8月又来到xx所以对烟草款项目进行详细的学习。这次烟草款项目刚开始就来到xx所，参与了烟草款项目前期的准备工作：收集烟农资料、核对烟农信息、给烟农办理存折、给烟农开户。每天所里面安排2个人下乡，到烟站和烟站工作人员对接后，去村里面核对烟农的信息，在收集、核对资料的同时，还给烟农讲解我们邮政储蓄针对烟农存定期、活期所专门准备的优惠政策。另外我们也在烟站的代付室准备了大量精美的礼品和宣传海报，并在烟站周围张贴了宣传海报和条幅。

除了在烟站宣传外，我们还通过多送到网点办理存款业务烟农礼品，和他们搞好关系，让他们帮助我们宣传。定时的我们联系他们，通过他们组织或者带领我们到村里面的种烟和有钱大户家进行宣传走访并小礼品，来吸引客户到我所办理定期、保险。经过我们的大力宣传，今年烟草款项目取得了一定的效果。

>四、储蓄营业员

在烟草款结束后，我又回到xx学习储蓄营业员和综合柜员的相关业务操作流程。xx所在元旦前要搬迁到顺河广场，所以我们在12月开始对顺和广场周边就行覆盖式的宣传，利用不上班的时间，我们对周边商户进行上门送小礼品和宣传页的方式挨家挨户宣传走访，对周边小区和村镇在醒目位置张贴宣传海报的方式进行宣传。

元旦再次感受到开门红的火爆，但是这次和上次的感觉不同。这次是在里面当营业员，抬眼望去窗口密密麻麻的全是人，从早到晚，根本没有时间停歇。由于礼堂是职工劝储所，所以和平时办业务还不一样，一个人来办理好几笔业务，后面还有客户在不停的吵喊，所以有点头蒙脑胀，忙业务办理完毕后，还要整理账，此时就一个字可以形容“累”。

实践出真知。只有在不同的地点，不同的岗位干过，才能体会到其中的差异，针对不同的环境，不同的客户群体采用不同的方法取得同样的效果——业绩的增长。

转眼间，已来到邮政分公司一年多的时间了，在储蓄上算下来也有将近1年的时间了。这一年在不同的地方、不同的岗位经历了不同的人际关系，每经历一个地方、一个岗位就多一份收获，无论快乐还是忧伤，无论进步还是失误，无论成长还是阻碍，这些都是一种经历，唯有在这些经历中不断的总结其中的不足，才能把这些经历化作前进的基石，变为人生的财富，并且这种财富只会越来越多，而不会减少。

在过去的一年多时间里，公司给我提供了一个宝贵的工作机会，一个锻炼能力的良好平台；领导给予了我长辈般的关爱和悉心的指导；同事给了我无私的帮助和莫大的支持。这些，让我的正式工作生涯从一开始就是美好和顺利的，面对这些，我除了感谢，还有就是感恩。另外，很感谢局领导班子对我的培养和认可，使我能够在不同的岗位进行锻炼和学习，让我对单位的其它工作也有了了解与认知，熟知了邮政各项业务的发展和流程。

前面的道路还很长，相信途中的坎坷也会有很多，也许前路荆棘遍布，也许未来困难重重，但我始终相信：只要年轻，就没有什么不可能。因此，趁着年轻，必须勤于学习，用知识理论武装自己；必须善于创造，以敢于挑战的勇气鼓舞自己；必须甘于奉献，把知识和行动统一起来，积极为邮政的璀璨流芳献出自己的力量！

春节期间邮政行业工作总结4

>一、思想重视，建立_工作渠道

从思想上重视_工作，深刻认识到国有企业的_工作是党的_工作的重要组成部分，把_工作列入党建工作议事日程，并安排一定的时间研究。通过听取汇报，更多地了解企业_工作的情况，更好地掌握第一手材料，有针对性地指导工作。对于_工作中的新情况、新问题，做到有计划、有安排，使每项工作都落到实处。适时检查_工作计划、任务的落实完成情况，及时通报_工作的整体情况。努力在企业建立起以工会、职代会为主的_工作渠道，及时通报情况，反馈工作信息。

>二、以学习为先导，提高_人员参与企业改革发展的热情公司党委认真安排组织_工作人员和_人员学习_工作的知识精神。

通过学习，使大家加深对_理论的理解，提高对_工作重要性的认识，_认识得到鼓励，自主发扬主人翁精神，积极主动参与，为邮政公司的发展献计献策。为更好发挥_工作的重要性作用，最大限度地团结和调动全体_对象的积极性，打下坚实的理论基础。

>三、立足岗位加强培养，发挥_人士最大效益

天津市邮政公司的_对象主要是党外知识分子，共3405人，均为新入局的学生。他们奋斗在企业关键技术岗位、生产、营销一线、管理岗位等。围绕安全生产、经营管理工作服务，我局最大限度地把_对象的智慧和力量聚集到企业改革发展目标上来。使他们不断提升自己的专业技术水平，在各自的专业上发挥骨干作用，同时带动一批技术能手，投身企业改革，为企业的发展做出贡献。

>四、搭建平台，丰富活跃_成员的精神文化生活

市公司党委动员和号召广大_成员积极参与企业发展，为企业改革的建言献策。在大学生座谈会上，大学生们结合工作中遇到的实际问题，运用自己的知识和智慧，积极为企业发展献计献策。党委书记田玉海参加了座谈会，并对大学生的发言进行了点评。在庆祝建党90周年系列活动中，党群工作部组织的“党在我心中”主题征文活动和团委组织的“颂歌献给党”歌咏比赛吸引了很多党外知识分子参赛，并取得了非常好的成绩。在每年中秋节、春节等重大节日前夕，公司党委领导都会对外地职工进行看望、慰问，切实给予困难职工实际帮助，为职工解愁，为企业发展创造一个稳定和谐的'环境。

各项活动的开展增强了非党知识分子爱岗敬业、奉献企业的自觉性，打造了_成员的新形象，丰富了_成员的精神文化生活。

>五、优化生活条件，为职工解决实际困难

排忧解难、多办实事，是_工作的重要内容，是_工作行之有效的方法，也是做好党外代表人士思想政治工作的重要条件。为解决外地职工租房难，房租贵的问题，我局为外地职工免费提供地理位置优越、环境良好的职工宿舍，切实解决职工的后顾之忧。

春节期间邮政行业工作总结5

前一道，沛公大概记得是一位女投递员，但实在想不起名字，只好把自己的大名往上一填，期待奇迹出现...

第二题，干脆不知道。但沛公超强的推理能力起到了作用，总人数乘以大概每个人的捐款数应该不会错太远。遗憾的是，老夫的算术能力在这个时候拖了后退，鬼使神差地多划了个0，也没仔细想，就3000000吧。交卷的时候，一向对我们关怀倍至的人事老师粗略看了看沛公的答案，然后指着那个数字幽幽地说道，好吧，其实我也不很清楚我们到底捐了多少，但是，只要你肯把这个金额补齐了，这道题目算你对...

大学毕业前两个月，通过河南省邮政局招聘，我被分到了巩义局。由于我的出生地一栏赫然写着巩县两个大字，这个结果似乎也是顺理成章。于是，报道之后，我在8月4日第一次走进了巩义市邮政局的大门，宣告了我的职业生涯正式开始。

岁月如梭，光阴似箭。转眼间，我参加工作已经三年。对于我们大学生员工来说，工作的头三年，是我们人生道路上具有重要历史意义的一段经历，也是很值得思考和总结的三年。由于头一年的经历和感受已经在中详细汇报过了，而且论收获，无论从精神上还是物质上讲，近两年的专业课都要比第一年的学前班大的多，所以有关当年的回忆就不再赘述，直接从定岗到邮件中心说起。

实习期满之前，我本来在集邮公司。在该专业的几个月中间，我一直没有展示出积极上进的姿态，更多的表现却是迷茫和浮躁，储蓄余额为0尤其让人失望，换了哪个领导都会不满意，所以我被调离集邮公司，直接来到了邮政生产的核心环节邮件处理中心，在那里帮了几天忙，大概学了一下处理流程，便接替了分发平信和包裹的岗位，开始正式从事邮政工作。我工作的主要内容是，将巩义市区和各乡镇邮政营业网点收寄的平信和包裹（包括普通包裹和快递包裹）进行汇总分类，封装后再放进开往郑州的邮车。平信比较简单，只需要分成本埠收，郑州收以及郑州转其他省市三大类，本埠的直接交给负责进口平信邮件的同事，另外两种则要装进专用的大信盒，系上带牌才能装车。偶尔会有几封发往国外的平信邮件，还有去荥阳、上街的不经过郑州分拣的过路邮件，得用邮袋装载，处理起来也不费事。需要注意的几个方面是，看看邮资是否贴足，收寄局的邮戳是否达标，信封是否符合规范等等。说到包裹就略有些复杂了，因为是给据邮件，每个环节都不容有失，对待它们要比对待平信更加仔细认真，处理方法与平信原理上大致相同，只是单独装袋的大件包裹要走直封，关键的步骤是写封发清单，并加盖自己的名章，不知道为什么，我第一次看见自己地名字鲜红、工整地出现在清单上的时候，心里还有点激动。盖了章，就表示自己要对这项工作负责到底。责任感，这个一直有点抽象、有点模糊的概念在我来到邮件中心工作后很快明确起来。尽管我一向仔细认真，但还是发生了两起差错，郑州寄过来查单后才发现自己的失误。毕竟是新手，负责人也没有太过追究。只有一次受到了严厉的批评，因为我连续两三天包裹帐进出不符，而自己却找不出原因。背负着巨大的指责，我又重新梳理了一下事情的来龙去脉，并且翻看的多天的封发清单，终于发现了问题所在：由于交接班的沟通不全面，导致前一天留存的几个包裹没有被我列帐，当然是兑不住了。直到那时，我才真正感悟到交接验收，钩挑核对，平衡合拢这十二个字是多么的经典。邮件中心的工作虽然单调些，也有一定的劳动强度，但留给自己的时间比较充裕，我一有空就喜欢读读外语，巩固一下优势项目。说来也巧，很快赶上我们的储蓄营业员业务培训，里面有英语对话的章节，领导让我去领读。地道的发音，标准的口型，客串的'老师没有浪费大家的时间和感情，得到了一致的好评。三次学习下来，全部营业员都认识了我，一定程度上为我在下一个岗位顺利开展工作奠定了基础，这是后话。我最主要的收获是自信心，敢于在大家面前展现自己的长处，圆满完成任务，让我士气大涨，也感觉到了自己还有很大的进步空间。当然，必须感谢领导和营业员姐妹们，您的肯定是我最大的动力。在邮件中心，我还报名参加了我局学习赵海菊同志的演讲比赛，并获得三等奖，这是我工作以来的第一个荣誉。

大概是06年十二月初，在邮件中心工作了四五个月的我终于完成了救赎，来到我局信息中心。当时该部门还属于储汇部管辖，我得一面学习系统维护知识，一边学习中间业务操作，那段经历是我信息技术知识增长最快的时间，感觉自己像搞IT的一样。但很快就醒悟了，我玩的是最低端的IT，脏活累活都要干，好在是吃苦过来的，很快就能习惯，进入状态也很及时。年底工程还多，视频会议系统，乡镇支局互联网办公，操作系统升级，汇兑大集中等等，

三天两头地走线路、下乡，师傅带着我从一个办公室拉线到另一个办公室，从一个支局到另一个支局，我不光手艺越来越好，也进一步更全面地了解自己的单位。可以骄傲地说，巩义邮政的信息化建设，也有我一份功劳。

今年五月上旬，在省公司人才兴邮战略的号召下，巩义局05年以来入局的十余位大学生员工整齐划一地来到下属的各个支局，作为支局长助理进行挂职锻炼，我也有幸成为其中的一员。

对于这次调动，局领导的态度是坚定的，尽管我们中的大部分已经定岗，甚至还包括一位专业公司经理，可以说在各自的工作岗位上都发挥着比较关键的作用，但孙贵松局长还是痛下决心，在不影响生产的前提下，保证我们得到充足的锻炼时间，并且对我们提出了要求：要向支局长们学习好的工作方法、管理办法以及和客户沟通的技巧，而我们也必须仔细观察，勤于思考，能够发现问题，分析问题，并协助支局长解决问题，还要尽自己所能，倾个人所学来考虑支局发展的新思路。对于初出茅庐的我们来说，这是一次重大的考验，也是一个难得的锻炼机会。

春节期间邮政行业工作总结6

我局根据全省“商业化经营，集约化发展”战略，确定了今年发展目标，以“争取主动，创造条件，寻找商机”为经营思路，根据省、地局的邮政会议精神，发扬求真务实、干事创业、埋头苦干的工作作风，加强队伍建设，强化基础工作，提高服务质量，较好地完成了上半年工作任务。

一、上半年工作回顾：

(一)1—6月份经营各项指标完成情况：

- 1、收入完成情况：业务总收入完成万元,比上年同期下降，完成年计划的。其中通信业务收入完成万元，比上年同期下降，完成年计划的;其他业务收入完成万元，完成年计划的。函件收入完成万元，完成年计划的;包件收入完成万元，完成年计划的,其中快递包裹收入完成万元，完成年计划的;汇票收入完成万元，完成年计划的;特快专递收入完成万元，完成年计划的;机要收入完成万元，完成年计划的50%;物流收入完成万元，完成年计划的;报刊收入累计完成万元，完成年计划的;集邮收入完成万元，完成年计划的;储蓄收入完成万元，完成年计划的，其中保险收入完成万元，完成年计划的;代办收入完成万元，完成年计划的。
- 2、支出完成情况：成本费用总支出完成万元，完成年计划。其中通信业务成本完成万元，同比增长;管理费用完成万元，同比增加;财务费用完成万元;其他费用支出完成万元，同比增长。
- 3、收支差额完成情况：完成万元，完成年计划。
- 4、服务满意度：分
- 5、金融业务指标完成情况：储蓄净增余额完成423万元，完成年计划;保险业务完成万元保额，完成年计划。
- 6、电信业务指标完成情况：代理联通业务完成G网放号1160户，完成年计划62%;完成C网放号781户，完成年计划63%。

(二)采取的经营措施：

1、实施人才战略，调整岗位发挥人才效应。今年上半年我局进行了22名职工20个岗位的调整，辞退6名劳务，有效地发挥人力资源的潜能，使人力资源组合达到最优。由于广告设计人员相应的技术技能要求较高，我局缺乏相应人才，通过多方考核从社会上招聘了

名设计人员，进行了竞争上岗制，经过4个月的比较使优秀人才脱颖而出，现在留下的这名设计人员全面素质较高，得到了用户的认可，为广告业务发展打下了基础。

2、推进三项制度，提高劳动效率在用人改革方面，形成能者上、庸者下的用人机制，形成人才的流动性，我局上半年调整更换了2名营业班长和1名支局长。在用工制度方面，结合省局减员增效工作要求，做到不断规范用工管理，优化人员结构。在分配制度方面，深层次体现薪酬靠贡献，晋升靠业绩的理念，调整了设备维护员等技术人员的工资，正棋路、新华路邮政支局-年收入上了一个等次，支局长工资也相应调整了一个档次，充分调动了基层组织者的工作积极性和创造性。本着向一线倾斜的政，后台人员由原450元调整为430元，营业员、投递员均上调了工资。

3、注重宣传营销战略的总体部署宣传是各项业务发展的基础。三月份我局对业务收入较大的乡镇林场进行了邮政业务检查督导，制定了业务宣传整体营销战略，即按时节不同整合业务宣传进行营销。五月份组成联通用户交费抽奖、“农都乐”叶面肥推销、送图书下乡、报刊短期收订、集邮业务等综合业务宣传小组，历时9天行程600多公里进行9个乡镇的宣传营销。当月联通话费额达万元，发展G网用户181户、C网用户109户；推销42箱叶面肥；销售出540元的大图书；报刊短期收订完成2万元；签定1000版个性化邮票开发意向书。

4、根据业务特点提供个性化服务个性化服务即根据不同用户确定不同服务方式。在特快专业方面，与婚庆公司协商，把出租彩虹门礼炮业务作为婚庆辅助项目，上半年实现收入8090元；3月份我局与人民银行多次沟通达成协议，将人行每天的会计报表通过特快专递的方式邮寄到地行，年收入可达5000元；4月份正式启动酱菜厂的豆瓣酱、酱油、老醋等产品至加格达奇的配送业务。在报刊发行业务方面，对原投递到各学校发行站的报刊杂志，进行年组班级细分后，直接投递到各班主任手中，缩短了投递时限，得到了学校师生的欢迎。

5、锁定目标市场确定拓展业务发展空间只有锁定了目标市场才能确定业务发展方向。我局报刊短期收订计划2万元，在营销中首先将短期订阅用户信息进行统计，分区域下发至各支局及县局投递员手中，进行逐户宣传订阅，力争不漏一个老用户；其次在发展新用户方面，进行用户细分，发展各中小学校教辅类报刊及报刊亭销售情感类杂志。广告业务由于县内竞争激励，我们借助网点优势锁定周边的乡镇，将周边乡镇广告业务实现逐步垄断，上半年承揽户外广告1080块，收入6万元，由此打开了乡镇包围城市的局面。同时在县内寻找边缘市场，开发了校园文化市场、启动了邮送广告市场、承揽了各单位胸卡业务、党政机关的公示栏业务，由此集聚竞争力量，逐步参与业务竞争，争取到主动。

（三）、基础工作情况：

1、完善各项制度：我局今年年初在基础管理工作方面着重加强了各项制度的完善，使制度更加严密。在邮政业务资费的管理上，根据省、地文件要求完善资费优惠管理，明确审批权限，完善优惠标准及程序，严格控制超范围、超标准优惠资费。在欠费管理上，要求各专业每月与财务及时对帐，实现财实相符，帐实相符，强化了责任追究，有效控制用户欠费。在视检视察工作方面，6月份重新修订的管理办法对34个监督岗位人员职责进行了落实、规范了管理、推动邮政安全工作由防范向源头管理、由事后检查向务实基础管理，努力杜绝案件的发生。

2、制定增效节支21项规定：我局不断革故鼎新，将降本增效定为攻克目标。1月26日召开行政工作会议研究决定在业务酬金、旅差费标准、业务宣传费使用、招待费标准、办公费等方面制定了新的规定，3月24日职代会通过执行。

3、提高职工素质：职工岗前培训，做到培训有计划、有准备，岗位练功与每日一题活动有效结合，各班组基本上能够按照要求进行，但存在有的做的不实、不透，下步我局将按照方案实行阶梯式管理，使此项工作做实做透，加大监督管理力度。

（四）队伍建设情况：当前我局面临着前所未有的困难，企业要发展离不开人，人的素质提高了，经营工作才会不断深入，经营水平才会不断提高。今年上半年我局继续以促进企业发展为目标，以管理、营销、专业技术三支队伍建设为重点。

首先加强干部队伍建设，主动适应形势发展的需要。通过保持_员先进性教育学习活动，使班子整体素质得到提高，树立了班子的整体形象，注重了团结协作、整体作用的发挥，做到重大事项的集体协商，努力站在全局和战略高度确定本单位、本部门的发展规划，全面、系统地推进企业的改革、经营、管理等各项工作。其次要提高职工队伍的整体素质，努力适应市场竞争的需要。上半年我局将职工队伍的思想和精神集中到加快发展上来，切实调动职工队伍的积极性和创造性，增强职工参与市场竞争的信心与决心。不断提高营销人员的实践技能与操作技能。不断优化干部队伍的能力结构，提高干部队伍的领导能力与管理水平。做好规范用工、依法用工工作，加快人员流动与合理配置，满足企业对人才的需求。加强岗位技能培训，建立职工培训平台。

（五）安全工作情况：加强了企业内部的安全防范、防火、安全生产、内部治理综合治理等各项工作。将各类安全责任制层层分解到各部门，各基层，严格执行责任制考核办法，做到了责任分明。安全保卫工作，1—6月份长途押运240次，市内押运500次，顺利完成了上半年的守护押运工作。定期组织经警进行业务学习、纪律整顿，思想教育、逐步提高队员的个人素质和整体素质。经常组织谈心活动，从而提高队员的凝聚力、战斗力，为全局的

安全保卫工作起到了稳定作用。4月份对全县各支局电线进行维护，使安全防火工作落到实处。

二、下半年工作安排

(一)振奋精神，增强发展意识，坚定完成全年任务的信心任何改革创新实质都是思想观念的转变，班子的团结、职工的积极性都需要一种精神。为此，我局将发展的切入点放在职工思想观念的转变上，结合“增强发展意识、树立良好精神状态”和“学习王顺友”大讨论活动，针对6月份职工思想状态调查问卷情况，解决在职工中存在的思想观念和精神状态问题，树立和增强发展的紧迫感和责任感，以思想观念的高度统一，稳步引领企业发展。虽然我县地处偏远，自然条件差，地方经济不景气，据统计较一年固定人员减少6000人，流动人口减少10000人，企业发展业务遇到了困难，但“办法总比困难多”、“思路决定出路”，我们要积极看到地方政策和当地资源市场都将为邮政业务发展提供机遇，下半年我县对俄口岸的开通势必形成资金流，这样我们储蓄业务将利用网络优势吸收大量的储额；上千家的商家广告、政府和林业局的户外广告、各单位的公示栏上墙、“双评”活动的形象树立等等都将为广告业务提供无限商机；农资分销叶面肥业务正逐步形成规模；“不打无准备仗”，充分的市场调查和方案营销都将为专业化发展提供保障，算细每分收入，确定目标市场，就能保证全年业务收入的完成。我们完全有理由相信我们有能力完成今年任务计划。因此我们要营造“以人为本，以情为重，以局为家，以和为贵”的氛围，要一心想着职工，一切为了职工。领导班子要配合默契、合作共事，形成岗位上分、思想上合，工作上分、目标上合，职责上分、步调上合的“三分三合”管理模式，班子成员的率先垂范将成为广大职工的一面镜子。这样我们企业才能形成合力，上下一盘棋，把发展作为第一要务，把落实作为第一举措，把效益作为第一目标，紧紧抓住经营这个中心不松劲，积极强化经营意识，调整经营策略，创新经营方式，加强学习，形成每天学，每周学，讲政策、学业务、提升理念的良好氛围。

春节期间邮政行业工作总结7

载着个人成长的快乐与集体丰收的喜悦，走过了20xx年，回首一年来的工作，让我豪情满怀，在市局分局的正确领导下，在全体员工的共同努力下，我们圆满地完成了上级下达的各项任务计划，出色实现了年初支局自定奋斗目标和冲刺目标。今年我们还会以更高的要求，更严的标准，更明确的方向去迎接20xx年。下面，我分几个方面汇报一下我一年来的工作。

>一、履行工作职责情况作为御东学府支局长，我时时刻刻坚持市局和分局一把手的统一领导，既是局长的参谋员，又是一线基层工作战斗员，能身先士卒，率先垂范，确保了支局各项工作的健康有序进行，保证了各项方针目标的完成，具体表现为：

1、全力发展邮政储蓄业务。邮政储蓄业务是邮政的支柱业务、吃饭业务，它的收入占整个业务收入的80%。20xx年市局给我局下达的余额净增指标为3030万，而随着银行转存款利率的下调，仅仅完成3030万元净增额是完成不了收入。因此在年初局务会中，我们就确立了要想完成收入，就必须下大气力抓好储蓄业务，因此加大了储蓄揽储力度和考核力度。在职代会上，局长以职工的切身利益为出发点，帮助职工分析企业当前的发展形势，使企业职工明白了“局兴我兴、局衰我耻”的道理，增强了职工的危机感和责任感，极大的调动了职工的揽储热情。截止到6月20日邮储累计余额达27700余万元，净增额达3912万元，超额完成了市局下达的净增指标。7月7日市局李局长一行来检查指导工作，带来国家对邮政储蓄利率要进行调整的消息，同时要求我们要抓住机遇，以最短的时间揽收更多的余额，保1500万力争20xx万元，7月8日我局在小会议室召开了班组长及机关干部会议，确定了保20xx万力争3000万的任务。要求职工以长远的观点看问题，为邮政的明天打下坚实的基础，号召大家发扬千言万语、千辛万苦做贡献的精神。截止7月20日，储蓄累计余额达31,025万元，比6月20日净增3200万元，为最后在人民银行存款数稳定在26550万元，打下了牢固的基础。同时也受到了市局的表扬。而我本人在揽储过程一也是历尽了千辛万苦。今年仅建行、移动公司、外经委就揽储700万元，自己揽储400万元。为我局职工揽储工作带了好头。

2、大力拓展新的业务领域。努力抓好中间业务发展，今年我局代办社会保险、代发工资、代办鸿泰人寿保险，代办网通IP卡电话、代售缴费卡等中间业务都取得了一定的成绩。其中物流业务和185特约商户业务实现了零的突破，形成了新的业务增长点。截止11月20日，我局实现代办业务收入16万余元。其中累计代售缴费卡21127张，代办保险221万余元，发展185注册用户100余名。与大庆粮店、家电、外贸公司等单位达成协议，利用邮车余载为其配送货物，每月可实现物流业务收入20xx万余元。为县政府、发电厂、职教中心、人寿保险等单位定做邮资封和企业拜年卡，可实现业务收入3万余元。

3、着力抓好企业文化和职工队伍建设。职工队伍素质高低决定着企业的形象和兴衰，因此，我把加强职工的思想工作，提高业务素质，服务意识和质量意识的教育提在重要工作日程，通过各种形式的学习、业务技能培训和组织职工参加健康有益的活动，增强了职工的凝聚力和向心力，职工整体综合素质显著提高。坚持以人为本的理念管理企业。关心职工，认真倾听职工的意见和建议，制订各项发展业务的措施和办法，首先考虑职工是否拥护、是否能充分调动职工的积极性，重奖励、轻考核，努力提高职工福利待遇，让职工在企业经营效益提高中享受到实惠。

4、努力学习提高自身能力素质。学以致用，一年来，一方面向理论、书本学习，不断丰富自己，充实自己，另一

面向实践学，向全市干部职工学习，我走遍市区所辖的所有网点，积极开展各项调研工作。工作中勇于承担责任，在职权范围内对自己分管的工作大胆负责，创造性地抓好落实，并独立自主地解决好工作中遇到的矛盾和问题，在工作中，善于分清主次和轻重缓急，规范程序，讲究方法。

>二、工作中存在的问题与不足

- 1、思路还需进一步开阔，在一些新业务的发展、新市场的开拓上信心不足，成效不显著，个别业务发展动力不足，例如短信业务、保险基金等。
- 2、工作方法还需进一步改进坚持原则，秉公办事是我工作的宗旨。但由于工作经验不足，有时工作方法比较简单，致使个别职工不能理解，产生一种错觉。改进工作方法，改进工作方式，将是我继续努力的目标，以使各项工作顺利开展。
- 3、理论素质还需进一步提高平时重视实践，但理论水平还有待进一步提高，需坚持不懈地继续学习银行、保险、基金和服务知识。使自己适应新的形势和变化，使各项工作符合市局的各项要求，符合时代的要求，符合企业发展的要求，使自己真正成为符合市局要求的合格的管理者。

>三、对未来的展望

衡量一个人进步与否，关键看他境界升华程度。以李局长为核心的班子和广大干部职工的大气魄，大手笔，大目标，大胸怀，不为眼前利益所诱惑，不为当前小胜而骄傲，不为暂时发展而迷惑，不为蝇头小利而计较，不为全市领先而满足，不为弟兄见绌而乐祸。既不好高骛远，又不怨天尤人；既不自吹自擂，不妄自菲薄。只有境界提升了，才能敢做事，会做事，能做事，做成事，做好事，我有两点感触最深的收获：一是坚定了我干事业的信心，二是找到了做事的方法。

20xx年已经过去，展望20xx年依然任重道远。无论我继续在御东学府，还是在其他地方工作，只有凭百折不挠的工作意志、行千家万户的营销决心、解焦头烂额问题的聪明智慧、良好的身体储备、超前的思维意识、高操的业务处理能力和学习能力，才能全面做好20xx各项工作！

春节期间邮政行业工作总结8

XXXX邮政所根据市公司及区局电商方面的工作部署，在20xx年初制定了全年发展目标，以“争取主动，创造条件，寻找商机”为电商方面的发展思路。根据市公司、区局的邮政会议精神，发扬求真务实、埋头苦干的工作作风，加强队伍建设，强化日常基础工作，提高服务质量，较好的完成了全年工作任务。

>一、20xx年电商工作总结

随着邮政电子商务战略地位的确定，我所长期对员工进行强化能力方面的培训，培训的内容主要涉及电子商务及代理信息业务知识、营销技巧和经验交流，由此为我所带来227788元的电商收入，当然，这与各级领导的督促和各个部门默默的支持是分不开的。

（一）短信加办工作

- 1、储蓄短信加办业务：20xx年我所活期账户新增4689户，其中为4454户加办了短信业务，加办率为95%；
- 2、汇兑短信加办业务：我所全年汇兑收寄量为23809笔，加办汇兑短信20832笔，加办率为；
- 3、速递短信加办业务：全年共收寄速递邮件19424件，加办短信17547条，加办率为。

（二）邮政电商工作

- 1、代理航空客票业务：20xx年我所共出票556张，开发机票协议户2户；
- 2、自由一族业务：去年我所共开发户自由一族用户；

3、爱心包裹业务：去年我所共销售爱心包裹个；

4、代售火车票业务及便民服务站业务：此两项业务是我所去年四季度新增的电商业。共代售火车票2830张，发展便民服务站户。

>二、20xx年电商工作的发展方式

(一) 短信加办的发展方式

短信业务是前台电商产品最容易销售的，同时也是最容易让柜员忽略的，我所解决此类情况的方法是，让每位柜员知道加办一笔短信业务能给自己带来多少收益，还要帮柜员算一笔账，每天加2户储蓄短信，加15笔汇兑短信，一天的收入是元钱，一个月按20天算，一个月就是230块钱，如果你不办此项业务，一个月就有230块钱流失掉了，毕竟加上短信业务并不费任何的事，只是营销一下就可以了。

(二) 票务类的发展方式

去年我所代理航空客票的发展主要靠两个协议客户的拉动，去年全年出了556张机票，其中这两个协议客户就占了520张，占总出票率的。

>三、20xx年电子商务业务的推动计划

(一) 总结20xx年好的发展经验总结出20xx年好的发展经验，将其延续下去，为今年的工作奠定一个好的开端。

(二) 加强培训

电子商务平台上线的新业务很多，其中一些业务还有一定的专业性，针对业务开办初期及发展中所遇到的问题，我所将请专业部室的人员对我所员工进行集体培训、指导。并将对培训结果予以考核，确保培训质量。通过培训，快速提高柜员的个人能力，为业务的开展起到积极的作用，提升业务的市场竞争力。

(三) 加强宣传

电子商务的许多业务都是我所的新业务，而且有些业务在我所周边地区的市场竞争很激烈，但客户对邮政开办这些新业务的认知度还很低。后期要通过柜员对前来办理其它业务的客户进行大力度宣传，加强新业务的宣传与推广。

(四) 提防短信加办率下降

今年我所要将短信业务抓得更紧，更实，更主动，确保全年各项短信业务指标的完成。每周检查短信加办情况，督促柜员前台营销短信产品；在发展代发业务的同时也要极力营销短信加办业务。

(五) 加快票务类业务的发展速度

在薄弱环节下力气，突破瓶颈，加强营销力度，千方百计抢占市场。大力发展协议客户，使火车票的协议户和机票的协议户相互转换，先用火车票协议抢占市场，尽最大力度使之选择机票产品。

(六) 全力以赴，扎扎实实推进其他电商业，保住现有规模。

春节期间邮政行业工作总结9

>一、今年的工作情况

(一) 经济综合实力得到进一步提高。体现五个明显:一是各项经济指标明显增长。预计全年共完成GDP26亿元,比去年增长;实际利用民资亿元,增长,完成年度任务的;实际引资总额亿元,增长,完成;规模以上工业增加值亿元,增长;地方财政一般预算收入10817万元,增长30%,完成,首次突破亿元大关。二是征地拆迁瓶颈明显突破。倾全办事处之力,克难攻坚,已顺利向园区管委会移交七批土地共亩,确保了园区用地需求。三是招商引资水平明显提高。引大项目促大发展,全年共引进项目27个,其中超千万元的多达16个,工业项目有10个,打破了以前房地产项目一支独

秀的局面，优化了税源结构。四是重大项目建设明显加快。南洋莱力、腾艺印刷、恩平·富盈阳光新城、锦江新城商贸区等重大项目的建设步伐明显加快。其中总投资亿元的精文汽车城项目已成功落户商贸区，拉开了该区开发建设序幕。五是“专业镇”水平明显提高。辖区麦克风及配件企业立足“外需不足内需补”，通过展销会、博览会等载体，拓宽销路，普遍实现“订单”作业，多家企业年产值实现超千万元，擦亮了“专业镇”品牌。

(二) 民生问题得到进一步改善。以开展“双到”和“六个一”工程为契机，解决了一批农民关注的民生问题，贫困村和贫困户脱贫步伐加快。办事处3个纳入省备案的贫困村的集体收入比去年大幅增长，其中石联村已实现脱贫。筹资万元新建了村道72条共

公里，完成年度任务的；筹资万元修建了水渠公里，完成106%；筹资224万元，解决了780户2750名群众的饮水问题，完成130%；已全面完成了1000亩的农业结构调整任务；共举办三期培训班，转移农村富余劳动力1800多人，完成。“双到”方面，89户贫困户已有73户预计今年纯收入超过2500元，实现当年脱贫，脱贫率达82%，并顺利通过了江门的检查验收。此外，新建了新楼村何翠媚澳门红十字博爱卫生站，有效解决了当地村民“看病难、看病贵”问题。同时，社会保障工作稳步推进，全办事处已有1222户贫困户纳入低保，实现了应保尽保；新型农村合作医疗已实现全覆盖；“五险”参保人数达71280人，城镇居民基本医疗保险参保人数达45200人，均超额完成市下达的任务。

(三) 精神文明建设得到进一步加强。一是教育事业得到优先发展。争取吴年乐先生捐款港币200万元改造了七小，并更名为恩平市年乐学校；飞鹅塘小学拆除了旧的教学楼，新建了教学楼；筹资240多万元，扎实推进校安工程建设。二是文化工作取得新成效。大力实施文化名市建设，民间博物馆建设已纳入市重点建设的文化产业项目，高标准建设了六间农家书屋。三是人口与计划生育工作扎实开展。落实层级责任制，坚持“三为主”工作方针，加强“一校两室三栏”建设，计划生育各项指标任务顺利完成。四是社会大局保持稳定。综治信访维稳中心充分发挥作用，社会矛盾得到及时有效化解，发生率下降了21%，营造了稳定和谐的环境。落实安全生产各项制度，及时排查、整治安全隐患，深入开展各类专项整治行动，有效保障了人民群众生命财产安全。

(四) 党建工作得到进一步巩固。以创先争优活动为契机，树典型，赶先进，党组织的凝聚力、战斗力、号召力明显得到加强。吸收66名党员，为党组织输送了新鲜血液，优化了党员队伍结构，进一步增强了基层党组织的向心力和凝聚力。

主要存在问题有三方面：一是实际利用外资不理想；二是村级集体经济依然薄弱；三是社会不稳定因素不同程度存在。

>二、明年的工作思路及措施

20xx年是实施“十二五”规划的起始之年，做好明年各项工作，对“十二五”起好步、开好局具有十分重要的意义。

明年的工作思路是：

抓经济，强班子，惠民生，促和谐。

(一) 科学谋划，增强经济综合实力。一是突出抓工业，夯实经济发展基础。重点抓好电声行业协会成立，扶持电声行业健康发展。淘汰落后产能，全力抓好超热导、华润风力、恒威二期、南洋莱力、天之星和沐阳童服饰等工业项目的上马。二是重点抓商贸，发展第三产业。全力加快精文汽车城项目的建设，力促华科汽车展览中心早日进驻，扩大商贸区规模；加快土地的整合，力促民间博物馆早地上马；切实抓好旧**电影院及周边区域的旧城区、小岛农贸市场和水果批发市场、飞鹅塘大村的城区改造；抓好白马翠绿度假山庄内五星级酒店和富盈阳光新城五星级酒店建设；同时，将锦安路建设成美食一条街。此外，还要全力协助汇银、浩华、富基二期、金佳二期及星河湾畔和富盈阳光新城等大型房地产项目的建设。三是强化财税征管，不断壮大财政实力。强化财税征管，深挖税源，堵塞漏洞，并做到开源节流，提高资金使用效能。四是落实帮扶措施，壮大村级经济。重点解决10个贫困村的脱贫。各贫困村凡新上经济项目，将给予扶持3至5万元的启动资金。

(二) 改善民生，促进社会和谐。一是坚持以人为本，着力改善民生。巩固和延伸“六个一”工程和“双到”工作成果，着力改变农村落后面貌。二是坚持综合治理，确保社会稳定。落实维稳第一责任，发挥综治信访维稳中心作用，努力化解社会不稳定因素；保持严打整治的高压态势，确保稳定；层级落实安全生产责任制，深入整治安全隐患，坚决遏制重特大安全事故发生，保障人民群众的生命财产安全。三是坚持抓保障，健全体系建设。抓好城乡最低生活保障工作，切实做到应保尽保。加强与市有关职能部门的联系，妥善解决被征地农民参保问题。四是坚持抓计生，稳定低生育水平。落实层级责任，坚决执行“一票否决”，重点抓好“四术”清库和抚养费征收，稳定低生

育水平，努力提高人口素质。

（三）加强党建，夯实组织基础。一是强化学习，建设坚强有力的干部队伍。以建设学习型机关为契机，健全各项学习制度，加强教育培训，努力造就一支高素质的干部队伍，不断提高应对能力。二是依法依规，狠抓环节，确保春节前完成村级组织换届，选好配强村级领导班子。三是创新形式，深化创先争优活动成果。不断总结和推广先进集体和个人，实行典型示范，充实承诺内容，抓整改落实，提高活动成效。

春节期间邮政行业工作总结10

20xx年上半年工作总结和下半年工作安排 今年以来，我局函件业务在市县局领导的关心和支持下，进一步提高认识，继续增强“做大函件”的意识，加快函件专业营销、设计策划、数据库维护三支队伍建设，以业务创新和机制创新作为切入点和突破口，以市县联动，整合资源为手段，以项目营销为抓手，促进了函件业务又好又快发展。1-5月份，我局函件收入万元，完成计划的，列全市第一。贺卡外收入万元，完成进度的，与实际相差，主要原因梨花节项目未列收，6月底将会全部列收完毕，并赶上形象进度。其中帐单收入3万，全省排位第5，商函收入万元，全省排位第41，邮送送广告收入万元，全省排位35名。1-5月份，我们主要做了以下几方面的工作：

>（一）贺卡足额列收，无欠费。

1-3月份，我局积极配合市局，做好贺卡资金回收工作，财务人员做好支撑服务，及时向用户开具发票，银行对帐，保证了3月底我局贺卡全部列收，无欠费发生。

>（二）巧妙利用社会热点，做好工作对接。

我局利用魏县三年在变样时机，开发魏县精装册100本，形成收入35800元，利用两会期间，向人大、政协委员销售保险贺卡400余套，利用节假日印制中邮专送广告拼版或专版共计15万份，收入万元，

>（三）项目带动，做大做强函件业务

一年一度的魏县梨花节项目，已成为魏县的主要收入来源之一，与政府部门的密切配合和友好的合作关系，已使梨花节和魏县邮政局形成了不可分割的关系。梨花节的广告业务，邀请函的制作与寄递以及个性化邮票的开发，酒水的销售，我们魏县邮政局已形成了一套规范流程。细致入微的工作为今年梨花节创收万打下了坚实的基础。

>（四）市县联动，大力发展书信比赛活动。

市局与市文明办、团市委、市教育局联合下发文件，为市县联动开展少儿书信比赛活动创造了良好的条件。截止目前，我局已展书信比赛参赛学生万人，采集学生名址2万多条，取得了很好经济效益和社会效益。

>（五）数据库营销有新的进展。

今年以来，我局进一步加大了数据库商函的宣传和营销力度，春节前后，利用节日开发盛世魏都广告商函万枚，收入2万元。开发县文明办文明公约3万元，

5月份，利用劳动节成功开发了回隆经济开发区“打开有礼”商函6000件，，实现收入万元。

>（六）帐单上台阶项目有新进展

本月已和县医保中心谈成，通过第三方付费的方式寄递魏县20xx年一季度和二季度医保对账单，预计可实现业务收入达万元。

>（七）名址库建设得到加强

根据市函件局的统一安排，县局函件部做好了自有库的维护工作和帮客户建库的录入工作。组织人员采集20xx年初高中毕业生名址17000多条；对全市组织机构数据库进行了全面的维护，使得数据的属性更加丰富；完成了全市小区、建筑物名址采集和属性维护工作，使我局名址库建设在边建设、边应用、边维护的原则下有序进行，上半年下载使用数据55000条，为数据库营销业务的发展和两网互通工程及电子化支局系统做好有力的支撑。

>业务发展中存在的主要问题有：

虽然上半年我局函件业务得到了较快的发展，但仍存在很多不足：

- 一是邮资机收入占函件收入比重较小。
- 二是重点营销项目规模没有做大。
- 三是数据库商函和帐单业务发展不平衡。

春节期间邮政行业工作总结11

尊敬的各位领导、各位同仁：

大家好！

>一、鼓励政策：

20xx年3月州局召开全州物流工作现场会后、局领导高度重视此项业务、并多次召开专题会就如何来开展物流业务进行研究、随后x局长亲自带队深入到各乡镇及村社进行调研、宣传业务、动员社会各界人士加盟邮政服务三农连锁网点，但当初大家都对这新产品、新业务抱有怀疑、不愿加盟，后来经局办公会总结经验后制定出一些行之有效的激励政策；

- 1、找内部职工及亲属建网点、以点带面。
 - 2、免费做中国邮政服务三农网点店面招牌。
 - 3、先期铺货、送货上门、售货付款。
 - 4、保证一乡镇一个店、城乡一个价格。
- 1、资金不足使网点供货跟不上。
 - 2、没有车辆运输使货源跟不上。
 - 3、人员不足使管理、库管、财务管理等跟不上。
 - 4、管理人员及网点经销商都半路出家、缺少农技知识、无证经营。

为了更好地开展物流业务，我局严格按照州局的安排和部署、在局长的正确领导下、物流管理员扎实工作、找准切入点、不断开拓市场，依靠当地政府的支持，07年10月在农科局的支持下、召集了各网点人员通过培训考试取得了农药和种子的经营许可证，并且根据农资市场品种多样、竞争激烈、利润大众化的规律、我们进货选择了市场上没有的、价格好操控的、质量保证的'产品，那样既保证了质量安全问题也保证了利润的空间，08年将重点对退耕还林市场进行营销，目前xx乡也经确定使用我们的硫酸钾型肥料。

>三、今后工作中我们继续面临的问题：

1、周转资金问题

07年我局在资金非常紧张的情况下借出万元做周转，年底也经全额归还、08年无周转资金。

- 2、欠缺运输车辆、严重影响农资配送业务。
- 3、供货不及时、中间环节不畅通。

4、处理流程复杂化、经营产品种类太单一。

5、宣传力度不够到位、管理人员还需增加。

以上汇报希望得到各位领导和各位同仁的批评和指导、我们将认真学习各兄弟县市的先进经验、在工作中进一步探索和发展、力求把这一项工作开展得更好，谢谢！

春节期间邮政行业工作总结12

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__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小的收获，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。

春节期间邮政行业工作总结13

20xx年**邮政局在省、市局领导的亲切关怀和指导下，在局党委的领导下，我局干部职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初职代会所确定的方针目标，以更扎实的工作和更有效的措施，向管理要效益，以服务求创新，调动一切积极因素，迎难而上促发展，圆满完成了上级下达的各项工作任务，为企业步入良性循环奠定了坚实的基础，为地区的发展做出了一定的贡献。其具体体现在以下几个方面：

>邮政各项指标完成情况

（一）业务收入完成情况

我局全年业务收入计划为95xxxx元，今年1-11月份实际完成883、xxxx，完成全年计划的92、xxxx。其中储蓄业务收入完成696、xxxx元，包裹收入完成52、xxxx元，特快业务收入完成37、xxxx元，汇兑业务收入完成28、xxxx元，报刊发行收入完成28、xxxx元，代办业务完成6、xxxx元，其他业务收入xxxx元。

（二）储蓄任务及收支差额完成情况

截止11月20日，我局储蓄余额达到3460xxxx元，累计净增余额656xxxx元，活期储蓄余额9978、xxxx元，占储蓄比重的28、8xxxx。

>经营工作基本情况

（一）邮政业务发展进一步加快

1、储蓄业务发展较快

邮政储蓄业务是邮政的支柱业务、吃饭业务，它的收入比重已点全局总收入的78、xxxx以上。20xx年市局给我局下达的邮储余额净增指标为200xxxx，但是由于银行转存款利率的下调，一年内完成200xxxx元净增额肯定是完成不了收入任务的。因此在年初职代会上，我们根据市局文件精神提出了必须在第一季度完成全年储蓄余额净增任务的工作目标。同时加大了职工揽储力度和考核力度，实施压缩在途资金在0、xxxx以下、控制库存现金在xxxx以下、加快资金归行率等办法来提高储蓄余额的含金量，以增加储蓄收入。第一季度我局储蓄业务是历年来完成最好的，截止3月20日，累计余额达31、77xxxx元，上划资金4、85xxxx元，超额完成市局下达的计划指标，受到了市局的表扬。但是第二季度由于我们举办了保险推介会，其中42xxxx元的保费中有8xxxx以上资金都来源于邮政储蓄，加之四、五月份又是农村播种季节，也是用钱的高峰，想保住一季度的邮储增长额是非常困难的，因此局领导多次召开会议，号召职工抓好储蓄业务，经过全局干部职工的共同努力，截止6月20日，我局邮储净增余额3、65xxxx元，仅比3月20日少了7xxxx。在第三季度，我们又加大了储蓄业务的发展力度，截止11月20日，我局实现了净增储蓄余额656xxxx元，完成了全年计划的182、xxxx，创下了我局储蓄净增余额的新高。

2、代办保险业务发展突出

邮政代理保险业务是邮政金融实施战略调整的重点业务，是规避金融风险、调整业务结构、实现多元化经营的有效手段。20xx年是代理保险业务向科技化、成熟化、可持续化发展的关键性一年。根据国家邮政局发出的《关于加快20xx年代理保险业务发展的若干意见》和省、市局的要求，我局把代理保险作为做大、做强“代”字号业务的切入点，充分利用邮政网络资源优势，努力开拓农村市场和大客户市场业务发展，积极与平安、人寿等多家保险公司进行全面的合作，联合开展各类营销宣传活动，取得了较好业绩。为了充分做好这项工作，我们先后召开了三次发展保险业务工作会议，制定了切实可行的业务发展奖励办法，邀请市人寿保险公司的讲师传授保险业务发展经验，并借鉴辽阳县局召开保险推介会的成功经验于4月29日召开了“鸿泰纳祥、绿衣献爱”保险推介会，实现保费42xxxx元，超出了原订的30xxxx元目标，达到了预期的效果，为今后保险业务的发展开了一个好头。这次推介会_有1xxxx储蓄单位、6xxxx个人参加揽收，职工们为了这次推介会都做了不少的牺牲，付出了很多的心血。这也说明了我们是一个非常团结的集体，是一支特别能战斗的团队。

3、其他业务发展较快

按照平等协商、优势互补、互惠互利、共同发展的原则，我们积极开辟联合发展领域，寻求与电信、移动、联通、保险等企事业单位的通力合作，大力发展中间业务。今年5月份，我局开展的代售网通话费充值卡取得了快速的发展，仅一个月的时间就卖出了充值卡5xxxx多元。

另外，面对激烈的市场竞争形势，我们还专门研究了**的市场环境和客户需求，适时调整了业务开发重点，积极开展函件业务。今年许秀飞同志不辞辛苦，多次攻关，成功地开发了县政府、职教中心、国土局、法院、一中、北甸实验学校、**发电厂等七家邮资封业务，为局创收2、xxxx元。同时他抓住“五女山申报世界文化遗产”的机会，积极与县委县政府沟通，发行“五女山山城个性化邮票”，为局创收4xxxx万元。另外，我局还开发了大雅河漂流邮资明信片20xx枚，为移动公司制做了20xx枚企业拜年卡，使我局在邮资明信片业务和企业拜年卡业务发展上实现了零的突破。

（二）邮政服务水平有了一定的提高

服务是邮政的永恒主题，是企业生存和发展之本。今年，我们把对外服务工作的要求提高到了以服务促发展的高度来对待，把改善服务作为企业经营的重要举措，以桓邮字[20xx]1号文件下发了《**邮政生产服务考核标准》，并根据《本溪市邮政服务工作考核办法》的规定，对职工的对外服务工作做了明确的规定。根据《考核标准》我局在第一季度组织了以陈东副局长为首的联合检查小组于三月三日三月十三日对全县十九个支局、班组及储蓄所进行了生产服务工作专项检查，对没有达到考核标准的5xxxx职工进行了处罚，对服务质量较好的投递班和泡子沿支局给予了奖励。通过检查，全局职工充分认识到了对外服务工作的重要性，都能自觉履行各项服务职责，使自己养成良好的行业规范和职业习惯，形成一种奋发向上的良好氛围，我局职工的服务水平和服务质量在第二季度明显提高。另外，为了使营业员、储蓄员、投递员等工种的对外服务工作更规范，今年我局共举办的两期业务培训班，共有职工6xxxx次参加了培训。此外，我们还在3月份开展了全县星级营业员、投递员资格评定考试，对原有的星级营业员、投递员进行了重新评定，共评定出星级投递员五名、星级营业员2xxxx。通过全局职工的共同努力，现在我局职工着装整齐，态度和蔼，文明服务、礼貌待客，对用户热情周到，基本杜绝了用户有理由申告，邮政信誉不断增强。

（三）安全生产工作得到加强

安全工作重于泰山，安全工作一向是我局工作中的重中之重。尽管在我局资金十分紧张的情况下，我们仍然对各支局、班组安装了夜间远红外线报警器1xxxx、110联网报警器xxxx、关门提醒器1xxxx。这些设备的投入使用不仅提高了物防、技防的能力，也为确保资金的安全起到了决定性的作用。与此同时，我局根据《邮政局（所）营业人员安全操作规程》、《安全生产工作百分制考核细则》、《安全生产工作展开表》等相关文件的要求，针对我局营业网点多、服务面广等特点，成立了视察、安保为一体的联合检查领导小组，今年我们共进行了综合大检查xxxx，安全保卫专项检查xxxx，进行防抢演练xxxx。半年来由于我们制度到位，责任落实到位，检查工作到位。从而保证了我局的各项工都能安全的开展，多次受到省、市局的表扬和认可。

（四）其他工作开展比较顺利

1、职工业余文化活动丰富多彩

我们坚持把节日、纪念日与企业的中心工作相结合，积极组织开展各种有益于职工身心健康的文体活动。今年我局在“三八”妇女节和“五一”节日期间举行了职工知识竞赛，使职工在工作之余仍能保持良好的学习劲头。在“七一”时我们还举行了职工拔河比赛和四人组合跑比赛。在“十一”期间，局工会组织了职工运动会（排球、篮球比赛），党政领导与一百多名会员一起参加了比赛活动，最后评出一、二、三等奖各一名，这些活动从组织到准备各项工作都安排有序、落实到人，各单位给予了大力的支持，活动取得了圆满成功，也充分调动了职工工作积极性，提高了工作效率，激发了职工爱邮政、爱企业、爱岗位的热情，文明之风在全局盛行，也使得我局顺利的被省委省政府评为“省级文明单位”。

2、各种劳动竞赛开展的有声有色

为了更好的调动职工发展业务的积极性，今年局工会围绕企业的中心任务，积极配合行政抓好劳动竞赛活动。2月份我们开展了储蓄业务劳动竞赛和汇兑业务劳动竞赛，促进了我局储蓄金融业务的快速发展，使我局在第一季度就完成了全年的储蓄余额净增计划。3月份我们又开展了物流大客户揽收活动和长途注册业务主题营销活动竞赛，为我局开展物流业务和代办业务的发展奠定了良好的基础。为了促进新业务的更好发展，我们还制定了关于代理保险业务和卡哈拉业务的发展奖励政策，使我局的业务呈多元化发展。通过这些竞赛活动的开展工作，使我局的业务发展取得了显著成效，超额完成了市局下达的各项任务。

3、加强了设施建设

为了美化环境，创造一个良好的用邮和办公条件，树立邮政良好的社会形象，我局先后为1xxxx支局安装了大的局名

牌，更换小局名牌、储蓄牌、营业时间牌、代办业务牌、委代办牌51块，引进梧桐树、果树等近20株。另外，为了配合五女山申报世界文化遗产，我局对邮政大厦重新安装的装饰灯，现在我局的营业场所宽敞明亮，满院飘香，用户用邮倍感温馨，职工工作神清气爽。

为了使我局的业务分布更加合理，今年我们将原城西支局拍卖后，又在江城花园购买了一处新的营业网点，现在已经对外营业，不仅方便了西关用户用邮，而且一定会给我局带来更大的经济效益。

虽然经过干部职工的共同努力，取得了一定的成绩，但也存在一定的差距和问题。其主要表现一是营销体系不完善，市场开发力度不够，有的新业务还有待于深层次开发。二是业务发展不平衡，基础业务的低迷状态仍然不能回升。邮储比重已经占到78、xxxx以上，可能会给企业的未来发展带来后患。三是经营和服务工作还需进一步完善，经营意识淡薄的问题仍然存在，应该加强管理，改善服务，特别是对外服务的工种更应加强等等。这此问题给我们的发展造成一定的不良影响，在明年，我们将认真反思，从自身做起，克服不足，发扬成绩，为企业发展大局着想，力争在明年有个实质性的改变。

春节期间邮政行业工作总结14

转眼间，20xx年即然结束，下面我将20xx年工作总结：

为了实现“用户满意第一”，我除保证每天提前做好班前准备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等；并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。今年以来，就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自己，以用户满意为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从xxxx年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，我在今年二季度两次在南岸支行获得“主管”荣誉称号、两次在分行评为“核算质量”奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

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