

# 2023年高一政治下学期教学工作计划(汇总10篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 邮政速递工作总结篇一

### 第一，办公用品

办公室后勤工作比较累。为什么这么说？平时在办公室搬东西很辛苦，但还是很认真的做。后勤工作只能非常小心地做。平时要计算办公室复印的纸张能用多久，电脑鼠标垫的更换，设备的维护等等。物流工人有很多事情要做。

由于上半年复印纸短缺，办公室日常工作受到影响，浪费了大量时间。下半年要在这方面做一些改进，这是第一考虑。

### 第二，资金偿还

其次，在资金报销方面，上半年与财务部门就资金报销的便利性发生了一些不必要的纠纷。下半年，我们必须妥善处理这些事情。对于一个后勤工作者来说，资金的报销一定是严格而细致的。在购买办公用品的时候，一定要确保一切的预算和办公用品的发票都精确到每一件办公用品，不贪小便宜，不虚开发票行骗。

第三，配合公司完成下半年的工作，及时处理办公室的后勤工作，下半年与各部门建立友好关系，与办公室人员保持良

好的沟通，建立更加默契的工作关系，坚持做好自己的本职工作，尽力做好自己的本职工作，不要利用特殊的职位和自己工作的便利做一些贪小便宜的事情。

## 邮政速递工作总结篇二

### 1、理顺秩序，加快节奏

在分工合作的基础上，推出岗位责任制，将每个员工的责、权、利挂钩，努力提高各级员工的工作积极性，重点是各级管理人员、业务员、操作员的岗位责任制。

### 2、资源整合、物尽其用

一是创造一切条件，要将各营业站点、吴岙基地的作用发挥出来，为公司的发展创造更多的经济效益；二是联合其它物流公司，借用他们的网络将大运的网点遍布全国各地；三是收集社会承运车辆信息，建立自己的承运车辆网络。

### 3、扩大专线、提高业绩

在20\_\_年2条专线的基础上，20\_\_年我们要陆续建立昆明、山东两条专线，业务要逐步覆盖临近的宁波、义务、永康、上海等地；吴岙基地要逐步建设成为物流总包和分流配送中心。20\_\_年物流公司要在20\_\_年530万销售额的基础上完成3000万的定额，其中福建专线要突破1000万，西北专线、山东专线、昆明专线要完成各线500万的定额，吴岙基地物流总包和分流配送要完成500万的定额。

### 4、规范财务、保证利润

逐步规范公司的财务收支制度，努力降低营运成本，加强收款，控制代付货款风险，控制各项费用，保证20\_\_年度公司利润率在10%上下。

面对当前新形势和新任务，全面做好的力工作，是形势所迫、责任所在。当前由于温岭物流业群雄蜂起，业界新思路、新工具的不断涌现，企业的发展面临着前所未有的挑战。逆水行舟、不进则退，企业兴衰、员工有责。我们一定要解放思想，转变观念、振奋精神、扎实工作，一定要去掉满足现状、因循守旧、不思进取的陈旧思想意识；要深刻领会董事长、总经理的发展理念，实现管理转型的重要意义和深刻内涵；更加注重在飞速发展的非常时期，保证安全、提高服务，杜绝一切事故的极端重要性。我们一定要树立竞争意识和责任意识，在公司各级领导的正确领导下，扬长避短、快马加鞭，全面完成物流公司20\_\_年的各项任务，再创20\_\_年的新辉煌，为企业的又好又快的发展做出我们应有的贡献。

## 邮政速递工作总结篇三

1、为使配送工作有序，措施到位，责任明确，采取早打算，早布置，早安排的措施。全年配送工作有计划、有目标、有实施、有检查考核和奖惩，使全年的配送任务圆满完成。

2、及时发现及预防违规事件发生，并严格按照公司监管制度进行考核。

1、从制度建设的管理求“全”上入手，按照岗位工作职责和工作质量标准，完善了工作质量、人员、车辆等多个流程及制度办法，将每项工作责任落实到人；进一步加强过程化管理，提升物流管理水平。

2、加强现场管理：按照现场管理实施方案，责任区域划分、现场管理标准、监督检查办法及奖惩标准等方面进行精细化管理，标准明确到每个岗位每个区域，从人员、环境卫生、车辆及安全等进行要求及管理，通过狠抓现场管理工作，配送中心员工面貌有了很大的改观，工作场所干净而整洁，车辆得到很好的维护保养，安全生产得到保障。提高员工的工作热情，降低了车辆的故障发生率，降低物流本，提高工作

效率。

4、安全工作一直以来是物流部的头等大事，我们始终将安全工作放在首位，中心建立健全各项安全管理制度，及时采取相应的措施，消除安全隐患。在在途安全管理上，一是强化送货安全工作责任制的落实。二是定期组织安全检查，规定车辆运行速度，并实施定期的安全教育学习和检查工作。

5、以客户为中心，通过对客户的优质服务来增强客户满意度；

6、建立物流费用考核体系，搞好费用核算工作，努力降低物流费用；

回顾走过的20xx年，我们深切地感受到，工作中所取得的每一点成绩，与公司的正确决策、英明领导是分不开的，与部门每一位员工，立足岗位，脚踏实地，努力工作是分不开的。我们不求能够做的尽善尽美，但求能够做的尽职尽责，工作因细致而到位，较好的履行职责，圆满顺利地完上级交给的各项任务，将是我们永远不懈的目标！

## 邮政速递工作总结篇四

（一）工作目标。

1、指标任务：在20xx年全市物流产业规模突破千亿元的基础上，“十二五”期间，实现“2个确保”，即，确保全市物流产业年均增幅超20%；确保20xx年全市物流产业实现营业收入超1200亿元□20xx年全市物流产业总体规模突破20xx亿元。

2、项目建设计划：共计18项，其中在建项目5项、新建9项、前期推进4项。

提早谋划，在春运前做好全市客流预测和公路运输的运力安排，对公路运力精心的组织并合理的投放。积极协调有关部

门，做好公路、铁路及航空之间的市内公共交通的衔接和安排，确保春运安全有序，圆满完成年度春运工作。

继续强化对市境内陇海线、新长铁路17处无人看守道口和238个铁路专用线无人看守道口进行监督检查，每月进行三次夜间检查，按照省经信委（道口办）的要求，在每三个月对255个无人看守道口检查一遍。

## 邮政速递工作总结篇五

xx局认真落实省局的部署和要求，积极融入xx市“3+1”地主经济发展战略大格局之中，争取地方政策支持，捕捉市场发展先机，抓住了对xx邮政长远发展影响深远的两项重要工作：一是高度重视“彭泽模式”的创新完善和在全市的推广工作。经多方努力□xx邮政服务三农及“彭泽模式”已得到了地方党委和政府的高度重视及认可，并已列入市委市政府重要工作之中。目前□xx市委及市政府两办已下发了《关于构建新农村惠民物流通道的意见》的通知，该文件及后续相关配套文件的出台和实施，不仅彻底解决了邮政服务“三农”、开展商品分销配送的外部环境问题，而且争取到了地方政府的政策大力支持和强势推动，同时也大大提升了邮政在地方社会经济发展中的影响地位和作用。二是主动抓住xx大工业、大物流的发展良机，积极争取中邮物流江西xx邮政物流基地(仓储集散配送中心)项目的启动和建设。通过外出学习考察，并进行前期市场调查和初步可研分析论证，该项目市场前景广阔，该项目建设后，不仅对xx邮政的发展而且对江西邮政及物流业务的发展都将具有重要的战略意义。目前，市政府发展大物流产业的相关政策文件已出台，该项目已得到市委市政府的高度重视和支持，省局领导对该项目非常重视和关心。现在，我局正在与xx市大物流办及相关部门协商项目的选址用地问题，以争取省局尽快立项建设。

我局认真贯彻省局罗桂林局长在第八次邮政工作会议上提出的

“使80%的农村支局所在剔除金融业务效益外实现扭亏增盈目标”和“做大分销业务规模，促使90%的县局物流收入达50万元以上，消灭30万元以下县”的指示要求，在县以下农村邮政工作中，重点抓商品分配送业务，而在抓分销配送业务中，又把网络渠道建设放在重中之重来抓。在网点渠道建设中，重点推广“彭泽模式”151平台建设，并积极争取国家“万村千乡”市场工程建设的政策支持。现已累计建成连锁分销自办网点152个，加盟店460个，申报“万村千乡”网点87个。初步建成了邮政分销配送网络体系，邮政分销网络渠道能力得以提高。

根据xx本地实际，我局确定在分销中重点抓好“十个”市场潜力大和具有地方特色的分销产品：先农牌系列种子、棉种、化肥、正邦、中邦等系列农药、迪种宝液肥、汉高、贝珠等系列日用品、蒙牛友芝友(维雀)牛奶及酒类产品等，做到因地制宜，突出重点，业已实现和预计全年可实现销售收入100万元以上的有先农牌种子、蒙牛友芝友牛奶和正邦农药3个，50万元以上的产品有中邦农药、维雀牛奶等。在日用品批销试点中，继9月份都昌局首场日用品批销推介会实现销售额21余万元后，10月28日，彭泽局在在马镇日用品批销推介会实现销售额19余万元，创新了日用商品批销新的模式。1-10月，在全省分销晋级联赛中□xx局排名第4，其中，日用商品分销收入占全省四分之一。

## 邮政速递工作总结篇六

实习时间□20xx年3月1日-20xx年6月10日

实习地点：中国邮政速递物流11183呼叫中心

实习公司简介：邮政速递物流客户服务中心(11183)是11185客户服务中心在速递物流客户服务方面的强化和升级，增强了专业的服务手段和效果，弥补了邮政综合客户服务平台对竞争性业务服务支撑不到位的短板问题，与整体速递物流业

务流程的嵌合更为紧密，服务效率要求更高。

速递物流客户服务中心定位为速递物流专业服务，主要支撑全国速递物流核心业务、专业客户维护和国际业务深度服务，速递物流客户服务中心的服务质量管理由速递物流总部负责。

首先，第一个阶段，也是所有实习生必备的阶段，进入公司的初期，由企业导师给我们进行了专业化的培训，由来自全国各地的老师来讲解他们各自省市内的地理情况和邮政速递业务，主要针对业务知识进行了重点培训。

第二，在经过了为期两周的业务培训后，开始试上线，实习岗位为前台坐席，主要负责福建、湖北和浙江三省的邮政速递揽收业务。主要把客户寄邮件的需求通过系统反馈到揽收员的pda手持终端或者手机上，这样我们就了解了邮政速递揽收业务流程。

第三，第三阶段的职位仍然是前台坐席，但会负责安徽、甘肃、广西、贵州、海南、黑龙江、湖南、吉林、江西、内蒙古、宁夏等20个后上线省市的邮政速递查询服务，跟进了解邮政速递查询系统，把客户的需求及邮件在运输途中的问题反馈到相关部门，使我们深入了解邮件在运输途中的操作，以及客户对邮政的意见和建议。

第四，根据集团公司下达的任务指标和划分的责任范围，我们开始了内部改革，即把邮件查询业务划给了11185服务热线，而我们11183则主要负责全国的上门取件和投诉建议，所以我们查询组则更倾向于向投诉业务的转变，在大趋势引导下，我报名了投诉组的培训，接受更有挑战性的任务。

第五，两周的业务培训后，开始了投诉的工作，主要负责全国客户对邮政速递ems的投诉建议工作。主要把客户的邮件的问题通过信息平台传达给相关责任部门去核实和调查，再根据地方速递部门反馈回来的信息整理核对后答复给客户，

这样不仅能够了解到邮政速递ems存在的缺陷和不足，更能很好的锻炼自身的处理能力和人际沟通能力以及提升自己心理素质。

1、人际交往是生存的基础。纵观古今，人类的历史可以说是一部人际关系史。人是社会性动物，其自我意识和各种职能也都是社会性的产物。人只有置身于社会环境中，通过社会获得信息才能不断的得以修正和发展。反之，如果剥夺其与人的交往机会，这个人的身心就会受到极大的伤害，甚至成为心理残疾的人。良好的人际交往能力以及良好的人际关系是人们生存和发展的必要条件，也是一个人在学习、生活乃至工作之中不可或缺的，可以毫不夸张的说，人际交往是个人生存的基础。

2、良好的心态为成功保驾护航。心态影响着人的情绪和意志，心态决定着人的工作状态与质量。在工作中，有些员工常常抱着一副事不关己，我行我素的态度，他们问自己最多的问题就是：公司能为我做些什么？怎么样才能让自己得到最多好处？殊不知，这种态度与做法不仅给单位造成了损失，也同时扼杀了自己的进取心和创造力，于公于私都毫无裨益，贻害深远。没有根基的大厦，很快就会倒塌；没有踏实工作的心态，成功永远只能是空想。每位员工都应该将心态摆正，戒除浮躁，勤奋敬业，脚踏实地，抛弃借口；将每一次任务都视为一个新开始，一段新的体验，一扇通往成功的机会之门；要多关注工作本身，多关注在工作中能够学到的知识与经验。实际上，无论什么工作，你如果能秉持一个良好的心态，真正积极的重视它，它都一定会带给你真正想要的一切——幸福，快乐，成功与荣耀。

大多数人都认为客服是很轻松的事，不就是接电话的么，其实接电话也是很考验人的，特别是经历了客服中心投诉组的人，每天面对的都是客户的抱怨、牢骚、甚至谩骂，而我们不管遇到什么问题都要保持自己的服务质量，都要不愠不火地向客户解释、道歉并提出正确解决方案，所以一个好的

心态，也是自身发展的前提和保障。

3、学习，永无止境。在没有接触这个行业前，对于呼叫中心，似乎总是隔着一层面纱，甚至在初到公司时，对于自己要担负的责任也不是很了解，但经过这一个多月的实习，我们不仅对呼叫中心有了一定了解，更重要的是初步了解了中国邮政速递物流ems的揽收、分拣、打包、运输、中转以及其中我们所学到的物流技术，例如条码技术，自动分拣技术等。然而，学到的东西越来越多，遇到的问题也越来越多，不论是在实习中还是以后正式的工作，我都要端正学习态度。学习并不是一劳永逸的事，像呼叫中心，每天都会有新的通知，让我们灵活掌握，以备不时之需。人生也是一样，总要为自己留条后路才不会走上绝路，学习是一条路，更是一种生活态度，是需要我们为之奋斗一生的事业。

所以，不论我们是不是还在学校，或者正处于人生中的哪个阶段，学习，应该是永恒不变的，只有不断学习，不断提升自己，才能达到作为一个人的人生目标，也才能更好更充分地实现自己的价值。

## (2) 实习中发现的问题及建议：

1、邮件寄递质量差的现象时有发生。寄递质量包括邮件的揽收，运输，以及投递的质量。揽收质量，指揽收员按照客户要求及时，准确，高质量地将邮件取回邮局。邮件的运输，就是指邮件的整个运输过程包括：邮件集中分拣，打包封法，交通运输等环节。而投递就是邮件到达寄达地派送到收件人手中的过程。目前邮政方面存在的寄递质量问题主要包括：揽收员上门取件不及时；服务态度差；运输环节繁琐；邮件延误现象时有发生；邮件跟踪透明度低，中间运输环节无法跟踪，或很难确认责任机构；无法按时投递；反馈虚假妥投信息等。

1) . 有过邮寄经验的人应该不难发现，邮件在运输途中的信

息在ems官网上是看不到的，这对我们消费者来说，无疑增加了对于邮件安全性的疑虑。2) .除此之外，邮件的收寄信息即邮件的重量和价格也是不会显示在官网上的。3) .邮件在各个操作环节，其操作人员的信息也是完全不会显示，这样就不能对邮件在运输途中的各个环节予以更好，更严格的监督。

3、工作人员服务质量有待提高。作为服务行业，不论其一线工作人员还是幕后的客户服务话务员，都应本着一颗为人民服务的心，真诚，尽责地为客户提供高质量的服务。目前邮政ems面对的问题之一也正是工作人员的服务质量，邮政的工作人员根据其工作性质分为：前台收礼服务人员、揽收员、投递员、热线客服，此外还有不与客户发生直接接触的工作人员，他们构成了我们邮政的服务团队，影响着客户对我们服务质量的评价，《国家邮政局关于20xx年3月邮政业消费者申诉情况的通告》也表明，在服务质量上ems还有所欠缺，工作人员的服务质量还有待进一步提高。

4、速递物流价格高。国内标准ems首重500g之内的基础费用都是20元，不包括包装和单封的费用，续重根据不同分区4、6、10、17元不等。这样就比同类产品邮寄费用高出很多。

1. 邮件寄递质量的提高。

a□建设一支富于团队精神的速递队伍，加强人员培训，提高全体员工的素质。

b□完善邮件监管制度，对于邮件实行全程跟踪，严谨责任划分，对于邮件丢失、破损积极主动地划分到具体部门，不推诿，不放任。

c□严格按照《邮政法》的规定，投递入户，投递到收件人本人手中，他人代收，要出具身份证明，做到不随便代收，不

拒绝按址投递。

## 2. 完善信息化建设，提高信息透明度

a□提高pda手持终端使用的普遍性，完善pda系统。

b□建设专业的官网维护队伍，实时更新网络信息，排除网络故障

c□提高信息录入的正确性，减少虚假信息，信息倒置的情况

d□强化邮件跟踪的透明度，方便客户自助查询，减少客户疑虑

## 3. 工作人员服务质量有待提高

c□完善绩效考核制度，区分员工责任划分，增强员工责任感

d□建立邮件丢失，内件破损的有效赔偿机制，增加客户用邮安全感

a□分析各项成本所占比例，进行资金优化配置

b□优化邮路，组合各种交通运输方式，提高运输效率

c□裁剪重叠机构，整合各项服务

d□调整员工与管理人员的比例

e□建立相关企业之间的战略合作伙伴关系，降低航空运输处理费用

总体来说，此次实习不但充实了我们的生活更使我们认识到竞争的压力和成为一个好员工的要求，虽然我们只在11183呼

呼叫中心实习了短短三个多月，但对于邮政这样庞大的企业也有了一定的了解，提升了自己的工作能力也发现了自身的不足，更主要的是能够借助实习这样一种形式，来剖析一个企业，从它的发展历程、经营模式、业务流程、企业精神以及客户对该企业的评价，深刻地发现这个企业存在的问题并寻找解决的方案，对于我们刚刚步入职场的大学生来说是很好的。现在，实习期已经结束，有了这样一次实习的经历对我们以后的就业也是一个很好的借鉴。我相信我能够在这个竞争日益激烈的社会上占有一席之地，只要我能够将我所学所悟融入到生活和工作之中，我就能成为人生的赢家。在此再次感谢一直给予我帮助的指导老师，谢谢！

## 邮政速递工作总结篇七

深入学习“科学发展观”与“创建和谐社会”理论，并用其武装头脑，指导工作实践。

协助领导抓好生产经营管理。

报刊发行局人员少，但工作不少，除了负责全州报刊业务发展的总体规划、业务结构分析、市场前景预测、业务指导等宏观工作外，还具体负责兴义现业零售书刊的经营及其生产管理工作。作为发行局的管理人员，我认真履行自己的工作职责，不折不扣地贯彻党和国家邮政业务发展的方针和政策，贯彻省公司领导和州局领导对邮政发展的指导意见，实实在在抓收入，一心一意谋发展，努力实现省公司领导提出的“兴一方经济，富一方员工，壮一行产业”的宏伟战略目标；贯彻文化部门对书刊经营的管理规定，严禁黄毒书刊和非法出版物在邮政书刊市场上销售，维护正常的文化市场秩序。每月按时上报报表及文字资料，做好市场调研及经营分析，对内草拟业务管理、改革、创新及发展的有关办法，协助领导做好搞好安全生产及车辆管理、资金安全管理，作业流程控制等；同时协助领导开展对县局报刊发行业务作好指

导□xx年的3—4月，发行局未成立之前，在零售公司领导的领导下，我随同几位业务骨干到全州八个县开展调研和业务调研，每到一处，就集中学习，内容主要是如何开发报刊零售市场，如何指导要数，如何更好地做好报刊零售工作。在兴义现业，每到要数期，我与公司领导便到每家邮亭去了解要数情况，对长期有积压的书刊，要求他们少要，对销路好的书刊就要求他们多要，还专门对个别不会推销书刊的邮亭经营讲解如何整理、推销同类书刊？如何做好有效的服务？如何与顾客做好沟通？如何使顾客更加相信？等等，发行局刚成立，我就陪同新局长到全州八县市开展调研，就存在的问题和解决办法专门向州局有关领导作了详细汇报，特别是对报刊资金安全问题，农村行政村合并后对党报党刊发行工作的影响及解决办法，以及如何开展与城管部门合作的问题都得到了有关领导的肯定和支持。

以生产经营为中心，做好后勤保障工作。

没有良好的后勤保障，就不可能有正常的生产。我在发行局，在协助局局长工作的同时，也具体负责零售报刊资金的出纳，每月收取经营户的报刊零售资金，然后根据会计提供的解款凭证，对报刊社、省零售公司和贵阳市零售公司解款，这个工作量比较大，因为零售报刊的资金零钱居多，整钱少，往往都是伍角面值，而且纸质破烂，数起来还比较费时间，年终总结《2013年邮政员工年终总结》。说句不该的话，储蓄所的同志最怕我去，因为我去存的都是零钱——难数，他们往往为我的存钱要大动干戈——召集几个人来忙半天才能解决，一些营业员只要一看到我去，脸色就变了。所以，很多时候，我要求零售人员每天把卖的钱存进其它银行，到缴款的时候，一次性取整来缴。我一年要收200—300万的零售报刊款，同样要解走200—300万元的报刊款，工作量还是够挑上一肩，做出纳工作的过程中，我认真遵守财务制度，接受报刊会计的审查和监督，在收款的过程中，认真核对，对没有及时缴款的，及时通知，有时还主动上门去收取，一些经营户不理解，认为我与他们过不去，经常催他们缴款，看到

我就马长着脸。在发展代办业务上，为了确保资金安全，领导要我到办理业务部领卡发放，我每隔三天要跑代理业务部，领取各类充值卡，然后发放给零售经营户，再从他们那里收取钱，上缴计财，从1月到9月，通过我手发出去的各类电信充值卡就有100余万元，9月份以后，由于报刊大收订开始，我的工作任务重了，此项工作没能得到很好开展。与此同时，我还做好生产过程中所需要的必须用品，请领工作，及时保障供应，既不浪费，又能确保生产工作。

以人为本，做好对职工的考核和激励工作，充分调动员工和社会力量的积极性。

报刊发行队伍庞大，人员复杂，既有邮政内部人员，也有外单位人员，还有社会力量，无业人员；内部人员有正式员工，也有临时人员，有干部、有投递人员，外单位人员主要是发行站人员，社会人员有邮政报刊亭经营户、报童；他们有的生活在城市，有的生活在农村，由于各自的生活处境和文化水准和经济地位的不同，造就了他们对事物的理解不同，思维方式不同，因而如果用同样的考核和奖励办法，肯定是行不通的，对不同的群体，要有不同的考核和奖励办法，这就要求我们制订考核和奖励办法时要通盘考虑，力求严密、周到。比如，拿管理邮政正式职工的办法来管理邮亭经营户和报童，显然是不合适的，也是绝对没有效果的。我们采取人性化和情感化的管理方法，把这些社会人员融入到邮政这个大家庭中来，使他们成为邮政的一员，为邮政出力。去年年底的时候，在我的建议和黄局长的支持下，召集报童和邮亭经营户召开座谈会，让大家来畅谈对邮政的认识，提出对报刊零售业务发展的意见和建议，会后还大家集体会餐，每个人发一点小小的纪念品，这一个小小的举动却迎来了不少人的心，特别是这些报童们，来自农村，没有社会地位，心里很容易得到满足，因此认为邮政报刊发行局真正在把他们当作一名有用的劳动者，有价值的劳动人。并做好职工生日礼品的发放；从情感上融化他们，让他们觉得不好好为邮政出力，就会对不起邮政企业。此外，在制订xx年考核办法的时

候，我们就要据邮亭经营户的经营地点、业务完成情况对扣点作不同的调整，鼓励多创多收。这些措施和办法都体现了“以人为本，以业务发展为目标”思想；鼓励职工积极发展报刊业务。

在上级领导的统一指挥下，参与奋战xx年报刊一次性大收订。

根据省公司领导和州邮政局领导就报刊大收订的指示，我们及早筹备召开xx年报刊一次性大收订的工作会议，统筹规划报刊大收订工作，并进行实时跟踪、指导。根据省公司制订的报刊收订营销方案，结合黔西南州的收订实际，草拟了现实性和可操作性都很强的收订营销方案。配合有关部门，及时做好收订宣传、组织、发动工作：一是在全州内开展“赛经营、赛管理、赛服务”大收订常规劳动竞赛，并根据个别项目收订进度缓慢状况，适时出台短程劳动竞赛办法，有针对性地引导合理有效收订；二是认真做好报刊收订进度，特别党报党刊、重点报刊、畅销报刊收订进度的统计工作。每三天一报、每十天一个通报，分析收订的各阶段中存在的问题，给领导决策提供科学的依据。

做好领导临时交办的工作

这项随机性大，也不好统计，不好总结。一句话我的工作原则是既快又好。

最后，在作风上，我能遵章守纪、团结同事、求真务实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记邮政员工的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。

随着邮政企业改革的不断深入，我们工作任务将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更多更广。为此，我将更加勤奋

的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为邮政发展做出应有的贡献。

总结报刊发行局的工作，无外有三点最为重要：一是想方设法开拓市场，扩展业务空间，订阅和零售两条腿缺一不可；二是堵住零售二渠道供货现象，严防漏水；三是做好欠款的催缴工作，特别是要完带款要数或经济担保责任制。

作为我这个岗位，下一步的工作打算应该如下：

一、继续以科学发展观和和谐社会理论为指导，加强政治素质和业务素质的学习，不断适应改革和发展的需要，做到与时俱进。

二、加强县局报刊发行战线上工作人员的沟通，及时了解情况，及时发现问题，及时解决问题，并做好必要的业务指导工作。

三、做好服务，以良好的服务促进报刊发行业务的发展，来年年要抓好报刊续补订阅工作和零售报刊亭点增建工作。

四、加强对零售二渠道供货检查的力度。确保报刊亭的每一本书都是从邮政渠道进来。

五、认真到生产一线调研，了解情况，收集数据，做好业务分析，掌握市场动态。

六、走出去，积极协助局领导拓展市场空间。

## **邮政速递工作总结篇八**

在20xx年分工合作的基础上，推出岗位责任制，将每个员工的责、权、利挂钩，努力提高各级员工的工作积极性，重点是各级管理人员、业务员、操作员的岗位责任制。

一是创造一切条件，要将各营业站点、吴岙基地的作用发挥出来，为公司的发展创造更多的经济效益；二是联合其它物流公司，借用他们的网络将大运的网点遍布全国各地；三是收集社会承运车辆信息，建立自己的承运车辆网络。

在20xx年2条专线的基础上□20xx年我们要陆续建立昆明、山东两条专线，业务要逐步覆盖临近的宁波、义乌、永康、上海等地；吴岙基地要逐步建设成为物流总包和分流配送中心□20xx年物流公司要在20xx年530万销售额的基础上完成3000万的定额，其中福建专线要突破1000万，西北专线、山东专线、昆明专线要完成各线500万的定额，吴岙基地物流总包和分流配送要完成500万的定额。

逐步规范公司的财务收支制度，努力降低营运成本，加强收款，控制代付货款风险，控制各项费用，保证20xx年度公司利润率在10%上下。

面对当前新形势和新任务，全面做好20xx年的工作，是形势所迫、责任所在。当前由于温岭物流业群雄蜂起，业界新思路、新工具的不断涌现，企业的发展面临着前所未有的挑战。逆水行舟、不进则退，企业兴衰、员工有责。我们一定要解放思想，转变观念、振奋精神、扎实工作，一定要去掉满足现状、因循守旧、不思进取的陈旧思想意识；要深刻领会董事长、总经理的发展理念，实现管理转型的重要意义和深刻内涵；更加注重在飞速发展的非常时期，保证安全、提高服务，杜绝一切事故的极端重要性。我们一定要树立竞争意识和责任意识，在公司各级领导的正确领导下，扬长避短、快马加鞭，全面完成物流公司20xx年的各项任务，再创20xx年的新辉煌，为企业的又好又快的发展做出我们应有的贡献。