

最新领导在应急演练中的讲话(优秀8篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

邮政工作总结篇一

为期一周的营业实习工作已经圆满结束了。回顾这几天的实习，真的是感慨良多。在科班领导及班组的关怀和指导下，在各位同事的支持和帮助下，我不仅迅速的掌握了业务知识，还协助我们的业务人员为用户服务，这使我觉得很充实也很满足。

营业是邮政的四个重要组成部分之一，更是展示我们邮政企业形象，体现我们精神面貌和综合素质的窗口。我很荣幸我职业生涯的第一站就是到了这里。在邮政营业大厅的前台工作不仅接触的用户多，需要协调的事情也多，特别是在奥运会进行的重要时刻，每一项工作对我们来说都是一个挑战。

给我感触最深的就是我们的包裹收寄。我们的业务员不仅要详细的咨询用户的寄出地点，更要慎重的验试每一件寄出物品。有时候验试过程太过仔细还会遭到一些用户的冷嘲热讽。每到这时候，我们的业务人员就只是用微笑带过。这样的态度，这样的素质，是很难得并且值得我们每个人学习的。

这次实习主要学习的是我们邮政传统业务的工作流程，就是函件业务，特快专递，以及包裹收寄。由于电脑终端的配合使用，这几项业务的办理也变得十分简单。其中业务量最大的就是我们的ems□很多时候甚至超过了普通信件。这就充分

体现了我们邮政ems拥有很高的名气和声誉，被广大客户所认可。而提到我们的包裹，我就不得不说，由于禁忌物品太多，检查太严格，使得我们流失很大一部分用户，经济损失是小，对我们今后的业务发展影响还是比较大的。

当然，这种时候肯定是要把国家安全放在第一位的，但是我们也需要做一些相应的挽救措施。比如做一些宣传安全第一的海报，告诉民众我们的初衷，在奥运会结束之后会恢复一些物品的收寄等等。告诉他们我们并不是终止这项业务，只是暂时的把我们的国家安全摆在第一位。这样既提升了我们邮政的企业形象，又能获得大众的谅解从而挽回大量流失的客户。

对于邮政营业人员来说，提高个人的综合素质和修养非常的关键。这一点我所在的营业班就做的非常的不错。她们把个人的职业道德素养与业务知识相结合。每天早上到了之后，都在班长的组织代领下探讨一下工作中出现的问题以及注意事项，就连口号也喊得异常响亮，“用我们的服务，让用户满意，将心比心，用户称心”。每周还会组织一到两次小型的考试，巩固业务知识。所以我觉得这样的团队是很难得的，不仅拥有优秀的领导者，而且还有负责的执行者，让我获益匪浅。

通过这短短几天的实习，我深深的体会到作为一名合格的邮政营业人员，不仅要具备较高的业务水平，更需要具备良好的职业素质和心理素质。营业员，是我们企业最普通、最平凡的岗位，但作为企业的最前沿，代表的却是我们邮政企业的整体形象。我们应该认真向那些在平凡岗位上做出不平凡事迹的营业人员学习。

邮政工作总结篇二

今年以来，在丰城矿务局机关党委的帮助与支持下，在市局的正确领导下。上塘邮政支局以市局文件精神为导向，认真

贯彻季度竞赛目标，狠抓落实，强化管理。为我支局又好又快发展打下坚实基础，为地方经济发展作出了应有的贡献，树立了邮政的优质服务品牌。通过支局全体人员的共同努力，本年度收入截止11月底共完成31.42万元，订制贺卡4.1万元，销售销售型贺卡1.07万元，报刊收订完成38.71万元，其中党报党刊完成18.37万元，其它报刊完成20.34万元。

20xx年我们做了以下几个方面的工作：

上塘邮政地处丰城矿务局，辖区广阔，服务人口众多，地方经济活跃，消费要求高，且矿区已有江南日报，信息日报社发行站，其报刊投送到用户手中均在上午九点左右。针对目前激励竞争的报刊发行市场。

1、我们要求投递及发行人员提前行动，发放宣传资料，张挂宣传条幅。

2、对用户实行承诺服务即来报夹送至每个办公室，缺报少刊及时处理。对于报刊订阅大用户，赠送信报箱。单位订阅报刊领导要求送至家中的我们也都一一实现。

3、发放礼品，对于提前订阅报刊的用户，送食用盐一包，早订早送，送完为止。报刊大收订后，我们支局也对支持过的各界领导发送邮局宣传贺卡，以培植感情。

丰城矿务局属国家大型企业，其企业文化丰富，各种庆典频繁，开发项目市场潜力巨大，今年利用市局给我们上塘中心支局配备一名专职客户经理的大好形势下，我们支局也作了统一安排调配，发挥专人负责，中心支局其它人员辅助的营销方式。走访调查丰矿辖区各个矿，一次型制作坪湖矿形象画册精装本1000册，简装本5000册共计币19.6万元，订制幸运封1000枚计币3万元。矿务局机关订制贺卡xx枚计币1.1万元。售销型贺卡共售销1800枚计币1.07万元。利用报刊门市部，订制年册126本。

圆通，申通入驻丰矿，给邮政传统业务速递，包裹业带来极大挑战为此我们趁对来邮政营业窗口办理业务的每一位用户，了解用户需求，全方位介绍邮政自身业务，让客户有选择，有挑选性的用邮。让营业人员做到进来一位客户就要消化掉一个客户，即捡西瓜又拣芝麻，以业务量增加收入。

今年是上海世博会，广州亚运会举行年，市局再三下发文件，制定好了各项规章制度，确保“两会”安全。我们支局认真组织学习，贯彻落实，制定并签订责任书，全部实施到各人。负责人认真组织监督执行，为两会期间安全邮政尽到了自己的责任。

支局管理在市局各部门的指导下进一步得到了完善。业务检查稳步推进。制订了卫生值日责任人，环境卫生得以改变。严格执行了营业交接班签收制度，确保了资金及空白凭证的安全。落实了用电消防责任区责任人，保证了营业设备正常运行。

邮政工作总结篇三

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__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。

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。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。

本着高度的工作责任心和用户至上的服务理念，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“最佳主管”荣誉称号、两次在分行评为“最佳核算质量”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。

为了适应新变化，在掌握现代化办公设备与业务技能的同时，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。

我工作口号是：“向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处！”

邮政工作总结篇四

20xx年我局在州局的正确领导、关心支持下，业务发展、业务收入以及企业经营管理各项工作均取得了较好的成绩。业

务总收入和邮政的主要支柱业务和主营业务在20xx年基础上基本保持了稳步增长：1至10月函件、包裹、特快、汇兑、储蓄、报刊、集邮等业务与20xx年同期相比分别增长55.14%、6.55%、31.22%、53%、7.08%、0.03%、41.79%。业务总收入436.99万元比20xx年实际收入增长10.27%。

- 1、讲政治，坚持正确的方向
- 2、解放思想，开拓进取，切实落实“富民强邮”战略
- 4、发扬民主，维护团结
- 5、清正廉洁，克己奉公

以发展为中心，建立企业营销体系，不断提升营销方案策划水平，不断拓展业务深度和业务空间。在邮政各项业务发展的同时，重点发展效益高的业务，坚持和完善重点业务的发展举措，充分调动全体职工的积极性，实现职工与企业同步发展。

服务是邮政生存的根本，我局高度重视优质服务工作，从抓职工思想、职工素质入手，不断提高我局服务水平。

20xx年我局省级文明单位、省级卫生单位通过验收合格，保持了省级文明单位、省级卫生单位称号并被评为环境卫生标兵单位[]20xx年我们按照省州局布置，安排职工送培，请老师讲课和号召职工自学等形式，使全局干部职工的整体文化业务素质得到很大提高。定期组织职工进行业务考试、技能比赛，设立奖惩办法调动职工积极性。

建立完善各项规章制度，严格逗硬考核、兑现奖励[]20xx年我们除了落实了专人负责基础管理、安全工作检查等各项规章制度的执行落实外，局领导还经常深更半夜组织带领相关人员到支局检查安全工作、基础管理，年内完成了全县储蓄营

业人员强制轮岗的工作，建立了提前支取事后稽查制度等。由于我们一直重视此项工作，把它视为企业经营发展的基本保障，今年没有发生违章、违纪和通信安全、资金票款等方面的案件和事故，相关监管部门对我局的'基础管理工作和规章制度都给予了较高的评价。

加强局财务管理、监督，确保全局收入、支出的完整、真实、和公开。坚持重大开支由办公会决定的制度，严格控制经营成本，尽量把企业的每一分钱都用到生产发展的刀刃上，全年全局没有一起错、漏收和乱支现象发生。由于严格执行了财务各项规章制度，加强了财务对业务的稽查监管使企业产生出最大化的经营效益。

制订各项发展业务的措施办法首先考虑职工是否拥护，是否能充分调动干部职工的生产积极性，考核上首先把握职工的承受能力，奖励上首先考虑是否能起到激励职工的积极性□20xx年我局各项目标任务能取得较好成绩不是单靠给职工压任务，更多的是注重“情”字，真心实意关心爱护职工。我局坚持领导与职工谈话制度，认真听取职工的意见和呼声，尽最大努力解决职工工作中的实际困难，在要求职工苦干实干发展业务的同时，重视提高职工个人福利收入。

一、坚持不懈的做好各项邮政业务的发展工作，按州局“以效益为经营目的”的经营理念，重点发展效益高的业务。

二、抓服务、抓质量、抓资金票款的管理、抓基础管理、抓财务监督、抓安全，使六个方面的工作进一步得到巩固和提高，对服务、质量、基础管理方面存在的问题和薄弱环节要严格按照相关规定和标准加以整改完善，确保全年不发生服务、质量、资金票款方面的重大问题和案件。

三、进一步完善分配制度□20xx年我局的分配激励办法对业务的发展起到了积极的促进作用□20xx年我局将继续降低对职工工资的考核，增加对职工发展业务的奖励，以激励更多的职

工为企业创收的积极性，创造和谐的企业发展环境。

四、加强企业精神文明建设，做好职工思想政治工作，保持职工队伍的稳定，加强党风廉政建设，局领导要廉洁自律。坚持局务公开、坚持企业的重大经营决策、重大事项以及涉及职工利益的事情集体研究决定，认真抓好社会治安综合治理和安全生产工作，确保20xx年不发生社会治安案件和重大安全生产事故，并及时完成州局交办的各项任务。

邮政工作总结篇五

按照市局的统一安排，我于20xx年1月8日到公主岭局交流工作。根据班子的安排，我协助局长分管函件广告、集邮、报刊发行、农资、电子商务、包裹、机要、网络运行、视检视察等方面工作。

3、报刊发行业务：截止11月末，实现业务收入80.4万，完成流转额350万。

（1）抓好投递服务质量的提升，服务水平的高低直接决定业务发展规模的大小，通过服务升级来带动业务升级，客户升级。

（2）抓好投递网络的建设，通过检查员跟段，投递网络投递点满意度回访，投递里程的核定，为投递网络的不断优化提供详实决策依据。

（3）促投递作业现场的管理，按照现代企业生产场地作业标准，积极推行局长的“6s”管理，打造一支业务素质高，服务能力强，纪律作风过硬的投递队伍。

（2）千方百计争取货源，在确保不积压的前提下，货源的供应成为制约农资业务壮大规模的一个至关重要瓶颈。与农资部门一道协同不同厂家、省公司、市局、兄弟局、渠道部门、

社会代理商，取得了预期的效果。

预期的效果。

（3）做好了农资业务的回访工作和售后服务工作，针对20xx年的全国特大旱情，我局个别地块出现不同程度的肥料不释放情况，与农资部门一道利用此机遇，对客户进行了轰轰烈烈的回访，扩大了邮政化肥的信誉和知名度，确保了农资业务健康发展。

（1）短信业务的集中突破，以储蓄业务短信为龙头，做好速递业务短信。通过制度业务发展方案，出台激励政策，干部包保，将积压短信发展目标落实到专业、网点、台席、柜员，明确责任制度，明确进度目标，每每天一报表，五日一通报，形成了较好的效果。速递业务短信，依托于速递业务平台，通过营业员“多说一句话”，提高柜员加办率，速递业务短信收入一直稳定在70%以上。

（2）平台代收费业务得以全面启动，充分利用电子商务平台，22处电子化支局网点全部启动代收费业务，自7月份以来，累计收费近30万，在形成业务收入的同时，带来稳定的高端用户队伍，促进了金融、集邮、思乡月等其他业务的发展。

（3）网络鲜花和航空客票业务方兴未艾，两项新业务全部实现了零突破，目前正进行市场起步阶段。

1、针对长春邮车运行时间调整、全夜航运行、速递分拣下沉、押运外包、专用邮袋的使用等，做好网络运行等相关工作，确保生产平稳运行，安全运行，为生产经营单位和环节提供支撑保障。

2、针对“打造东北首强县局”的总体构想，在经营水平不断提升的前提下，视检视察工作要先行。年初，将城区网点划入营业局管理，并配备了专门检查人员，充实了力量；对农

村35处网点根据业务规模重新划片，将检查员绩效与所管理网点业绩挂钩；加强包促干部对支局包保作用，提升支局管理水平；通过下乡实地检查与调度汇报相结合方式促进网点提升管理效果；重点针对省市局要求做好了农村支局达标工作、电子化支局窗投系统应用、投递系统上线工作、专用邮袋使用与管理、支局“小家建设”、精品网点的打造工作、网点升级规划；在营业局推行流动红旗评比工作，在发投局推行星级乡邮投递员评比活动，以活动促提高；重点做好银行分营后稽查不到位留下的监管缺位，以资金的安全为第一要务，以关键制度的执行为必要手段，确保资金、人身、邮件、场地的万无一失。

3、以新处理规则为契机，加强对机要工作的指导和管理，在确保邮件、场地绝对安全前提下，开展各项工作，确保从业人员素质合格、品德端正、业务精细、环节到位，管理人员检查到位、巡视到位，硬件设施投入到位。

1、抓好干部包保农村支局工作，自5月份开展干部包保农村支局活动以来，干部与网点联动，主动融入，形成良好的发展氛围，为确保此项活动取得实效，不走过场，不留遗憾，召开了4场专题会议，明确责任，明确目标，明确措施，明确时间。我本人所包保的网点，确保每月走访两次，身体力行帮助包保网点发展业务，想着法，出路子，克难关，解实难。

2、抓好各项竞赛工作，通过竞赛推动了业务的大发展，锻炼了队伍，凝聚了人心，提升了士气，融合了关系。

（1）抓好保险业务“千点百大连单，争先进位保全盘”竞赛活动；

3、做好兄弟局交流学习工作和全省农村工作会议相关工作，通过交流互通有无，带动业务发展，共与梨树、双辽、伊通、舒兰、晖春、抚余、磐石、长岭、乾安等局进行业务交流；同时，全省农村工作会议成功在我局召开。

4、做好业务创收、市场营销工作

针对局发展10余业务，本着带头先行的原则，每一项业务无论额度大小、收入高低都以身作则，从我做起，从函件大礼包、余额增长、保险销售、基金销售、祖国万岁册、建国60周年异形片到思乡月、贺卡、报刊、新邮预定，一份责任，一份义务。

5、做好与相关大客户的沟通协调工作，加强了与贺卡、行业报刊客户、集邮会员的沟通，通过召开会议，举办活动等形式，搭建了一个业务部门沟通交流的平台，促进业务的大展。

邮政工作总结篇六

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，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。

邮政工作总结篇七

一、加强邮件的传递时限和管理：检查发现进口的邮件无投递日戳。要求对进口的信件和包裹详情单上要求必须加盖投递日戳，使我们的投递服务质量得到了明显的提高。

二、特快邮件上网不及时。特快信息上网由专人负责登记上网，检查了当日特快投递清单是否按时限上交审核，加大了考核力度，使特快专递通信质量得到了改善。

三、坚持“客户自愿”的原则：坚决杜绝强行办理业务的行为。对柜台人员进行了服务方面的学习，贯穿了文件精神，对那些未经客户同意强行加办业务的柜台人员给予经济处罚，使窗口服务水平得到了提高。

四、认真及时解决服务中的热点难点问题：检查中发现东2段信件、报刊有积压，对责任人给予200元罚款，停职处理。

五、高度重视客户投诉处理质量：在发生用户投诉时，受理人员能在第一时间或在第一个工作日内查明原因，给予用户满意的答复，遇到用户存在疑惑时，耐心解说，得到了用户对邮政企业的信任，杜绝了再次投诉的现象。

今后，我们将加强检查力度和频次，将发现的问题尽量当场解决，对邮件投递时限加大考核力度，加强管理，确保邮政企业健康发展。

邮政工作总结篇八

xx年在省公司计财处、审计部以及市局领导的大力支持和正确领导下，市局计划财务部的各项工作开展顺利。计财部作为我局服务专业、服务县(市)局的职能部室，秉承“立足基层，服务发展”的思想，努力做到为各专业公司、各县(市)局做好服务、管好帐、看好家。

xx年度财务工作总结

一、做好财务管理，提升自身素质，服务基层发展

一)完成年初预算，为全年各项指标的完成提供指导

进入xx年，计财部就依照市局领导的安排积极筹划编制年初预算，为全年业务发展做出规划。顺利完成了各专业和各县局的收入预算，收支差额预算。

相继下发了《关于下达xx年集中资金计划的通知》、《关于下达xx年考核收支差额目标的通知》、《关于下达xx年收支差额预算目标的通知》、《关于下达xx年专业经营收支差额计划的通知》等文件，为市局各专业和县局整个xx年的工作

提供了指导作用。

xx年是邮政企业实施新会计准则的第一年，为了保证新的会计准则在年初得到实施，财务部门前期做了大量的准备工作为xx年度及以后会计年度的会计核算工作顺利展开打下坚实的基础。

按照财政部相关规定，中国邮政集团公司(以下简称集团公司)自xx年1月1日起执行新企业会计准则。为做好新旧衔接转换工作，规范新旧衔接转换过程中的会计处理，实现会计核算的平稳过渡，市局计财部根据《企业会计准则第38号—首次执行企业会计准则》、《中国邮政集团首次执行新企业会计准则衔接转换办法》以及企业会计准则解释及其他相关规定，在省公司计财部的领导下，及时完成了xx年新旧衔接转换工作，实现了新旧制度的平稳过渡，也为今后账务处理工作打下了良好的基础。

依照省公司计财部的要求，市局计财部制订了《xx市邮政局计划财务工作规范化评价办法》(以下简称《考评办法》)，《考评办法》的出台，对规范会计工作行为和财务管理活动，增强计财人员的责任心，树立良好的职业品质起到了很好的作用。

《考评办法》结合我局目前财务管理及会计核算的实际情况，本着“重基础、可操作性强、便于考核”的原则，按基础工作、报表等四个板块，对会计、统计和量收系统管理等工作进行细化考核，明确每个项目的考核执行人、按季度对考核结果进行通报，并作为年终考评的依据。同时对扣分项目涉及的单位，督促其限期整改，并追踪、落实整改结果，限度地防范风险。通过建立评价体系和实施细化考核，提高了对财务人员绩效考核的针对性，公正性和可操作性，同时更便于检查出日常工作中的疏漏和不足之处，及时纠偏，最终达到财务人员尽职尽责、财务工作规范高效。整体素质不断提

升的目的。

邮政工作总结篇九

今年以来，__支局在__市局和__分局的正确领导下，认真贯彻落实上级各项决策部署，以服务地方经济建设为中心，支局干部职工心往一处想，劲往一处使，突出经营，强化管理，紧紧围绕年初市局确定的方针目标，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，较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，为分局业务的发展做出了一定的贡献。

一、工作回顾

20__年1月至11月，经过支局全体职工的努力，较好地完成了区局下达的任务目标。

1、业务收入完成情况

我局至11月份业务收入计划为6349896元，完成全年计划的90.1%。其中本月电子商务和代理信息未列入收入，预计单项收入近3万元。

2、四大业务完成情况

截止11月30日，我局储蓄余额达到23582万元，今年累计净增余额2978万元。保险保费79万，报刊流转额31.82万，完成计划的48.29%，比去年同期增长17.04%，贺卡4.5万，占53%。

二、经营工作基本情况

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76%以上。20__年市局给我局下达的邮储余额净增指标为3800万。但是由于__特殊的经济形势，__支局的存款余额都是每年第一季度不同程度下跌，因为每年一月份一到，部分客户都到网点取钱进货，另外，临近春节，外来人员返乡过年，把存在网点的款转走。又加上__年工行、建行网点亦陆续进驻__，因此今年较往年，形势特别严峻，__支局面临越来越激烈的竞争。针对各种不利因素，支局领导小组总结往年的经验，对各个阶段作出合理的规划，即第一季度努力做好止跌回升，确保第一季度余额平稳过度，第二季度争取有所提升，第三、四季度力求在完成分局任务指标的情况下，再做突破。

支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，上半年，我局邮储净增余额331万元，在第三季度，我们又加大了储蓄业务的发展力度，全力做好串储、揽储。截止11月30日，我局实现了净增储蓄余额2978万元，创下了我局历年来储蓄净增余额的新高，余额规模在全区邮政、银行网点居首，活期比例也是第一。

2、代办保险业务向良性发展

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。20__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。根据市局分局的要求，我局把代理保险作为主要中间业务的切入点，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的营销工作，积极与太平洋、中国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，我局多次召开发展保险业务的工作会议，制定了切实可行的业务发展奖励办法，邀请保险公司的客户经理传授保险业务发展经验，并从__分局组织的保险培训活动中吸收了一系列宝贵的营销经验，至11月30日，支局全年净增保费79万元，较往年

有了明显的进步，实现了新的突破，为今后保险业务的发展现了一个好的开始。

3、大力发展邮务类业务

为更好地开展邮政贺卡营销活动与__年的报刊收订工作，支局领导身先士卒，敢为人先，冲锋在营销的最前线，为全局员工起了模范榜样的作用，激发了员工的积极性。除了传统的贺卡，明信片之外，还积极组织了刮刮卡的营销活动，另外，在支局领导地努力营销下，明信片定制业务亦有用户表示了意向，现已经在进一步洽谈之中。在支局领导地带动下，营业柜员积极宣传、营销，使__的贺卡销售取得了较好的成绩。在报刊收订方面，支局领导主动上门与镇宣委联系，与宣干一起下乡收订报刊，同时动员投递员上门为老客户收订，积极发展新订户。截至11月底，已完成报刊收订金额31.82万元。在下乡收订报刊中，做到报刊、贺卡两项业务有机结合起来，边收订边营销台历贺卡，从而得到双丰收。

4、加强了设施建设

为了使我局的业务分布更加合理，今年我们新建了24小时自助银行，增加了自动存取款机，自动汇款机，现在已经对外营业，不仅缩短了用户办理业务的时间，亦给我局带来更大的经济效益。

三、邮政服务水平有了一定的提高

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。支局领导多次在会议上强调服务质量，业余时间亦经常与员工做思想上的交流，使全局员工充分认识到了对外服务工作的重要性，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，从而令我局员工的服务水平和服务质量较往年有明显提高。通过全局职工的

共同努力，现在我局职工态度和蔼，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。

四、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。今年我局增加了红外线摄像头4个、金库守护神1个。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。另外支局在后楼押款车停放处上方增加了一盏照明灯，方便了押款工作地顺利进行。与此同时，在今年世博、亚运期间，我局营业员在特快，包裹收寄方面，能认真贯彻上级要求，现场封装，认真验视，对不合收寄要求的物品能对用户做好解释工作，委婉杜绝用户，对符合收寄要求的物品，能认真登记收寄人的身份证号码，全方位消除安全隐患。今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作都能安全的顺利开展，为业务的发展提供了坚实的后盾。

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，业务规模的增长不稳定。

三是经营和服务工作还需进一步完善，应该加强管理，提高服务质量，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，力争在明年有个更好的成绩。

邮政工作总结篇十

我是20x'x年进入xx邮局，4年来，在组织的关心和培养下，自己十分珍惜这个发展机会和这个锻炼平台，在调整磨合中不断地适应着邮政工作，认认真真做人，勤勤恳恳做事，以优秀邮政工作者为榜样，在学习中成长，在成长中学习，坚持学中干，干中学，不断提升和完善自我，逐渐走向成熟。各项工作都取得了良好的成绩□20x'x年任前台营业员，我遵守局各项规章制度，认真细致地做好各项工作，急客户所急，想客户所想。记得有一次一位客户办理完取款业务后把存折忘在柜台外面，被我看到后及时同客户联系，并在下班后亲自把存折送给他。还有一次，一位客户在办理存款业务时，误把22000元当作20000元，点钞发现后，就询问他是存22000元，还是20000元，是否更改存款单或拿走20xx元现金，最终客户拿走了20xx元现金并感动地说“你们的道德真高尚，服务态度又诚恳又好，我以后把所有的存款业务都放你们这里。两年来，我以优质的服务赢取客户，兢兢业业地坚守在自己的岗位上，获得了广大客户的好评。09年6-8月任大客户部营销员，我每天坚持冒着酷暑跑业务，不懂的地方就请假同事，两个月下来皮肤晒肿了，人也瘦了一圈，但功夫不负有心人，自己也获得了一些业绩，营销工作磨练了我的意志，锻炼了我坚强的品格。09年9月我被分配到聚南邮政局任支局长，当时的我缺乏工作经验，业务不是很熟悉，再加上10月份报刊大收订计划安排下来，我心急如焚。如何能顺利完成工作任务成了我脑海中经常思考的问题。为此，我不断加强自身学习，提高业务工作能力，积极了解工作流程，制定一套完成任务的工作计划。一是每天坚持很早上班，积极与投递员沟通，彼此间建立良好的关系；二是每天通报个人的流转额业绩和包销报刊份数公开通报，营造你追我赶的气氛；三是积极联系亲戚朋友订点报刊。最终在我局全体同仁的一致努力下，圆满完成了工作任务，而且改变了排名靠后的现状，我局的业绩排名有了明显的提高，得到了上级领导的表扬□20xx年1月我被安排到新义邮政局，面临着地理位置较偏僻，人流

量较少的困境。我不断调整心态，一直坚持“道不同不行不至，事虽小不为不成”的营销理念，客户前来办理业务时，我亲自迎接介绍我们的保险业务，把产品的优势介绍给客户，以优质的服务取得客户的信任。跨年度结束了，在全体同事的一致努力下，我们最终完成了420多万保险业务，这对于我们网点来说是非常不容易的。特别是20xx年制定了储蓄计划，我局紧紧围绕全年目标任务，认真落实年度工作会议精神，制定全员揽储的目标和奖励措施，充分调动职工的积极性，大家同心同德，团结奋斗，在很短的时间内就完成了今年的储蓄必成计划。

20xx年贺卡业绩：11000元，集邮个人业绩：26000元报刊：个人收订杂志类刊物金额达2万多元，包销报刊3000元。

从营业员到营销员再到支局长，一路走来，不同的岗位工作锻炼了我不同的能力，积累了较为丰富的实践经验和工作经验，同时积累了丰富的管理工作经验，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、社会交往能力、大局意识都有了很大提高，使我无论是在政治上、思想上，还是工作作风和管理水平上，都日趋成熟。

(一)加强邮政储蓄，提供业务发展

把邮政储蓄作为的龙头业务抓紧抓好。储蓄目前在我局业务收入中所占的比重为xx%左右，其重要位置显而易见。此项业务要一如既往地坚持过去正确的思路和有效的做法不变，坚持以窗口吸储、职工协储、舆论宣传为主要方式，用好用活代办费政策，巩固老储户，发展新储户，促进余额上规模，力争在邮储蓄余额突破xx亿元大关。要坚持每月一次的市场调查分析报告制度，随时掌握储蓄市场动态和商业银行的政策动向，争取业务发展的主动性和灵活性；通过大力宣传推介邮政储蓄各种服务功能，发展活期存款，提高活期存款比例，不断调整存款结构，提高利差率，增加利差收入。

(二)加强发展保险，提供业务发展

把发展业务保险作为的龙头业务抓紧抓好。业务保险目前在我局业务收入中所占的比重为xx%左右，其重要位置显而易见。此项业务要一如既往地坚持过去正确的思路和有效的做法不变，坚持以窗口吸保、职工协保、舆论突破xx亿元大关。要坚持每月一次的市场调查分析报告制度，随时掌握市场动态和商业银行的政策动向，争取业务发展的主动性和灵活性；通过大力宣传推介各种服务功能，不断调整结构，提高差率，增加收入。

(三)加强集邮宣传，提高集邮队伍

集邮业务要充分发挥邮协和每一个邮政职工的作用，宣传集邮知识，推广集邮文化，发展壮大集邮队伍，增加预订和零售量；同时，寻找商机，创造条件，争取在邮品和个性化邮票上有所重大突破。

(四)抓好报刊工作，提高报刊流转额

要抓好续订、补订工作，使我局报刊流转额突破xx万元。另外，要抓紧欠费的催缴，尽可能降低欠费率，把欠费率压到最低线，缩短欠费时间。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球！”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我，您不会后悔，我则会倍加珍惜，让我们一起，创造我们xx邮政未来更加美好的明天！

我的演讲完毕了，谢谢大家！