

2023年邮政项目工作总结(汇总9篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

邮政项目工作总结篇一

一、创新邮储发展空间□ xx年储蓄余额净增7283万元，净增额度占全县总净增额的60%，完成市局下达计划任务的104%，邮储余额总量达到4.05亿元，市场占有率达36%，邮储规模超全县总储蓄量1/3。农村网点中最高余额达到3561万元，为全市农村最高余额，消灭了600万元以下的低产网点，储蓄活期所占比例较年初增加5%，达到32%，18个网点中有16个网点活期比例超50%。

1、任务分解落实到位

我局积极抓住节日的发展旺季，及时传达和部署了业务发展的方向，分解考核计划，并成立公关小组，负责全县大客户的营销工作。在全县18个分支机构掀起劳动竞赛活动，利用拜年、走访、庆典等形式深入到单位和用户家中，推介银联卡业务。各网点负责人放弃休假，主动奋战在一线，做好节日市场的业务开发。进一步强化邮储网点服务功能，主动延长工作时间，为用户提供便捷的上门服务、流动服务，现场服务。每旬对18个网点的邮储业务发展情况进行一次通报，从中总结优势，寻找差距。并对储蓄余额超千万元大关的网点及时签发贺电，用榜样的力量推动业务的快速发展。

2、积极转换业务结构 在季度邮储竞赛活动中，我们积极应对市场变化，调整业务发展结构，极大的淡化了重定期轻活期的经营观念，最大限度压缩邮储业务成本支出。我们对各网点的净增考核进行细化，加大对活期比例递增计划的考核，来削减定期储蓄余额的持续攀升的局面。对各网点采取了活期递

增按月考核机制，凡超过上月活期平均余额计划的，给予重奖，反之，低于上月活期平均余额计划的，给予重罚，所扣罚款用于奖励超产网点。经营机制的转换，极大的调动了全局职工的积极性，18个网点有16个网点活期比例达到50%以上，有14个网点邮储余额突破千万元大关。

3、拓宽经营发展空间 年初，我局把做大做强代收电费预存代扣、代收电信资费、代理保险、代发养老金、代发工资等多项“代字号”业务，列为企业增效创收的又一大支柱进行培育，用较低的支出成本获取更大的效益。我们积极加大邮储结构的调整，不断激活中间业务的发展平台，努力拓展电费预存代扣业务的普及，逐步完善灵活的营销机制，全面提升市场份额□xx年在定山所率先开办电费预存代扣业务的基础上，去年又相继在杨梓支局、黄花所、浩山所全面铺开电费预存代扣业务，逐渐取代供电的电费收缴功能，全局电费预存代扣总户数达到xx0户，每月代收电费140万元，月沉淀资金210万元□xx年我局通过积极有效营销，挖掘了全县民政低保户、五保户养老金10000户，代发金额400万元，发展代发养老金业务，共承揽到32个单位代发工资代发总户数达到1xx户，月代发金额300万元，月沉淀资金达到852万元。

3、多元经营不断创新 我局积极改变全员单一的营销模式，开展柜台营销模式，消除各种经营弊端，用理性的思维方法看待市场的需求，强化素质革命，用优质服务赢得市场的垂青。利用社会闲散资金，扩大活期比例的提升，把电费、党费、入帐汇款、报名费、培训费等款项进行重点公关，利用大中学校开学及参军入伍之机，免费发放一元钱邮政绿卡，以带动活期余额的攀升。并开展不同形式的走访活动，向在外务工人员、外商、外企推广邮政绿卡，用邮政银联卡与专业银行卡做优势比较，把投资办厂的资金走向沉淀在邮储帐户上，更大限度地实现资源利用的多元化，支出与产出的效益化。二、拓宽报刊发行主渠道□xx年我局应对《九江日报》、《浔阳晚报》退出邮发渠道的不利因素，积极转换发行思路，

制定了切实可行的营销机制、发展举措和激励措施，加快速度拓宽私费订阅市场。截止xx年12月31日，实现一次性流转额162万元，同比增长16%，占收订计划的104%。其中，《半月谈》完成1060份，占计划比例的112%；《了望》完成83份，占计划的166%；《江南都市报》完成634份，占计划的115%；《参考消息》完成387份，占计划的117%；《信息日报》完成442份，占计划的110%；《中国剪报》完成431份，占计划的123%；《致富快报》完成400份，占计划的114%；《江西法制报》完成100份，占计划的166%；《江西内参》完成20份，占计划的125%。党报党刊和包销及畅销报刊提前45天完成征订计划，成为全市唯一全面完成包销及畅销报刊计划的县局。

1、锁定目标营造氛围 早在去年七月底，我局就着手xx年的报刊发行的动员和部署工作，先后五次召开报刊发行会议，研究制订报刊发行工作的具体措施，立足于包销和畅销报刊的发行工作重点，确定了以教辅类报刊、健康类报刊、休闲娱乐类报刊、农业致富类报刊、行业报刊为营销重点。及时组建了专业营销队伍，建立报刊发行汇报制度，按区域划分了四个片区，由局领导带队营销，全县18个邮政网点及时深入到企事业单位、中小学、社区、门店及农村的用户群当中，富有成效的开展报刊活动月活动，现场为用户订阅报刊提供咨询，推荐适用报刊。

邮政项目工作总结篇二

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。传销型贺卡共传销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。

邮政项目工作总结篇三

1□xxxx一期道路及场地硬化全部竣工。

2□xxxx一、二期室外给排水管网全部完成贯通。

3、新建东、西门房、全部竣工。

4、新建换热站全部竣工。

5□xxxx一期新建铁艺围墙全部竣工。

6、新建洗车行及垃圾站按照要求主体结构全部完成。

(一)前期施工准备工作

我项目部随着各个施工项目的开工，组建项目部管理机构，配备各专业人员积极办理相关施工手续，使得监理、质检、安全人员的及时介入，同时，加强各施工单位部门的协调沟通工作，与建设签订施工安全协议书，取得支持与配合，认真审核施工组织设计方案、根据施工进度和现场情况，及时优化施工方案。深入现场，检查施工方案的实施情况，并督

办监理加强质量、工期和成本目标的管理，做出大量细致的工作。认真熟悉施工设计图纸，对施工设计图进行细部深化，了解设计意图。完善各类施工变更设计等工作。

(一)推进工程科学管理机制

我项目部充分发挥项目部管理核心作用，把工人同项目管理部有机的结合起来，最大可能地调动他们的积极性和创造性就成为项目管理中的重要一环，因此，在开工伊始，我们就推行项目标准化管理，由项目部建立人员花名册台帐，严格控制人员的流动和进出状况，并根据台帐发放统一工作服装、胸牌及劳保用品，所有工作人员都必须统一着装及挂牌上岗，大大提高了企业的文明形象和精神风貌，得到了各级领导的好评。每一名施工人员的工作状况都直接关系到工程进度和质量。为此，我项目部竭尽全力为工程建设的推进做好每一项工作。工程的管理内容主要体现在计划的编制、调整、落实和保证措施上。我们的工作包括组织各施工单位的施工和安排施工现场的生产保障以及与相关使用单位的协调工作。作为项目部工作的重点，在施工管理工作中，我们克服人员不足和缺少专业经验等种种困难，齐心协力努力工作。为了整个工程按计划、有序进行，项目部安排每周有工作例会，每月有工作总结和工作计划。按月制定计划，月末总结发现问题及时分析，采取措施或调整计划，确保计划落实。对现场的问题做到有应对措施，对下一步的工作心中有数。目前，我项目部在保证质量的前提下，按照公司要求的各项工作全部完成。

(二)抓好质量、进度及成本控制工程质量是项目建设的灵魂，是企业生存的根本，今天的质量是明天的市场，建立切实可行的质量保证体系和创“精品工程”的质量目标是质量工作落到实处的保证，更是项目部打响企业品牌的根本。我们从源头控制入手，狠抓材料关、技术关及人员的质量意识。

一是及时跟进设计，做好每个项目前期准备工作。根据我们

工程在设计图纸方面不够完善的现状，我们加强与建设单位、设计单位及监理单位的及时沟通，对施工现场条件以及使用单位的要求所必须做出的变更设计问题进行探讨和改进。对施工中出现的疑问和部分图纸不详问题及时催促联系单的回复和提出建设性意见，尽量避免耽误工期。

二是做好工程质量技术管理工作。根据我们工程配置设备专业性强、施工单位多的特点，为使工程质量实现预期目标，科学安排交叉工序，合理分配现场工料机等要素，确保工程一次成优。我们除了按照设计图纸以及施工规范进行管理的工序验收外，还重点加强构造要求的检查。其具体做法是：事前预控合格的产品、材料进场使用。事中监控施工过程。要求施工单位自检自查。对于施工人员操作加强现场巡视。项目部不定期抽检和日常检查相结合，对重要部位和关键节点的施工，配合监理人员进行监督。对发现施工存在的质量问题，及时组织施工单位会商，协调施工中的矛盾，加强沟通，督促施工方对存在问题予以整改，控制施工的进度、质量、安全。对工程质量情况实行全过程跟踪盯控。事后控制，在工序验收中发现的问题，多次与相关单位和人员进行沟通、协调，最终使问题得以妥善解决。保证工程质量没有出现重大问题。

三是原材料质量是工程质量的基础，合格的原材料是建设高品质工程的前提。为此，我们采取了多项有效的措施，严格按照原材料质量管理程序，检验合格材料与未检验材料分别堆放，并在材料报验牌上注明相关内容，不合格材料不得入场。对钢筋、水泥等主要材料均设有专门的堆放场地，架空堆放，并做好相应的防雨、防锈等工作。

四是抓好成本管理控制，做到预算标底编制相对准确、合理。在施工过程中做好设计变更和现场签证管理；结算时通过联合验收确保工程质量达到公司要求，做到结算合理。

(三)提供技术支持，做好技术配合

在施工中，由于各专业设备安装施工单位较多，对现场交叉作业施工带来很大压力。现场技术配合已远远超出作为项目部的要求。我们按照一切工作从大局出发，不计较责任、工作不分彼此的要求，本着对工程从工期、质量、成本三个重要因素负责的原则，加强与专业设备单位、设计、监理单位的协调与沟通，克服图纸不全的困难，努力做到现场技术补充工作。项目部多次通过电话或现场确认方式与专业设备单位、设计单位协调施工技术方，并提出针对性意见方，确保施工的顺利进行。

1、明确责任、完善制度

根据公司的要求，项目部建立了各级人员的安全生产责任制，层层落实，实施“一岗双责”，使其施工工作有了明确的方向；施工现场的环境及安全状况瞬息万变，为了适应安全管理工作的需要，项目部及时完善了相关安全管理程序或安全管理制度，规范施工人员的作业行为，使安全文明施工工作得以顺利进行。

2、加大安全宣传力度和安全文化建设力度各项目部充分利用宣传手段，在施工现场制安工程施工进度计划及安全风险控制重点和措施横道图、劳动安全风险控制“红线”安全宣传板，宣传施工安全知识。此外，还通过悬挂横幅、设立安全警示牌等方式加大安全宣传力度。充分利用全国安全生产月活动，大力宣传安全文化，在项目部及施工现场张挂各种安全警示标志，时刻提醒员工注意安全，把安全放在心上，落实在行动中。

3、安全生产管理机构设置情况

为更好的管理各项目安全生产工作，项目部结合实际情况，成立了以项目经理为首的安全生产工作小组，并将办公室设在项目部，并设专职安全员来监督安全生产的贯彻与落实。

4、安全投入情况

随着每个工程的开工，文明施工安全的投入也逐步加大，搭设临建、更换密目网以及安全防护网，购置新的彩钢铁皮围挡，配备足够的消防器材及等，用于防护措施、安全整改、安全宣传教育、劳保用品等方面，为安全生产施工工作提供有力的保障。

(五)、安全检查及隐患治理情况

各项目部加强安全检查，加大整改力度，以日常检查、专项检查、突击检查及月度检查相结合，每月不定期组织开展一次综合大检查，共查出隐患128项，完成整改128项。同时，根据施工期间各级领导分别对工地视察的要求，各项目部分别组织开展了深基坑防护检查、临边洞口防护、高空作业和施工现场触电检查两次专项安全整治工作。通过不断检查，发现隐患及时处理，进一步规范文明施工现场的治理，确保项目的安全生产。

(六)、组织开展安全培训教育工作

项目部始终坚持安全生产，教育先行的理念，牢牢抓好安全培训教育工作，组织学习上级文件通知，提高了作业人员的安全意识。各项目部组织每天进行班前安全技术交底，没有安全技术交底的不得施工，随着各工种作业人员的调整进入，各项目部及时组织对新进场人员进行了岗前安全教育和综治消防安全教育，并做好学习记录。

(七)、扎实开展安全基础管理工作

我项目部坚持“安全第一，预防为主，综合治理的方针，扎实开展各项安全基础管理工作，一是认真落实岗前安全教育及三级安全技术交底制度，对所有新进场人员进行岗前安全教育及安全技术交底后，方给其上岗。二是加强施工现场的

安全检查及隐患整改力度。三是完善管理风险卡空制度，建立安全生产管理问题库，及时做好安全问题集整改措施的上报工作。四是加强对特种作业的管理，要求所有特种作业人员必须持证上岗。五是发挥每月安全生产例会的作用，协调和解决安全生产工作的难题。六是各项目部管理人员始终坚守在施工现场，及时纠正施工现场的不安全行为和不安全状态。七是建立重大危险源安全生产应急预案，实时监控重大危险源情况。八是加大对流动人员的管理，对进退场人员建立台账。九是加强消防安全、防洪防汛、文明施工管理。

(八)、现场防护和人员防护情况

现场防护方面，施工现场采用防护挡板、安全警示牌、防护围栏等进行防护，将施工现场隔离封闭，警戒现场作业人员及车站生产办公区域。首先在外脚手架架设安装绿色密目网以及平立安全防护网；其次在人员出入洞口设置搭设防护棚，针对暖沟高边坡、深基坑等危险地段设置安全防护栏围起。另外，对平台、楼梯等临边部位安装临时护栏加以防护；同时，在高空作业时必须系好安全带；最后，在施工现场存在危险因素的地点设置安全警示牌，予以警告作业人员及附近居民注意安全。人员防护方面，项目部给施工作业人员发放安全帽，并指定施工员对危险性较大的作业进行实时指挥控制，确保人员不受伤害。

(九)、加强自身建设情况

本年度是我项目部施工以来困难较大的一年。由于项目部人员少，施工单位多，作业面大而散，再加上工程虽小却涉及专业繁杂，搞好管理难度很大。我们边应对工作，边加强自身建设。从完善制度入手，理顺关系，加强内业管理工作。一是所有人员遵守规章守纪，严格要求自己。管理人员一身正气，清正廉洁，以理服人，平等待人，礼貌待人，为工程施工营造一种良好的合作氛围。二是在认真完成本职工作的同时，倡导相互协作，注重工作质量，积极寻求解决办法，

合力解决施工中的各种问题。三是做好工程周报、月报。每月根据现场实际完成部位及所完成的工程实物量，用文字叙述或表格形式进行汇总，并通过文字形式将下月计划和工程进展情况及时反馈公司领导。为领导决策提供依据。

本年度我项目部在工程建设中付出了自己的努力，也取得了一定成绩。但是，还有以下需要改进和正视的问题。我们反思总结几点原因：(1)对工程总体计划把握欠周，对计划运行中可能出现的问题欠敏感性和前瞻性。个别控制节点工期被动。(2)管理人员素质有待提高，难以满足施工管理的实际需要。(3)缺少应对设计不够完善的现场处理能力。(4)有部分施工人员业务素质较差，管理投入不到位，计划得不到落实。

(一) 项目管理水平有待提高

1、质量控制方法手段需要改进

质量是公司发展的基础，在过去的一年中质量控制还存在许多不足，质量控制的管理思路不清晰，质量控制重点不突出；质量控制的手段单一，没有形成全过程的把控体系；没能充分调动合作单位的积极性，各质量控制主体的作用没有全部发挥出来，特别是监理单位的质量控制作用。

2、进度控制需要提前谋划

13年的进度控制管理不是很好，主要体现在进度控制计划的制定存在很多不合理的不地方，进度计划的执行过程中控制不严格，对于存在的问题处理不及时导致工程进度与计划脱离，工程前期规划设计考虑不周，工程施工过程中变更太多。一期管网工程给了我们一个很大的教训。

3、成本控制过程监督不严

过程控制重视不够，特别是过程中的现场签证及设计变更问

题处理不及时，给成本控制工作带来很多麻烦。

4、安全文明施工控制

安全文明施工是企业的一面镜子，在过去的一年中安全文明施工管理没有做好，主要是项目部对安全文明施工的重视程度不够，缺乏明确的目标，在现场管理中对施工单位要求不严格造成的。

5、现场签证重视程度不够

过去的一年中，对现场签证的重视程度不够，表现在现场签证不及时，项目管理人员对签证的内容掌握不是很清楚；签证过程中重视程度不够，对于出现的问题没有及时处理。

6、协调管理能力应加强

管理协调能力对项目工程进展的影响很大，目前我们项目管理人员与施工单位、监理单位的沟通能力还需要进一步提升，特别是在调动合作单位的积极性方面和问题的预见性方面需要加强。

(二) 项目部管理职能应加强

1、制度建设及规范化管理推进水平不高

加强项目部标准化管理制度培训工作，对公司制度的了解和执行程度距离公司的要求还有一定差距，需要用统一的标准指导各项工作。

2、监督检查、指导力度需要提高

在大秦佳苑室外配套建设的过程中，项目部对项目的检查力度不够，对于过程中出现的问题没有及时发现，导致在质量控制、进度控制、资料管理方面遗留了很多问题。这需要项

目部不断加强对项目建设的监督、指导的力度，及时发现问题及时解决。

邮政项目工作总结篇四

大家好！

现将近年来的工作情况向各位领导述职如下：

我是20xx年进入**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□20xx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□xx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□xx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。

如果这次我能竞聘成功，我将努力做好以下工作：

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**%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**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。

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**%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**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。

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。

要抓好续订、补订工作，使我局报刊流转额突破**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**邮政未来更加美好的明天！

我的演讲完毕了，谢谢大家！

邮政项目工作总结篇五

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。

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。

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好一盘棋，灵活机动的做好自己的买卖。

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。

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。

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。

邮政项目工作总结篇六

乙方：

丙方：

为更高效的进行各地方邮局的销售工作，经协商，现将实业有限公司重点客户部经理周x玉与深圳食品工业有限责任公司签订之“邮政总承包合同”中的贵州、湖南省邮政系统业务分包给x公司重点客户部员工汤(身份证号：)、孟(身份证号：)全权负责拓展维护。(以下“深圳市实业发展有限公司”简称为“公司”)

就各方的权利及义务，达成以下几点：

1、公司对乙方、丙方提供符合国家食品质量卫生相关标准的产品并对产品质量负有全部责任。公司对乙方、丙方提供产品生产、销售、配送及售后的相关平台及支持(详见总承包合同及公司发布的相关政策文件)。

2、乙方、丙方对所承包区域已产生和将产生的拓展费用、货款的结算及回笼承担第一责任，并承担努力达成销售的所有相关事务的义务。部门责任人周x玉对分包区域承担管理乙方、丙方，监管费用、货款及销售进程的责任。

3、乙方、丙方在进行邮政市场的业务工作时，所有前期预借的各种款项都属于乙方、丙方向公司的个人欠款。在完成每阶段销售工作后，在正常情况下都以归还预借款项为先(从该区域销售利润中扣除)。乙方、丙方进行销售业务工作时，都必须合理的、及时的、准确的把所有销售应收款项回笼到公

司账户，未能及时收回款项而对公司造成的一切损失，由各乙方、丙方承担全部责任。

4、乙方、丙方在部门责任人的协调下共同以遵守“总承包合同”为基础，积极投入工作，宏扬xx品牌，努力创造优秀业绩。（“总承包合同”乙方、丙方已仔细阅读过。）

5、鉴于邮政业务开拓工作的艰难，也为了能将产品的销售辐射更为广阔，公司有必要在价格、产品的充足供给、运输配送的及时、产品样品的提供、和其它业务所需物品的快递、各区域外聘人员的. 薪资、各区域业务开拓费用的补贴等方面给予大力的支持。

6、贵州省、湖南省邮政销售业绩按公司结算价总金额的3 % 作为部门负责人周x玉的管理提成(由公司代扣代发)。

在乙方、丙方未违反公司相关政策或损害公司利益及国家法律法规的情况下，双方不得无故单方面解除该协议。该协议一式三份(公司、部门、个人各持一份)，如有补充可经由双方协商签订附加条款，附加条款与本协议共同具备法律效力，本协议自双方签字盖章之日起生效。

本合同有关的所有争议，双方友好协商，协商不能解决，任何一方均有权向公司所在地人民法院诉讼解决。

甲方：（盖章） 乙方：

公司代表： 丙方：

部门负责人：

__年 月 日 __年 月 日

邮政项目工作总结篇七

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！”

邮政项目工作总结篇八

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。

邮政项目工作总结篇九

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！