

# 最新邮政保险产说会领导致辞(优质5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编为大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 邮政保险产说会领导致辞篇一

大家下午好！我是来自xx中心的xx。今天，我演讲的题目是“平凡岗位，铸就辉煌明天”。

先和大家一起分享个小故事：一小伙儿想练盖世武功，师傅让他天天拍水缸，拍了一周特无聊，师傅说继续；他又拍了一个月要崩溃，师傅说继续；他又拍了半年心想这个老王八蛋骗我，老子我不练了，拂袖而去。回家，拍门，一掌，门碎。弟子哭回山中长跪。什么叫相信，它是未看见任何未来时，你仍旧坚持，而平凡中的坚持又蕴藏着多么巨大的力量。

正如我们xx中心的工作，没有什么惊天动地，也没有什么夺目耀眼，就是如此普通，如此平凡，重复性技术操作，甚至有些枯燥，日复一日，全年无休，一如故事中拍水缸的小伙儿，但正是这份持之以恒的坚持，为一线业务顺利开展，提供强劲助力，完善风险管控体系建设，夯实承保环节风险管控基础，确保了公司有效益发展。

雨果说过：“花的事业是尊贵的，果实的事业是甜美的，让我们做叶的事业吧，因为叶的事业是平凡而谦逊的。”我们xx这个岗位，正如这绿叶一般，他映衬了鲜花的美丽，孕育了果实的成熟，却甘愿在鲜花与果实之间享受平凡。20xx年我来到省xx中心，在这一年多的时间里，身边的同事让我切身感受到了这份平凡中的坚持。为三代系统顺利上线加班到

深夜的时候；孩子生病无法照看给爱人打电话充满歉意的時候；节假日加班无法陪伴年迈的父母的的时候；我能深深地体会到xx工作中的那份苦，可当看到赔付率下降的时候，当听到公司效益提高的时候，核保人更会珍惜这份来之不易的甜，对职业的热爱，对岗位的责任，让我们这些平台普通员工打心眼里觉得这份平淡中的坚守与付出是值得的。

如何在平凡的岗位上，保持坚持的动力？（微笑与台下眼神交流，沉默3——5秒钟）谢谢大家重新把目光集中到我这里，刚才的停顿并不是我忘了词或是演讲结束了，刚才的不足300秒演讲中，一部分同事已经慢慢地低下头，注意力也不再集中了，但是，就刚才那几秒的停顿，让所有人的注意力又回到了我这里。我想说的是，在忙碌的工作中，也是如此，时间久了，我们会慢慢因工资的高低，职位的升迁，房子，票子，车子……好多现实的问题所纠缠，我们会彷徨，也会迷茫，我们会迷失方向，失去坚持的动力，正需要像刚才那样几秒的停顿，重新找回我们工作的目标。让我们在脚踏实地的辛勤工作中，休息下，停顿下，抬头“仰望星空”。

“自古不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一域”，作为企业员工要心系企业发展，要把本职工作与企业发展战略有意识地结合起来，多学习，多研究，多实践，在工作一线培养自身的大局观，尽自己所能为企业发展献计献策。“仰望星空”，会让一个人的视野不再局限在自身一时利益的得失，而是企业“万世”“全局”的发展；“仰望星空”，会让平凡的我们精神变得不再平凡；仰望星空，会让我们把工作岗位当做事业来追求；仰望星空，忠诚信念、坚韧不拔，“一滴露珠也能折射出太阳的光辉”。平凡的岗位，对于每个平台人来说都是一个不平凡的大舞台，让我们立足本职岗位，心系企业发展，面对肩负的职责，我们兢兢业业；面对工作的平凡，我们从容不迫；面对企业发展的召唤，我们不断自我完善，全力以赴。

坚持于脚踏实地，飞跃自仰望星空，让我们在平凡的岗位上，

挥洒激情，铸就辉煌。

## 邮政保险产说会领导致辞篇二

大家好，首先感谢局上给了我们这一次参与竞聘的机会，我想说：面对这次的机遇与挑战，我对自己充满信心、对广告邮购公司的未来充满信心。竞聘这一个岗位，我自身的优势是：到广告组后，系统学习了有关广告策划、广告制作以及广告营销方面的知识，有丰富的广告策划经验和较高广告制作水平。通过我的策划、设计的广告作品近百幅，客户满意，受到好评。

如果我是广告邮购公司经理，要使公司工作开展得有声有色，要有自己的思路和设想。下面，我谈谈对广告邮购公司未来对外经营、对内管理中的一些工作思路：首先广告邮购公司的方针目标是：强化公司职能，突出发展中心，转变经营模式，树立营销理念，加强管理力度，为完成80万业务收入而拼搏！广告邮购公司作为一种全新的媒体，必将给客户一种全新的感觉，因此换一种全新的广告理念，改一改昔日的宣传方式，是公司在以后管理工作中的思路之一。在知识经济到来之时，最大程度地赢得客户，获取利润是我们的追求。让客户在选择我们的时候，能够充分感受到邮政广告得天独厚的信息传播网络，因此依靠邮政网络的平台经营广告，应该是邮政事业在信息产业化竞争中做出的正确决策，我们邮政广告人有信心、也有决心去做好这一领域的开拓。

- 1、制作发行明信片由我们公司独家经营，是一个非常潜力的项目，公司在今后的业务发展中，将作为重点项目之一来开拓更大的客户市场。通过员工努力和借助社会力量，与学校、企业、单位、全市风景区有关部门联系，洽谈发展，制作企业明信片，开发景点型门票和文化收藏型明信片。

- 2、公司将积极与各大单位建立联系，拓展商业信函业务市场，提高商业信函业务宣传，使其拥有更多客户。让客户了解，

商业信函不只是用于账单一种用途，重大节日、重大的活动等都能以商业信函的方式发布广告，让需要利用邮政的信息资源，给他的目标用户发送业务信函的企业都来加入。

3、公司将创造条件，增加、开发户外广告市场。在界福桥邮电宿舍临街面，增设广告制作门市部一个，计划在条件成熟后，在城内增设广告制作门市部，承接广告邮购业务，买断一些黄金路段的市政设施以及大型商贸、文体活动的广告代理权；另外，大家都可以看到，大楼的对面、干道的两旁有多块的大型喷绘广告牌，这些都是由其他广告公司策划和发布的，利润相当可观，我一直在构思，为什么不可以利用我们邮政大楼楼体来做一些大型广告牌，这里处于火车站和经济开发区的主干道上，地理位置十分优越，而且我们在自己的大楼做广告，成本也相对较低，只要做得好，必定吸引了大客户的注意力。

4、公司将组建一支专业化营销队伍，运用商业运着方式，上门宣传、洽谈、揽收邮政广告业务，占领市场，并注重营销的实际效果。在邮政营销网点、各支局、所以及我们局里员工中开展业务承接，利润分成，调动起我们系统内部职工联系广告业务的积极性。

5、发展和健全邮政代销网络，吸引客户。据我了解，“娃哈哈”遂宁总经销商，想通过邮政网络，把他们的产品推销到农村市场去，这说明邮政网络的作用已经被一些客户所认识，公司可以在如何健全农村邮购代销网络上下功夫，有了好的销售网络。。。。。

## 邮政保险产说会领导致辞篇三

大家好！首先非常感谢各位领导、同事们给了我这次竞聘机会。

我叫xx今年23岁，适逢这次难得的竞岗机会，我本着锻炼、

提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠自己的能力更好地为我局的邮政事业服务。

我进局5年了，虽没有做出很大的业绩，但我一直在前台工作，通过长期与顾客打交道，我掌握了许多单纯依靠学习所得不到的工作方法和工作技巧。通过这次展示自我的机会，能够在此就自己的个人想法，及工作思路向各位领导和同志们进行汇报，我感到非常荣幸。

邮政支局是邮政企业生存和发展的基础，也是经营、服务和业务发展的最前线。邮政支局长是兵头将尾。官职太小，责任重大。常常开玩笑的说，除了老总需要各方面都管，就是支局长什么都要管了。的确，支局里的各项工作支局长都要负责。卫生，服务，业务处理，安全，人员管理，任务营销，哪一项，支局长都不能欠缺。

详细把邮政支局长的'每一项都讲完，不是一句两句可以讲完。我也请教过很多人，但他们都很谦虚。可是做支局长，就得把它做好，用我不行或者我不知道来说，是不可能的。我很诚恳的对，勤勤恳恳，兢兢业业的支局长们和在坐的有过基层支局领导经历的同志门说，大家辛苦了，感谢你们。

我说两个原则。

这个道理说起来很明显，但是在实际中，却经常觉得它太大，用不着。其实不然支局不论大小，也是一个整体，这个整体的氛围良好，其乐融融，大家朝着一个目标努力，支局发展也蒸蒸日上。反之，内部人员钩心斗角，矛盾激化，消耗这个小整体有限的资源，阻碍着支局的发展，是企业管理上最不想见到的“内耗”。要搞好内部管理，和谐团队精神，重视团队建设，加强对团队自主性、思考性、合作性的建设。我觉得主要在于沟通，沟通就是学习。沟通是解决问题、化解矛盾、融洽关系的有效途径之一，其关键是要学会主动沟通。沟通主要有三个方向：往上沟通、往下沟通和水平沟通。

往上沟通就是要主动汇报，将工作的结果报告给上层领导，使领导心中有数。而对于本职工作中的重点或难点问题，首先要自主处理或解决，不要动不动就推给领导。向领导请示工作要突出中心，简明扼要，事先做好准备，克服。

往下沟通就是要关心和爱护职工，了解职工的思想情况和工作动态，为职工解决实际问题。在沟通的过程中，应肯定职工的工作成绩，同时指出应该避免犯的错误的。还要接受职工的有建设性的意见或建议，并给予鼓励，给予锻炼的机会，使职工更好更快地成长。

水平沟通就是要以诚相待，主动加体谅、谦让。一是对于比你资历深的同事要尊重，只有尊重对方才会赢得对方的尊重。二是需要对方帮助的工作，必须先提供对方协助，再要求对方配合。三是水平沟通因为牵涉到不同的部门，而且级别平等，所以合作起来要考虑双方的利弊，注意双赢的合作结果，以达到好的效果。

潜江邮政是一个大的团队，各个支局是小团队，每个人都应该相互配合、支持工作，我们的小团队才能在市场竞争中更好的发展。

邮政是一个服务型企业，工作中总会有或大或小的客户纠纷产生，不能因有些纠纷不能妥善解决而影响邮政的形象和信誉。要了解客户纠纷产生的原因，以便在工作中杜绝此类情况。客户的期望越来越高，客户更注意自己所得到的服务，有了更高的要求，需要更好的服务质量。产生的原因有客户的原因、设施设备的原因、营业员的原因、服务水平和服务能力的原因。时常因设备问题或其他硬件设施不能为客户服好务，或因营业员服务态度不好、处事不公、违章办事等行为而引起客户不满，造成客户投诉或申告。

解决纠纷要诚信公平、合法依章。积极有效的解决纠纷后，要对客户及时进行回访，发掘客户的真正需求，同时有可能

将纠纷转化为另一次销售机会。委婉让客户确认处理结果，以作依据，以防客户反悔。认识到这些，就要尽量预防风险，管理风险。这个原则是风险出现以后，应该尽量减少损失。而不是害怕风险，一味躲避。

## 第二：搞好市场营销，提高支局业绩，狠抓执行力

随着市场竞争的日趋激烈，各级邮政企业都加大了营销队伍和营销体系建设的力度，以提高企业的竞争能力，其重视程度前所未有。当前，市场营销已经成为邮政支局工作的重中之重，是支局长们关注度最高、投入精力最多的一项工作。支局没有专门的营销队伍，支局长就是第一营销员，支局全体员工都是营销员，要把全员营销的观念日益深入人心，成为推动支局又好又快发展的重要力量。

支局经营的目的是赢利，没有赢利的支局要谈发展只是一句空话。而赢利是靠营销来实现的，市场营销的成败直接关系到企业的兴衰存亡，我们邮政企业也不例外。因此，在确保我们邮政产品、服务质量和用户利益的前提下，为最大限度地拥有用户、占领市场，不妨运用各种无规则的营销手段，而脸皮厚点儿正是行之有效的营销手段之一。

市场营销是一门系统的学科，而在实际应用中却往往是无规则、无定式的，要结合激烈复杂的市场竞争实际，才能在市场竞争中取胜。提高竞争优势，把握好有形的实质资源，利用好无形的人员技术、邮政网点、邮政声誉资源，确定好目标和价值，制定好策略，在适当的环境下执行，有时也需要创新营销手段。如今的邮政产品几乎没有不可替代的，就连邮政专营的信函也有多种可替代产品，包裹、报刊、汇兑等传统业务更是如此。如今顾客对产品和服务的选择范围也越来越广，为引导用户接受我们的产品和服务，有时施以非常规手段也是必要的。比如在营销过程中，也需要好好夸夸我们的产品或者服务，除正面的介绍宣传外，有时善意的“忽悠”既可以达到我们的营销目的，又可帮助用户拓展市场，

达到双赢目的。

执行力，就个人而言，就是把想干的事干成功的能力，对于企业，则是将长期战略一步步落到实处的能力。执行力是企业成功的一个必要条件，企业的成功离不开好的执行力，当企业的战略方向已经或基本确定，这时候执行力就变得最为关键。那么如何提高执行力呢？首先，要设立清晰的目标和实现目标的进度表：这个目标一定要可衡量、可检查，不能模棱两可。目标一旦确定，一定要层层分解落实。其次，找到合适的人，并发挥其潜能。执行的首要问题实际上是人的问题，因为最终是人在执行企业的策略，并反馈企业的文化。其三，修改和完善规章制度，搭建好组织结构。企业做大之后，只能通过规则来约束，规则是一个组织执行力的保障。其四，倡导“真诚、沟通”的工作方式，发挥合力，使效率得到最大限度的提高。

一个人除了会做还是远远不够的，还要有工作意愿（动机），即要自动自发。所谓的自动自发不是一个口号一个动作，而是要充分发挥主观能动性与责任心，在接受工作后应尽一切努力与想尽一切办法把工作做好。初次听来，这似乎只是一条普通的定义，但细细品读后，到反而觉得它更像一种面对人生的态度。现在的我们，生活在高速发展的现代社会，每时每刻都会接受一些新的挑战 and 挫折。其实，人的一生不可能永远一帆风顺，总会经历一些小风小浪。在这些小风小浪面前，有人退却了，就这么平庸一生，甚或开始怨天尤人；当然，也有人在同样的环境中脱颖而出，成为了强人或名人。其实，这一切的一切，就在于那一念之差。而所谓的一念之差，其实就是一种态度。面对生活，面对工作，面对人生的态度。仔细想来，“自动自发”就是一种可以帮助你扫平一切挫折的积极健康的人生态度。如何强化我们的执行力，我觉得需要做好以下几点：一、树立明确的目标，确定执行力的方向。确定目标，它建立在对企业内外部信息和各类资源进行认真分析，特别是建立在对一系列问题得以确认并提出构想的基础上。就企业运行而言，目标是系统的，有层次的。



二、团结协作—执行力的保障。团结协作是一种良好的职业道德。但每个人由于在工作中所追求的利益上的偏差和自身素质的不同，并不一定都能做到这一点。这就需要创造培养一种团结协作的环境。三、知识与技能—提高执行力的基础。知识与技能是靠人员来提供的。它不仅体现在完成任务的能力要求上，而且体现完成任务的效率与质量上。

### 第三，安全生产稳定发展

复杂多变的外部环境是一个动态环境，其中任何一个因素的变化都会或早或晚、直接或间接地对支局各阶段工作的开展产生不同程度的影响，要想在复杂多变、竞争激烈的经营环境中保持长盛不衰，就必须将安全经营提高到战略的高度。

安全经营是指以安全为导向的发展战略，具体讲是指在经营过程中通过对支局内外环境的分析，掌握有可能影响支局经营目标实现的不确定性因素，辅之以相应的风险管理措施，最大限度地避免或减少不确定性因素对支局经营的影响，以提高支局经营安全程度，获取最佳经营效益。

最后要说的是，作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在竞争中获得成功，实现我更好地贡献于单位服务于顾客的愿望。但是，我绝不会回避失败。不管最后结果如何，我都将一如既往地勤奋学习，努力工作。谢谢大家！

## 邮政保险产说会领导致辞篇四

你们好！

我曾在座右铭中这样写到：我不能选择出生的时代，但可以用生命的灿烂为时代增光添彩；我不能决定生命的长度，但可以用加倍的奉献拓展生命的宽度。此刻，我怀着这份对人生价值感悟的执着与信念，带着对农行业务的梦想与追求，走上这个舞台，接受大家的评判和组织的挑选。在此，我愿

敞开心扉，对大家说说我要竞争某某业务部经理这个岗位的理由，能挑起这付重担的原因以及干好这份工作的思路。这个岗位，不仅仅是一种权利，更是一份沉甸甸的责任。我参与竞争的自信，来源于对部门工作的驾驭力、锐意进取的创新力和以德服人的凝聚力。

我竞聘的理由及优势是：

1、有长时间的基层工作实践，丰富的社会阅历，从事岗位多，业务知识比较全面。对于这点，通过我上面的简单介绍，相信各位评委一定有所了解。但我深信一点：时间、社会和平凡的工作最能锻炼人、培养人，它使我有理智、有激情、更有高度的工作责任心。

2、工作与管理经验丰富。我，35岁，毕业于广西工学院计算机应用专业，经济师。于99年参加农行工作，分别从事过会计员、出纳员、统计员、电脑管理员、会计监管员、系统软件程序设计员、前台客户经理、机构业务部经理助理和副经理等岗位工作。

3、思想端正，有良好的人生观、处世观，能善解人意，甘于奉献。20xx年经县行党委认真考察、考核，我被组织接受为光荣的中国共产党预备党员，并如期转正，成为一名正式党员。日常工作中，我也是严格以党员标准要求自己，廉洁奉公，助人为乐；坚持正义，敢于同坏人、坏事作斗争。

六是“五险一金”归集额达到35亿元，为机构类存款稳定增长做出突出贡献。

5、勤奋好学，积极进取。工作中，我认真地学习领会上级行制定的各项规章制度，以学习合规文化为契机，严格贯彻执行，杜绝出现违规、违纪行为。工作之余，培养自学能力。20xx年通过自学考试，取得山东经济学院金融专业专科学历。20xx年参加开放式高等教育，取得中国政法大学法学专业

本科学历□20xx年通过了经济师资格考试，并于20xx年被县行正式聘用□20xx年参加国家企业法律顾问资格考试，顺利取得执业资格，并在20xx年山东省国资委举办的继续教育中被评为“优秀学员”。这些成绩的取得，得益于县行领导的支持。他激发了我积极进取的工作热情，也为我日后更好开展工作奠定坚实基础。

6、荣誉颇丰。我曾荣获总行20xx—20xx年度代理保险业务“创利名星”称号、区分行20xx年度第三方存管业务营销先进个人、二级分行20xx年度“营销之星”称号、银商通业务创新奖、计价考核办法创新奖□20xx年又喜获某某大学商业新锐奖。

一是能协调好上下级之间、机关与基层一线之间、农行与客户之间的关系；

二是协调好系统业务或系统客户与支行一线的关系；

三是协调好系统业务或系统客户推广、培训及维护与深挖掘的关系。

7、有多年的管理经验，能服从大局、服从领导。自20xx年4月以来，一直从事副职工作，一方面认真的履行岗位职责，切实抓好自身主要业务和分管工作，以身作则，严以律己；另一方面，积极地当好主任的参谋、助手，及时办理领导交办的各项工作。能识大局、识时务，服从领导，协同作战，圆满的完成县行分配的任务。

8、有吃苦耐劳、勇于开拓、不断创新的精神。

二是利用银行与租赁公司的业务合作关系，拓展银赁通业务，预计将可发放贷款近40亿元。如此多的创新项目，是他们推动着我一如继往地向前进。

金融知识，并于今年7月份考取了某某大学金融财务mba□以弥补自己的不足之处。

如果我竞聘成功，具体措施是：

1、服从党委安排，及时进入角色，带好身边的人，切实履行好部门负责人职责。现在正逢新年伊始，各项工作刚起步，头绪也比较多，因此，首先应服从县行党委的工作安排，服从大局，树立“全行一盘棋”观念。根据年初县行全年任务指标分配，及时分解落实，不留任何死角。工作中以身作则，大胆管理，充分调动部门全体人员工作积极性，以饱满的激情全面完成工作任务。

2、向领导多请示，勤汇报，搞好与兄弟部门的协作配合。了解领导意图和思路，把工作的主动性与针对性、实效性统一起来；虚心向兄弟部门学习，多交流，多协调，互相帮助，共同提高。

3、继续发扬自己勤奋好学、吃苦耐劳的优良作风。作为部门负责人，应全面掌握金融法律法规、银行专业知识和上级行的各项规章制度，勤奋好学，搞懂、学会，并及时传达贯彻落实。工作中坚持吃苦耐劳的优良作风，身先士卒，积极发扬“班长”的表率带头作用。

4、搞好部门内部团结。生活上多关心同事，让同事有一种温暖感；工作上帮助同事多出成绩，让同事有一种成就感；在利益和荣誉面前多让同事，让同事有一种被承认感。假如我竞聘成功，对待同事做到多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠；多说服，不压服。力争在工作中显示实力，在压力中形成动力，在创新中增强活力，在与人的交往中凝聚合力。假如我竞聘成功，树立“想支行之所想，急支行之所急，全力为一线服务”的经营理念。对支行或客户提出的业务要求，及时解决，落实到位，保证各主要客户的业务量稳中有升。

5、团结友爱，共同协作，确保全年工作安全无事故。作为部门负责人，首先应加强合规经营意识，始终坚持“安全就是效益”观念，紧抓内控管理，严防工作隐患，确保各项业务快速、健康发展。其次坚持谈心制度，要切实关注身边人，常交心，常进行思想交流和沟通。本部门全体人员之间应搞好团结，发扬团队精神，坚决杜绝武断、独裁。最后，充分利用好绩效考核体系，做到公平合理，奖惩分明，形成一种团结友爱、人人都求积极上进的良好氛围。

假如我竞聘成功，对党要忠诚、对农行要感恩，以实际行动化作对农行业业的不懈追求。无论竞聘成功与否，我将严格按照“爱学习、能创新，守规矩、愿奉献，知感恩、善协作”的标准不断完善自己，用“想得更大一点，做得更实一点、管得更细一点”的标准要求自己，积极开拓，扎实工作，努力取得更好的工作业绩。

我没有辉煌过去，但我将把握好现在和将来。这次若能竞聘成功，我将以此为新的起点，在以后的工作当中，励精图治，立足本职，钻研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔！请大家多监督我，我一定不会让大家失望的！

总之，一句话，“重在参与”。既然行党委英明决策，搭建了公开、公正、公平的竞聘舞台，我一定要积极的争取。无论结果如何，我都要衷心感谢各位评委的大力支持和帮助。我会一如既往，继续努力工作。演讲结束，再次衷心的感谢各位评委！

## 邮政保险产说会领导致辞篇五

大家好！此时此刻，我怀着激动的心情，站在这个挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，我首先要借此机会衷心地说一声“谢谢”！感谢长期以来关心、支持和帮助我的领导和

同事们!感谢在座的各位领导、各位评委给予我这次参加公开竞聘的机会。大家的鼓励与支持给了我无比的勇气和信心,让我本着检验、学习、提高的目的走上今天的演讲台,接受组织的挑选!

我叫xx,现年35岁,大专,1997年参加工作,20xx年至今任邮政支局长,其间,我本着虚心好学的态度,通过多学、多练,不断提高自己的业务素质及业务技能,以扎实的工作态度和优质的服务赢得了领导、同事和用户的好评,20xx年被评为德州市优秀支局长,20xx年,20xx年连续两年被评为市局年度生产“先进个人”。

- 1、有团队协作精神。在工作中,我坚持做到识大体顾大局,以企业为重,坚持服从组织的安排。能积极配合局领导把整体工作做到最好。
2. 有良好的人际沟通能力。在工作中我尊重领导,团结同事,能够与同事和睦相处,深得同事们的敬重并能以大局为重,带动同事一起积极发展业务。
- 3、熟悉了解周边情况。掌握了解客户情况,与周边的行政事业单位、个体工商户、外出务工人员、大客户等建立了深厚的感情,为下一步顺利的开展工作奠定了坚实的基础。
4. 具有较强的业务素质和较高的业务水平。现时社会,时间就是金钱。为了能快速、准确的为客户办理好各种业务,工作之余的闲暇时间,我会抓住一切机会,多熟悉业务的处理流程,会大大提升用户对邮政支局的满意度。
5. 忠诚于邮政、热爱邮政事业,爱岗敬业,忠于本职工作。工作中,我始终奉行“用户就是上帝”,是我们的衣食父母,始终坚持做到“微笑服务”,力争为邮政的服务形象增光添彩而不懈努力。因为我知道“服务是邮政的生命”。同时,在工作中,我始终任劳任怨,兢兢业业,坚持做好自己的分

内工作。

1、加强学习，相互交流。在不断提高自己管理能力的同时，积极想办法提高全体职工的业务水平和营销能力，全力做好各项工作。该自己做的事，坚持事必躬亲，决不拖泥带水，一丝不苟的去完成，并努力做到最好。鼓励和号召全体员工自觉加强业务学习，不断提高业务技能。同时，制定学习制度，在规定的时段，组织大家一起学习、探讨、交流业务处理与发展等方面的心得，不断提升团队的整体业务水平和技能。以更快的速度为每一位客户办理各种业务。

2、以人为本，营造和谐的工作氛围，打造一流的团队。制定铁的纪律，以纪律管理好每个团队成员。在工作中要力争做到全体人员齐心协力、目标一致。首先从自我做起，带头遵守纪律，工作率先垂范，要求别人做到的，自己要带头做到！第二，要以德感人、以情暖人、以诚待人、诚信做人！主动揣摸员工的心理，虚寒问暖，与他们欢乐与共。对同事给予无微不至的人文关怀，促进人与人之间关系的不断改善。以人为本、以情组队，通过互学、互帮、互促，增进友谊，加强团结，进一步增强员工队伍的凝聚力和战斗力，营造和谐的工作氛围！

3、抓好邮政金融资金的安全管理，严格执行各项规章制度。首先加强全体职工对邮政金融资金票款安全制度的学习，提升执行力。每周组织员工学习不少于一次。深入学习、认真领会资金票款安全制度，在日常工作中认真贯彻执行。同时加强对资金票款安全制度执行情况的常规检查和自查，让全体职工把“安全生产是第一大事”放在心中。其次，带头执行和遵守各项规章制度，以身作则，认真落实好三级权限密码的管理，确保无资金案件发生。其三，营业室电子设备、电线电缆、灭火器的检查，做到防火安全；加强对营业室下班后防盗报警器设防、营业室、包裹室门窗关闭情况的检查，做到防盗安全；组织职工认真学习《营业现场突发事件紧急处置预案》，经常检查营业室柜台内简易防抢设施、紧急报案

开关，保险柜使用情况，做到防抢安全。