

最新中班我是消防员教学反思(模板5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

邮政员工演讲篇一

大家好！

我叫__，来自__市邮政局__支局。我非常高兴有机会与大家共同学习，相互交流。我汇报的题目是——用奉献为绿色添彩。

1984年我高中毕业以后，选择了邮政工作，当了一名邮政营业员。我热爱邮政，热爱绿色，因为绿色象征希望，象征着和平、青春和繁荣。17年来，我从一个邮政营业员、储蓄营业员成长为一个农村支局长，我深深体会到：作为一名服务于窗口的营业员，一个基层的管理者，就要想到邮政的光辉形象，正是自身的体现，只要用爱心和诚心服务用户，就会注入企业快速发展的活力。

工作的__支局是__地处偏远的的一个矿区支局，服务人口2.5万人，服务面积10平方公里，共有职工7名，有专业银行6处。1994年5月，我服从组织安排，接任__支局长。当时的__支局是一个“脏、乱、差”经营年收入8万多元，邮政储蓄余额也只有59万元，多次受到上级局的黄牌警告……各项工作几乎从零起步。当时我不断的问自己：面对一盘散沙的支局，我又是女同志，是否能够胜任这个基层管理工作，心理很犹豫。翻阅着我的日记，想起一句名言：要想使生命升华，先点燃自己。走平坦的路，留下脚印最浅；而在泥泞中开拓

前进脚印最深。我体会到其中的内涵，于是我本着对邮政工作的执着和热爱，脚踏中国邮政岗位，就应该守土有责。我带着这种神圣的使命感，踏上了永不言悔的奉献之旅。

邮电分营后，改革给我们邮政生存和发展带来严峻的挑战和困难。加快业务发展，实现扭亏为盈，是国家局确定的经营战略目标，我们邮政职工都责无旁贷。我作为一个支局长，支局管理工作就是对支局的主体——职工的管理，职工素质的高低直接影响支局发展的兴衰。面对邮政发展的新形势，首先经常组织职工学习上级文件精神，积极开展“爱岗敬业、无私奉献”的活动，发扬“团结奋战、负重拼搏、勇闯难关”的创业精神，让职工真正认识到我们的一切工作都是围绕客户满意和邮政经营来开展。结合本支局实际，整章建制、规范管理。制度是企业管理的硬件支撑，建立了各项规章制度，并在实际工作中狠抓落实，整章建制工作使支局管理走上了程序化、条理化之路。

为把支局的服务、管理和业务拓展到一个全新的水平，提出了“用创新总揽全局”的工作理念。我们抓住三个不放松：一抓大客户不放松。邀请他们参加邮政用户座谈会，联络感情。有的被聘为邮政业务联络员和服务监督员，使他们了解邮政、信任邮政、支持邮政。二抓节假日经济储源不放松。抓住秋后丰收、国庆、元旦、春节等吸储最佳黄金季节，利用亲朋好友相聚宣传邮政业务广找储源。找个体企业和老板，宣传邮储，劝他们将暂时不用的闲款存入邮政储蓄。三抓培育自身素质不放松。就是经常组织职工学习，提高职工的市场竞争意识、公关意识、法制意识等，开宽眼界，培养职工善于参与市场竞争的能力。我们虽然只有7名职工，但用创新的眼光来看，在每一名职工的后面都有家人、朋友和熟悉的客户，他们构成强大的支撑；我们小小的支局地不足10平方公里，为站稳市场至高点，我们把行业竞争对手视为好朋友，把各种可依托的关系资源网络考虑进来，地盘和空间就会大得惊人。为此，我们设法把固有的网络、资源、优势用足用好，这样我们7个人就会有70人、700人、甚至7000人的力量，支

局这个蚂蚁就会变成大象。据此，我们__支局建立了“优质服务监督网、邮政协储信息网”两大网络。依托这两大网络，20__年我们征集到优质服务合理化建议9条，储蓄信息59条，新增储蓄客户600多位，新增储蓄额1000多万元；目前，我们支局全面代办电信业务，中国联通、中国移动、卡类销售、中国电信固定电话收费、放号等业务；带动了邮政其他业务的同步增长，壮大了邮政自身的综合实力，达到了代办电信业务优势互补，增强了邮政职工的市场意识，提高了邮政企业的声誉和社会地位，拓展了邮政业务领域和服务空间。分营三年来，各项经济指标年年创新高。

药品，由于封装不合格，让客户重新封装时，这位客户认为我是故意刁难他，拒绝验视封装，出言不逊，面对无端的责难，我仍然保持冷静，找来一个小木盒替他封装，并向他介绍封装药品的注意事项及包裹的封装要求和规定。这位客户终于明白，这并不是有意刁难自己，而是为了让药品能安全地寄到亲人手中，当我给他办好收寄的手续后，这位客户一再向我致谢。周围目睹的用户，对我的冷静、耐心的态度给予高度的评价。此事，我虽然心里很委屈，但维护了我们邮政形象，同时体现了自身的素质和修养，我认为：为了发展一个客户，取得一份收入，得到用户的理解，忍受这点委屈也值得。

在邮政业务的促销活动中，我始终把邮政与客户紧密联系在一起，认为邮政是收、寄两端客户之间的纽带，有客户，邮政才有业务，客户兴旺，邮政才能创收。我体会到：多说一句话，多掌握一条信息，多投入一份感情都是扩大营销，增加收入的好办法，所以我就针对性地到这些单位宣传揽收邮政业务。去年10月份市局发动全员揽收‘企业拜年卡’。为了完成此项任务，我先找到矿办主任，再向分管书记介绍‘企业拜年卡’发行使用的好处，既能宣传企业、壮大企业的知名度，又是新年问候，沟通情感桥梁的载体，凭着我多年来同他们建立的感情，矿领导终于同意制作‘企业拜年卡’3万枚。今年5月，为落实__市邮政局发行‘500万邮资信

封工程’实施计划，我积极协助市局领导，经过多次与矿领导汇报洽谈，现已签订协议，同意制作邮资信封6万枚。在业务促销的工作中，碰钉子是经常的，我总是把碰钉子看成动力，只要有一线希望，就投入百倍努力。有一次我得到信息，辖区内马厂村领取煤矿青苗补偿款80多万元，我就立即找到村领导，他说“为了转帐方便，我已存在工行和农行，你们又不能办理支票入帐，很麻烦，不能存入邮局”；第二次，我通过村书记的好朋友，矿水暖区长，他只答应存10万元；我仍不甘心；第三天晚上，我和我的丈夫买了点礼品去他家，到他家门口，大门暗锁着，我就往大门的四方孔内喊：大嫂，我是邮局的小赵，来你家看你……话还没说完，她家的狼狗迎面扑来，撞到我的面部，当时我就感觉凉丝丝的，心想鼻子可能被狼狗咬了，吓得我瘫倒在地，非常恐惧，我丈夫看到我惊呀哭叫的样子，把手里的礼物也给摔在地上。我俩回家后我的儿子已歪着脑袋睡在沙发上，看到这一切，我内心的委屈酸痛一下涌上心头……第二天，村书记知道此事，便主动打电话给我说：局长妹妹，对不起，就凭你对工作这种“拼”劲，我也要把钱存到邮局。我感到欣慰的是虽然受到狼狗的惊吓，但却换来80万元的邮政储蓄。

日常工作中没有一帆风顺的，时时处处都拥有一些大大小小的困难。最让我感到难堪的是今年四月份，__煤矿统一规划，美化环境，硬化地面，由于我局局院院墙陈旧、断裂不安全。矿基建部门电话通知支局，两天内必须拆除局院院墙，不让再保留局院。为了确保邮政通信安全畅通，我去找分管矿长，向他说明一些邮政安全工作及邮政储蓄业务的重要性，他却不理不睬当着众人说：“不是不支持邮政工作，也不妨碍我们之间的关系感情，是矿统一规划，组织研究决定的，必须无条件的服从”。我无奈的走出矿长办公室，此项工作协调不顺利，我感到难堪、委屈、没面子。回到支局我学习《中华人民共和国邮政法》实施细则，第二章第十八条明确规定：任何单位因建设需要，征用、拆迁邮政企业及分支机构或者邮政设施时，应当与当地邮政企业协商，在保证邮政通信正常进行的情况下，应当将邮政企业及分支机构、邮政设施迁

至适宜的地方或者另建，所需费用由征用、拆迁单位承担。为避免关系冲突，我又找到矿其他矿长领导和平阳寺镇镇长，亲来支局了解情况，并向他们说明邮政企业是受法律保护的，为了我们邮政工作的安全畅通，镇领导特别支持邮政工作，来矿协调关系，最后终于同意保留原来局院，并且重建局院一切材料费用都由矿支付，一次性节省资金5000多元，最终达到安全、美观的效果。

我有个幸福的家庭，有一个关心支持我的丈夫，有一双乖巧听话的儿女。我工作中的成绩离不开家人的支持，我的丈夫原是为矿领导开小车的司机，忙得团团转，我又整天为支局工作拼搏，年幼的孩子上学无人接送，无人照看，脖子上挂着钥匙只有自己乘车回家、上学，每天吃的都是剩饭。为了孩子少受委屈，生病时便于照顾，也为了让我工作安心，我的丈夫主动辞去自己的开车工作，当了一名普通的后勤工。

20__年7月13号，中国申奥成功。这天竟是我女儿15岁的生日，时间虽然过去很久，每当我想起小小此事，我就无数次埋怨自己，是一个不称职的妈妈。7月13号我与往常一样，在支局上班，晚上七点召开支局经营分析会，大家正在讨论中，我接到女儿的电话，她说：“妈妈，你今天不回家吗？”我随口说出不回去，我女儿故意逗我说：“妈妈，我的生日你忘了没关系，可是你的‘受难日’你怎么能忘记呢？”听到这儿我无法控制自己的眼泪，我局的一个投递员立即给订了一个蛋糕，买了一只烤鸡，在同志们的劝说下，为了弥补亲情和关爱，带着一颗愧疚的心，匆匆赶回家。回家女儿看到我湿润的眼睛，她天真顽皮地说：“妈妈，我并不是过分要求买生日礼物，我只想今天有爸爸妈妈弟弟共度烛光晚餐，庆祝申奥成功”。一句话逗乐了全家。

20__年10月，我儿子因初学自行车摔倒，脚被扭伤，当时因工作繁忙，正是报刊收订旺季，我与支局的同志整天忙着开写收据、汇总、走数、收缴报刊款，还有储蓄竞赛活动等工作，认为不怎么严重，也没太在意，在家休息几天便去上学。

可是30多天以后，脚疼痛难忍，浮肿的面积一天天增大，经医院拍片检查，结果是脚骨错位骨折，因时间耽误较长，错位空隙长出肉芽，需要手术切除，看着孩子痛苦的样子，我的心都碎了……我恨我自己，这一切是因为我这个做母亲的执着于自己的追求，却冷落了亲情和关爱，亲朋好友经常对我说：“瑞霞，你是一个做母亲的，在工作上拼命干，但也得照顾好孩子吧！”实实在在地说，为人妻、为人母，谁不想与家人共享团圆之乐呢？但一个人的精力有限，在两者兼顾的情况下，我只能选择舍小家顾大家。我就任支局长以来，记不清多少个夜晚，当别人已酣然入梦的时候，我还在灯下记工作日记，写工作心得，记不清多少个星期天、节假日，当别人尽情享受休闲的乐趣时，我还在支局坚守岗位。在每年的仲秋、春节，为了让同志们能合家团聚，我总是在支局顶班值班，特别是春节，不同往日，丈夫和孩子是多么渴望着能和家人吃团圆饭啊。每当我听到儿女的哀求期盼的声音：“妈妈回家过年吧……”我的心在颤抖。我并不是不懂亲情的人，想起孩子有病需要我关爱照顾的时候，我却为了工作不能陪伴左右；想起年老多病的母亲我没有时间去探望和照顾。对此，我心里非常内疚也非常矛盾；但一想到我是一名中共党员，一名邮政基层管理者，想到领导的厚望，想到用户的信任，想到分营后的邮政，正处在发展的困难时期，想到一个人活着就要有一种对理想的执着追求和奉献精神，既然选择了邮政，就应该吃苦，选择奉献，这样才无愧于我的理想，无愧于我的人生。

以德感人，以情暖人，以诚待人，以信用人这是做人的原则。在我的服务区内有一“双残”户顾克佑，46岁，四口之家，两个儿子，都已失学，老婆病瘫，大脑清楚，顾师傅本人因一次扛大木时被砸伤，腰脊折断，终身残废，生活非常艰难。我的经济收入虽然不多，但我在每年的中秋、春节都拿出自己200元钱救济他家，送去米、面、油等食物。钱物虽然不多，它却代表着我一颗真诚的心。我的这一做法受到当地镇政府领导的高度评价和村领导的尊重。我本人也当选为镇“人大代表”。

我们支局的女同志较多，又是年轻的母亲，需要更多的照顾。我既在工作上严格管理，在生活上又以老大姐的身份为她们着想，感情也是生产力。凡职工家庭出现矛盾，职工有情绪，婚丧嫁娶等，我都亲自去走访探望。营业员姜伟同志的父亲有病手术住院，我主动立即赶到医院看望，使老人和她本人很受感动，激发了姜伟同志的工作热情，她在工作中任劳任怨、默默奉献，去年一年累计完成协储余额70多万元，成为我们支局的业务骨干。

各位领导、同志们，我作为一名邮政职工，我只做了我应该做的工作，与同行们相比我做的还不够，组织上给了我崇高的荣誉，面对鲜花和掌声，这些荣誉应归功于各级党组织和各级领导对我多年的关心教育和培养，归功于与我共同奋斗拼搏的全体同志。我只是其中的一员，成绩和荣誉只是代表过去，我决心在今后的工作中，以此为新的起点，正确对待荣誉，在成绩面前找差距，要以更高的标准严格要求自己，发挥好模范表率作用，立足岗位、再接再厉、扎实工作，不辜负各级党组织和各级领导对我的期望，为邮政事业快速发展，步入良性循环发展轨道，我愿用艰辛和汗水为济宁邮政再做新贡献，用奉献为绿色添彩！

谢谢！

邮政员工演讲篇二

大家晚上好！

此时此刻，我有机会站在这里参加竞岗演讲，深感荣幸，无论大家对我作出怎样的评价，最终对我作出怎样的结论，我都将衷心感谢各位领导和各位同仁对我的厚爱，信任与支持。

20xx年前我走进了这支绿色的队伍，从报刊发行员，邮政营业员，储汇营业员，市场营销员一路走来。自xx年02月起我在邮政支局长，函件分局长，发投分局长这些岗位上又整整

磨爬滚打了8年。不同岗位的锻炼，多年从事基层领导的经历，使我学会了组织与协调，策划与营销，关爱与支持，倾尽全力与尽职尽责。

一是策划活动和组织活动的能力强、政治素质高。日常工作中我积极参与并组织单位组织的各项活动，多次在单位全市性的各种大型活动或会议中担任主持人；无论是在基层、支局、班组；还是在机关，我始终注重自己政治理论知识的学习和意识的改造。能够始终保持坚定的政治立场和较高的政治敏锐性，并带头参加局机关举行的各项活动，并以优异成绩荣获全市邮政部门各类演讲比赛第一名、第二名、第三名和全省邮政部门演讲比赛一等奖。

二是有饱满的工作热情和不服输的敬业精神。组织的教养，培养了我“服从命令听指挥”，具有较强的执行力，为了把贺年卡拓展到乡镇，我采取“五加二”、“白加黑”的工作法。足迹不仅踏遍了团风县的每一个乡镇，而且还是乡镇长的家常客，就是以这种“流血流汗不流泪”和“特别能吃苦，特别能忍耐，特别能战斗”的品质，攻克了一个又一个难关，铸就了政府搭台我唱戏的贺年销售契机，这一年不仅刷新了团风贺卡销售量的历史，而且实现了翻番增长。并在全市邮政部门进行了交流，荣获了殊荣，受到了上级局充分肯定。

三是擅长各种营销活动特别是大客户、大项目的营销协调工作□20xx年9月调入胜利街支行后，摆在我面前的是网点余额结构非常特殊和复杂，职工劝储高达84.8%，网点自然吸储能力严重不足，如何稳定好现有的余额并加速网点自身的发展，是我必须亟待破解的一个难题。一年多以来，在做好客户到期慰留工作和窗口服务的内功基础上，我重点开发市场□20xx年我网点新增代发工资28家、公司业务帐户18家，目前累计代发工资49家，月均代发额750.90万元，沉淀资金500余万元；公司业务累计35家，月均余额400余万元；学校新生发卡2500张、中职学生资助卡1500余张、电费绿卡村建设签约850户，目前正在推进禹王电费绿卡村建设，理财业务287

万、保险业务509万元，新增短信1353户，与20xx年同期比都是翻番增长。

四是具有较强的团队协作精神、善于融合团队力量。我认为企业的源泉，在劳动者中，这个源泉的闸门是否能打开，关键是我们所做的一切能不能代表员工的意志，懂不懂员工的感情，会不会调动员工的积极性和创造性，基于这种认识，每到一个岗位，每带领一个新的团队，我都坚持以人为本，把员工的利益作为出发点，关心员工的生活，为员工说话办事，实践证明，只要我们尊重人，关心人，爱护人，照顾好你的顾客，照顾好你的员工，那么市场就会对你备加照顾，同时团队的合力也会明显倍增。

多年来的勤奋与努力，使我形成了开拓创新，锐意进取的意识，也是我能够担当市场部副经理这一岗位的有利条件。假如我有幸能竞聘成功，我将不负众望，不辱使命，做到“以为争位以位促为”，并从以下几个方面开展工作，履行好岗位职责，完成好岗位赋予的各种任务。

第一、多思。思想是行动的先导，世上的事只有想不到的，没有做不到。市场部副经理这个岗位虽然是一个配角，但决不能被动的听从安排，要主动的去想，就是如何将上级的决策与本地工作实际结合起来，创新思路，找到工作的切入点，使上级的决策在本地实现工作成效的最大化，通过数据库建设与营销，渠道拓展与业务推介，促进业务发展，为企业又好又快发展，夯实坚实基础。

第二、多做。做实事是贯彻领导决策的最好行动，是发挥领导思想、意志在促进经营发展指挥作用的最好体现。作为市场部副经理，担当着市场策划、组织协调的职责，就必须深入客户、深入基层，多开展市场调查，多为基层拓展业务市场出招想办法。通过市场调查，知道客户在想什么、需要邮政做什么，把我们的业务与客户的需要结合起来，一方面改善邮政业务产品的功能，使我们的产品更能满足客户的需要；

另一方面使客户使用邮政产品达到效益最大化，使其成为邮政的忠实客户。

第三，多学。社会在突飞猛进，知识在不断更新，市场在千变万化，在这竞争十分激烈的年代，企业要提高竞争实力，个人要提高胜任工作的能力，唯一的途径就是必须多学。通过学习，理解国家的方针政策，把握市场变化的基本规律，了解企业管理的最新动态，紧跟时代的发展步伐，用科学发展观不断充实自己，使自己更加胜任本职工作。

第四，多为。有为才有位，有为就是要敢于担当责任，尽职尽责的做好本职工作。在市场部副经理这个岗位上，一方面我将全力协助和积极配合好经理的工作，共同为做好市场营销工作尽心尽力；另一方面做到不缺位，不掉队，做到工作率先垂范，完成任务力拔领先。

谢谢大家！

邮政员工演讲篇三

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！主动揣摩员工的心理，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。

邮政员工演讲篇四

大家好，值此群贤毕至，精英济济之盛会，首先衷心地感谢县局给我这次学习、交流的机会，其次向出席此次会议的各位领导、各位同事，表示最热烈的欢迎和最诚挚的感谢！今天我演讲的题目是：《成长感恩奋进》。

我叫李娜，是德清县邮政局的一名普通职工，自20xx年进入邮政局工作至今，我在邮政这方热土上已经默默耕耘了七个年头。七年来，是邮政培养了我，给了我不断成长、进步的

机会，让我从一个懵懂的学生蜕变为一名精通业务的邮政人，成了一名地地道道的“绿衣天使”，并在领导的培养帮助、同事们的关心支持下逐步地完成了从营业员到大客户经理等多重角色的转变和跨越。

刚进入大客户部时，没有现成的经验，一切都在摸索中。这期间，我吃了无数次的闭门羹，流了无数次伤心泪，遭受了很多人的白眼，敲响过无数个单位的大门，受到了无尽的冷嘲热讽，但是依旧没有业绩。记得那次“思乡月”营销活动，通过朋友介绍认识了一个单位客户，可是这个单位对邮政营销的月饼品牌并不相信，我刚一开始去就碰上了“钉子”，他们的领导还轮番的用刺激的语言搪塞我，我站在他们单位的走廊里遭受着周围过路人异样的眼神，我恨不得找个地缝钻进去，可是我的职业提醒我这个时候千万不能退缩，否则之前所有的努力将会前功尽弃。晚上，当我拖着疲惫的身体回到家的时候，妈妈的一句：“孩子，我相信你会在这些失败中慢慢成长起来的”成了我继续奋斗的力量。后来在速递公司王经理的提示下，我就采取正职找不到就找副职，副职找不到就找财务经理的办法，一次又一次上门营销，反复十余趟，硬是感动了这个单位的领导，最终使这个单位有了购买意向。可是由于该单位的几个负责人意见不统一导致工作重新陷入了困境，我又从侧面打听了解该单位的需求，从客户的角度帮他们出谋划策，推荐真正适合的产品。最终，我用真心和耐心打动了客户，不仅当年签订了二万余元的销量，次年也继续合作，成为了我的长期客户。这次小小的成功使我信心十足地迈出了自己营销生涯的第一步。我非常感谢领导和同事们的帮助和关怀，也更加用心去做更加可行的营销方案。

作为一名客户部员工，需要经常陪客户吃饭应酬，刚开始大男子主义的老公并不认同我的做法。但秉着对职业的追求、事业的向往态度，使我说服了爱人，取得了他的谅解和支持。后来，我爱人从生活的伴侣变成了我事业上的知音，不仅在营销方面出谋划策，还一有机会就向身边的同事和朋友宣传

邮政业务，成为我们邮局免费的义务宣传员。

作为一名邮政职工，常常会有工作和家庭无法兼顾的时候。但是家人的支持与理解，使我更加有信心的投入到工作当中，工作有了效率，得到了领导和同事们的认可，达到了工作家庭两不误、两者有机协调的和谐局面。

当夕阳的一抹金色晚霞进入梦的旋律，当我们尽心为心灵的港湾演奏一曲清澈的音乐时，我们用脚步见证了邮政人默默辛勤的努力。

我们是普通人，我们衷心热爱自己的邮政职业，孜孜以求不断学习，全方位提高自己的业务技能，在平凡的岗位上做出尽可能大的贡献，这是我对爱岗敬业的认识，也是我始终不渝的追求。回顾七年来的所走过的历程，每一次的进步和提高，都融入了领导的关心培养和同事们的帮助，虽然，我也取得了一些小小的荣誉，但这些荣誉也时时刻刻激励、鞭策着我以最佳的姿态和作风，为邮政企业贡献自己微薄的力量，为我所热爱的岗位竭尽全力！

我的演讲完了！谢谢大家！

邮政员工演讲篇五

人无法感受的，一年当中，她有200天在外跑市场，正常的生活空间对于她已很遥远，一切空余时间都在客户营销中度过，用真心、真意、真情赢得用户的肯定和赞誉，但她坚信，透过三尺柜台，能拥抱大市场。

乌龟与兔子赛跑，比的是耐力和恒心。张仲梅靠得就是不屈不挠的坚韧毅力，走活了营销的发展道路，培育和扩大了自己的客户群。参加邮政工作以来，她培育了200位固定客户和120位非固定客户，记录的客户资料有18本。元旦、春节是合家团聚的日子，对于她来说却是最忙碌的时候，拜访客户群是她在多

年营销中形成的工作习惯,辅以挂历、对联、方便袋等小礼品,拉近与用户之间的沟通。李新是张仲梅20xx年11月份挖掘的一个外地邮储大客户,平时联络很不方便,为稳住这个客户源,张仲梅一方面向用户寄送贺年明信片表达问候,另一方面利用工休的时候,捎带一些当地的土特产前往外地联络用户情感,用真诚打动用户的心弦,储户李新对张仲梅的诚信待人很感动,表示愿做邮储忠实客户,并动员亲戚朋友一起加入到邮政储蓄,连续几次为张仲梅揽储128万元。

亲情营销的好坏,在一定程度上决定着普通客户群的延伸。张仲梅的老家在农村,亲友分布在各个乡镇。每年春节,她一一深入到亲戚、朋友和邻居当中拜访,了解他们上年度的收益情况,逐家推广邮政业务。不少人一听到邮政储蓄,都面带难色,开春后的农业投资较大,要购买种子和农资产品,没有多余的资金存储。这恰好是邮政推广农资分销业务的好机会,张仲梅根据各家的经济状况,制定农业投资和储蓄计划,并把质优价廉的邮政农资产品推介给他们使用。张仲梅一位亲戚□20xx年元月份遭遇火灾,家中一贫如洗,农业投资更是无从着落,她从工资中拿出1500元订购了种子和农资产品送到亲戚家,帮他度过难关。半年后,他不但归还了1500元农业投资款,还将在外打工的17000元存进了邮政储蓄。张仲梅以亲情营销为纽带,拓宽了普通客户的延伸,仅20xx年亲情营销就揽储108万元,销售农资产品8万元。

营销细节是成败的关键,张仲梅正是沿着这条充满挑战的道路越走越广□20xx年9月,张仲梅路过朝阳机械厂建筑工地,看见厂退休老干部申老正在与工地的工作人员争吵。退休老干部申老是张仲梅一直在攻关的揽储客户,有好几次登门拜访,都被他拒绝了。看到此情,张仲梅急步跑上前了解发生的情况。原来,建筑工地应建设原因要推掉申老的一块红薯地,张仲梅急忙找到工地负责人进行调解,让他们允许申老将地里的红薯挖出后再行推土。得到许可后,张仲梅立即着手帮申老挖红薯,一直干到天黑,才将地里所有的红薯挖上

来，并借用工地的手推车把红薯送到申老家中。几日后，申老主动到邮局找到张仲梅，拿出五份存单递给张仲梅，要求转存到邮政储蓄。此后，申老陆续地将其它银行的到期的存单转存到邮储，并乐意当起邮储宣传员，先后有73万元转存到邮政储蓄。

有着十八年邮政工作经历的张仲梅，在成绩和荣誉面前，表现出自己无悔的心声，我普通，也很平凡，我的成长足迹，离不开邮政绿，它是我前进的力量源泉。

邮政员工演讲篇六

本人，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. 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。

2. 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。

3. 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。

4、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。

5、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。

如果这次能竞聘成功，我将会从以下几个方面开展工作：

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。

4、强力推进金融业务的发展，结合自身实际和所处地理环境，积极分析、策划市场和业务发展优势，扬长避短，找准业务发展的切入点或突破口。

(1)、金融业务发展方面：发展新客户，巩固老客户，挖掘大客户。对新客户积极宣传邮政储蓄的优点，对老客户建立详细的客户资料，在节假日或岁末年首向他们致以亲切的问候，让其最终发展成为我们的忠实客户。善于抓住信息和把握信息，宣传我们的通知存款和商易通业务，从而挖掘更多的大客户。对挖掘出来的大客户，我们要主动为他们提供优质的服务，站在他们的立场，想他们所想，通过各种方式维系好关系，最终留住他们。

(2)、积极与行政、事业单位联系代收代付业务。如代发工资，代收电费等，通过发展金融中间业务，以此增加储蓄业务的收入。

(3)、对邮务类和速递物流类业务的发展，一是要把好窗口收寄关，发扬“多说一句话”精神。二是要走出“三尺柜台，上门营销贺卡及各项邮政业务；二是组织员工作好市场调研，针对近年来包裹业务不断下降的趋势，用好用活省市局的包裹资费优惠政策，发展包裹大客户，全面进入包裹物流竞争市场。

6、加强与部门的沟通、协作与配合。在做好班组的基础管理工作和业务发展的同时，积极配合协助部门及领导做好全局的整体工作，认真完成领导交待的各项任务。

综上所述，我深信自己能胜任赵宅支局长的工作，请大家给我以充分的信任，投上支持我的一票。