

# 邮政的年会朗诵 诗歌朗诵演讲稿(优秀9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。相信许多人会觉得范文很难写？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。

## 邮政的年会朗诵篇一

大家好！

长期以来，清明节祭奠的主要对象是离世的亲人和祖宗，通过扫墓、祭祖，寄托祭祀者对逝去亲人的亲情、哀思和对祖宗的敬畏。随着革命传统教育的开展，祭奠的对象扩展到革命先烈，借清明节祭扫烈士陵园。中华民族的亲情情结、敬祖意识在清明节得到了充分张扬。传统扫墓，注重培修坟茔，在清除杂草、培添新土的一举一动里，倾注着浓浓的亲情和无尽的哀思。但前几年也发现有一些人在清明祭扫时，大把大把地去烧钱，铺张浪费之风非常让人痛心，一些人甚至脑袋发热，去用人民币直接焚烧祭扫。

这样做不仅不文明，而且有违法的嫌疑，这样的祭扫让人忧虑。现在大多数人已经不相信阴间之说，更不相信焚烧成灰的纸钱冥器可以为先人所用，因此多用鲜花代替纸钱和祭品，反映了现代人文明程度的提高。在我县多数村庄已经以火葬代替土葬，使死人不再与生人争地，也有利于生态环境的改善。我认为祭扫很有必要，但一定要把握一个尺度，要提倡祭扫新风尚，破除过去大把烧钱的不良行为，用心去祭扫，这样的祭扫更有意义。寄托哀思，怀念亲人，关键在于自己的心情。如今祭扫的方式也多种多样，并不一定局限于烧烧纸钱，放放鞭炮。如果你用心去祭扫，效果就很好。

祭奠死者，本来就是为了满足一种精神需要，是一种精神活动。特别是随着科技的发展，近年出现了“网上墓园”，人们可以在这种虚拟的墓园里设置已逝亲人和祖先的一块墓地，清明时可以进行网上扫墓，在这个网上专页中献花、留歌、点烛、留文，把自己的哀思表现出来，更是一种时尚文明的方式，效果比传统的祭扫方式更好，而且大家还可以通过互联网了解你的祭扫思念，给亲人更多的思念。

网上纪念，可以跨越时空，让被纪念者的生命故事永远流传、精神融入永恒，让纪念者与被纪念者的精神交流和对话，不受时空的限制而自由进行。除了利用网络祭扫，也可以送上一束鲜花。用鲜花祭奠先人既文明时尚，又节俭环保，这也是不错的方式，值得效仿。

## 邮政的年会朗诵篇二

尊敬的各位领导，大家好！

非常感谢局领导给我这个参与支局长竞选展示自我的机会。首先我自我介绍一下，我叫，今年岁，大专毕业，年进入市邮政局工作，现任邮政所所主任。今天我要竞聘的是中心支局支局长。

自从年参加邮政工作以来，我曾做过邮政营业员、储汇营业员、报刊分发员、邮政所主任等工作。多年来，我一直致力于做好本职工作，特别是自年任邮政所主任以来，在各级领导、同事们的关心、支持和帮助下，我们邮政所通过努力，取得了优秀的经营业绩。特别是近几年，每年都超额完成市局下达的计划任务，我们业务收入计划的完成率达到%，其中三项重点业务中，函件完成%，特快完成%，储蓄完成%，其它各项业务完成情况也良好。

由于多年的邮政一线工作和管理经验，本人非常熟悉和了解邮政，也非常热爱邮政事业，对邮政充满了感情和期望。作

为邮政系统的一分子，我将继续与邮政同命运、共成长，这就是我参加此次支局竞聘的主要原因，另外，我觉得这次竞选中心支局局长还有以下优势。

1、多年的工作经验，使我从基层业务做起，直到今天的位置。懂一线邮政业务管理是我最大的优势，邮政业务虽然不是高科技，但熟悉一线邮政业务和邮政一线生产管理是一个支局长的基本条件，而我个人认为自己是具备这个条件的。

2、有一定的地方人脉关系。邮政业务的特点决定发展邮政业务必须通过一定的人脉关系才能达到营销的目的。而我，家在这里，已经在当地生活了很多年，在当地有了很高的人脉关系，当地镇、站所、企业、村我都非常熟悉，为业务的开展打下了扎实的基础，正因如此，近几年，邮政所每年计划作者国完成情况都比较好。

3、团结合作、关爱下属。团队作为一个单位、部门存在和发展的基础，它的重要性是很高的。正因如此，一个团队的团结性关系到一个单位、一个部门能否取得良好发展，而我在团队团结性上是做得非常好的。

## 1、以发展业务为首要任务

我将根据各种邮政业务的特点制订一定的发展策略，重点是抓好三项重点业务，再兼顾其它优势业务和次重点业务，以确保全面完成年上级下达的各项计划目标。

函件业务是邮政的根本，发展函件业务至关重要，而正常的窗口函件业务一般较少，我在充分走访政府、站所、中小企业的前题下，按照企业单位的需求发展定制型卡、封、片业务，促成企业多用邮政业务将是年发展函件业务的关键。

而特快、物流业务，是各企事业单位必用业务，有市场，关键是如何在与其它快递公司的竞争中取到更多的市场份额。

所以，我们要做的工作主要是做好客户的走访工作，再通过公析客户的具体需求，做好全面贴心的服务，以此争取更多的客户是重点。

至于，储蓄业务，我是有经验的，我们将做好窗口服务、加强宣传，重点抓好旺季业务发展，淡季抓好代发工资、发卡等项目，多吸引自来业务，同时争取大客户业务和集团业务将会是发展储蓄业务的主要手段。

而其它业务则要根据不同的业务特点，利用团队的力量，采取一定的营销手段，必有成效。当然以上的一些发展业务策略的前题是必须抓好窗口的服务，窗口是形象，是所有营销的归集点。

## 2、加强团队建设

团队是我们生存的基础，是根本，所以，我认为作为中心支局的支局长，在每年初，必须根据下达的计划任务，实事求是的，在公开公平的基础上，制订考核奖励办法，将责任、义务、权利充分结合到办法中，强调多劳多得的原则，以充分调动职工的积极性、创造性。

## 3、加强管理、规范经营

邮政的所有经营和业务发展，都有一定的规范要求，所以，加强内部管理是业务良性发展的必要条件。而规范经营只要按市局的规范要求，通过加强内部管理，按年初制定的计划，组织业务制度的学习，并严格执行各项规章制度，做到有章必循，必能有序合规经营。

以上只是我的一些精浅想法，不当之处请各位领导进行批评指正。如果这次我能成功竞选支局长，我将尽自己的最大努力，充分调动职工的积极性，全面完成市局下达的各项计划任务，做到让领导满意、让下属职工满意。

## 邮政的年会朗诵篇三

大家好！

高尔基说过：一个人追求的目标越高，他的才力就发展的越快，对社会就越有益处。我很欣赏这句话，多年来一直受这句话的鼓舞和激励，不断的挑战，不断的追求，不断的超越。凭借多年的工作经验和对邮政事业的热爱以及对自己能力的自信，今天我走上台参加邮政科级预备干部的竞聘，相信自己能够担当这一重任。

第一，我具有良好的个人素质和团队协作精神。

我思想进步，立场坚定，严格遵守职业纪律，服从党的领导，听从单位安排，廉洁奉公、为人正直。以积极向上的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习。其次，我出生于一个教师家庭，自幼受家庭氛围的熏陶和影响，培养了我为人正直、与人为善、与人合作、乐观等的优良品质。工作以来，无论在哪个工作岗位上，我都以高度的责任心认真工作，与同事相处融洽，善于激励同事，团结大家一道完成工作任务。

第二，具有丰富的工作经验和市场营销能力。

工作以来，我先后从事过邮电储蓄及营业员、邮政股统计员、邮政局主办会计、财务部副主任、综合办主任等工作。这些都是我的经历，也是我的财富，还是快速进入新的工作角色的有力跳板。同时，经过这几年的工作和学习，我已积累了丰富营销经验，并对如何开发市场有自己独到的见解。

在20xx年跨年度邮储竞赛中，个人储蓄净增余额过300万；在20xx年的贺卡开发战役中，已与四家客户签定订制协议，可实现贺卡收入1.5万元，并已与另外三家单位达成定制意向。并与当地国税、地税部门领导多次接触，意欲开发邮政代收税费业务，并达成初步意向。

第三，具有较强的组织协调能力。

我性格平和，很容易与人相处，有较好的人际关系。自从参加工作以来，我处事踏实谨慎，有大局观念，凡事以邮局的利益为重，得到了邮局领导及同事的肯定和信任，无论在哪个工作岗位，我都积极沟通、协调各种关系，使各项工作在良好的氛围中开展，在和谐的环境中完成。尤其是在从事财务和办公室工作六年多时间里，我的管理能力得到了较大提升，并具备了独当一面的能力。这些都为我以后较好的开展工作奠定了基础。

第一，我将摆正位置，尽快进入工作角色。

今后我将积极为领导分忧，为群众服务，并把它作为全部工作的出发点和落脚点。在工作中我将团结同志，多作调查研究，及时准确地掌握分局各方面工作动态，听取大家的意见和建议，并及时向邮局领导反馈各方面的信息，充分发挥主观能动性，增强工作的预见性，向领导提出合理化建议和设想。并及时解决工作中的重大疑难问题，努力提高服务质量和水平。

第二，严于律己、团结协作，构建健康和谐集体。

我们都知道，一个健康和谐，蓬勃向上的集体，是做好各项工作的基础和保障，也是邮局管理所要达到的目标之一。因此，我首先要严格要求自己，率先垂范，带头遵守邮局的各项规章制度；同时，要真诚讲团结，和大家勤交流，多沟通，积极协助领导、及其他成员抓好分局的业务、销售、客户拓展，构建健康和谐集体，提高核心竞争力。

第三，做好本部门的各项管理工作。

工作中要以人为本，实行人性化管理。我既要强调规章制度对员工的硬约束，又要注重人性化管理的软约束，尤其要发

挥女同志心思缜密，作风细腻，能够换位思考的性别优势，设身处地为员工着想，关心员工的生活，采用多种方式，和员工广交朋友，象经营家庭一样经营我们的团队，使大家充分感受到集体的温暖，在充满爱的氛围中舒心工作，提高员工对分局的归属。同时还要积极做好本职内的各项管理工作。

#### 第四，创新思维模式，努力开拓市场。

我将加强市场分析调研，科学地策划营销方案。我认为开拓市场应从以下几方面着手：一是，掌握市场概况，仔细考察市场认知度、使用率、渗透率等多方面因素；二是，细分用户市场与消费行为；三是，注重满意度分析和消费需求分析。我相信，通过这几方面的分析调研，我会及时掌握当前的市场动态，知己知彼，有的放矢。同时，我还将借助科学的市场营销手段，聚合分局的各种经济资源，分局的市场做大。我的目标就是要在市场调查和分析的基础之上，策划出契合本地区的邮政服务，把潜在的客户转化为现实的客户。

#### 第五，加强培训、抓好服务，促进竞争优势的形成。

邮局的发展的关键在服务，服务的关键在于人，服务与员工素质的好坏直接关系到企业的生死存亡。为此，我将定期进行产品知识培训以及营销技巧的培训，每月制定计划，每周做周报，在员工中树立全新的服务理念，一切服务紧紧围绕客户需求开展，并致力于提供超越客户期望的服务和产品，将服务用户贯穿于工作的始终，巩固和提高分局的竞争力。

各位领导，各位评委，古希腊哲人说：“给我一个支撑点，我会把地球支起”，这是对生活的自信；而我现在要说：“给我一个机会，我会干出我的光彩”，这是我对生活的热爱和对事业的无尽追求。此次竞聘，无论成功失败，我都将以此为新的起点，更加努力工作，勤奋学习，迎难而上！

谢谢大家！

## 邮政的年会朗诵篇四

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，我又是个女同志，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！

## 邮政的年会朗诵篇五

大家上午好！

有这样一座城市。她，是建省后近200年的省会城市；她，是古皖文化、禅宗文化、戏剧文化和桐城派文化的交相辉映之地；她，是孕育了京剧、黄梅戏、徽剧的戏曲之乡；东晋诗人郭璞就曾流连于此，并赞道：“此地！”这，就是我们美丽的家，。

徜徉在西门老街，青灰的老城墙，让人追怀继往；流连在湖光山色的菱湖，风中飘来的黄梅声声，另人沉醉；漫步在水天一线的长江之畔，迎江古刹传来的钟声，恍若时空交错；看宏伟壮丽的长江大桥，青春洋溢的东部新城；生长于这样一座美丽的城市，我们感到无比的幸福与自豪！

“建设美好、争创服务先锋”，在市委市政府的号召下，全国文明城市建设是每一个人为之奋斗的目标。作为服务行业的

邮政企业，那遍布城乡的营业网点就是这个城市那一扇扇的窗户，为了窗更亮、城更美，邮政人的满腔热血因美好的建设而涌动着！

邮政，以“用户至上”为服务宗旨，以“微笑服务、亲情服务”为己任。作为邮政员工，我们的一言一行不仅体现着个人的素质，而且代表着整个城市的形象，心系客户，真诚服务，我们责无旁贷！

争当服务先锋，就是要发挥城市主人翁作用，为创建美好城市献出自己的一份力量。看！我们的投递员无论风雪严寒，无论酷暑烈日，他们穿梭于大街小巷、田野乡村，把一份份祝福、一个个问候传送到千家万户，他们连接着大山与城市，沟通着现代与传统；看！我们的营业员每天用微笑迎来第一个客户，直至办完最后一笔业务，“您好、再见，请慢走”的招呼声是一首动听的旋律，始终萦绕在三尺柜台。

六月六日，一个原本普通的日子，营业员小李却因一条短信而感动不已。这天，她收到了一个陌生号码发来的短信：“祝你端午节快乐，工作顺利！”对呀，今天是端午节！当时她很纳闷，这会是谁呢？于是，便回问对方。对方回答：“我是李浩的工友，他要感谢你为他所做的一切！”哦，是他.....那天，他站在营业厅里茫然四顾，不知所措，小李主动招呼：“欢迎光临！”在询问中，小李得知他是个外地农民工，给读大学的孩子按时寄生活费。他穿着一身破旧的工装，额头布满了深深的皱纹，可见他生活的艰辛。他很不好意思地说：“我没有读过书，只会写自己的名字，想请你帮帮忙。”小李二话没说，帮他填好了汇款单。后来，每个月的那一天，小李都会先填好单子，等着他来。

“天下大事必做于细，古今事业必成于实”。我们的员工，虽然不会惊天动地，但能滴水穿石；没有丰功伟绩，但能磨杵成针。因为他们有一腔热血，有一颗真心，有一份诚意，即使再平凡、再细微也能演绎出绚丽多彩的华章！

“如果你是一滴水，你是否滋润了一寸土地？如果你是最小的一颗螺丝钉，你是否永远坚守你生活的岗位？”爱岗敬业，是我们毕生的追求；无私奉献，是我们崇高的理想。干一行，爱一行，专一行，让我们用青春、智慧和汗水践行绿衣使者的光荣使命，崇文尚德、务实创新！为实现四个提供现代化的邮政服务！

波光粼粼，我们只是浪花一朵；霞光万丈，我们只是金光一缕。小我虽小，但千千万万个你我共同发出的声音足以响彻云霄。让我们立足岗位作贡献，为添上浓墨重彩的一抹绿；让我们所有的汗水，都为美丽城市的亮丽而挥洒；让我们满腔的激情，都为社会的和谐而澎湃！

谢谢大家！

## 邮政的年会朗诵篇六

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。

xx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。多次在单位全市性的各种大型活动或会议中担任主持人；无论是基层、支局、班组；还是机关，日常工作中我积极参与并组织单位组织的各项活动。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□xx年9月调入支行后，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□xx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xx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。劳动者中，认为企业的源泉。这个源泉的闸门是否能打开，关键是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，每到一一个岗位，每带领一个新的团队，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，只要我尊重人，关心人，爱护人，照顾好你顾客，照顾好你员工，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。

## 邮政的年会朗诵篇七

大家好！

我叫xxx，33岁，中共党员，大专学历。于1995年从事邮政储蓄工作，先后担任过基层储蓄员、综合柜员、营销组组长。现任风险管理员职务，主要负责工作。今天，我参加竞争的是支行支行长一职。能参加这次竞选，我心中百感交集，首先要感谢各位领导多年来对我的教育和培养，感谢与我同舟共济、朝夕相处的全体同事对我的帮助和信任；我很荣幸自己赶上了这次挑战自己、展示自己的大好时机，使我有机会争取一个我喜爱且需要我的工作岗位。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名银行支行行长，能做好应该履行的职责。

这次我竞聘支行长，主要是基于以下三方面的考虑：

一是我有扎实的基层工作经验和娴熟的业务技能。我于1995年从事邮政储蓄工作，从最原始手工填写存单存折直至现在与国际联网，伴随着邮储的每一个成长过程，我一步一脚印地走过来，从基层储蓄员、综合柜员、营销组组长到现在的风险管理员，在每个岗位我都取得了较好的成绩。无论是在组织管理、协调服务还是前台的操作流程，我都积累了较为丰富的经验。我深知一份耕耘，一份收获，在每一份工作中我总是以兢兢业业、勤勤恳恳的态度认真完成领导安排的各项工作，尽最大的努力把工作做到最好，也由于我在工作中

认真负责的态度，并且具有较强的组织、沟通、协调及管理  
能力，我曾连续获得“表扬个人”“先进个人”“营销能  
手”等多个称号。从事6年的营销组长这个岗位，在组织、沟  
通、协调及管理方面让我积累了丰富的经验和心得，并且通  
过在金融业十几年的切身体会的发展让我对这个行业有着深  
刻的见解，对金融风险以及如何把控风险也有着较全面的认  
识。另外，在多年的工作中，我始终不忘充实自己，坚持实  
践中学习、学习中实践，完善自己，提高自己。由于我多年  
来多岗位的磨练练就了我娴熟的业务能力，特别是银行管理  
方面的知识。这些，都有利于今后工作的展开。我相信这是  
我竞争诚信支行行长的最大优势，使我能更快、更好地进入  
角色，顺利地开展工作。

二是我熟知支行长的岗位职责。支行长的岗位职责是重要的，  
也是包罗万象、非常繁杂的，它既要负责支行的行政管理，  
又要搞好交叉营销等经营业务，还要考虑支行的发展。支行  
长工作优劣以及能否开创新局面关键取决于否有一个坚定不  
移地贯彻了总行方针、政策；是否能积极主动配合全局，勇  
于创新具有较强组织能力和良好素质修养；是否善于博采众  
长带领大家团结一致、万众一心、协调工作领导集体。对工  
作职责的清醒认识和明确定位使我在思想上做好了迎接挑战  
的准备。重要的是我能够站在全局的角度，全方位地思考问  
题，并说出自己的想法，也许有利于推进支行的工作发展。

## 邮政的年会朗诵篇八

大家好！首先感谢各位给了我这样一个展示自己的机会，下  
面我简要介绍一下个人情况，以便各位对我有更深刻的了解。

我叫孔莉，今年33岁□20xx年毕业于南昌建筑学校□20xx年  
至20xx年，到中央党校吉安分校函授，取得了企业管理专业  
专科学历。自20xx年进入邮政储蓄，一直在储蓄岗位工作。  
多年来，我一直兢兢业业，踏实肯干，因而深得领导和同事

的好评。

一是我能吃苦，有精业敬业、敢打敢拼的精神。我相信，这种精神将能帮助我将业务检查员工作做得更好。二是我善于学习，掌握业务技术快，具有丰富的专业知识和业务技能。我在储蓄岗工作了7年，可以说是干一行、爱一行、专一行，积累了丰富的工作经验和业务技能。三是我善于与人沟通，有一定的营销技巧，熟悉相关法律法规，能紧密结合邮政储汇业务工作实际开展业务。多年的邮政工作使我对邮政储蓄的政策法规、业务的种类、处理规定及规程都了熟于胸，因而我能紧密结合邮政储汇业务工作实际开展业务。四是我具有团队协作精神，工作中能顾全大局、严守秘密。我认为，业务检查员的工作虽然是以每个人要靠业绩提升自己，但却不是一味凭单打独斗就能成功的。惟有众人团结协作，顾全大局、互相互助才能赢得整体业绩的提升。

以上所述情况，是我竞聘业务检查员的优势条件，假如我有幸竞聘上岗，这些优势条件将有助于我很快熟悉业务检查工作，并进入业务检查员的角色。

一、是要认真执行各项法规制度，做好业务单式、现金票据，窗口服务和业务流程的指导、检查监督工作，发现不安全隐患及时采取有效措施。

二、是要及时掌握市场动态，收集整理、筛选上报各类竞争对手的市场信息，结合我局的实际情况制定解决方案并组织实施。

三、是加强营销渠道管理，监督检查全县邮储网点的操作情况，规范服务用语，提高服务质量，严格执行我局制定的营销渠道考评办法，对全县邮储网点实施监控，促进营销渠道的规范化建设。

另外，我认为业务稽核工作还需要有勤奋务实精神，要定期

编制业务稽核检查工作计划按期实施，及时编写稽核检查工作报告及改进意见。也就是要有目标、有内容的制定每天、每周、每月工作计划；并根据实际工作中出现的新问题、新情况及时对计划进行调整、修改和补充。在实际工作中还要加强各班组之间的紧密配合，注重团队协作，否则我们的工作中会存在一定的盲目性。

四、是我有扎实的理论基础和熟练的计算机操作和应用水平。自20xx年以来我利用业余时间不断学习，不断充电，先后取得了中央党校吉安分校的经济管理专业的专科文凭，知识的提升将为我今后的工作打下了坚实基础。

如果委以我业务检查的重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，使业务检查工作在各方面都有新的起色，新的突破。

谢谢大家！

## 邮政的年会朗诵篇九

盼望着，盼望着，东风来了，春天的脚步近了。

一切都像刚睡醒的样子，欣欣然张开了眼。山朗润起来了，水长起来了，太阳的脸红起来了。

小草偷偷地从土里钻出来，嫩嫩的，绿绿的。园子里，田野里，瞧去，一大片一大片满是的。坐着，躺着，打两个滚，踢几脚球，赛几趟跑，捉几回迷藏。风轻悄悄的，草绵软软的。

桃树、杏树、梨树，你不让我，我不让你，都开满了花赶趟儿。红的像火，粉的像霞，白的像雪。花里带着甜味，闭了眼，树上仿佛已经满是桃儿、杏儿、梨儿。花下成千成百的

蜜蜂嗡嗡地闹着，大小的蝴蝶飞来飞去。野花遍地是：杂样儿，有名字的，没名字的，散在花丛里，像眼睛，像星星，还眨呀眨的。

“吹面不寒杨柳风”，不错的，像母亲的手抚摸着你。风里带来些新翻的泥土的气息，混着青草味，还有各种花的香，都在微微润湿的空气里酝酿。鸟儿将窠巢安在繁花嫩叶当中，高兴起来了，呼朋引伴地卖弄清脆的喉咙，唱出宛转的曲子，与轻风流水应和着。牛背上牧童的短笛，这时候也成天在嘹亮地响。

雨是最寻常的，一下就是三两天。可别恼。看，像牛毛，像花针，像细丝，密密地斜织着，人家屋顶上全笼着一层薄烟。树叶子却绿得发亮，小草也青得逼你的眼。傍晚时候，上灯了，一点点黄晕的光，烘托出一片这安静而和平的夜。乡下去，小路上，石桥边，撑起伞慢慢走着的人；还有地里工作的农夫，披着蓑，戴着笠的。他们的草屋，稀稀疏疏的在雨里静默着。

天上风筝渐渐多了，地上孩子也多了。城里乡下，家家户户，老老小小，他们也赶趟儿似的，一个个都出来了。舒活舒活筋骨，抖擞抖擞精神，各做各的一份事去，“一年之计在于春”；刚起头儿，有的是工夫，有的是希望。

春天像刚落地的娃娃，从头到脚都是新的，它生长着。

春天像小姑娘，花枝招展的，笑着，走着。

春天像健壮的青年，有铁一般的胳膊和腰脚，他领着我们上前去。

下卷 路上行人

画外音：

清明的雨，把永远的唐诗宋词化成了清新的生命水墨，

清明的风，把生命的春暖秋寒燃成了岁月澎湃的激情！

胡马秋风塞北，让我们记住那些精忠报国的英豪才俊，让我们崇敬那些舍生取义的民族精魂。