

去面试的自我介绍说好 面试自我介绍(优质9篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。什么样的总结才是有效的呢？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。

邮政速递工作总结篇一

1、网点营销。网点就是一个家庭，要充分发挥员工当家作主、无私奉献的主人翁精神。如高岗支局服务的大多是农民客户，他们资金分散、季节性强，春节、清明、中秋是农民收成和外出人员带回资金的时候，应安排人员分组、分批、分段到农户家中进行营销，建立大客户信息档案，重点发展大户，促进业务发展。对员工要采取奖勤罚懒的措施，充分调动员工的积极性，还要鼓励员工多做窗口营销，引导广大客户使用邮政优势项目(定期一本通、储蓄卡、汇款即时到账等)。窗口营销成本低、见效快，我们应大力提倡。

2、管理方面。国有国法，家有家规，无规则不成方圆，任何单位必须制订完善的规章制度，通过规章制度约束个人行为，使企业能和谐发展。企业应该做到“有章可依，违章必究”。设立积分卡(100分)制度，对没有达到要求的项目适当扣分，年终举办由顾客评选最满意员工和最不满意员工活动，评出高低分，高奖低罚，这样也许可以在内部起到互相竞争、互相监督的作用。

3、业务发展。任何企业的发展都要坚持“内求稳定、外求发展”的原则，在稳定大局的前提下不断创新发展，当然，亦要因地制宜，因人而异。如__支局客源小，收入少，单笔资金量小，要靠积少成多，因此，作为支局长应鼓励员工不要鄙视小户，更不能喜大厌小、喜存厌取，要一视同仁。作为

支局长也要督促每位员工不断提高业务操作水平，给客户提供优质高效的服务，为企业长远发展打下坚实的群众基础。

4、资金管理。外部管理重点抓好在岗人员素质，时时提高警惕，杜绝员工离开柜台办理业务，更要防止员工与社会人员内外勾结欺诈国家资金，最好设置有奖举报箱。内部资金管理应提高从业人员的服务水平，加强责任心，减少差错，从多方面及时了解员工的思想动态，尽力为员工排忧解难，防止员工贪污挪用资金行为的发生。

邮政速递工作总结篇二

一是严格遵守廉洁自律各项规定。认真学习廉政建设各项规定，做到警钟常鸣。在工作中和生活中严格要求自己，严于律己，发现不足，及时改进。坚决贯彻党风廉政建设各项要求，切实把党风廉政建设各项要求落到实处。

二是发扬艰苦奋斗精神。深刻认识到邮政发展仍处于创业期和爬坡期，改革发展中出现的问题需要用发展的办法去解决，在这个过程中始终牢记“两个务必”，在职责范围内，注重从自身做起，大兴艰苦奋斗之风，提倡勤俭节约。

总之，通过以上努力，保持了分管工作的全面协调可持续发展。这些，都是省公司正确领导的结果，成绩的取得，得益于省公司的正确领导和决策，得益于班子团结和认真执行省公司的各项决策，得益于各级干部职工的顽强拼搏，勇于实践。

但发展和管理中也遇到一些困难和问题，具体为：

1、市场竞争压力的加大与市场营销能力的不足之间的矛盾日益显现。目前所做的业务，市场竞争的压力在不断增加，但市场营销组织中，信息收集、筛选立项、项目策划、市场攻关、成果转化几个环节的有效组织和保障措施不多，比如我

们定出了一个项目，但对于项目的立项、计划、组织、时限监督、落实，这个过程由谁来管，怎么管，什么时间进展到什么程度，没有一系列有效的组织措施作保障。下一步将从市场营销机制、体系建设入手，对确立的项目建立监督落实体系，进一步明确什么时间做什么事，达到什么效果，切实提升营销能力和营销效果。

2、在业务发展的上规模和调结构中，如何上规模、如何调结构，存在不明朗、不确定因素。下一步将通过细分业务种类、细化营销项目、确保项目实施来实现业务的全面协调可持续发展。

4、服务工作仍存在不尽如人意的地方。如邮件延误、服务态度、硬化设施等问题，下一步将围绕“优质服务杯”竞赛活动这条主线，以客户投诉为切入点，切实改善服务质量。

同时，我常感自己在改革发展中仍存在诸多差距和不足，主要表现在：

一是用科学发展观解决实际问题的能力需要进一步增强。需要在今后的工作中不断用科学发展观武装头脑，不断加强学习，坚持学以致用，以便更好地指导和推动各项工作有序推进。

二是对市场开发、企业管理的各项规律的把握仍需进一步增强。尤其是对新项目的开发、新市场的拓展，薄弱环节的管理上，需进一步开拓视野，思发展之策，谋管理之道，逐步提升，谋求实效。

三是对分管部室专业管理能力的提升、行为习惯的养成仍要付诸努力。要和大家一道，共同探讨如何把工作做的更好的办法，提升执行力的办法，良好工作习惯的养成，以达到培养人、锻炼人、塑造人的目的。

针对问题和不足，我将在今后的工作中，始终坚持发展这个第一要务，不断自我加压、自我激励，以更加饱满的热情，更加积极的姿态，更加务实的作风，投入到邮政改革发展之中，为邮政的新一轮又好又快发展贡献力量。

邮政速递工作总结篇三

20xx年投递局部在周书记的带领下和全体团员的支持下蓬勃发展，在如此的集体中我深感荣幸□xx投递部轮替轮一，我感到身上的重任，我时刻以严格要求自己，力争做一名合格的投递员。我以无比的热情投入到各项工作，积极配合领导工作，并带动身边的新手同事争做岗位能手，深创青年文明号活动。参加投递工作至今，我多次被评为投递员。这些来之不易的荣誉，都时刻激励着我更加努力要求自己，争取更出色的成绩。

作为一名班组邮政人员，在思想上我丝毫不放松，为保证班组各项工作的顺利，在行动上我努力做好本职工作，严格遵守岗位责任制，积极参加各种形式的业务培训，努力提高自己的业务素质和水平。在公司领导和组长、同事的帮助下，我在自己的工作岗位上勤勤恳恳，用自己的努力去做好每一项工作。我在日常的工作中，做到多看、多听、多做。多看看班组长及管理人员对工作的处理和对班组的管理。多听听同事在生产中对各种问题的意见。多做做班组的日常工作，锻炼自己的各种能力，以期待自己在工作中有更出色的成绩。加强自己的思想教育，树立“用户第一”的思想观念，在日常工作中保障用户的利益，不计较个人得失。集体的事抢着做，带动其他同事争做岗位能手。

年底报刊收订活动中我积极配合班组进行报刊揽收，上门收订，在任务重、时间紧的情况下，为班组完成收订任务、完成流转额尽了自己的一份力。在日常工作中我积极学习《邮政通信服务规范》，落实规范化服务标准，进一步拓宽自身的服务视野，积极提倡“想用户所想”的思想观点，要求自

己从用户的角度来发现我们自身工作的不足并及时整改，为用户提供更优质的服务。对于用户的查询投诉，我认真落实受理、处理工作，及时回复用户，坚决把用户的查询、投诉处理到底，并落实好回访工作，努力提高邮政投递服务的质量和信誉。

在今后的工作中，我将针对不足采用行之有效的方法来改善，不断的完善自己，决心在新的一年里，继续努力，继续发奋，做一个合格的邮政投递员。

邮政投递员工工作总结二：

转眼间□20xx年即然结束，下面我将***年工作总结如下：

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。

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***x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。

本着为用户负责的服务理念，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“主管”荣誉称号、两次在分行评为“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。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，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！”

邮政速递工作总结篇四

话术指导手册

一、揽投员话术标准

揽投员话术用于指导揽投员组织服务语言。各地可以按照本地实际情况进行本地化和修改，从而更加符合营销和服务的需要。

话术结构分为话术环境，核心话术和二级话术以及q&a环节。话术环境是指该话术在什么样的情况下可以使用。核心话术是直接表述卖点或者优势。二级话术作为核心话术的支持和补充□q&a是针对客户常见的问题进行解答的话术。

如何介绍邮政ems 话术环境：客户初次接触；做竞争对手对比；客户质疑ems服务能力等情况 核心话术：

我们邮政ems是国内第一家快递企业，也是目前中国快递行业的最大运营商。二级话术：

邮政速递工作总结篇五

2015年，邮政公司在县委、县政府的正确领导下，认真贯彻落实各项工作要求，以扎实开展党的群众路线教育实践活动和学习^v^^v^系列重要讲话精神，以服务地方经济，服务民生为己任，不断完善服务功能，拓展服务范围，紧紧围绕全年各项目标任务以及认真履行社会普遍服务义务，积极转变理念，强力推进改革，推动各项工作取得了新业绩。

一、2015年工作基本情况

今年以来，**邮政公司根据上级邮政公司、县委县政府的文件精神，按季度组织开展“开门红”、“迎新春 庆新年”、“新征程、新突破”等劳动竞赛，取得了阶段性的成绩。今年1-12月份，全公司业务总收入达到5032万元，与去年同期相比增幅达，完成年计划的。

（一）服务“三农”，积极融入地方经济建设。

（四）创新函件业务，搭建高效快捷宣传平台。

邮政公司函件业务与政府为民办事项目相结合，在“消费者权益日”活动期间积极开展数据库商函营销活动，将数据库

商函打造成了商家推广、政府信赖、拓展销路、宣传形象、交流信息的又一新型高效宣传媒介。而且我公司函件业务还积极创新利用明信片的卡片优势，与地方知名餐饮企业合作开发了本册式明信片《食在**》系列产品，为地方居民提供更加优惠美食的同时，也将**的饮食文化向外界做了一个很好的宣传推广。同时，我公司还积极配合县人社局、消防大队、供电公司开发了“社保账单”、消防安全知识明信片等项目，收效良好。

（五）发展代办业务，提供便民服务。

代办车险业务一直是我公司邮政代理类重点营销项目。今年我公司为方便广大车主能够更加快捷便利的办理车险，创新性的打造了车险超市这一车险服务窗口。将人保、人寿、太平洋、阳光四大保险公司的车险投保终端统一设置在一个服务大厅，让车主能够更方便的比价投保。而且今年邮政新建设的“邮掌柜”加盟店，农村车主可就近到附近的服务加盟店办理车险投保业务。票务类业务也是我公司的特色业务，邮政公司常年为广大旅客提供普通火车票、城际、动车、高铁等各类车票。实现了火车票、汽车票、飞机票销售的三票齐全。

（六）重视管理基础建设，全面提升管理精细化。

1、完善各项制度提升。在基础管理工作方面着重加强各项制度的完善，使制度更加严密。进一步细化和完善机关作风、基础管理、财务管理、业务及质量管理、服务管理、车辆管理等方面的制度，将之作为开展全年各项工作的基石。同时，结合各单位、部门实际，本着务实、易于操作的原则，按统一标准建立健全管理工作台帐，以标准化管理模式推进基础管理工作的进步。并通过日常督导、定期通报、突击检查等方式，促使全公司基础管理工作上台阶、上档次。

2、加强安全管理，确保企业正常运转。邮政公司全面推行安

全生产责任制，配合县政府开展了的安全生产专项整治活动，定期对邮政公司各生产场所进行检查，并就有关问题进行了整改，消除安全隐患。邮政公司还制定了《**县邮政公司突发事件应急预案》，并成立了由“总经理”挂帅，各部门、单位主要负责人为成员的“突发事件应急领导小组”，制定了详细的工作职责。

邮政速递工作总结篇六

xx年，在报刊发行局局长的领导下，在全州报刊发行战线上工作的同事及邮亭经营户的支持与配合下，通过我自身的不断努力，我的工作和学习取得一定的成绩，政治理论素质有所提高，业务素质有了很大的进步，工作及方式有了很大的起色，管理水平及能力有了较大的长进，为报刊发行工作奉献了自己的力量，2013年邮政员工年终总结。现总结如下：

深入学习“科学发展观”与“创建和谐社会”理论，并用其武装头脑，指导工作实践。

协助领导抓好生产经营管理。

报刊发行局人员少，但工作不少，除了负责全州报刊业务发展的总体规划、业务结构分析、市场前景预测、业务指导等宏观工作外，还具体负责兴义现业零售书刊的经营及其生产管理工作。作为发行局的管理人员，我认真履行自己的工作职责，不折不扣地贯彻党和国家邮政业务发展的方针和政策，贯彻省公司领导和州局领导对邮政发展的指导意见，实实在在抓收入，一心一意谋发展，努力实现省公司领导提出的“兴一方经济，富一方员工，壮一行产业”的宏伟战略目标；贯彻文化部门对书刊经营的管理规定，严禁黄毒书刊和非法出版物在邮政书刊市场上销售，维护正常的文化市场秩序。每月按时上报报表及文字资料，做好市场调研及经营分析，对内草拟业务管理、改革、创新及发展的有关办法，协助领导做好搞好安全生产及车辆管理、资金安全管理，作业

流程控制等；同时协助领导开展对县局报刊发行业务作好指导。xx年的3—4月，发行局未成立之前，在零售公司领导的领导下，我随同几位业务骨干到全州八个县开展调研和业务调研，每到一处，就集中学习，内容主要是如何开发报刊零售市场，如何指导要数，如何更好地做好报刊零售工作。在兴义现业，每到要数期，我与公司领导便到每家邮亭去了解要数情况，对长期有积压的书刊，要求他们少要，对销路好的书刊就要求他们多要，还专门对个别不会推销书刊的邮亭经营讲解如何整理、推销同类书刊？如何做好有效的服务？如何与顾客做好沟通？如何使顾客更加相信？等等，发行局刚成立，我就陪同新局长到全州八县市开展调研，就存在的问题和解决办法专门向州局有关领导作了详细汇报，特别是对报刊资金安全问题，农村行政村合并后对党报党刊发行工作的影响及解决办法，以及如何开展与城管部门合作的问题都得到了有关领导的肯定和支持。

以生产经营为中心，做好后勤保障工作。

没有良好的后勤保障，就不可能有正常的生产。我在发行局，在协助局局长工作的同时，也具体负责零售报刊资金的出纳，每月收取经营户的报刊零售资金，然后根据会计提供的解款凭证，对报刊社、省零售公司和贵阳市零售公司解款，这个工作量比较大，因为零售报刊的资金零钱居多，整钱少，往往都是伍角面值，而且纸质破烂，数起来还比较费时间，年终总结《2013年邮政员工年终总结》。说句不该的话，储蓄所的同志最怕我去，因为我去存的都是零钱——难数，他们往往为我的存钱要大动干戈——召集几个人来忙半天才能解决，一些营业员只要一看到我去，脸色就变了。所以，很多时候，我要求零售人员每天把卖的钱存进其它银行，到缴款的时候，一次性取整来缴。我一年要收200—300万的零售报刊款，同样要解走200—300万元的报刊款，工作量还是够挑上一肩，做出纳工作的过程中，我认真遵守财务制度，接受报刊会计的审查和监督，在收款的过程中，认真核对，对没有及时缴款的，及时通知，有时还主动上门去收取，一些经

营户不理解，认为我与他们过不去，经常催他们缴款，看到我就马长着脸。在发展代办业务上，为了确保资金安全，领导要我到办理业务部领卡发放，我每隔三天要跑代理业务部，领取各类充值卡，然后发放给零售经营户，再从他们那里收取钱，上缴计财，从1月到9月，通过我手发出去各类电信充值卡就有100余万元，9月份以后，由于报刊大收订开始，我的工作任务重了，此项工作没能得到很好开展。与此同时，我还做好生产过程中所需要的必须用品，请领工作，及时保障供应，既不浪费，又能确保生产工作。

以人为本，做好对职工的考核和激励工作，充分调动员工和社会力量的积极性。

报刊发行队伍庞大，人员复杂，既有邮政内部人员，也有外单位人员，还有社会力量，无业人员；内部人员有正式员工，也有临时人员，有干部、有投递人员，外单位人员主要是发行站人员，社会人员有邮政报刊亭经营户、报童；他们有的生活在城市，有的生活在农村，由于各自的生活处境和文化水准和经济地位的不同，造就了他们对事物的理解不同，思维方式不同，因而如果用同样的考核和奖励办法，肯定是行不通的，对不同的群体，要有不同的考核和奖励办法，这就要求我们制订考核和奖励办法时要通盘考虑，力求严密、周到。比如，拿管理邮政正式职工的办法来管理邮亭经营户和报童，显然是不合适的，也是绝对没有效果的。我们采取人性化和情感化的管理方法，把这些社会人员融入到邮政这个大家庭中来，使他们成为邮政的一员，为邮政出力。去年年底的时候，在我的建议和黄局长的支持下，召集报童和邮亭经营户召开座谈会，让大家来畅谈对邮政的认识，提出对报刊零售业务发展的意见和建议，会后还大家集体会餐，每个人发一点小小的纪念品，这一个小小的举动却迎来了不少人的心，特别是这些报童们，来自农村，没有社会地位，心里很容易得到满足，因此认为邮政报刊发行局真正在把他们当作一名有用的劳动者，有价值的劳动人。并做好职工生日礼品的发放；从情感上融化他们，让他们觉得不好好为邮政出

力，就会对不起邮政企业。此外，在制订xx年考核办法的时候，我们就要据邮亭经营户的经营地点、业务完成情况对扣点作不同的调整，鼓励多创多收。这些措施和办法都体现了“以人为本，以业务发展为目标”思想；鼓励职工积极发展报刊业务。

在上级领导的统一指挥下，参与奋战xx年报刊一次性大收订。

根据省公司领导和州邮政局领导就报刊大收订的指示，我们及早筹备召开xx年报刊一次性大收订的工作会议，统筹规划报刊大收订工作，并进行实时跟踪、指导。根据省公司制订的报刊收订营销方案，结合黔西南州的收订实际，草拟了现实性和可操作性都很强的收订营销方案。配合有关部门，及时做好收订宣传、组织、发动工作：一是在全州内开展“赛经营、赛管理、赛服务”大收订常规劳动竞赛，并根据个别项目收订进度缓慢状况，适时出台短程劳动竞赛办法，有针对性地引导合理有效收订；二是认真做好报刊收订进度，特别党报党刊、重点报刊、畅销报刊收订进度的统计工作。每三天一报、每十天一个通报，分析收订的各阶段中存在的问题，给领导决策提供科学的依据。

做好领导临时交办的工作

这项随机性大，也不好统计，不好总结。一句话我的工作原则是既快又好。

最后，在作风上，我能遵章守纪、团结同事、求真务实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记邮政员工的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。

随着邮政企业改革的不断深入，我们工作任务将更加繁重，

要求也更高，需掌握的知识更多更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为邮政发展做出应有的贡献。

总结报刊发行局的工作，无外有三点最为重要：一是想方设法开拓市场，扩展业务空间，订阅和零售两条腿缺一不可；二是堵住零售二渠道供货现象，严防漏水；三是做好欠款的催缴工作，特别是要完带款要数或经济担保责任制。

作为我这个岗位，下一步的工作打算应该如下：

一、继续以科学发展观和和谐社会理论为指导，加强政治素质和业务素质的学习，不断适应改革和发展的需要，做到与时俱进。

二、加强县局报刊发行战线上工作人员的沟通，及时了解情况，及时发现问题，及时解决问题，并做好必要的业务指导工作。

三、做好服务，以良好的服务促进报刊发行业务的发展，来年要抓好报刊续补订阅工作和零售报刊亭点增建工作。

四、加强对零售二渠道供货检查的力度。确保报刊亭的每一本书都是从邮政渠道进来。

五、认真到生产一线调研，了解情况，收集数据，做好业务分析，掌握市场动态。

六、走出去，积极协助局领导拓展市场空间。