

最新邮政个人年度总结 邮政营业员年度总结(实用10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。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

邮政个人年度总结篇一

认真学习理论，利用电视、电脑、报纸、杂志等媒体关注国内国际形势，自觉学习有关政治思想文件、书籍，深刻领会讲话精神，并把它作为思想的纲领，行动的指南；积极参加各种政治学习和教育活动，努力在工作中起模范带头作用。并认真学习相关业务知识，不断进步自己的理论水平和综合素质。

围绕邮政局的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。按时上、放工，从不迟到早退一分钟，克服有孕在身的种种困难，不因私请假一天，工作从不推萎；对待顾客一视同仁，态度热情；以邮政所为家，积极为单位创收尽责尽力，与同事同心协力，为邮政储蓄再创新高努力奋斗。并及时充电学习，为更好地开展工作而努力，*月参加总局组织的业务考试，成绩良好。

能遵章守纪、团结同事、务真求实、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、勤俭刻苦、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，勤劳简单的生活，为实现邮政文明服务窗口尽一份微薄之力。

随着邮政事业的发展 and 业务的拓展，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需把握的知识更广。为此，我将更

加勤奋的工作，刻苦的学习，努力进步文化素质和各种工作技能，为中国的邮政事业作应有的贡献。

邮政个人年度总结篇二

篇一：中国邮政员工个人年度工作总结

来邮政工作已经8个多月了。回顾这8个多月的工作，真的是感慨良多。在县市局领导的关怀和指导下，在各位同事的支持和帮助下，我不仅迅速的掌握了邮政业务知识，而且掌握了邮政储蓄业务知识，同时也熟悉了邮政投递相关工作以及农资分销等相关知识，这使我觉得很充实也很满足。

营业是邮政的四个重要组成部分之一，更是展示我们邮政企业形象，体现我们精神面貌和综合素质的窗口。我很荣幸我职业生涯的第一站就是到了这里。在邮政营业大厅的前台工作不仅接触的用户多，需要协调的事情也多，给我感触最深的就是我们的包裹收寄。我们不仅要详细的咨询用户的寄出地点，更要慎重的验试每一件寄出物品，同时还得考虑包裹的包装问题。

是个石材重镇，会有大量石材样品邮寄，由于石材一般都比较重，所以需要向客户咨询邮件是否急用，然后根据不同的资费为客户推荐不同的邮寄方式。随着全名址要求的标准越来越高，这就要求我们在邮寄的时候要提高录入速度，还好现在已经可以熟练掌握了。所以我觉得邮政营业是一个用心和智慧才能经营的岗位。在邮政储蓄工作的几个月，自己对储蓄的工作流程熟悉了。

储蓄岗的工作比较单纯，存取款开户销户转账还有一些中间业务，不需要动脑筋，只要仔细点就好了。因为邮政储蓄是邮政的看家饭碗，所以为客户提供优质的窗口服务是每个营业员

的基本要求,熟练的业务知识是前提。邮政是个企业,需要创造价值,所以为客户提供服务和理财产品同时提高支局收入很关键。

在我工作的那段时间,我努力向客户讲解邮政代理保险产品的好处和风险,一,保险是一份保障,二保险比较安全,三保险可以是财富值,同时考虑到储户可能中途用钱的需要,所以就根据需要将钱分活期,定期,保险组合存储,这使我对理财有了更深刻的认识。

在过去的几个月中,我也跟着投递班学习过分报纸,分报纸是个技术活,首先得将进口的所有报纸根据不同的段别分开,然后根据将报纸分到各个单位。不管风吹日晒都必须准确无误的将包裹邮件送到客户手中。第一次送农资还是在2月份的时候,坐在麻木车上,冷风吹在脸上,我很感慨,这就是乡邮人真实的生活,很艰苦,所以我得珍惜我的工作。种子销售时,我也跟车出去做过,有时一中午卖不到一袋种子,时间也耗费了,车子也烧油,但是这是自己的职责,在岗一天就要努力工作一天。在这8个月的时间里,业绩方面做的很不好。

我觉得自己完全没有发挥自己最擅长的营销水平,回到离家最近的地方,很多时候还是在家里人帮忙拉存款。做保险也没有尽力,认识的人就做不认识的就不做,这完全不是以前的自己,所以得努力改变这种状况,在以后的工作中要主动走出去,把自己的定位由就业变为职业。基层的生活是真实的,我学会了很多,心态也发生了很大的变化,从开始的浮躁到现在的平静,就像新东方总裁俞敏洪说过,think big ,do small.梦想可以很伟大,但是必须从小事做起,把小事都做好了其实也就完成了一件大事。所以我选择努力做事,踏实做事。

篇二：中国邮政员工个人年度工作总结

一、20xx年工作回顾

1、业务收入完成情况

我局至11月份业务收入计划为6349896元，完成全年计划的90.1%。其中本月电子商务和代理信息未列入收入，预计单项收入近3万元。

2、四大业务完成情况

截止11月30日，我局储蓄余额达到23582万元，今年累计净增余额2978万元。保险保费79万，报刊流转额31.82万，完成计划的48.29%，比去年同期增长17.04%，贺卡4.5万，占53%。

二、经营工作基本情况

1、储蓄业务发展较快

邮政储蓄业务是邮政的支柱业务、吃饭业务，它的收入比重已点全局总收入的76%以上□20xx年市局给我局下达的邮储余额净增指标为3800万。但是由于特殊的经济形势，支局的存款余额都是每年第一季度不同程度下跌，因为每年一月份一到，部分客户都到网点取钱进货，另外，临近春节，外来人员返乡过年，把存在网点的款转走。又加上xx年工行、建行网点亦陆续进驻，因此今年较往年，形势特别严峻，支局面临越来越激烈的竞争。针对各种不利因素，支局领导小组总结往年的经验，对各个阶段作出合理的规划，即第一季度努力做好止跌回升，确保第一季度余额平稳过度，第二季度争取有所提升，第三、四季度力求在完成分局任务指标的情况下，再做突破。支局领导多次召开会议，号召职工抓好储蓄业务，经过全局干部职工的共同努力，上半年，我局邮储净增余额331万元，在第三季度，我们又加大了储蓄业务的发展力度，全力做好串储、揽储。截止11月30日，我局实现了净增储蓄余额2978万元，创下了我局历年来储蓄净增余额的新高，余额规模在全区邮政、银行网点居首，活期比例也是第一。

2、代办保险业务向良性发展

邮政代理保险业务是邮政金融实施战略调整的重点业务，是规避金融风险、调整业务结构、实现多元化经营的有效手段。20xx年是代理保险业务向科技化、成熟化、可持续化发展的关键性一年。根据市局分局的要求，我局把代理保险作为主要中间业务的切入点，充分利用邮政网络资源优势，努力开拓农村市场和大客户市场的营销工作，积极与太平洋、中国人寿等多家保险公司进行全面的合作，联合开展各类营销宣传活动，取得了较好业绩。为了充分做好这项工作，我局多次召开发展保险业务的工作会议，制定了切实可行的业务发展奖励办法，邀请保险公司的客户经理传授保险业务发展经验，并从分局组织的保险培训活动中吸收了一系列宝贵的营销经验，至11月30日，支局全年净增保费79万元，较往年有了明显的进步，实现了新的突破，为今后保险业务的发展现了一个好的开始。

3、大力发展邮务类业务

委联系，与宣干一起下乡收订报刊，同时动员投递员上门为老客户收订，积极发展新订户。截至11月底，已完成报刊收订金额31.82万元。在下乡收订报刊中，做到报刊、贺卡两项业务有机结合起来，边收订边营销台历贺卡，从而得到双丰收。

4、加强了设施建设

为了使我局的业务分布更加合理，今年我们新建了24小时自助银行，增加了自动存取款机，自动汇款机，现在已经对外营业，不仅缩短了用户办理业务的时间，亦给我局带来更大的经济效益。

三、邮政服务水平有了一定的提高

服务是邮政的永恒主题，是企业生存和发展之本。今年，我们把对外服务工作的要求提高到了以服务促发展的高度来对待，把改善服务作为企业经营的重要举措。支局领导多次在会议上强调服务质量，业余时间亦经常与员工做思想上的交流，使全局员工充分认识到了对外服务工作的重要性，自觉履行各项服务职责，使自己养成良好的行业规范和职业习惯，形成一种奋发向上的良好氛围，从而令我局员工的服务水平和服务质量较往年有明显提高。通过全局职工的共同努力，现在我局职工态度和蔼，文明服务、礼貌待客，对用户热情周到，基本杜绝了用户有理由申告，邮政信誉不断增强。

四、安全生产工作得到加强

安全工作重于泰山，安全工作一向是我局工作中的重中之重。今年我局增加了红外线摄像头4个、金库守护神1个。这些设备的投入使用不仅提高了物防、技防的能力，也为确保资金的安全起到了决定性的作用。另外支局在后楼押款车停放处上方增加了一盏照明灯，方便了押款工作地顺利进行。与此同时，在今年世博、亚运期间，我局营业员在特快，包裹收寄方面，能认真贯彻上级要求，现场封装，认真验视，对不合收寄要求的物品能对用户做好解释工作，委婉杜绝用户，对符合收寄要求的物品，能认真登记收寄人的身份证号码，全方位消除安全隐患。今年来由于我们制度到位，责任落实到位，检查工作到位。从而保证了我局的各项工都能安全的顺利开展，为业务的发展提供了坚实的盾。

在明年，我们将认真反思，从自身做起，克服不足，发扬成绩，为企业发展大局着想，力争在明年有个更好的成绩。

篇三：中国邮政员工个人年度工作总结

伴着纷飞的瑞雪20xx即将离我们远去，回首这即将过去的一年，深感充实与忙碌，做为市集邮协会的理事，在这年终岁尾，有必要盘点一下一年来的工作，一来，给少年邮局一个

总结，二来也向局领导汇报一下我们的工作，第三也是为新的一年提前做一个筹划。

黑河少年邮局作为黑龙江省第一家少年邮局，得到了省邮协的高度重视，更得到了市邮政局的大力扶持。在市集邮业务局东飞局长的直接领导下，坚持了三年，在省集邮秘书长会议和今年在牡丹江召开的全省青少年集邮活动工作经验交流会上作了经验交流，得到了与会同志的一致好评，成为全省青少年集邮工作的排头兵。

1、纪念成立三周年，举办集邮知识竞赛

从xx年4月6日挂牌成立，黑河少年邮局已走过了三个年头号，每年的4月6日，少年邮局都要用各种活动开展纪念活动。20xx年是中国的奥运年，于是我们就结合省邮政宣传中心开展的“迎奥运集邮知识百题竞赛”活动，在黑河市第三小学多功能厅举办了“迎奥运，集邮知识竞赛”暨纪念黑河市少年邮局成立三周年活动。集邮业务局伍东飞局长、区教育局常务局长谭启发、黑河日报社记者张辉、协会委员李石平等到会祝贺。活动气氛紧张热烈，活动收到了很好的效果。黑河日报和黑河电视台都进行报道，《黑龙江邮电报》在《集邮纵横》专刊头条显著位置上刊登了活动照片，起到了很好的宣传作用。

2、普及奥运知识，开展迎奥运答卷活动

在省邮协开展的“迎奥运百题知识竞赛”活动中，学校积极参与，组织，出资印答题卡600多份，并按时交寄了试卷。同时我们还积极组织学生参加《中国集邮报》组织的“中国少公民集邮知识竞赛”，我校一名学生获二等奖；在重庆丰都集邮协会组织的集邮知识竞赛中，我校有4名学生分获二、三等奖，16人获优秀奖。通过参与这些活动，普及了集邮知识，也使同学们更加关注奥运，热爱祖国。

3、开展社会实践，参加世界邮政日的宣传活动

十月九日，是世界邮政日，少年邮局刻制了主题为：“世界邮政网，网络连天下”的宣传戳，少年邮局的小员工与黑河市邮政局的员工一道走上街头，宣传邮政业务，在活动中学生们得到了锻炼。

4、请专家讲座，提高活动的层次

何宏老先生是商大教授是省邮政的常务理事，我省的东北解放区邮票的研究专家，德高望重，在我省集邮界地位举足轻重，十月二十七日，他去俄出差途经黑河。我们得知消息后，立刻与他取得联系，邀他来校做了一场精彩的集邮知识讲座，何老风趣、热情的授课风格，让师生如沐春风，收获很大。

邮政个人年度总结篇三

今天，我本着参与、锻炼、提高进而推动事业发展的目的，参与竞聘。首先感谢各位领导给了我这次检验自我的机会，并借此机会对长期以来对我工作给予支持、关心和帮助的领导和同事，表示最衷心的感谢！下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍：

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2000元现金，最终客户拿走了2000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：

(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**%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。

(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**%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。

(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**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！

邮政个人年度总结篇四

一、一心一意搞经营，全力以赴促发展。

按照省、市局关于经营工作的安排布暑，因地制宜，把重点放在了函件、邮储、广告、物流等重点业务和特色业务上，取得了较好的成效。

1、传统函件业务萎缩是不可逆转的现实。要使这一传统业务有新的发展，必须另辟蹊径。我们把方向确定在了邮资信封

的推广使用，书信大赛的造信工程、企业金卡的揽收上。积极协调好各方面的关系，争取业务发展上的主动性。全年揽收制作邮资信封4户1万枚，收入1.3万元，书信大赛收入1.02万元，特别是企业金卡做为阶段性主要工作取得了突破性的发展。经千方百计地努力和多方攻关，得到了各级政府的认知和支持，全县15个乡镇有8个乡镇制作了企业金卡8种8000枚，县政府一次性拨款3万元制作了9种11500枚，共计揽收制作了20种23500枚，实现收入5.62万元。促使了函件业务量收稳步增长。

2、始终把储蓄作为业务发展的重中之重紧抓不放。以窗口吸储、职工揽储、监管部门支持为主要手段，在首季业务发展竞赛中完成了594万元的净增余额，为全年任务的完成打下了坚实的基础。在5月份成功举办了庆贺华池邮政储蓄余额突破9000万元“真心回报社会，真情答谢客户”为主题的“邮政之夜”专场音乐会，进一步树立了华池邮政新形象，提高了邮政储蓄的社会的知名度与认知度，增强了职工的企业荣誉感及向心力和凝聚力，确保了在业务发展淡季的稳步增长。在第四季度，紧紧抓住了商业银行清理整顿教育储蓄的有利时机，及时调整对策，确保了全年计划任务的完成。

3、报刊业务把重点放在一次性收订上，作为阶段性重点业务实施攻坚战略。积极争取当地各级党委部门的支持，以党报党刊为重点，为配合党报党刊督查，组成六个收订小组，分段包干，责任到人，及时汇总情况，汇报主管领导，督促完成。同时抓大不放小，门店、商厦、小区分组派专人挨家挨户上门宣传动员，挖掘自费订阅潜力□xx年全年流转额完成97万元，占计划的102%□xx年一次性收订完成99.3万元，完成年计划93万元的107.8%，较好的完成了报刊收订任务。

4、按照省市局的安排布署，借服务“三农”政策的东风，努力促进物流业务的发展。与工商局多次协调，更换了营业执照，增加了物流配送等业务种类，在政策上取得了支持。在县城建立物流配送站1处，各乡镇及部分行政村建立三农服务

点40处，并给予优厚的提成比例，调动了职工及代办人员发展业务的积极性。有选择地配送质优价廉的洗衣粉、洗洁精，重点代理西凤系列酒。经过一段时间的市场培育，现已打开了一定销路，市场初具规模，并积累了一定经验，为开展物流业务奠定了政策和经营基础，使物流业务成为各项新业务发展中速度较快、前景较好的一项业务。

邮政个人年度总结篇五

全国邮政职工薪酬集中管理系统是中国邮政集团公司对邮政职工进行薪酬核算及相关人工成本费用核算的管理系统。本文是本站小编为大家整理的邮政职工个人总结范文，仅供参考。

回顾20xx年在局领导和上级主管领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

一、思想上，积极参加政治学习，关心国家大事，拥护以为首的党中央的正确领导，遵守局里的各项规章制度，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟。工作上，本人能忠于职守，严于律己，工作勤恳，遵守局里的各项规章制度，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作。学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。我从没有满足于现状，不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，并通过了邮政营销员的考试。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的业务知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

二、今年取得成绩：在做好本职工作的基础上，以高度的标准严格要求自己，自觉学习业务知识，参加岗位培训、考试，

不断提高自身素质。

三、存在的主要问题：

一是学习不够。新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时缺乏学习的紧迫感和自觉性。

二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

针对以上问题，我今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为邮政员工，我更要不断加强自己的邮政业务技能水平，这样才能在各项工作中得心应手，高效的完成工作任务。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对邮政事业的激情和热情，为我热爱的邮局继续奉献我的热血、智慧和青春。

时光飞逝□20xx年的日历正一页又一页消然而翻过，伴随着新时代不断前进的步伐，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，

通过自身的不懈努力，我各方面都取得了一定的进步。回顾20xx年的工作，邮政提供了各种让我自己快速锻炼成长的平台，邮政领导给予自己很多工作上的关心，老师傅们给自己提供了很多宝贵的经验和帮助，这一切让自己在各方面都取得不同程度的进步，当然，自己也存在着许多需要改进的地方。在今后的工作中，我将继续以务实的工作态度，一如既往地认真学习工作，争取工作水平的更大提高。

一、思想政治表现

思想锐意进取，坚持党的领导，拥护党的路线、方针政策。理论联系实际。把自己良好的思想觉悟落实到工作中，热衷邮政事业、热爱邮政岗位、恪守邮政职业道德、严守邮政服务理念；热爱邮政事业、有高度的责任感和良好的职业操守。时刻传承着总局的各项精神和指示并落实到工作实际中。在邮政工作中理论联系实际，注重知识更新，努力让自己的思想跟上形势的发展。

二、业务工作表现

热爱邮政工作，有高度的责任感、良好的职业道德和敬业精神，能积极主动地完成总局和班主交办的各项邮政工作。平时严格遵守南通邮政系统中的各项规章制度，严于律己，宽以待人，团结同志，始终把工作放在第一位，不计个人得失，服从组织分配，努力完成南通市总局分配的工作任务。今年上半年我一直在行政中心班组工作，但每当大学生公寓业务繁忙时，我都能根据安排积极主动去帮忙加班或代班；政务中心成立后，我也能服从安排主动从自己熟悉的行政中心到政务中心工作，并通过努力对政务中心的工作渐渐适应顺手。由于政务中心业务相对清淡，我也会在自己休息的时候根据领导安排继续到大学生公寓代班。在具体的邮政工作中，严格持行班组长的工作分配，认真做好自己的职责。及时认真做好邮车的接送，在接邮车时能清点盘收好当天的函件、报纸、杂志等，在晚上送邮车时都能做好清晰的交接，一年来

没出现过任何差错;严格按照国家邮政局制定的各类邮件业务处理规则办理邮件、汇款、储蓄等业务,对每笔业务都能认真检查核对,指地客户认真填写,对不符规定和要求的邮寄都能用心而耐心说服客户,全年无客户投诉;认真执行对包裹、印刷品等邮件的收寄验视制度,做到当面验视,眼同封装,全年没出现过差错。认真执行邮资机使用管理办法,邮资机符志或邮资机签条打印或张贴在邮件的规定位置,全年工作认真负责,没出现过操作失误;做到对各类票款、有价证券、重要空白凭证使用规范,每个月底能协助班组长做好帐款核对和票据归档;按规定,做好对邮政日戳(包括日戳、机戳等)夹钳、邮袋等邮政专用用具使用与管理等。在日常工作中,能很好胜任各个环节的工作,保质保量服务好客户。

在日常工作之外,我也能服从班组长的安排,对局里分配给我的各项任务圆满完成。在“协储”任务方面:今年我通过自己和家人的努力,保证了自己在“协储”任务的完成,一直保证了“协储”在100万左右,多的时候达到140多万;在车险方面:全年完成十辆车险;在“自由一族”办卡方面,通过努力办成四张卡;在月饼等方面也略有小成绩;积极参加邮政的各种工会活动和业务学习活动,多次到总局参加学习。

三、邮政业务学习表现

利用自己的空余时间,不断学习邮政的各知识。一方面通过自己在实际的业务中提高自己的业务能力和操作规范以及熟练程度;另一方面通过看书、上网、向老同志学习等来提升自己。积极参加邮政系统的各种学习,认真对待邮政系统的岗位练兵。

总之,在20xx年的工作中,我能严格履行自己的工作职责,做好自己的工作。自己感觉今年的工作比去年胜任颇多,这虽然有我自己的努力,但更有我们班组的影响。今年以来,我们班组在王磊的带领下,齐心协力、目标一致、排除困难,各项工作都能保质保量完成。当然人无完人,我的工作

中也有一定的不足，比如对于突出事件的处理不够老练等。但是，相信在邮政系统各级领导的关心和指导下，加上我的不断努力，我今后会把工作做得越来越好。

来邮政工作已经8个多月了。回顾这8个多月的工作，真的是感慨良多。在县市局领导的关怀和指导下，在各位同事的支持和帮助下，我不仅迅速的掌握了邮政业务知识，而且掌握了邮政储蓄业务知识，同时也熟悉了邮政投递相关工作以及农资分销等相关知识，这使我觉得很充实也很满足。

营业是邮政的四个重要组成部分之一，更是展示我们邮政企业形象，体现我们精神面貌和综合素质的窗口。我很荣幸我职业生涯的第一站就是到了这里。在邮政营业大厅的前台工作不仅接触的用户多，需要协调的事情也多，给我感触最深的就是我们的包裹收寄。我们不仅要详细的咨询用户的寄出地点，更要慎重的验试每一件寄出物品，同时还得考虑包裹的包装问题。

是个石材重镇，会有大量石材样品 邮寄，由于石材一般都比较重，所以需要向客户咨询邮件是否急用，然后根据不同的资费为客户推荐不同的邮寄方式。随着全名址要求的标准越来越高，这就要求我们在邮寄的时候要提高录入速度，还好现在已经可以熟练掌握了。所以我觉得邮政营业是一个用心和用智慧才能经营的岗位。在邮政储蓄工作的几个月，自己对储蓄的工作流程熟悉了。

储蓄岗的工作比较单纯，存取款开户销户转账还有一些中间业务，不需要动脑筋，只要仔细点就好了。因为邮政储蓄是邮政的看家饭碗，所以为客户提供优质的窗口服务是每个营业员的基本要求，熟练的业务知识是前提。邮政是个企业，需要创造价值，所以为客户提供服务和理财产品同时提高支局收入很关键。

在我工作的那段时间，我努力向客户讲解邮政代理保险产品

的好处和风险,一,保险是一份保障,二保险比较安全,三保险可以是财富值,同时考虑到储户可能中途用钱的需要,所以就根据需要将钱分活期,定期,保险组合存储,这使我对理财有了更深刻的认识。

在过去的几个月中,我也跟着投递班学习过分报纸,分报纸是个技术活,首先得将进口的所有报纸根据不同的段别分开,然后根据将报纸分到各个单位。不管风吹日晒都必须准确无误的将包裹邮件送到客户手中。第一次送农资还是在2月份的时候,坐在麻木车上,冷风吹在脸上,我很感慨,这就是乡邮人真实的生活,很艰苦,所以我得珍惜我的工作。种子销售时,我也跟车出去做过,有时一中午卖不到一袋种子,时间也耗费了,车子也烧油,但是这是自己的职责,在岗一天就要努力工作一天。在这8个月的时间里,业绩方面做的很不好。

我觉得自己完全没有发挥自己最擅长的营销水平,回到离家最近的地方,很多时候还是在家里人帮忙拉存款。做保险也没有尽力,认识的人就做不认识的就不做,这完全不是以前的自己,所以得努力改变这种状况,在以后的工作中要主动走出去,把自己的定位由就业变为职业。基层的生活是真实的,我学会了很多,心态也发生了很大的变化,从开始的浮躁到现在的平静,就像新东方总裁俞敏洪说过,think big ,do small.梦想可以很伟大,但是必须从小事做起,把小事都做好了其实也就完成了一件大事。所以我选择努力做事,踏实做事。

邮政个人年度总结篇六

来邮政工作已经8个多月了。回顾这8个多月的工作,真的是感慨良多。在县市局领导的关怀和指导下,在各位同事的支持和帮助下,我不仅迅速的掌握了邮政业务知识,而且掌握了邮政储蓄业务知识,同时也熟悉了邮政投递相关工作以及农资分销等相关知识,这使我觉得很充实也很满足。

营业是邮政的四个重要组成部分之一,更是展示我们邮政企业形象,体现我们精神面貌和综合素质的窗口。我很荣幸我职业生涯的第一站就是到了这里。在邮政营业大厅的前台工作不仅接触的用户多,需要协调的事情也多,给我感触最深的就是我们的包裹收寄。我们不仅要详细的咨询用户的寄出地点,更要慎重的验试每一件寄出物品,同时还得考虑包裹的包装问题。

**是个石材重镇,会有大量石材样品邮寄,由于石材一般都比较重,所以需要向客户咨询邮件是否急用,然后根据不同的资费为客户推荐不同的邮寄方式。随着全名址要求的标准越来越高,这就要求我们在邮寄的时候要提高录入速度,还好现在已经可以熟练掌握了。所以我觉得邮政营业是一个用心和智慧才能经营的岗位。在邮政储蓄工作的几个月,自己对储蓄的工作流程熟悉了。

储蓄岗的工作比较单纯,存取款开户销户转账还有一些中间业务,不需要动脑筋,只要仔细点就好了。因为邮政储蓄是邮政的看家饭碗,所以为客户提供优质的窗口服务是每个营业员的基本要求,熟练的业务知识是前提。邮政是个企业,需要创造价值,所以为客户提供服务和理财产品同时提高支局收入很关键。

在我工作的那段时间,我努力向客户讲解邮政代理保险产品的好处和风险,一,保险是一份保障,二保险比较安全,三保险可以是财富值,同时考虑到储户可能中途用钱的需要,所以就根据需要把钱分活期,定期,保险组合存储,这使我对理财有了更深刻的认识。

在过去的几个月中,我也跟着投递班学习过分报纸,分报纸是个技术活,首先得将进口的所有报纸根据不同的段别分开,然后根据将报纸分到各个单位。不管风吹日晒都必须准确无误的将包裹邮件送到客户手中。第一次送农资还是在2月份的时候,坐在麻木车上,冷风吹在脸上,我很感慨,这就是乡邮人真实的生活,很艰苦,所以我得珍惜我的工作。种子销售时,我也

跟车出去做过,有时一中午卖不到一袋种子,时间也耗费了,车子也烧油,但是这是自己的职责,在岗一天就要努力工作一天。在这8个月的时间里,业绩方面做的很不好。我觉得自己完全没有发挥自己最擅长的营销水平,回到离家最近的地方,很多时候还是在家里人帮忙拉存款。做保险也没有尽力,认识的人就做不认识的就不做,这完全不是以前的自己,所以得努力改变这种状况,在以后的工作中要主动走出去,把自己的定位由就业变为职业。基层的生活是真实的,我学会了很多,心态也发生了很大的变化,从开始的浮躁到现在的平静,就像新东方总裁俞敏洪说过,thinkbig,dosmall.梦想可以很伟大,但是必须从小事做起,把小事都做好了其实也就完成了一件大事。所以我选择努力做事,踏实做事。

今后的努力方向

1、加强理论学习、不断提高自己的政治业务素质。

一是继续学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和三个代表重要思想用基本原理联系具体实际用唯物主义立场、观点和方法观察问题、分析问题树立远大的理想正确的世界观和人生观正确处理国家、集体、个人三者之间的利益关系。认真学习和领会党的各项方针政策正确对待目前工作中面临的困难进一步激发爱岗敬业的热情积极投身企业的改革在平凡的岗位上自觉为企业改革与发展做出贡献。

二是认真学习国家法律、法规不断提高自己的法、纪观念杜绝违章违规的行为。

三是不断提高自己的管理水平能针对不同时期的实际情况提出一些有针对性的可操作的管理办法和实施方案。

2、改进工作作风。要从日常事务中超脱出来经常深入一线了解一线工作切实帮助基层解决实际问题。

3、认真履行岗位职责、竭尽全力做好本职工作遵纪守法不能做的事情坚决不做时时处处以法律法规约束自己牢记自己肩上的责任。

邮政个人年度总结篇七

1、工业经济。

20xx年生产焦炭48万吨，同比上年5%，年均增长11%；生产洗精煤51万吨，同比上年增长12%，年均增长17%；发电量2.8亿度，同比上年增长8%，年均增长12%。以煤电化为主导的工业产业格局初现雏形，煤热电化新型建材产业同比xx年新增工业增加值1.4亿元，税收6200万元；工业用水循环利用率65%，用水量同比xx年降低15个百分点；工业固体废弃物利用率50%，焦炉煤气利用率70%，同比xx年分别增长15、40个百分点。规模以上工业企业现价总产值实现12.7亿元，同比上年增长80%，年均增长53%；工业增加值实现5.3亿元，同比上年增长60.3%，年均增长35.3%；销售收入实现16.8亿元，同比上年增长80.9%，年均增长62.4%；税收实现9573万元，同比上年增长160%，年均增长106.7%；利润实现1.46亿元，同比上年增长129.3%，年均增长125%。煤炭发运完成342万吨，同比上年增长14%，年均增长30%。

2、交通工作。

交通事业发展迅速□20xx年投资8999万元，建设水泥路面257.1公里，通乡公路硬化率达到100%；通村公路硬化率达到61%。加强小型车管理服务力度，新办营运证300台。

3、财贸工作。

20xx年财贸工作：一是全口径财政收入实现4.5亿元(不含基金)，同比上年增长31%，年均增长73.6%；一般预算收入1.9亿

元，同比上年增长20.04%，年均增长18.95%。二是社会消费品零售总额完成7.3亿元，同比上年增长17%，年均增长26%；三是进出口总额完成1.1亿元，同比上年增长2%。年均增长5%。四是全县存款余额达到35.2亿元，同比上年增长20%，年均增长24.5%；全县贷款余额达到15亿元，同比上年下降10%，年均下降9%。“万村千乡”市场工程建设新型农家店150户，配送中心2户，新型农村流通体系形成规模。

4、重点项目。

3年以来，共实施重点项目累计54个，累计完成投资12.2亿元，其中30个项目竣工。竣工项目增加工业化生产能力达产达效可新增销售收入17.2亿元，可新增税收1.5亿元。

5、招商引资。

3年来实现国内全口径招商引资到位资金8.2亿元，外资58万美元，为县域经济发展增添了活力。

二、存在问题

是对社会主义市场经济理论学习不够深入，对宏观经济形势研究不深，致使金融危机袭来时，本战线工作受到较大的影响。二是工作中有时犯急躁病，批评人不分场合，往往挫伤同志的自尊心。

三、今后努力方向

(一)努力学习，提高素质努力学习，提高自身修养和政治、业务素质。增强运用科学发展观指导工作实践的思想意识和能力。

(二)积极进取，勤政养廉牢固公仆意识，端正党风、政风和工作作风，提高依法行政能力；坚持改革开放，强化公共服务

意识和行为。严格执行党纪国法，积极反腐倡廉。

(三)真抓实干，为民服务创新管理与服务，加速建立完善本战线贯彻落实县委、县政府发展战略的目标责任制和工作推进机制，团结战线的全体同志坚定不移的抓好分管工作，全面完成本战线的各项工作任务和经济指标。

更多相关优秀文章推荐：

2. 邮政营业员个人工作总结
3. 中国邮政员工个人年度工作总结
4. 邮政年度个人工作总结
5. 邮政储蓄银行员工个人工作总结2016
6. 邮政年终个人工作总结
7. 邮政近三年个人工作总结

邮政个人年度总结篇八

邮政基础设施作为一项重要的城市公共服务设施,方便着城乡居民的日常生活。它庞大的邮政递送网络,带给人们的在信息交流方面的巨大便利。下面是本站小编整理的一些关于邮政支局长个人工作总结,供您参考。

今年崇文邮政支局在市局领导的亲切关怀和指导帮助下,我支局职工心往一处想,劲往一处使,紧紧围绕年初市局所确定的方针目标,以更扎实的工作和更有效的措施,向管理要效益,以服务求创新,调动一切积极因素,迎难而上促发展,圆满完成了上级下达的各项工作任务,为企业步入良性循环奠定了坚实的基础,为东台邮政的发展做出了一定的贡献。

其具体体现在以两个方面：

首先，在邮储方面，由于我局地处市场批发中心，资金都随着季节波动性大，在换季期间由于客户进货而造成余额下滑。我局人员利用休假期间多走访客户，多次与客户攀谈，来弥补市场所需而流失的资金。经过我局人员一年的努力，我局最终完成了年底的冲刺任务，保住了邮储余额。

其次，认真开展本单位的各项业务工作，我们的工作人员少，对开展邮政储蓄有很大困难。但我们在困难下不屈服。我们一方面做好宣传发动。另一方面，充分发挥职工的工作积极性，深挖潜力，克服困难，努力完成各项上级领导下达的任务啊。根根自身的地势优势，充分的发挥了我们在营销方面的特长。其中，商易通任务我们以全县第一的出色成绩完成了任务。在自由一族方面我们也毫不逊色，主动多上门询问客户，多次介绍我们的产品优势，让客户做到真正的放心。在一年来，经过全体职工的共同努力，工作是取得一定成绩的，同时也存在问题：主要是我们人员少；服务范围广，对用户的需要，服务不及时。

二、支局基础管理与服务工作情况

(一)、建立建全各种管理资料、严格执行各项基本制度。支局长按照‘农村支局标准化管理工作评定标准’来严格要求自己按时准确的填写各类管理资料，制定合理实用的考核办法，做到局务、财务公开、公平、公正。定期组织职工学习各类业务知识，定时召开支局经营和质量分析会，按时举行民主生活会。严格督促职工执行各项规章制度杜绝工作差错，认真填写各类检查记录。

(二)、狠抓职工思想工作，提高职工综合素质 本局始终把建设职工队伍作为提高管理水平，加快企业发展的根本之路，为企业的经营、发展、创新奠定丰厚的人力基础。坚持以人为本的原则，最大限度的发展人、持续开展”争创星级服务

窗口”、学习”爱心邮路”活动。

(三)、狠抓安全，夯实安全生产基础安全产生是邮政企业发展永恒的主题，更是经济效益的重要保证，我支局始终把安全生产放在重中之重的位置，加强了支局内部的安全防范、防火、安全生产、支局内部综合治理等各项工作。每周开展安全教育，每月开展安全大检查，及时发现安全隐患，及时整改，因此，我支局全年未发生安全事故。

(四)、落实服务承诺，提高服务质量坚持人民邮政为人民的宗旨，本着迅速，准确，安全，方便的服务方针，不断提高服务质量，增强服务意识，规范服务内容，坚持为民办实事的精神，开展了一系列重要举措。聚资源优势，鼓励员工加强学习积极参加各级岗位技能考试。与此同时，党组织充分发挥思想阵地作用，加强对党员职工的党性，党风，党纪教育，理想信念教育，通过教育，帮助他们树立正确的世界观，人生观，价值观。不断提高防腐拒变的能力，杜绝了违纪违法行为发生。因我支局注意职工队伍综合能力培养，使得我局全员工作热情高涨，精神面貌焕然一新。在20xx年中，我们将要进一步完善各项考核制度，调动全局职工的工作积极性、主动性，要求每个职工都要满腔热情地投入工作中去，到用户家去。努力开展各项业务工作，抓好20xx年上级领导下达的各项任务。总之，我们将以“用户的需要就是我们的服务”为宗旨，服务于社会，满足于社会，积极进行改革、探索、实践，团结一致。在竞争激烈的市场经济中，开拓进取，不断创新，开展崇文邮政支局的新局面。

一年来，在镇党委、镇人民政府的领导和县局业务主管部门的指导下，我支局坚持以*理论和党的xx届六中全会精神为指导，按照“三个代表”的要求，始终以“用户的需要就是我们的服务”为宗旨，认真努力做好今年的各项工作，现总结如下：

首先，抓好单位职工的政治理论和业务学习，理论学习，特

别是“三个代表”重要思想的学习，我们主要采取单位学习和个人自学相结合，坚持联系本单位的各项工作实际，如何为用户服务。

其次，建立健全本单位的各项工作制度和学习制度，以及单位内部安全保卫制度。总的来看，执行情况很好。

再次，认真开展本单位的各项业务工作，我镇由于广大人民群众经济困难，加上我们的工作人员少，对开展邮政储蓄有很大困难。

在20xx年，我们一方面做好宣传发动。另一方面，充分发挥职工的工作积极性，深挖潜力，克服困难，努力完成党报、党刊的征订任务，其中征订《**日报》30份、《*日报》40份、《**日报》1份、《求是杂志》1份、《半月谈》3份完成报刊流转金额1.9万元，占年任务的80%。

邮政营业1.2万元，完成任务50%;办理**人民外出打工汇款100多万元，总之，我们在做好本单位各项业务工作的同时，还认真完成镇人民政府布置的各项工作。

在一年来，经过全体职工的努力，工作是取得一定成绩的，同时也存在问题：主要是我们人员少；服务范围广，造成报刊投递不够及时；对用户的需要，服务不够。

在20xx年中，我们将要进一步完善各项考核制度，调动全局职工的工作积极性、主动性，要求每个职工都要满腔热情地投入工作中去，到用户家去。努力开展各项业务工作，抓好20xx年的党报、党刊征订，完成上级交给我们的任务。

总之，我们将以“用户的需要就是我们的服务”为宗旨，服务于社会，满足于社会，积极进行改革、探索、实践，团结一致。在竞争激烈的市场经济中，开拓进取，不断创新，开展西江邮政支局的新局面。

20xx年新曹邮政支局在市局领导的亲切关怀和指导帮助下，我支局职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初市局所确定的方针目标，以更扎实的工作和更有效的措施，向管理要效益，以服务求创新，调动一切积极因素，迎难而上促发展，圆满完成了上级下达的各项工作任务，为企业步入良性循环奠定了坚实的基础，为东台邮政的发展做出了一定的贡献。其具体体现在以下几个方面：

一、邮政业务收入及其本经营情况

(一)、各类邮政普通业务收入完成情况

今年1-11月份我支局共完成函件2.06万元完成年计划率达123.35%、包裹0.46万元完成年计划率达91.39%、特快1.91万元完成年计划率达218.27%、信息0.18万元完成年计划率达33.84%、汇兑0.53万元、其它0.36万元；合计完各类邮政业务收入5.37万元，完成年计划率达113.94%。

(二)、邮政储蓄及中间业务完成情况

至11份底邮储余额达6080万元本年度累计净增2116.6万元，其中活期余额734.36，定期余额5354.16，定活比达12.07%；累计完成异地手续费1.29万元完成年计划率28.67%，累计新增绿卡用户709户完成年计划率177.25%，累计新增代发户数183户完成年计划122%。距四季度邮储计划差100万元预至到12月31日我支局余额可达6200万元左右，确保完成四季度邮储计划。累计销售各类代办保险125.2万元、代收各类保费续缴123万元，累计完成中间业务收入27865.23元。

(三)□20xx年度报刊发行业务完成情况

市局本年度下达我支局20xx年度报刊收订流转额计划14.88万元，其中期刊流转额4.88万元。到目前为止我支局共计收订各类报刊流转额达17.15万元、其中期刊流转额4.9万元，分

别完成计划的115.3%、101%。各类省、市局包销计划和重点包销报刊计划及校园、农村类读物计划以及党报党刊发行计划均以全额完成。

(四)、‘一镇一封’及20xx年贺卡销售完成情况

今年上半年我支局成功的于市二职中谈成并定做了5000枚‘校园风光’邮资信封完成函件收入6000元，下半年我支局又与市二职中、永丰林农业生态园签订20xx年度贺卡定制合同完成函件收入19600元完成计划率达245%。

(五)、分销物流业务完成情况

本年度我支局共计销售牛奶30箱、洗衣粉170件、酒类135箱、天达(2116)5箱累计完成销售收入120xx元。

二、支局基础管理与服务工作情况

(一)、建立建全各种管理资料、严格执行各项基本制度。

支局长按照‘农村支局标准化管理工作评定标准’来严格要求自己按时准确的填写各类管理资料，制定合理实用的考核办法，做到局务、财务公开、公平、公正。定期组织职工学习各类业务知识，定时召开支局经营和质量分析会，按时举行民主生活会。严格督促职工执行各项规章制度杜绝工作差错，认真填写各类检查记录。

(二)、狠抓职工思想工作，提高职工综合素质

本局始终把建设职工队伍作为提高管理水平，加快企业发展的根本之路，为企业的经营、发展、创新奠定丰厚的人力基础。坚持以人为本的原则，最大限度的发展人、持续开展“争创星级服务窗口”、学习“爱心邮路”活动。

(三)、狠抓安全，夯实安全生产基础

安全产生是邮政企业发展永恒的主题，更是经济效益的重要保证，我支局始终把安全生产放在重中之重的位置，加强了支局内部的安全防范、防火、安全生产、支局内部综合治理等各项工作。每周开展安全教育，每月开展安全大检查，及时发现安全隐患，及时整改，因此，我支局全年未发生安全事故。

(四)、落实服务承诺，提高服务质量

坚持“人民邮政为人民”的宗旨，本着“迅速，准确，安全，方便”的服务方针，不断提高服务质量，增强服务意识，规范服务内容，坚持为民为实事的精神，开展了一系列重要举措。聚资源优势，鼓励员工加强学习积极参加各级岗位技能考试。与此同时，党组织充分发挥思想阵地作用，加强对党员职工的党性，党风，党纪教育，理想信念教育，通过教育，帮助他们树立正确的世界观，人生观，价值观。不断提高防腐拒变的能力，杜绝了违纪违法的行为发生。因我支局注意职工队伍综合能力培养，使得我局全员工作热情高涨，精神面貌焕然一新。

本年度工作虽然经我支局职工的共同努力，取得了一定的成绩，但也存在一定的差距和问题。其主要表现一是营销体系不完善，市场开发力度不够，有的新业务还有待于深层次开发。二是业务发展不平衡，基础业务的低迷状态仍然不能回升。邮储定活比不容乐观，可能会给支局和企业的未来发展带来后患。三是经营和服务工作还需进一步完善，经营意识淡薄的问题仍然存在，应该加强管理，改善服务，特别是对外服务的工种更应加强等等。这此问题给我们的发展造成一定的不良影响，在明年，我们将认真反思，从自身做起，克服不足，发扬成绩，为企业发展大局着想，力争在明年有个实质性的改变。

三、20xx年工作思路

(一)、切实加强支局的管理，提高管理水平。

以贯彻落实科学发展观为指导，紧紧围绕市局下达的业务收入指标及服务规范要求，以发展现代化邮政，满足社会需要为宗旨，以提升支局管理为目标。规范支局管理行为，完善各项管理规章制度，建立充满生机与活力的竞争、激励、约束机制，全面提高队伍整体素质，提升管理水平，提高管理效益，切实解决管理工作中的‘四个问题’达到‘四个确保’，把支局创建成管理规范、服务一流的星级服务窗口。

(二)、进一步转变观念，准确地定位和驾驭市场。

做好支局的经营分析，正确的分析当地的人口、经济状况，以主动营销，多样化的服务，来拓展市场。通过宣传大力发展邮政绿卡业务、邮政函件业务、邮政物流业务□ems特快业务。在支局大余额上涨的同时重点发展活期余额的比例，做好邮储的转型。

(三)、在邮政金融改制过程中加快业务的发展，重点推广中间业务

邮政代收农电费已是今后的趋势，利用现有邮政品牌及网络优势开发邮储代收电费业务。从而加快发卡的普及率、提高绿卡的市场占有率，带动邮储的活期市场。同时积极推荐短信业务，发展信息业务市场。

(四)、围绕发展目标，狠抓服务工作，提高邮政品牌

组织职工学习新的业务知识、业务技能，不断的开拓创新，让职工在市场竞争的环境中，牢固树立发展意识、竞争意识、大局意识，充分调动发展积极性，爱岗敬业，以局为家，促进支局各项工作全面的发展。认真学习贯彻党的xx大、xx届

三中全会精神，坚持以经营发展为中心，以强化管理为重点，以改善服务为宗旨，全面提升邮政服务新形象，深入持久地开展“邮政连着你我他，文明服务千万家”为主题的文明活动，从加强社会主义精神文明建设的高度，充分认识邮政服务工作的重要性，把改善服务放在更加突出的位置，切实坚持“人民邮政为人民”的服务宗旨和“迅速、准确、安全、方便”的服务方针。以用户满意为标准，窗口服务为重点，改善管理工作为根本。依解决“热点、难点”问题为突破口，促进服务工作的制度化。靠增强服务功能，提高服务质量，来诚信全镇人民的用邮需要。

以上是我新曹邮政支局20xx年的工作总结不到之处请各位领导批评指正，新曹支局将对领导们提出的问题，不断改进，努力开拓来年的新局面，用我们的实际行动，来报答各位领导的厚爱，为东台邮政事业发展再作贡献。

邮政个人年度总结篇九

时光如铤，细磨无声。进入邮政分公司工作也已经有一年多的时间了，在这一段时间的工作中，有匆忙、有懊恼、也有成长和收获。在单位领导的培养和教导下、在同事的帮助和指导下，当然还有自身的不断努力和不断学习下，无论是思想、工作还是学习中，我都取得了长足的进步和巨大的收获。这一年多的时间，我获益良多。

一、初步接触储蓄网点

20xx年9月初，为了能够使我们快速的了解邮政的业务，局领导安排我到邮政去学习。

第一次在邮政主要是大概的学习各项操作。从点钞、加打凭条到上机操作以及扎帐结账，只是跟着营业员们简单的学习了各项步骤，能够知道各项流程的操作，偶尔上机实习一下，

但是没有具体实践的操作。只是明白了解了操作流程，并不代表就可以当好一名储蓄营业员。熟悉操作只能够表明你可以办理业务，但是想要在储蓄岗位干好，需要的不仅仅是操作，还必须要能发展各项业务，这就要熟练的掌握各项业务的话术，明白它们的特点，针对不同的人群运用不同的话术。在邮政学习的时候，营业员们给我好好的上了一课，从短信、网银到理财、保险营业员们不仅全部给客户介绍了，关键是能够把它们串联结合起来，显得很流畅，让客户感到我们确实是为了客户的利益着想，站在他们的角度替他们考虑。

元旦当天，第一次感受到银行也可以有这么多人，整个大厅基本上被来办理业务的客户围了个水泄不通，连着几天的火爆场面，让我对元旦开门红有了新的认识和感官。场面火爆的同时也意味着大堂工作人员需要做的工作量相当的大。此时大堂工作人员就要做到“面观四方、耳听八方”。由于元旦开门红活动的吸引力，致使好多客户存定期、保险，这样难免遇到客户排长队的问题，此时大堂工作人员就要及时的分流客户，引导客户到不同的窗口办理不同的业务，同时利用好自动取款机、助农取款机。遇到客户对办理业务慢、服务等方面的意见时，要及时倾听客户的不满情绪，不要急于去辩解什么，谁对谁错并不重要，就算驳倒了客户也不会带来好的结果，或许会更糟。

大堂工作人员作为直接面对客户的人员，要有较强的沟通能力。不仅要做到与客户的沟通，更应该协调客户与柜员之间的摩擦，还要具备足够的应急事件的处理能力，因为不可避免的会遇到诸多的突发事件。而理财经理就需要掌握不同的理财产品，基金、保险、理财等金融知识都不可或缺。在柜员转介客户的时候，理财经理需要做的就是利用专业的知识来说服客户、打消客户的疑虑，从客户利益的角度去分析、讲解，对客户进行资产规划、配置，实现客户和企业之间的双赢。

三、烟草款项目

20xx年9月底在邮政由于是刚去学习所以对烟草款项目不是特别的了解，加上烟叶不好仅仅在烟站待了2—3天，没有深入的了解。20xx年8月又来到邮政对烟草款项目进行详细的学习。这次烟草款项目刚开始就来到邮政，参与了烟草款项目前期的准备工作：收集烟农资料、核对烟农信息、给烟农办理存折、给烟农开户。每天所里面安排2个人下乡，到烟站和烟站工作人员对接后，去村里面核对烟农的信息，在收集、核对资料的同时，还给烟农讲解我们邮政储蓄针对烟农存定期、活期所专门准备的优惠政策。另外我们也在烟站的代付室准备了大量精美的礼品和宣传海报，并在烟站周围张贴了宣传海报和条幅。

除了在烟站宣传外，我们还通过多送到网点办理存款业务烟农礼品，和他们搞好关系，让他们帮助我们宣传。定时的我们联系他们，通过他们组织或者带领我们到村里面的种烟和有钱大户家进行宣传走访并小礼品，来吸引客户到我所办理定期、保险。经过我们的大力宣传，今年烟草款项目取得了一定的效果。

四、储蓄营业员

在烟草款结束后，我又回到邮政学习储蓄营业员和综合柜员的相关业务操作流程。邮政在元旦前要搬迁到顺河广场，所以我们在12月开始对顺和广场周边就行覆盖式的宣传，利用不上班的时间，我们对周边商户进行上门送小礼品和宣传页的方式挨家挨户宣传走访，对周边小区和村镇在醒目位置张贴宣传海报的方式进行宣传。

元旦再次感受到开门红的火爆，但是这次和上次的感觉不同。这次是在里面当营业员，抬眼望去窗口密密麻麻的全是人，从早到晚，根本没有时间停歇。由于灃泉是职工劝储所，所以和平时办业务还不一样，一个人来办理好几笔业务，后面还有客户在不停的吵喊，所以有点头蒙脑胀，忙业务办理完毕后，还要整理账，此时就一个字可以形容“累”。

实践出真知。只有在不同的地点，不同的岗位干过，才能体会到其中的差异，针对不同的环境，不同的客户群体采用不同的方法取得同样的效果——业绩的增长。

转眼间，已来到邮政分公司一年多的时间了，在储蓄上算下来也有将近1年的时间了。这一年在不同的地方、不同的岗位经历了不同的人际关系，每经历一个地方、一个岗位就多一份收获，无论快乐还是忧伤，无论进步还是失误，无论成长还是阻碍，这些都是一种经历，唯有在这些经历中不断的总结其中的不足，才能把这些经历化作前进的基石，变为人生的财富，并且这种财富只会越来越多，而不会减少。

在过去的一年多时间里，公司给我提供了一个宝贵的工作机会，一个锻炼能力的良好平台。领导给予了我长辈般的关爱和悉心的指导。同事给了我无私的帮助和莫大的支持。这些，让我的正式工作生涯从一开始就是美好和顺利的，面对这些，我除了感谢，还有就是感恩。另外，很感谢局领导班子对我的培养和认可，使我能够在不同的岗位进行锻炼和学习，让我对单位的其它工作也有了了解与认知，熟知了邮政各项业务的发展和流程。

前面的道路还很长，相信途中的坎坷也会有很多，也许前路荆棘遍布，也许未来困难重重，但我始终相信：只要年轻，就没有什么不可能。因此，趁着年轻，必须勤于学习，用知识理论武装自己。必须善于创造，以敢于挑战的勇气鼓舞自己。必须甘于奉献，把知识和行动统一起来，积极为邮政的璀璨流芳献出自己的力量！

邮政个人年度总结篇十

邮政个人工作总结

xx投递局团支部在xx书记的带领下和全体团员的支持下蓬勃发展，团支部各项工作开展的有声有色，在如此的集体中我深

感荣幸。身为团小组长，我感到身上的重任，我时刻以共青团章程严格要求自己，力争做一名合格的共青团员。我以无比的热情投入到团支部各项工作，积极配合团支书开展团工作，并带动身边的广大团员青年争做岗位能手，深创青年文明号活动。参加投递工作至今，我多次被评为先进工作者、先进投递员。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。

作为一名班组管理人员，我清楚地认识到肩上的重任，为保证班组各项工作的顺利开展和通信生产的' 正常运作而不断努力着。现将这些年的工作总结如下：

一、在思想上我丝毫不放松，坚持学习党的十六大精神和有中国特设社会主义理论，极力拥护上级制定的改革政策和措施并积极贯彻执行。配合班组开展优质服务活动，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。发挥自己班组管理人员的模范带头作用，集体的事抢着做，带动其他职工争做岗位能手。

二、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、同事的帮助中，我在自己的工作岗位上勤勤恳恳，用自己最大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。

三、年底报刊收订活动中我积极配合班组进行报刊揽收，组织职工进行设摊和上门收订，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。

四、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，做好工作计划，继续努力，继续发奋，做一个合格的邮政人。