

邮政员工入职体会心得 邮政新员工入职 心得体会(实用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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

邮政员工入职体会心得篇一

我观看了中央电视台播放的王顺友先进事迹后，为王顺友一生为邮政服务，忠于邮政事业感到敬佩。从中有几点以下体会：

一、吃苦耐劳，兢兢业业

王顺友在木里县这样一个艰苦的条件下，二十年如一日，一年365天，其中330天都在外为人送邮件。那里地势险要，一不小心就会掉下悬崖，但他从来没有妥协过，没有耽误过一封邮件。他一天还要经过让我们难以想像的天气变化。我们应该学习王顺友同志吃苦耐劳，兢兢业业，一心一意为人民群众办实事办好事的精神，鞭策着我在工作中努力工作，做好自己的本职工作。

二、爱邮包如命，对工作认真细心。

王顺友不管天冷天热，都是一身标致的邮政服装，可以看得出他对邮政事业是多么的热爱，在人们心中留下了多么好的印象，让人们对邮政有了更深的感情。有一次，王顺友的邮包掉下了10米高的山下，他不顾自己的生命危险，滚下去捡邮包，致使他的脸、手都肿得很高，脸也被划破了。从中可以看出他对邮政的忠诚和对工作的热爱。我们应该学习他这

种忘我的精神，一心为党，为国家、为人民服务。还有一次，王顺友为学校送去打铃器时，当时天下着雨，他为了不让东西被打湿，自己亲手给它编织了一个竹篓，并准时不误的把东西送到学校。我们应该学习王顺友爱岗敬业的精神，一心想到人民，不计报酬，无私奉献。同时，也提醒了我，在工作中要对工作认真负责，对人们热情，做到最好。

三、为民办实事。

王顺友一年在外，很少回家。为了人们的邮件能准时到达，他吃住在外，晚上在山上过夜，他尝尽了辛、酸、苦、辣，但为人们带去的却是欢乐和幸福。他却从不计较自己应该得到什么，总是为人们着想，在外没有人和他说话，他就用自己编的山歌来打发寂寞。他每走到一处，都会给人们带来欢笑，带去远方亲人对家人的思念和祝福。我们应该学习他对工作的积极和对事业的热爱，脚踏实地的为人民群众办好事。

总之，我们要学习他一身对事业的热爱和对工作的兢兢业业，时时刻刻记在我们的脑海中，以他为榜样把工作做得更好，让人们更满意。我观看了中央电视台播放的王顺友先进事迹后，为王顺友一生为邮政服务，忠于邮政事业感到敬佩。

邮政员工入职体会心得篇二

结合省局部署的“求真务实；真抓实干，狠抓落实”大讨论，感触颇多，体会较深，现将学习心得体会汇报如下：

要坚定业务发展的信心不动摇，推动电信业务快速发展

坝头支局在非常艰难的条件下，电信业务取得快速发展，1—9月份电信业务实现收入1.6万元，较去年同比增长216%全省电信业务收入比去年同期业务有下降。虽然电信业务面临更加激烈的市场竞争，但是电信业务存在较大的市场潜力。因此要从坝头支局发展电信业务的经验以及开拓电信市场的

新方法、新思路总结经验，进一步解放思想、开拓进取、求真务实、真抓实干，才能捕捉电信市场的商机，进一步把电信业务做大做强。如果思想僵化，不思进取，即使有巨大的机遇，也难以抓住，甚至可能使电信业务市场份额进一步减少。

只有坚定信心，大胆开拓，充分发挥省局赋予专业局的职能，积极在全省推广坝头支局的先进经验，使得今年最后一个月和全省涌现更多的坝头支局，电信业务才能取得快速发展。因此从学习坝头支局的经验中使我更加坚定发展业务的信心，在今年的工作中一定要创造性地开展工作，推动全省电信业务向更高、更远的目标迈进。

在工作实践中，要弘扬“求真务实”精神

作为一名省专业局领导，对于全省邮政电信业务的发展，起着至关重要的作用。能否带领全省从事电信业务的干部职工努力拼搏，全面完成省局制定的各项方针、目标，关键就在于要大力弘扬求真务实精神；真抓实干、狠抓落实。通过学习坝头支局的先进经验，我更加清醒地认识到了自身存在的差距。特别是对落后局的督导方面，没有认真根据当地局的客观情况，对症下药地找到解决问题的措施和办法，同时落实省局整体思路力度不够。因此通过认真学习省局杨海福局长在《中国邮政报》第667期上发表的署名文章，认为对坝头支局学习活动的深入开展，我更加明确今后的工作方向和思路，激发干事创业的热情，明确今后的奋斗目标，进一步解放思想，转变了观念。也只有大力弘扬求真务实、真抓实干、艰苦创业、团结协作的精神，发扬“宁肯流汗不流泪，宁肯苦干不苦熬”的坝头精神，以饱满的热情和坚定的信心，投入到业务发展中，才能加快电信业务的发展。

要靠优质服务创品牌地赢得市场

坝头支局的发展经验告诉我们，通过严格的管理和优质的服

务，进一步树立河南邮政的良好品牌形象对促进业务发展至关重要。结合省电信业务局实际，今年在省局的支持下，成立了国邮通讯公司，为电信业务局进入终端产品渠道分销市场提供了现实条件，因此，各级邮政电信业务局要不断塑和打造“国邮通讯”这一终端产品分销市场唯一的国有品牌，通过科学管理和提供优质的“一站式”服务，不断提高国邮通讯的市场知名度，坚持“将心比心，客户称心”的服务理念，将百年邮政强大的品牌信誉，溶入到“国邮通讯”品牌的提升上，才能为“国邮通讯”在电信市场竞争中取得独特的优势，为电信业务全面健康发展奠定坚实的基础。

学坝头，确保2h5年经营目标任务全面完成

坝头支局人口不足3万，电信业务预计全年能完成业务收入近2万元左右，全省人口将近1个亿，但是城市的经济状况要远好于坝头乡，而经济条件好于坝头乡的农村乡（镇）比比皆是。因此对于xx年省局党组确定的电信专业6000万的经营目标是符合实际的。电信业务局的全体干部职工，只有认真学习坝头支局主动跑市场，搜集信息，了解动态发展业务的做法，进一步扩大电信业务发展的空间，才能确保全面完成明年任务目标。通过这次学习活动，使我进一步提高了思想认识，认识到提高自身素质，切实转变工作作风，提升管理水平，树立正确的发展观和政绩观，树立为基层服务意识，大兴求真务实之风的重大现实意义。

邮政员工入职体会心得篇三

说起“平凡”与“平庸”这两个词，也许有人会将它们划上等号。但二者真一样吗？平凡的岗位就注定平庸的业绩吗？一本名为《可以平凡不能平庸》的书告诉我们，平凡绝不等于平庸！在平凡的岗位上照样可以书写精彩的人生。

在《可以平凡不能平庸》一书中，两位甘于平凡的人物深深打动了：日本邮政大臣野田圣子步入社会的第一份工作是

在酒店洗马桶，但她凭着“就算一辈子洗马桶也要做一名洗马桶最出色的人！”的态度，把工作做得无可挑剔，漂亮地迈出了人生第一步；牛津大学医学教授威廉·奥斯拉教授，毕业当年只被一家效益不好的医院录取，但他从当上医生起，就把医学作为毕生的事业，在平凡的岗位中执著钻研，最终成为了著名的医生并创立世界驰名的约翰·霍普金斯医学院。由此可见，平凡的岗位同样蕴藏着的机会。只要我们尽职尽责地做好目前的工作，自身的价值就会得以提升。

常听有人报怨：岗位平凡、角色普通、生活平淡。却不知这些发牢骚的人有没有注意到，同样的生活，有人因平凡而优秀，有人却因平庸而无为。平凡的人不一定能成就一番惊天动地的大事业，但能在生命的过程中把自己点燃，即便只是一根小小的火柴，也要发出微微星火。而平庸的人，就像是找不到引线的火药，能量再大难以发不出一丝光亮和声音。

感动中国的乡邮员王顺友，既不是领导干部，也不是博士专家，就是千千万万邮递员中普通一员。然而，他最令人感动是恰恰是他的平凡本色。他没有豪言壮语，有的只是一桩桩、一件件极其普通、极其平常，对于大山里的群众来说却极又为重要的小事，正是这些平凡的小事体现出了“马班邮路”的战胜困难、勇往直前的奋斗精神，体现了邮政职工牢记使命、尽职尽责的敬业精神。正如感动中国人物颁礼的颁奖词所说：“他朴实得像块石头，用一个人的长征传邮万里，用20年的跋涉飞雪传心。近邻尚得百里远，世上最亲邮递员。”在平凡的王顺友身上我们看到，平凡之中蕴藏着伟大的人格，平凡之中彰显着高尚的职业道德。

“平凡”与“平庸”一字之差，但在心态上却是迥然不同。平凡的人，以乐观的态度极其认真的生活，将人生视为一种在不断奋斗中的历练，经得起大起大落，总能以宽容的胸怀善待一切。

张兆锋，西罗园邮局的总务员，我们身边平凡得不能再平凡，

普通得不能再普通，却依然值得我们深深敬佩的老职工。身为总务员，张师傅赋予了这份工作太多的内容。翻来张师傅那本厚厚的维修记录本，您可以看到，大到打捆机、票底柜、款箱，小到验钞灯、电源接线板、款箱上的吊扣和护角他都负责修理。与业务息息相关的夹钳、日戳和宣传标牌他包修，与改善职工工作环境与服务设施的电扇、水壶、电话他管修，甚至连水龙头、拖把、土簸箕他也负责修。可以说，在做好总务员的同时，他还身兼了电工、管工、木工、锁工、水暖工等许多工种。是什么让张师傅把这份平凡的工作做得如此出色？就是这种“甘于平凡，拒绝平庸”的积极心态！抱着这种心态，张师傅总能将复杂的事情简单做，简单的事情重复做，重复的事情快乐做，快乐的事情用心做。

大千世界，芸芸众生，除了极少数精英人物外，绝大多数人都是凡人。但社会本就是由众多平凡的人组成，正是因为有了众多平凡人的努力和辛勤工作，才有这多姿多彩的世界。

平凡，就像是泥土，即使是灾年，照样长出庄稼；平凡，就像是天空，既使是有雷雨，照样横跨彩虹；平凡，就像是河水，既使浅显，照样映照出太阳和月亮！这就是平凡，美丽的平凡，永恒的平凡！

邮政员工入职体会心得篇四

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需要协调的事情也多，我们不是个石材重镇，会有大量石材样品邮寄，由于石材一般都比较重，所以就需

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，三保险可以是财富增值，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，很多时候还是在让家里人帮忙拉存款。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。

邮政员工入职体会心得篇五

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xx所去学习。

第一次在xx所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xx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。

二、烟草款项目

20xx年9月底在xx所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xx所以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xx所，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。

三、储蓄营业员

在烟草款结束后，我又回到xx学习储蓄营业员和综合柜员的相关业务操作流程。xx所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！