

# 最新邮政工作会议讲话稿 局长工作会议 讲话心得体会(模板5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 邮政工作会议讲话稿篇一

近期，我们单位召开了一次重要的局长工作会议，我作为部门负责人积极参与了此次会议，并聆听了局长的精彩讲话。通过此次会议，我深感受益匪浅，特将个人的心得体会整理如下。

首先，局长在会议上强调了工作的重要性和紧迫性。他指出，我们单位承担着国家赋予的重大使命，必须时刻保持高度的责任感和紧迫感，时刻保持清醒的头脑和充沛的精力，不断地向前推动工作的开展。我深感局长对工作的重视和对部门的期望，更加坚定了我推动工作的信心和决心。

其次，局长还阐述了工作中的重点和难点。他从整体上分析了当前工作的形势和面临的挑战，明确了工作的重点，并指出了解决问题的关键之处。他同时也给出了具体可行的解决方案，鼓励我们要勇于创新、勇于担当，从中找到属于自己的突破口，以最佳的状态投入到工作中。这让我认识到在工作中遇到困难时，应当勇于面对，积极思考解决办法，并寻求支持和协助。

再次，局长强调了团队合作的重要性。他指出，无论多么艰巨的任务，都需要整个团队齐心协力，相互支持和配合。他强调了团队精神的重要性，并且具体而微地谈到了团队如何进行有效的沟通和合作。他还表扬了过去一段时间团队中涌

现出来的一些亮点和工作上的协同效应，并希望此次会议能够给大家带来更多的启发和动力。从他的讲话中，我深切体会到只有通过团队的一致协作，才能够获得更好的工作成果。

最后，局长在讲话中提到了工作中的困惑与困难。他坦率地讲述了自己在工作中遇到的挑战，并且分享了自己在解决问题时的一些经验和方法。他鼓励大家要勇于面对困难，并且要有勇气去追求自己内心的梦想和目标。这给了我很大的鼓舞和启发，让我明白在工作中困难和挑战并不可怕，只要有追求，就有克服困难的动力。

通过这次局长工作会议，我深切体会到了局长的深思熟虑和远见卓识。同时，我也确信只有通过不断地学习和进步，才能更好地完成自己的工作和使命。因此，我将以局长的讲话为鞭策，不断反思和修正自己的工作方法，积极思考和解决工作中的问题，努力为单位的发展做出更大的贡献。

## 邮政工作会议讲话稿篇二

第一段：引入局长工作会议的背景和目的（200字）

近日，我作为一名局级干部参加了一次重要的工作会议，这次会议由局长亲自主持。会议的目的是总结过去一年的工作成绩，分析问题并提出下一步的工作方向。在会议上，局长发表了一系列重要讲话，给予我们很大的启发和指导。在听完局长讲话后，我深感获益匪浅，感触之深令我思考良久。

第二段：局长讲话中的理念和思路（200字）

局长在讲话中提到了工作的宏观思维和战略规划。他强调了局级干部对于整个局势的把握和对于未来的预见能力。他强调，局级干部更应该超越部门利益，从整体出发，为全局工作着想。这让我意识到，在日常的工作中，我们不能只看到眼前的问题，更要站在更高的层面思考和决策，切实拓宽工

作思路。

### 第三段：局长讲话中的团队合作和沟通交流（200字）

局长在讲话中强调了团队合作和沟通交流的重要性。他说，一个优秀的团队需要成员之间相互合作，共同努力，实现理想的结果。他提到，团队成员要互相尊重和倾听，积极主动地进行沟通交流。这让我认识到，只有团结一致，共同奋进，才能更好地完成工作任务，实现工作目标。

### 第四段：局长讲话中的奋斗精神和责任担当（200字）

局长在讲话中强调了奋斗精神和责任担当。他说，干部要有战胜困难的勇气和决心，要做到见诸行动，以身作则，带领团队一起努力。他说，每个干部都要主动承担起责任，勇于担当，不推诿责任。这让我深受鼓舞，意识到作为一名局级干部，要时刻保持奋发向前的精神状态，勇往直前。

### 第五段：个人转变与展望（200字）

通过参加局长工作会议，听取局长的讲话，我对自己的工作产生了新的认识和思考。我意识到，作为一名局级干部，我要更具决策能力和预见力，站在整个局势出发，把握大局。我还要加强团队合作和沟通交流，携手共进，解决问题。同时，我要时刻保持奋斗精神和责任担当，做到见诸行动，实现工作目标。我相信，在局长的指导下，我会在今后的工作中不断积累经验，努力发挥自己的优势，为实现共同的目标而不断努力。

综上所述，参加局长工作会议让我意识到了自身的不足和发展的方向，同时也给了我很大的信心和动力。我将牢记局长的教诲，不断提升自己的能力，为实现共同的目标而努力奋斗。

# 邮政工作会议讲话稿篇三

近日，我有幸参加了局长工作会议，并倾听了局长的讲话。此次会议，局长深入剖析了当前我局工作的形势和任务，并提出了新的改革措施和发展目标。会后，我深感受益匪浅，获得了很多启发和思考。以下，我将结合局长的讲话内容，分享我对于“局长工作会议讲话心得体会”的见解。

## 二、会议概述

在会议上，局长首先回顾了过去一年我局工作的成绩和存在的问题，指出了当前工作中面临的挑战并做出了总结。接着，局长具体阐述了今年工作的重点和任务，包括加大改革力度、提升管理效能、强化创新能力等方面。最后，局长强调了高效沟通和团队合作的重要性，并号召全体局员加强学习和自我提升。

## 三、认识共鸣

局长讲话的第一个重点是加大改革力度。在面对外部环境的不断变化和市场竞争的加剧时，我局必须积极作为、主动求变。通过改革，才能不断提升工作效率，提高服务质量，使我局在市场中保持竞争力。作为职工，我深深意识到改革是势在必行的，只有主动拥抱改变，才能迎接新的挑战。

其次，局长强调了提升管理效能。他指出，管理要紧跟时代的步伐，运用新的思维和方法。只有不断提升管理效能，我们才能更好地推动企业实现可持续发展。局长的讲话让我明白到，作为一名管理人员，我不能固步自封，要时刻关注新的管理理念和技术，从而不断提升自己的管理水平。

此外，局长还强调了强化创新能力。他指出，在创新中寻找突破口，才能保持发展的活力和创造力。正如局长所说：“只有不断创新，才能立于不败之地。”这让我深受启

发，我意识到在面对日益激烈的市场竞争中，只有通过创新才能找到自己的竞争优势，并始终保持领先地位。

#### 四、反思展望

通过局长的讲话，我深感自身的不足和不足之处。我意识到自己应该更加主动、积极地参与和推动改革，不仅要对外界环境保持敏感度，还要增强自己的改革意识和能力。同时，我也意识到作为管理人员，不仅要善于沟通和协作，还要不断学习和提升自己的管理能力，才能更好地适应和引领变革。最后，我也要更加注重培养自己的创新能力，开拓思维，勇于尝试新的方法和理念，才能在激烈的竞争中保持自己的竞争优势。

#### 五、结语

通过局长工作会议的讲话，我对我局的工作和自身的职责有了更加深刻的认识。我知道，要想在激烈的市场竞争中站得住脚，我应该主动拥抱改变，提升自己的管理能力，加强团队合作，并坚持不断创新。这些都将成为我今后工作的重要指导原则。我也将时刻关注局长的工作方针，不断对照检查自己的工作，力争为我局的发展做出自己的贡献。同时，我相信，在局长的坚强领导下，我局一定能迎接各种挑战，取得更加辉煌的成绩。

### 邮政工作会议讲话稿篇四

同志们：

今年前四个月全市邮政整体经营形势良好，业务收入进度完成较理想，居全省第一位，增幅列全省第二位，收入绝对值在全省排名第四位，已迈入提速发展阶段。会上，朱局长和付局长针对各专业讲了很好的指导意见，对各项业务的操作性很强，希望大家能够仔细领会、认真贯彻执行，在工作打

法上要依据讲话精神落实好。下面，我就企业当前的经营情况进行几个方面的简要分析，对下步工作讲两点意见。

## 一、全市邮政当前存在的主要问题

### (一)业务发展结构调整任重道远

从1-4月份经营情况看，业务收入比重不尽合理，储蓄业务定活比例偏低，保险业务除分红险外其他险种发展缓慢，速递送包送款业务下降，快包占包件收入比重有所降低，普通汇款的下降带来2小时汇款和即时汇款也随之下滑。邮递类业务所占比重同比下降了1.42个百分点。邮递类业务作为邮政的核心业务，我们规模还不够大，持续发展的能力还不强，邮政业务的结构性矛盾使全市邮政存在着不稳定性。邮递类业务发展的长期性与邮政储蓄改革的即将实施，无疑增加了我们优化业务结构的紧迫性，要求我们切实将立足点放在自身的努力上，有意识、有计划、有目标的加快邮递类业务的发展。邮递类业务的发展，需要企业能力的全面提升，是一个企业综合素质的体现，人员素质要匹配，体制、机制要适应，网络能力要配套，因此，现阶段我们认真落实好年初安排部署的各项重点工作，是全市邮政优化业务结构，实现可持续发展的需要，必须切实加快各项工作的推进速度，加快完善、增强邮递类业务发展所需要的综合配套能力，支撑邮递类业务加快发展。

### (二)各项业务收入不平衡性显现突出

尽管全区业务总收入完成比较理想，同比增长幅度较大，形象进度超计划1.26个百分点，超省局计划1.98个百分点，但各项业务发展不均衡，汇兑业务(-21.41%)、包裹业务(-10.89%)呈负增长；函件、集邮、零售、储蓄、特快、物流、机要及其他业务8项业务也均低于全区平均进度，十个单位邮储净增额未达到70%。前四个月主要由于储蓄、保险业务和函件、特快业务增幅较快，共增加收入652万元，带动了全

局总收入的快速增长。尤其金融类业务所占收入比重过高，已达到74.71%，没有形成全市邮政各项业务全面发展的健康态势。

### (三) 业务成本支出偏高

1-4月份，全区实现业务成本6418.04万元，同比增长12.63%，比去年同期增幅高10.29个百分点，业务费、修理费、运输费、工资及福利费均有不同程度的增长。从各县局完成情况看，克山、拜泉、龙江、讷河、克东、甘南、富裕七个县局超过全区平均增幅，其中克山、拜泉、龙江、克东四个局总支出增幅高于总收入增幅。全市修理费、运输费和业务费酬金比例增长过快，岗位工资和劳务工保险费共增加近100万元。各局要进一步加强成本费用控制，明确费用开支范围与标准，压缩管理性及非生产支出，规范代办费、劳务费支出，制定业务费控制目标与措施。

### (四) 收支差额完成不理想

1-4月份，全区收支差额实现-167.86万元，同比减少352.22万元。除拜泉、依安、讷河、富裕局完成收支差额计划进度外，其余各局均完成不理想，其中克东、泰来局已超额完成负差计划。部分局还存在着量收不同步，列收不及时等现象，人为造成了诸多不可比因素，影响了全市邮政经营分析的准确性。在这里强调，市局对年初向各单位下达的收支差额计划不再做调整，收支差额完成不理想的局必须通过奋力增量、增收、增效，确保二季度末完成50%的目标。

### (五) 营销体系建设转换步伐有待于进一步加快

目前，以客户为中心的营销理念已逐步渗透到邮政企业经营发展之中，营销已成为经营工作的重要组成部分，贯穿于经营服务的全过程。从xx年到xx年我们基本上完成了从全员营销向专业营销的转变，但目前个别县局仍然以全员营销为主，

专业营销为辅，全区各单位要加快营销体制转换步伐，切实增强专业开发市场的能力，以适应市场经济的需要。当前我们正在由专业营销向项目营销转变，以项目来牵动全区的业务发展，要通过深入研究项目，为用户提供操作性强的营销策划方案，通过有效的组织和宣传，达到我们的营销目的和效果。同时，我们将大客户营销服务工作作为营销重点，实施大客户分级管理，建立并推行客户经理制和项目负责制，妥善处理综合营销与专业营销的关系，充分发挥邮政经办多项业务的优势，切实按照大客户的个性化需求提供一体化、综合性服务。目前从整体上看，我们对市场营销还缺乏深入的研究，企业的营销层次与水平还处于初级阶段，营销组织策划能力还有待于加强，大客户开发、管理、维护没有形成规范的流程。各局要进一步加快营销体系建设，整合营销资源，组织好各种营销力量，使营销工作尽快进入到规范有序、协调高效的轨道。尤其是营销体系建设步伐较慢的局要尽快跟上市局思路，逐步提高市场营销层次与水平。

## (六) 服务能力和职工素质亟待增强和提高

今年是我省邮政服务年，目前网点的服务意识、服务能力、服务态度、服务水平、服务技巧等仍需进一步加强，低层次服务问题依然在一定程度上存在。各局要充分认清服务工作的重要意义，认真研究服务问题产生的深层次原因，制定切实可行的综合解决方案，力争各类服务问题都能及时有效地解决，保证经营工作的正常开展。

## 二、围绕提速发展，正确处理好速度、质量和营销方式的关系问题

### (一) 要抓发展速度，壮大各项业务发展规模

提高业务发展速度既是邮政企业自身发展的需要，也是用户的一种需求。当前我们面临的外部环境较好。一是振兴东北老工业基地的具体措施正在实施，招商引资的步伐正在加快，

各地财力状况有所缓解，gdp每年都以两位数的速度增长，地方经济发展加速，必然给邮政的发展提供很好的机遇。二是建设社会主义新农村、邮政服务“三农”打开了邮政为农村、农业、农民服务的渠道，为邮政开发农村市场奠定了很好的基础。因此我们提速发展应该抓住这两个大环境的有利契机，做大各项业务发展规模。从内部环境看，一是经过七年来的努力，我们员工的思想面貌发生了深刻的变化，通过这些年来的一系列改革和各种激励政策，使职工对邮政的发展和未来充满信心。二是业务发展的基础得到了拓展。目前共有八大业务，细分为102种，对邮政今后的长远发展和为用户提供个性化服务奠定了良好的基础，拓宽了发展空间。三是邮政的科技含量水平在不断提升，为邮政的发展奠定了技术基础。绿卡网、综合计算机网，中心局的网络改造，以及量收系统、名址中心的建设，都为邮政发展提供了支撑。四是历史遗留问题得到了根本解决，明晰了产权，挤掉了收入水分，解决了欠缴欠付资金，使我们得以集中精力抓发展。五是企业的基础工作和服务工作得到了改善，邮政的知名度在社会上有了提升。六是我们的合作领域越来越宽，由独家经营发展到多领域、全方位的合作，我们不仅与通信运营商，跟保险业、银行业，乃至与一些物流企业都在搞强强联合，包括与公安、司法部门合作二代身份证、法律文书，以及与技术监督局的代码证合作。要实现提速发展就必须考虑规模，保证业务结构齐全、完整，大业务要抓，小业务也不能扔。小业务不去抓，永远也发展不到，大业务不去抓，终究会萎缩。所以一定要把规模做大，这是实现提速发展的前提。

第一，要突出发展重点业务，牢牢支撑经营大局。要突出发展储蓄、保险、商函、速递、物流业务。储蓄业务二季度末要100%实现全年净增额计划。一要继续推进上半年储蓄网点增额晋档升级竞赛活动，促进储蓄业务规模的持续壮大，弥补收入的政策减收；二要积极开展网点代收电费竞赛活动，逐步形成规模；三要提高活期比例，降低运营成本；四要积极开发特约商户市场，扩大绿卡消费领域；五要做大邮政结算业务，树立品牌。保险业务要打破计划的禁锢，做大保费规模。一

要继续推进二季度竞赛活动，以竞赛活动推动业务持续、快速增长；二要总结推广拜泉、依安局业务发展经验，在全区范围内启动财产险，提高综合手续费率；三要利用“三农”服务站，逐步启动农村综合险业务；四要以“绿色生命卡”、“平安通信卡”客户为重点，逐步扩大短期意外险市场。商函业务一要全力抓好全年各类商信揽收活动竞赛；二要积极推进“双十工程”，按时段有针对性地推进季度营销，使各商家利用我局的名址信息发寄商信；三要以全年大宗商信增收20%为目标，市局商函中心每月制作量要达到10万件以上，各县区局数据下载使用量每月要达到5000条；四要及时兑现市局年初制定的各项商函奖励政策，激发市场开发人员的积极性和主动性。速递业务一要积极开发建行票据业务；二要开发阳光保险箱业务；三要全面启动二代身份证业务；四要加强法院专递业务的推进力度；五要大力开发工行票据业务；六要进一步开发国际业务市场，尤其是物品型业务，通过实行按址营销，积极抢夺国际市场；七要强力推进全区“吉时语”专项业务竞赛活动。物流业务一要充分发挥“三农”服务站作用，重点发展农资分销业务；二要积极发展一体化物流业务；三要大力发展中邮快货业务；四要努力发展区域配送业务。

第二，要重点发展邮递类业务，加快业务结构调整步伐。各局要进一步明确邮递类业务在发展全局与经营工作中的重要地位，准确分析邮递类业务的发展趋势，克服畏难情绪，坚定信心与决心，切实做到科学规划，周密组织，精心培育，保证政策支持到位、组织实施到位，资源配置到位。要紧紧把握邮递类业务的基本业务，积极引导需求，注重用户培养，努力通过满足用户需求来积累、扩大用户群体规模，要坚持以效益为中心，加快对传统邮递类业务的商业化改造，实施滚动式发展，不断增强自我发展、自我创效能力，逐步扩大邮递类业务的效益规模。无现实效益和无赢利前景的业务发展毫无意义，反而会使邮递类业务失去持续发展的能力。要注重发展高效、长效业务，切实壮大邮递类业务规模。

第三，要加大业务宣传力度，提高邮政企业知名度。各局要

结合本地实际，充分利用各种有利契机，发挥邮政覆盖全市城乡的网络优势，通过媒体、邮递广告、墙体广告、专项推介、印制条幅、发放宣传单、召开座谈会、组织巡回演讲等多种宣传形式，积极深入到全市各级党政机关、企事业单位、群团组织、社区、乡镇村屯、厂矿车间、田间地头以及个体户、工商户和农户中间，进行广泛的宣传，使各项邮政业务做到家喻户晓，人尽皆知。

第四，要进一步做好服务工作，树立品牌形象。一要加快邮政服务体系建设。服务质量和服务水平是邮政整体发展的一个重要方面，服务的好坏是直接影响人们选择服务提供者的重要因素，做好服务工作是增强邮政竞争力的内在要求。各局要按照邮政服务年的要求，以形式多样的服务活动为载体，紧密结合“树创”活动，集中力量抓好窗口服务标准化、规范化工作，进一步完善窗口服务形象、功能和环境。要努力杜绝强迫或变相强迫用户使用高资费业务及服务态度上的生冷硬顶等低层次问题，不断改善、提高邮政服务工作质量。各局要以规范化窗口建设为基础全面推广星级服务，促进服务层次与水平的迅速提高。要以用户为中心，以构建高效的服务体系为重点，以满足不同客户的用邮需要为目标，通过优质高效的服务去争取市场，做大市场，进而推动企业的全面发展。要坚持服务机制的不断创新，逐步满足大客户的个性化服务要求，完善各环节特别是支撑部门的工作职责，塑造企业良好的社会形象，为实现全局提速发展创造条件。企业中的每个人、每个部门都要找到自己的位置，不断增强全网服务意识，做到后台为前台服务、机关为基层服务、全局为用户服务，努力通过经营、管理、网络等多个方面、多个环节的服务质量改善，逐步形成提高服务质量的合力。二要将服务工作落实到人。各局要着力提高干部职工队伍的综合素质，努力通过职业道德教育、劳动技能培训等方式，使广大干部职工在观念、认识上更加重视服务工作，在能力和素质方面更加适应高标准的服务要求，切实改善邮政服务工作的基础和环境。三要加强制度化、规范化管理。要进一步强化企业基础管理，落实规章制度，大力推行标准化、规范化、

优质化服务，努力使优质服务成为干部职工的自觉行动。要规范作业流程，努力通过环节之间紧密衔接保证服务质量的稳定提高，真正解决无视制度和不认真执行制度的行为，对违规违纪违反制度的行为严格查处，并追究责任，解决服务问题年年抓，仍屡禁不止的问题，形成长效的服务管理机制，切实提高服务质量。

## (二)要抓发展质量，关注企业效益

质量问题就是要把业务做强，实现效益最大化。业务发展质量问题的好与坏直接影响到我们的收益水平，影响到我们的效益。

一要坚持增收无限，节支有度的原则，做好预算制管理。目前我们的业务费、修理费、运输费等部分变动成本费用及部分县局成本支出偏快，各局要予以认真分析，在努力增收的同时，进一步加大对成本费用管理和控制力度，严格执行成本预算，控制各类非生产性支出，杜绝计划外工程和预算外支出项目。二要不间断地优化生产流程，合理确定编制人员。我们现在的生产流程和用工还存在着不合理的地方，一定程度上人浮于事的现象仍然存在。有些工种业务发生变化后，流程不做调整，就出现一些梗塞的问题。要根据精简机构、合理分工、减员增效、扁平化管理的原则，做到人员合理交叉兼职，充分发挥综合台席的作用。三要加强量收系统管理工作，确保应收尽收。个别局仍存在量收不同步的现象，要强化对收入的监督管理，确保各项收入真实、及时、足额列收，推动量收工作的有效开展。四要深入探究投入产出关系，有所为有所不为。要认真研究如何用最少的投入来产生最好的效益，我们反对高投入，低产出，对暂时有效益，长远无效益的业务要坚决舍弃掉，要有取有舍。五要积极清理应收欠款，减少坏账损失。各局要高度重视业务欠费问题，深入进行业务欠费账龄分析，根据各项欠费的不同状态制定清欠目标，研究清欠办法，细化清欠措施，明确清欠责任，逐步减小业务欠费规模，并着力控制新增欠费的发生。六要努力

盘活资产，使有限的资产发挥应有的作用。

### (三)要抓营销方式的转变，适应市场需要

发展速度是前提，发展质量是目的，营销方式是手段。经过两年多在市场中的锤炼，我们的营销工作正在由单纯的全员营销向专业营销、项目营销、大客户营销、数据库营销、积分制营销和直复营销等转变，由分散的组织运作向统一主题、统一行动的集中式营销转变，并取得了阶段性成果，初步确立了现代市场营销的理念。

一要将专业化经营体制改革进一步引向深入，逐步形成专业主导全区经营的格局。要继续完善专业核算，对专业经营成果进行记录、反映、监控和考核，使专业自觉地将经营活动纳入效益轨道。今年全市邮政面临复杂多变的外部形势，金融市场正在发生深刻变化，速递、物流、报刊发行等市场全面开放，都将进一步加剧邮政业务的市场竞争，我们在做好深化改革的同时，要充分估计、全面应对各种形势变化带来的经营压力，强化专业营销，提高专业统领全区的能力。专业局要加强市场需求分析与把握，开展各项业务营销活动，逐步增强市场营销组织、策划与控制能力，满足用户需求和创造用户需求，实现企业的增收创效，进而增强企业的整体市场竞争力。

二要抓好项目营销，以项目牵动各项业务发展。各局要按照市局年初确定的20项重点营销项目，市场部与专业局各负其责，开展好主题鲜明、营销方式灵活、策划富有新意的系列专题营销或竞赛活动，深度开发农村、校园、大企业事业三大市场，确保各项营销活动取得预期效果。通过建立营销项目负责人，牵头完成营销活动的执行与落实，组织、指导、协调、控制营销活动的日常工作，形成上下对应、分层管理、逐级负责，密切沟通和有效监控的双向渠道。二季度市局开展12项重点营销项目，各局要统筹安排好营销工作的组织、落实，县市局要通力协作，强化重点营销项目的执行力，不

折不扣地开展好青少年书信、一校一封、商信揽收、物流分销、个性化邮票专项营销和吉时语业务营销等活动，全力以赴，深入挖掘，确保重点营销项目成效显著。

三要巩固营销成果，做好大客户维系工作。大客户是邮政收入的主要来源，大客户市场开发在邮政经营工作中具有重要地位，从这个意义上说，市场营销在很大程度上就是大客户营销。各局要进一步提高对大客户营销体系建设重要性的认识，切实加强组织领导，提供必要的人财物支撑，设专人管理大客户档案信息资料，实行动态管理，指定专职客户经理开发、管理、维护大客户，通过定期回访、沟通、搜集信息、了解需求，对接每个企业、每个单位的个性化需求，为大客户提供一体化、综合性的个性化服务，不断提高大客户用邮收入占邮政收入的比重。

四要确立领导责任制，将全员营销积分制与劳动竞赛有机结合起来。各单位一把手要切实加强组织领导，提高全体员工对市场营销工作重要性的认识，发动全体员工深入市场，树立浓厚的主人翁意识，积极调动全体员工营销业务的积极性和主动性，充分发挥此项活动的正面激励作用，形成市场营销的整体合力，推动全员营销积分活动开展得有声有色。

五要持续开展广泛合作，实现双赢发展。任何一个企业都不可能是社会发展和经济运行过程中的多面手，现代社会完善的经济运行应该是企业与企业之间有力的相互协作与配合，最终构成经济社会可持续发展的有机整体。强强联合是互利双赢的基础，我们要利用百年信誉、完善的网络和三流合一等发展优势，立足于适应市场要求，根据自身的资源条件，通过走联合发展的道路，实现强强联合，互惠互利。

六要分工合作，实现市县一体化联动发展。营销工作不仅是市场部的工作，更需要各单位的协调配合，无缝连接。各局要按照市局统一的营销方案策划，围绕营销活动目标，结合自身优势进行差异化营销战略，使营销与经营发展相互促进，

有机融合。全区各部门要贯穿成一个整体，市局组织领导好所辖县局，形成全市上下步调一致、有序开展的良好局面。

七要畅通渠道建设，拓展业务发展广阔空间。第一要加强营业收寄平台渠道建设。强化平台的服务功能，提高平台经办业务的综合能力；努力改善平台的硬件环境，提高设备完好率；提高平台服务人员的业务办理能力和宣介业务的能力。第二要加强投递网络渠道建设，以确保投递时限和投递质量，满足广大用户的用邮需求为基本原则，提升普遍服务能力和服务水平，满足大客户和集团用户的个性化需求。要继续推进社区、信报箱和“三农”服务站等网络终端、末梢的建设，畅通投递渠道，开展灵活多样的邮政服务。第三要加强名址库渠道建设。名址库是邮政营销的基础，也是一个资源。要加大工作力度，集中人力，将名址库建设好、营销好。（本站）

### 三、要狠抓落实，提高各项工作的执行力

一是各级领导干部必须求真务实。每项工作都要有人抓，有时间要求、进度要求、监督检查、考核评价。各级领导干部要切实履行三个责任，把握工作原则，分清工作是非，树立和落实科学的发展观和正确的政绩观，通过真抓实干，创造业绩，实现自我价值。

二要把工作做细。各级领导干部不能只当宏观的指挥者，各市县局对每项业务都要认真地研究市场定位问题，主管局长要认真抓好业务分管工作，加强业务指导和管理力度，及时了解掌握业务发展动态，做到对自己分管的专业心中有数，负好总责。各局必须确保二季度末收入进度超过50%。

三要深入基层搞好调查研究。把问题搞准，干任何事情都要先行调查。要细化调查研究，规范好“三农”服务站和社区服务站。各县区局要根据省局要求做好速递、物流业务的市场调查和上报工作，专业局整理汇总后及时上报省局的同时，

提出准确的发展思路和措施。

四要组成调研组推进经营工作。市局要深入各县区局调研，帮助后进局、薄弱局研究思路、方法问题。有些业务的发展我们要认真研究其可行性，市场变化了，我们也要跟着变化，要在深入基层中真正解决一些实际问题。

五是各专业部门和综合部门要切实负起责任，加大督办催办工作力度，加强对大事要事的跟踪落实，真正把各项工作落到实处。

六要切实重视和加强安全生产和安全防范工作，致力于为经营工作提供一个稳定、有序的环境，推动企业安全管理由被动防范、事后处理向事前预防、源头管理转变，严格执行规章制度，落实各项安全防范措施，从源头上不断提高安全工作的质量。

七是市局和甘南、龙江局要努力争创“国家级文明单位”，克山、依安等七个县局要积极争创“省级文明单位”和“省级文明单位标兵”，以促进企业和员工的全面进步和全面发展。

八是要按照上级要求，认真开展学习《树立社会主义荣辱观》活动和反商业贿赂活动，牢记“”，严格遵守党纪国法。要把宣传教育的成果转化为促进改革发展、维护社会稳定、构建和谐社会的强大精神力量。

同志们，我们面临的经营形势是严峻的，肩负着繁重的工作任务。在这个特殊的历史发展时期，需要我们持续不断的努力，迎难而上，扎实工作，加快步伐，提速发展。我们要认真贯彻国家局和省局的安排部署，围绕全局的各项重点工作，坚定信心，锐意进取，强化营销，提高效益，确保“时间过半、任务过半”目标的实现，为今年各项工作目标的全面实现打下坚实的基础。

## 邮政工作会议讲话稿篇五

一、贯穿一条主线：即以“团队、项目、支撑、奖惩”为发展主线，做强团队，做大项目，做实支撑，做好奖惩，确保目标。

(一)团队。在团队管理上，坚持一种导向，即用人靠实力，转正靠实力，评先靠实力。力求“人能尽其才，地能尽其用，财能尽其利，货能畅其流。”主要针对四个层面：1、部站经理；2、揽投员；3、专职营销；4、内部处理人员。对于这四个层面的人员，针对性提出要求。

1、部站经理。(1)会谋事，能成事，不败事。(2)执行省公司专职营销体系建设办法，按量计酬。(3)以能够拿回奖励为标准。拿的多就是好，拿的少或者拿不上就是不好。

2、揽投队伍。(1)坚持15件的最低标准不变。(2)深化转正靠自己，发展靠自己，生存靠自己的发展意识。

3、专职营销(揽收)队伍。(1)发展目标比照公司同比增幅，专项考核，完成保工资。(2)工作好与坏，用数据说话。

4、内部处理人员。(1)执行省公司新的薪酬政策。(2)强化对质量指标按件考核的力度。考核的目标是为了不被考核，小考核的目标是为了不被大考核。

(二)项目。深化“一部一品”。打造一个百万级的精品客户，打造一个50万级的电商客户，打造一个50万级的医药寄递客户，打造一个50万级的落地配客户，打造10个10万级的客户。

(三)支撑。打通三个通道。1、非全日制外包揽投人员新增通道和不适合岗位需求的劳务工清退通道。2、三轮车新增或者租赁使用运行通道。3、快速解决出口邮件售后服务问题的通道。(四个第一时间：对于邮件延误、丢失、赔偿、电子返单

不到位等异常情况，第一时间关注批量邮件出口后邮件的流量流向和时限情况；第一时间做好客户投诉的解释沟通和解决问题工作，按照相关流程发验单查单，做好我们自身应该做的工作；第一时间做好与省公司机关部室的沟通协调工作，促进问题的最快解决；第一时间做好与外省投递单位的沟通协调工作，推进投递落实。）

(四)奖惩。1、风险抵押。2、整顿作风，严明赏罚。明确每一项工作干好了怎么奖，干不好怎么罚。经营上按照计划进度，管理上按照规定动作，质量上按件考核。

## 二、布局一个平台

(一)迁址2--4个部站□xx□xx外迁到有门面的地方；条件成熟的情况下，原金三角□xx往工业园区□xx区迁址。以标准化部站要求打造安宁。

(二)装修3个县营业部□xx□xx□xx□

(三)邮件处理进口三快，出口三快。进口三快：分发要快，转趟要快，投递要快。出口三快：榆次区出口时限要快，各县出口邮件赶发最快车次，出口邮件质量问题处理要快。

(四)尝试对邮政自身质量无法保证的客户邮件采用外包模式运作。

## 三、完善一个体系

质量指标管控按件考核，各项指标确保全省前三，低于前三就是红线。

## 四、主打八个重点市场

(一)康家旱地寄递市场。(二)新华图书寄递市场。(三)校园

包裹、军营包裹、校园退换货、特惠箱，特惠袋市场。(四) 高考录取通知书及增值业务市场。(五) 单证照存量市场。(六) 榆次工业园区市场。(七) 国际业务市场。(八) 医药寄递及其他产品寄递市场。

## 五、落实三大目标

通过以上努力，确保落实省公司下达的经营、利润和质量目标，探索可持续发展的有效途径。

## 六、怎样当好一个部部长

(一)要勤快。不勤快的人办不好事情，不能当好单位负责人。应该自己干的事情一定要亲自过目，亲自动手。比如，应该了解的情况就要及时了解，应该检查的问题就要严格检查。不能懒，各级负责人切忌懒，因为懒会带来危险，带来失败。许多工作推不下去，效果不好，常常是因为没有思想准备，没有组织准备，工作没有做到家，懒的结果。因此，各级负责人都要勤快，要不惜走路，不怕劳累，要多用脑子，要做到心到、眼到、口到、脚到、手到。事情没有做好以前，不能贪闲。贪闲就隐伏着犯错误的根子。什么事都要心中有数，“凡事预则立，不预则废”。雷打不动的干部，牛皮糖式的干部，不管有多大本事，都不是好干部。

(二)要摸清上级的意图。对上级的意图要真正理解，真正融会贯通，真正认识自己所受领的任务在战役、战斗全局中的地位和作用。这样，才能充分发挥自己的主观能动性；才能打破框框，有敢于和善于在新情况中找到新办法的创造性；才能有大勇，才能决心强、决心狠，敢于彻底胜利，有强烈的战胜困难的企图和雄心。指挥员的勇敢集中表现在歼敌决心的坚定顽强上面。指挥员的大勇建立在革命的最高自觉性和正确理解上级意图的基础上面。

(三)要调查研究，知己知彼。对于发展中遇到的问题和情况，

要做到心中有数。要天天摸，天天琢磨，不能间断。这样做，不能看作是重复，实际上这不是重复，而是不断深化不断提高的过程，是取得正确认识必不可少的的手段。平时积累掌握的情况越多，越系统，在战时，特别是在紧张复杂的情况下，就越沉着，越有办法。急中生智的“智”，才有基础。因此，调查研究工作要贯串在各项工作中，要贯串在每一次战役、战斗的整个过程，反对打莽撞仗、糊涂仗，反对急性病，反对不亲自动手做调查研究的懒汉作风。只要摸清了敌情、我情的底，决心就快，就硬，就坚定。就不会被任何假象所迷惑，就不会被任何困难所吓住。如果情况不清，就会犹豫不决，举棋不定，坐失良机，或者勉强下了决心，一遇风吹草动，听到畏难叫苦和不正确的建议，就容易动摇，可能一念之差，前功尽弃。

(四)要当个活地图。各级部站经理必须熟悉地图，要经常读地图，读区域客户分布图。熟读地图可以产生见解，产生智慧，产生办法，产生信心。读的方法是把图挂起来或者铺开，搬个凳子坐下来，对着地图看，对着客户分布图看，从大的方向到重点地区，从地区全貌到每一道段的市场特点，从粗读到细读，逐块逐块地读，用红蓝铅笔把主要的、市场标划出来，边读，边划，等到地图差不多快划烂了，也就差不多把地图背熟了，背出来了。在熟读地图的基础上，要亲自组织有关揽投人员进行实地开发，把具体部署和效果都装到脑子里去，都用明显标记标出来，做到闭上眼睛面前就有一幅鲜明的市场图影，离开地图也能指挥作战。这样，在你死我活、瞬息万变的战斗情况下，可以比敌人来得快，争取先机，先敌一着，掌握主动，稳操胜券。

(五)要把各方面的问题想够想透。每一次活动、战役、战斗的组织，要让大家提出各种可能出现的问题，要让大家来找答案，而且要从最坏的最严重的情况来找答案。把所有提出来的问题都回答了，再没有问题没有回答的了，这样，工作起来才不会犯大错误，万一犯了错误，也比较容易纠正。没有得到答案的问题，不能因为想了很久想不出来就把它丢开，

留下一个疙瘩。如果这样，是很危险的，在紧要关头，这个疙瘩很可能冒出来，就会使你们心中无数，措手不及。当然，在激烈的竞争环境中，要考虑的问题很多，不可能一次都提完，也不可能一次都回答完，整个活动、战役、战斗的过程，就是不断提出问题和不断回答问题的过程。总之，对每一个问题不能含糊了事。问题回答完了，活动、战役、战斗的组织才算完成。

(六)要有一个很好的很团结的团队。团队核心成员思想认识要一致，行动要协调、合拍，要雷厉风行，要有不达目标不罢休的气概。要勤快，要千方百计地办好事情，完成任务。不互相扯皮，不互相干扰，不抱旁观者的态度。这是做好工作的前提。

(七)要有一个很好的战斗作风。有好的战斗作风的队伍才能打好仗，打胜仗。好的战斗作风首先是不叫苦，抢着去担负最艰巨的任务，英勇顽强，不怕困难，不辞劳苦。好的战斗作风要靠平时养成，要靠实际锻炼，要在紧张、残酷的战斗中才能锻炼出来。不敢打硬仗、恶仗的队伍，让他打几次就打出来了，因为已经见识过硬仗、恶仗的场面，有了体会，有了经验，知道怎么打了，百炼成钢就是这个道理。做工作也要有好的作风，说了就要做，说到那里做到那里，要做得干脆利索，要一竿子插到底，一点不含糊，不做好不撒手。好的作风的养成，关键在于干部。强将手下无弱兵，干部的作风怎么样，部队的作风就会怎么样。因此，首先要抓好干部，要干部做出样子，影响带动队伍。只要干部作风好，指挥好战斗，多打胜仗，即使是新建的部队或者原来基础较弱的队伍，也会很快打出好作风来，像铁锤一样，砸到那里，那里就碎。

(八)要重视团队文化。部站经理亲自做团队的文化工作和思想政治工作，只有把一个个部站的小家建设好了，才有企业这个大家。要通过关心、关注、关爱员工，充分发挥先锋模范的示范和带头作用，通过部站经理亲自做工作，不断提高

大家抓工作的觉悟和热情，有了这样的工作激情和热情，工作推动才能落地。