

邮政心得体会 邮政银行实习心得体会(大全8篇)

军训心得是对自己在军训中展现的领导才能和团队精神的总结和反思，它能够帮助我们更好地理解 and 实践集体主义精神。以下是小编为大家整理的一些优秀读书心得，供大家参考和借鉴。

邮政心得体会篇一

每一个支行都是分行的分支，是连接分行与人们的节点，可以说每个支行都是分行的命脉。所以我感到很庆幸自己能够在建行的命脉实习，一家支行评价的好于差直接影响着银行在该区域内的声誉，而大堂经理在这一结点又发挥着举足轻重的作用。

作为一名大堂助理在银行实习，我相当留意自己的形象，这可不比前几周在档案室，在顾客中间穿梭，你就代表着银行的形象，这可马虎不得。每天都穿戴整齐，一丝不苟，带上实习胸牌，我自信的给顾客们介绍着银行的'业务，当然这个标准是我努力了一周以后才做到的，刚开头的时候什么都不懂，还搞错了业务的类型。但是我信任经过自己的努力，没有什么事情是不行以的，刚开头的几天，我会始终请教大堂经理一些不懂的问题，慢慢的业务就做的娴熟了，错误也就少了。从刚开头的忐忑，到如今的从容，我很快乐的看着自己的进步，但还是不断的努力着。

我信任，胜利总是降落到有预备的人身上的。因此，对于将来，我们要布满着信念，不管什么事情，我们都要尽自己最大的努力去完成，除了大堂的工作，我还和理财经理学一些理财的学问，我学会了怎样买基金，债券，以及一些理财产品的区分，最主要的就是这让我懂得了这样很好的处理自己的财宝。怎样用奇妙的手段制造更多的财宝。有句话说的好，

在银行存钱，只会让钱贬值。

很快，实习两周就结束了，我有点舍不得，这里就像是一个小团体，小家庭。在工作的时候，大家各司其职，吃饭的时候，大家闹成一片，下班的时候，大家有说有笑，面对顾客，大家都热忱相对。这个小家庭，转变了缄默的我，让我乐观的加入他们，他们教会了如何对待工作，如何对待生活，如何面对同伴，如何应对领导。

我信任，经过这两周的实习，我又会成长一点，成熟一点，对我以后步入社会，多一分确定，对我实现以后的几率，多一克筹码。

邮政心得体会篇二

时间飞逝，一转瞬我已经进入xx银行的队伍实习有x个月了。当第一次踏进工作单位，面对这生疏的工作岗位和 workflows，让我自己不觉的有一丝紧急，不知道自己能否去胜任，去完成好自己的本职工作。在实习这段期间，在自己努力学习专业学问，提高专业上的技能，完善自己的业务素养，领导和同事们也都对我们相当照看，有不懂的他们都会急躁、细心的为我们解答。从开头的一无所知，到现在能成为一名能够独立办理业务的综合柜员。不断地学习、娴熟业务，才能让我们成为合格的柜员，合格的xx员工。我也深刻体会到团队精神、与客户沟通、处事的协调力量的重要性。这些都是我将来成长过程中的点滴财宝的积累。

在我第一天进入工作岗位，面对一切都是那么的令我觉得新奇。同事们对我说：“现在感觉很新奇，等时间长了，你会觉得综合柜员其实是很枯燥的。”其实现在的我也能感觉出来，每天重复这基本同样的动作--很多次的清点钱数。可这些并不会打消我对工作的热忱，我喜爱劳碌地工作一成天，而不喜爱无所事事的消磨时间。在去年底收款结息的那段时间，一天几百笔业务量，有时候忙的午饭都不能按时吃，可

内心中不曾有过一丝怨言，由于这就是我们的工作，作为一名xx的员工这是我们的责任。单位的进展，是在我们每一名员工辛勤的汗水中建立的，我们责无旁贷。喜爱自己的岗位，每天都要布满热忱的去投入到工作中去，学会珍惜，学会满意。

柜员窗口有肯定的危急性，需要我们时刻的警惕，提高自己的业务学问与实际操作水平，把不必要的失误、麻烦降到最小。精湛的业务技能是一名优秀综合柜员所必备的要求，不要以小而不为，在平常中我们要积累阅历，要以一些案例去为己所用，提示自己。记得有一次我们一名柜员收到了一张假钱，由于验钞机有时会由于钱币的新旧程度而消失卡机的现象，有时我们就马虎的以为没事而过去了，可这成为大意的代价。特殊是要严格根据规章制度、业务流程办事，人走章收、抽屉锁好、电脑退出画面等等，养成良好的工作习惯。这也是对自己负责。

有的客户对我们的服务赞扬，其实这是对我们最好的褒奖，赛过一切，我们也要更加虚心谨慎，良好的服务质量是我们的本质要求。始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思索问题，急客户之所急，想客户之所想。针对不同客户实行不同的工作方式，努力为客户供应最优质满足的服务。每一次都服务都要用我们真诚的微笑，去拉近与客户之间的距离，让我们的微笑与真挚的服务成为xx最好的名片。

前几天在单位看了一本名为“警世钟”的内部书籍。里面记录了xx队伍里面一些典型的犯罪案例。一些员工由于人生观，价值观发生扭变，而以身汗水去拼搏来的，而不是投机取巧。无限的攀比是无终点的，人要有颗知足的心。当同学，伴侣得知我进入的xx上班，他们都投来艳羡的目光，相比而言我算是幸运的。记得在长春培训时候老师告知我们，在当柜员接触钱时候就把钱看成是纸而不是钱，这个比方是一种警示，

一张属于自己的一百元钱那是自己用劳动换来的，一捆一万，可那不是我的。

对于我们这些新来的员工，还有老员工一样。或许我们并不富有，但想想与许多人相比我们是幸运的。一时的财宝换来的终究是一生的懊悔，无论是家人还是单位，你都会成为一名罪人。懂得感恩，珍惜现在所拥有的一切，努力的为了xx的将来去奋斗，在工作中体现你的价值□xx的光需要我们去照亮，而不是为自己的一时去阴埋。

一个企业的健康可持续进展，不单只是围围着经济利益的提升，注意价值观，而更要重视文化价值观。特色的企业文化是企业进展必备因素，在人事管理，团队协作，服务理念中也起这乐观的作用。

在我工作这段时间，不能说我没感觉出信用社所特有的文化内涵，可我觉得还是有很多地方是值得改进提升的。作为企业的员工，一味的工作而缺少文化活动，这样不利与工作的乐观性，适当的文化活动可以促进职工间沟通，激发工作的热忱。每年定期的组织一些信用社之间的业余竞赛，比方篮球，台球，歌曲，写作等等，培育一些有意的爱好爱好，而不是忙完工作回家无所事事。但企业文化肯定不是些活动所能概括的，它是一种能根深蒂固植入员工内心的责任。

x个月的实习，让我们对综合柜员业务系统的业务操作流程都基本上了解了。在我们这帮新入取的高校生在平常争论中，我们都觉得在实习期里只是把握了窗口柜员的业务学问，而对于别的方面业务我们基本上都是不了解的。比方说发放贷款，我们只是按合同的信息去机械式的去办理，而合同内容，以及贷款条件，需要留意的细节我们都是简洁的了解，不能更好的深层次的去了解。信用社平常一些不属于综合柜员办理的业务我们还是了解的甚少。我们还是更盼望多吸取更多的新学问，在更多的业务范畴中都去切身实践，这样才能让我们更好的去学习，了解信用社的各种业务学问，有助于成

为综合人才，更好的为信用社的进展贡献自己的力气。

每一个人走向工作岗位实习是必需拥有的一段经受，它使我们在实践中了解社会，打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地工作打下坚实的基础。从这次实习中，我仔细参加每一个学习的机会，总牢固际操作中的阅历和积累学习中自身的不足，亲密关注和了解信用社柜员工作进展的最新动向，为以后即将从事的工作打下坚实的基础，走向工作岗位时，才能够让自己胜任自己的工作让自己的所学为企业进展做出自己应有的贡献。

邮政心得体会篇三

三月份，我在中山邮政东风分局进行了为期半个月的实习。东风分局__年业务收入是1011万元，是中山邮政第六个业务收入突破一千万元的分支局。东风邮政局的机构设置是局长管辖四个部门：配送部，市场拓展部，营业部，财务部，各个部门设立相应的经理或主管负责该部门的管理任务和经营目标，经理下面是各个部门的业务员。东风邮局的员工有30多人；其中只有十几个是正式职工，别的都是雇佣工。职工基本上有单位分配的宿舍，而雇佣工基本上没有，机会所有的雇佣工都是本地人而且住宿自行解决——这种形式的经营方式是企业降低人工成本的一种有效方法。因为雇佣工接受的福利待遇都基本上比正式职工差些，而且据说他们如果做得不好就有可能被解雇。同时随着企业对人才的文凭要求的提高，其中的一些人为了能够继续留在邮局工作而在职读大专或者本科。

邮政的业务类型包括邮储，速递，函件，分销代理和传统业务(包括报刊、集邮、汇兑、包件等)。作为一名实习生，我有幸分别在配送部，市场拓展部，营业部，财务部四个部门都参与了工作并且对加深了对各项业务的了解。现就在各个部门的实习的体验总结如下。

一. 配送部

配送部包括进口部和出口部，进口部主要负责对邮车运送来的报刊杂志、信件、包裹和快件进行分类处理和记录相关信息然后由相关区域的投递人员送到客户手中，出口部主要将营业前台收到的以及营销人员上门收到的信件、包裹和快件分类处理和记录相关信息然后装运上邮车送往各个地区。

在这个部门我主要干了以下四种工作：一. 根据(报纸分发表)和(杂志分发表)按报刊代号分段分发报刊杂志。二. 分段分发信件。三. 用机器过邮戳以及手工盖戳。四. 装卸邮袋。感觉这个部门很多体力活，但是事无巨细，想做好也需要用心才行。比如分段分发信件分发信件一项，你要知道对应的段所代表的地区才能够将邮件放到相应的段里面去，而这些你如果不记熟的话就会出差错了。(注：次节中所提到的段”是邮局内部在蜂巢箱样的柜子内根据地址和相应的段号分为1到18段不等，工作人员只要把每个段内的邮件分发到各自里面去，投递人员就会将各自负责的投递段运送到各自的地址。这里值得一提的是为了确保邮件投递不出差错，实行的是双查制度，即是配送部的工作人员将邮件分类到相应的段里之后，投递人员会根据投递表再检查一遍确保无误之后才外出投递，由此可以见其工作细心及部门间的协作。)

二. 市场拓展部

市场拓展部主要负责维持现有客户关系，以及开拓新客户。市场拓展部营销员的营销方向是一物流业务为主(包括ems□和中速tnt业务)，兼顾其他(包裹报刊预定，帐单代缴等)。由于行业间竞争的加剧，中山邮政局提出了“局领导充当首席营销员”的营销指导方针，发挥各级领导干部的力量最大限度地争取更多的业务量。行业间竞争加剧的主要表现为国家开放了物流业务，国外的物流公司进驻中国；本地化的物流公司数量众多价格更有优势；一些原本由邮局发行的报刊，如(中山日报)，(南方日报)，(南方都市报)等拥有了自主发行

权，这种种竞争对手的出现，都对邮政原本的客户资源进行争夺。在这种情况下，营销一方面是维持现有市场；一方面是发挥优势拓展新业务，如新近邮政跟交通部门达成的代缴纳公路养路费，路桥通行费以及发票同城专递业务就是很好的体现。

在这个部门我主要干了两种工作：

一. 观摩(广东邮政客户关系管理系统)的操作及相关输入，体验邮政的电子化办公。

二. 拜访了十几家客户，包括广东铁将军，中山美日用品有限公司，美的中山电风扇制造有限公司等知名企业。通过客户拜访发现邮局和企业见的业务来往仅仅限于某些部门，而且有些企业将类同的业务提供个邮局的竞争对手因为那样更有价格优势。

三. 营业部

营业部是客户了解邮局的窗口，是邮政员工和客户面对面进行交流的，因此营业部很重视员工的形象和对待客户的服务态度。营业部所有的员工都穿统一的上班服装(这在其他部门没有严格的要求)，而且要掌握一定的服务礼仪和进行岗前培训才能上岗。

在这个部门我看到了形形色色的顾客，在“综合业务”窗口帮助客户邮寄包裹和信件并解答他们提出的问题，当然如果我解答不了就问一旁的长辈了解了之后才答；在“邮政储蓄”窗口帮助客户存取现金，以及录入相关单据的数据。一日终了之时，营业员将相关单据和金额清点核对之后签名盖章送入金库保管，然后下班。

四. 财务部

财务部每天将营业部交来的相关营业单据进行汇总，日清日结。并且在月末的时候要进行清缴纳税和以报告的形式向总局汇报本月的营业状况。

在这个部门，我主要参与了相关帐单的整理和记录工作，以及复核。

五. 环境观察及建议

这部分的建议带有很强个人色彩，是建立在感性观察的基础上的，所以仅供参考，无法提供具体的操作方法。

1. 营业部和办公室有些灯管坏了，特别是“综合业务”窗口上方的一只灯管闪烁不定，可能是灯管坏了也可能是线路坏了，建议找相关人员来检查线路进行维修。此外营业部几乎24小时都是灯火通明，有些浪费电力资源了，建议下班后关掉电源。
2. 营业部大厅左边的“邮政储蓄存款利率表”上的时间显示慢了一个小时，这样会误导没有代表排队等候的客户，建议请相关人员进行维修。
3. 未到8:30正式上班时间，邮局门外已聚集了很多前来办理业务的客户，而营业厅内的工作人员也开始做好了准备工作，时间一到就正式开始一天的营业。整个营业过程中，邮储业务的普通客户居多，而存款达一万元以上的vip窗口客户较少，建议让在普通客户窗口排队的客户在没有vip客户的时候来vip窗口办理业务，这样一方面可以减少普通窗口工作人员的工作量加快效率，二来可以方便顾客节省等待的时间提高顾客满意度。

总结

为期15天的实习，我加深了对中国邮政相关业务的了解。同时

在这个过程中得到相关部门工作人员的热心指导和无私的帮助，在次一并感谢他们。中山邮政的奋斗理念是以业绩论英雄，凭实干求进步。我相信在以改革求发展，以管理促效益的工作思路的指引下，在全体员工的努力工作下，中山邮政将取得更好的业绩更大的进步。

邮政心得体会篇四

为期一周的营业实习工作已经圆满结束了回顾这几天的实习，真的是感慨良多。在科班领导及班组的关怀和指导下，在各位同事的支持和帮助下，我不仅迅速的掌握了业务知识，还协助我们的业务人员为用户服务，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，特别是在奥运会进行的重要时刻，每一项工作对我们来说都是一个挑战。给我感触最深的就是我们的包裹收寄。我们的业务员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。有时候验试过程太过仔细还会遭到一些用户的冷嘲热讽。每到这时候，我们的业务人员就只是用微笑带过。这样的态度，这样的素质，是很难得并且值得我们每个人学习的。

这次实习主要学习的是我们邮政传统业务的工作流程，就是函件业务，特快专递，以及包裹收寄。由于电脑终端的配合使用，这几项业务的办理也变得十分简单。其中业务量最大的就是我们的ems，很多时候甚至超过了普通信件。这就充分体现了我们邮政ems拥有很高的名气和声誉，被广大客户所认可。而提到我们的包裹，我就不得不说，由于禁忌物品太多，检查太严格，使得我们流失很大一部分用户，经济损失是小，对我们今后的`业务发展影响还是比较大的。当然，这

种时候肯定是要把国家安全放在第一位的，但是我們也需要做一些相应的挽救措施。比如做一些宣传安全第一的海报，告诉民众我们的初衷，在奥运会结束之后会恢复一些物品的收寄等等。告诉他们我们并不是终止这项业务，只是暂时的把我们的国家安全摆在第一位。这样既提升了我们邮政的企业形象，又能获得大众的谅解从而挽回大量流失的客户。

对于邮政营业人员来说，提高个人的综合素质和修养非常的关键。这一点我所在的营业班就做的非常的不错。她们把个人的职业道德素养与业务知识相结合。每天早上到了之后，都在班长的组织代领下探讨一下工作中出现的问题以及注意事项，就连口号也喊得异常响亮，“用我们的服务，让用户满意，将心比心，用户称心”。每周还会组织一到两次小型的考试，巩固业务知识。所以我觉得这样的团队是很难得的，不仅拥有优秀的领导者，而且还有负责的执行者，让我获益匪浅。

通过这短短几天的实习，我深深的体会到作为一名合格的邮政营业人员，不仅要具备较高的业务水平，更需要具备良好的职业素质和心理素质。营业员，是我们企业最普通、最平凡的岗位，但作为企业的最前沿，代表的却是我们邮政企业的整体形象。我们应该认真向那些在平凡岗位上做出不平凡事迹的营业人员学习。

邮政心得体会篇五

三个月的见习工作时间在充实中悄然度过，没有枯燥的计算公式要算，也没有文绉绉的报告需要写，一切只需要“仔细”二字，这两个字从见习的一开始便始终贯穿于这三个月的工作之中。我想，这也是每位邮政工作者铭记于心的工作准则。

仔细，是我见习中领悟最深的一个词。

三个月的见习，使我清楚地意识到，虽然每天的工作不外乎就那几件事，但是对待他们的态度需要保持一致的高度认真，不能弄错一个地址，一个邮编，客户提出的每一个问题都需要认真负责的回答，至于自己不能解决的，一定要联系相关部门和领导妥善解决，争取当日事当日毕。在我所负责的工作范围内，我也深刻的体会到了市民对邮政部门工作的配合和信赖，对于我进行核对地址的工作也积极的回应，虽然有少数市民报以警惕性的态度，但通过我耐心细致的解释和分析，都能对自己先前的“不礼貌”态度表示歉意，这一点也使我感受到了只有将心比心，经常的换位思考，才能愉快式工作，顺利的完成任务。

三个月的实习也让我体会到了什么叫做工作，离开学校的我，从此踏上了工作岗位，没有了像老师那样整天盯着你学这学那，一切都需要自己开动脑筋，向身边的师傅虚心求教。工作中遇到了困难在所难免，也许在学校里，可能在一次两次不得要领的结果下断然放弃，而如今参加工作了，这些难题都现实的摆在面前，没有退路，只有迎难而上，找出解决难题的办法。因此，每当工作中遇到了苦难，在自己百思不得其解的情况下，我则会虚心的向师傅求教，师傅也总是耐心的替我解答，帮我分析在工作中的错误，及时指明了方向。这对于我来说，对待工作的专业性知识又更深了一步，这样当以后遇到同样的问题也就能得心应手了。

三个月的实习也让我感受到了领导的关怀，有时候工作忙起来势必需要加班，而当我们聚精会神的工作而错过了吃饭时间，领导总会来提醒我们，先放下手中的工作，身体要紧；由于我的办公室在火车站的邮电大厦内，经常会有文件需要我拿回局里，因此常常会两地来回的跑，天气热了，领导看见我汗流浹背，总是会先递上一杯水……这点点小事，作为员工我都会记在心里，让我的心里流淌着一股暖意。

作为一名邮政工作人员，只有热爱自己的邮政工作岗位，并把它当作实现自己人生价值的过程和最终目标，而不仅仅是

一种谋生的手段，才能尊重自己的工作，从而焕发出极大的职业进取心，产生出源源不断的动力，全身心地，忘我地投入到本职工作中，积极主动完成各项任务。因此，我们要把邮政工作当作事业来追求，热爱并尊重这份职业。邮政事业的发展需要新鲜的血液，需要高涨的热情，但是更需要冷静的思考和踏实肯干。我要在今后的工作中，戒骄戒躁，努力学习业务知识，不断的发现问题改正问题，成为一名邮政事业未来发展的生力军。

[]

邮政心得体会篇六

上午，由于各支行业务繁忙，实习生安排问题临时搁浅。午时2点半，经分行人力资源部冻总的一再联系，各支行人员陆续到齐，我和一齐培训的小田，很荣幸地安排到润华支行，并由支行综合业务部的裴老师带往支行。

来行后，我首先向吴强行长做了自我介绍和简洁的汇报，然后在营业部的李明旭老师的带领下向主管第一阶段柜员岗位实习的会计经理周晓盈报到，并理解前来润华检查工作的.王坤老师的询问。

支配妥当之后，我由周老师带往现金库，现场学习柜员业务操作流程，微机操作入帐，现金收付及清点。在那里我熟悉了今后将要跟班学习的王齐和另一位男同志侯毅峰师哥。随后我向那里的会计主管吕红霞老师询问了我行的机构设置等人员配置情景，并向左手点钞飞速的韩雪老师学习了点钞的基本动作和技巧要点。

晚饭时间，我在晚宴上体验到了润华大家庭的团队精神——和谐的员工关系，美满的八小时外生活。随后在会计部王总的主持下，我们参与了总行关于推广三代系统的电视会议，仔细领悟了总行精神，并决心苦练基本功，做好xx人。

今日感受：能来到润华，对我而言是一个机遇。有这么好的团队，无论是工作中还是工作外，我们都将构成一股巨大的分散力，在工作中发挥出的热忱，做出的努力，对今后的工作我信念十足。

邮政心得体会篇七

坝头支局地理位置偏僻、经济基础薄弱，硬件设施落后，工作条件十分艰苦，但是今年以来坝头支局的各项业务全面快速发展；截止9月底，支局已累计完成邮政业务收入74.78万元，较去年同期增长104.19%地综合业务收入绝对值排名已由去年的全县第四位跃居第一位。

坝头支局今年以来各项业务取得突飞猛进的良好成绩，关键在于坝头支局的干部职工发扬“宁肯流汗不流泪；宁肯苦于不苦熬”的精神，通过“五看五比五学”，即：看坝头，比环境，学习艰苦奋斗的创业精神；看坝头，比落实，学习其真抓实干的工作作风；看坝头，比发展，学习其全面的经营理念；看坝头，比服务，学习其诚信重业服务品牌意识；看坝头，比素质，学习其以人为本的思想观念。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，现将心得体会汇报如下：

一、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，较去年同年增长216%全省电信业务收入比去年同期业务有所下降。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。

二、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。

三、要创建“学习型组织、争当学习型职工”

目前电信市场面临日趋激烈的市场竞争，移动市场有移动公司、联通公司、网通公司你争我夺，固定通信市场有卫通、铁通、电信在不断吞食网通市场的市场份额。而邮政作为电信运营商的重要分销渠道，内有移动公司大不断延伸本身的服务网络，外有各级市场代理在不断扩大自身卖场的规模，

面临的竞争十分激烈。如何在激烈的市场中脱颖而出，不断扩大邮政代办电信业务的市场份额，适应市场竞争的挑战。这将迫使我们不断学习，增强经营管理水平，不断提高驾驭市场的能力。通过学习，认真研究电信运营商在不同竞争阶段出台的各项代理政策以及将要出台的政策，便于电信业务局进一步梳理各项工作思路，调整工作措施，更加适应市场，抢占市场先机。因此要结合国家局和省局组织的“划建学习型组织、争当学习型职工”活动，学习活动推向深入，不断提高职工和自身的综合素质。通过学习活动，要整个电信业务局形成一个团结一致、坚强有力的集体，电信业务能够全面快速发展，奠定坚实的基础。

邮政心得体会篇八

三月份，我在中山邮政东风分局进行了为期半个月的实践。东风分局20xx年业务收入是1011万元，是中山邮政第六个业务收入突破一千万元的分支局。东风邮政局的机构设置是局长管辖四个部门：配送部，市场拓展部，营业部，财务部，各个部门设立相应的经理或主管负责该部门的管理任务和经营目标，经理下面是各个部门的业务员。东风邮局的员工有30多人；其中只有十几个是正式职工，别的就是雇佣工。职工基本上有单位分配的宿舍，而雇佣工基本上没有，机会所有的雇佣工都是本地人而且住宿自行解决——这种形式的经营方式是企业降低人工成本的一种有效方法。因为雇佣工接受的福利待遇都基本上比正式职工差些，而且据说他们如果做得不好就有可能被解雇。同时随着企业对人才的文凭要求的提高，其中的一些人为了能够继续留在邮局工作而在读大专或者本科。

邮政的业务类型包括邮储，速递，函件，分销代理和传统业务(包括报刊、集邮、汇兑、包件等)。作为一名实践生，我有幸分别在配送部，市场拓展部，营业部，财务部四个部门都参与了工作并且对加深了对各项业务的了解。现就在各个部门的实践的总结如下。

配送部包括进口部和出口部，进口部主要负责对邮车运送来的报刊杂志、信件、包裹和快件进行分类处理和记录相关信息然后由相关区域的投递人员送到客户手中，出口部主要将营业前台收到的以及营销人员上门收到的信件、包裹和快件分类处理和记录相关信息然后装运上邮车送往各个地区。

在这个部门我主要干了以下四种工作：一. 根据《报纸分发表》和《杂志分发表》按报刊代号分段分发报刊杂志。二. 分段分发信件。三. 用机器过邮戳以及手工盖戳。四. 装卸邮袋。感觉这个部门很多体力活，但是事无巨细，想做好也需要用心才行。比如分段分发信件分发信件一项，你要知道对应的段所代表的地区才能够将邮件放到相应的段里面去，而这些你如果不记熟的话就会出差错了。（注：次节中所提到的“段”是邮局内部在蜂巢箱样的柜子内根据地址和相应的段号分为1到18段不等，工作人员只要把每个段内的邮件分发到各自里面去 投递人员就会将各自负责的投递段运送到各自的地址。这里值得一提的是为了确保邮件投递不出差错，实行的是双查制度，即是配送部的工作人员将邮件分类到相应的段里之后，投递人员会根据投递表再检查一遍确保无误之后才外出投递, 由此可以见其工作细心及部门间的协作。）

市场拓展部主要负责维持现有客户关系，以及开拓新客户。市场拓展部营销员的营销方向是一物流业务为主(包括ems和中速tnt业务)，兼顾其他(包裹报刊预定，帐单代缴等)。由于行业间竞争的加剧，中山邮政局提出了“局领导充当首席营销员”的营销指导方针，发挥各级领导干部的力量最大限度地争取更多的业务量。行业间竞争加剧的主要表现为国家开放了物流业务，国外的物流公司进驻中国；本地化的物流公司数量众多价格更有优势；一些原本由邮局发行的报刊，如《中山日报》，《南方日报》，《南方都市报》等拥有了自主发行权，这种种竞争对手的出现，都对邮政原本的客户资源进行争夺。在这种情况下，营销一方面是维持现有市场；一方面是发挥优势拓展新业务，如新近邮政跟交通部门达成的代缴纳公路养路费，路桥通行费以及发票同城专递业务就是很

好的体现。

在这个部门我主要干了两种工作：一. 观摩《广东邮政客户关系管理系统》的操作及相关输入，体验邮政的电子化办公。二. 拜访了十几家客户，包括广东铁，中山美日用品有限公司，美的中山电风扇制造有限公司等知名企业。通过客户拜访发现邮局和企业见的业务来往仅仅限于某些部门，而且有些企业将类同的业务提供个邮局的竞争对手因为那样更有价格优势。

营业部是客户了解邮局的窗口，是邮政员工和客户面对面进行交流的，因此营业部很重视员工的形象和对待客户的服务态度。营业部所有的员工都穿统一的上班服装(这在其他部门没有严格的要求)，而且要掌握一定的服务礼仪和进行岗前培训才能上岗。

在这个部门我看到了形形色色的顾客，在“综合业务”窗口帮助客户邮寄包裹和信件并解答他们提出的问题，当然如果我解答不了就问一旁的长辈了解了之后才答;在“邮政储蓄”窗口帮助客户存取现金，以及录入相关单据的数据。一日终了之时，营业员将相关单据和金额清点核对之后签名盖章送入金库保管，然后下班。

财务部每天将营业部交来的相关营业单据进行汇总，日清日结。并且在月末的时候要进行清缴纳税和以报告的形式向总局汇报本月的营业状况。

在这个部门，我主要参与了相关帐单的整理和记录工作，以及复核。

这部分的建议带有很强个人色彩，是建立在感性观察的基础上的，所以仅供参考，无法提供具体的操作方法。

1. 营业部和办公室有些灯管坏了，特别是“综合业务”窗口

上方的一只灯管闪烁不定，可能是灯管坏了也可能是线路坏了，建议找相关人员来检查线路进行维修。此外营业部几乎24小时都是灯火通明，有些浪费电力资源了，建议下班后关掉电源。

2. 营业部大厅左边的“邮政储蓄存款利率表”上的时间显示慢了一个小时，这样会误导没有代表排队等候的客户，建议请相关人员进行维修。

3. 未到8:30正式上班时间，邮局门外已聚集了很多前来办理业务的客户，而营业厅内的工作人员也开始做好了准备工作，时间一到就正式开始一天的营业。整个营业过程中，邮储业务的普通客户居多，而存款达一万元以上的vip窗口客户较少，建议让在普通客户窗口排队的客户在没有vip客户的时候来vip窗口办理业务，这样一方面可以减少普通窗口工作人员的工作量加快效率，二来可以方便顾客节省等待的时间提高顾客满意度。