# 邮政公司员工年终总结

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2024-01-14

*最新邮政公司员工年终总结5篇总结的写作过程，既是对自身社会实践活动的回顾过程，又是人们思想认识提高的过程。那么你会写年终总结吗？以下是小编整理的邮政公司员工年终总结，欢迎大家借鉴与参考!邮政公司员工年终总结（篇1）一、20\_\_年工作回顾1、...*

最新邮政公司员工年终总结5篇

总结的写作过程，既是对自身社会实践活动的回顾过程，又是人们思想认识提高的过程。那么你会写年终总结吗？以下是小编整理的邮政公司员工年终总结，欢迎大家借鉴与参考!

**邮政公司员工年终总结（篇1）**

一、20\_\_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。20\_\_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20\_\_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。20\_\_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。为了充分做好这顶工作，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

为更好地开展邮政贺卡营销活动与20\_\_年的报刊收订工作，支局领导身先士卒，敢为人先，冲锋在营销的最前线，为全局员工起了模范榜样的作用，激发了员工的.积极性。除了传统的贺卡，明信片之外，还积极组织了刮刮卡的营销活动，另外，在支局领导地努力营销下，明信片定制业务亦有用户表示了意向，现已经在进一步洽谈之中。在支局领导地带动之下，营业柜员积极宣传、营销，使贺卡销售取得了较好的成绩。在报刊收订方面，支局领导主动上门与镇宣委联系，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作都能安全的顺利开展，为业务的发展提供了坚实地后盾。

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。

感想之一：热爱自己的工作，无论职位高低，都要投入无限真诚和热情，如此才能成就自己、走向成功，邮政营业员工作感想。试想，如果没有怀着对邮政事业的无比忠诚，没有对工作的满腔热情，因公摔坏双腿的河南平顶山邮政局局长王德武何以架起双拐冲锋、开创一个全新的平顶山邮政事业？试想，如果没有对邮政事业满腔忠诚和热爱，四川木里县马班邮路的乡邮员何以几十年如一日，常年奔波在“千山鸟飞绝，万径人踪灭”的雪域高原，用生命和鲜血谱写一曲曲邮政赞歌？

热爱自己的工作，哪怕只是做一名普通的投递员，也要不甘平凡，干出最好犚蛭职位从来不能决定一个人的表现，反倒是工作表现最终决定一个人在生活中的地位。正如《福布斯》杂志创始人、传奇人物福布斯所说：“做一个一流的卡车司机，比做一个不入流的经理更为光荣，更有满足感”。

感想之二：处处为用户着想，从细微处改善服务，才能使中国邮政更加深入人心，更快发展壮大，范文《邮政营业员工作感想》。现在的邮政工作，“大众化”的服务，“一般性”的满意已留不住客户，只有从一个热情的微笑，一个体贴的动作，一句贴心的话语做起，推出个性化、真情化、人性化的服务，才能让客户心存感激，从而赢来更多客户，加快业务发展。要像弗雷德那样思考、行动，把和弗雷德同样的宽宏、慷慨、诚挚、乐观精神带入工作、人际关系与生活之中，不是偶尔为之，而是坚持不懈，如此，你的服务才会深入人心，你所得到的回报也必然丰厚。

无论你是行政主管、还是营业员、投递员，只要你用心服务，提供你所能及的超值服务，让每一天都成为自己职业生涯的代表作，那么你一定会从平凡走向杰出，你所从事的事业也一定会兴旺发达。胡朝民是湖北省松滋市邮政局刘家场支局的一名普通邮递员，一个真正的中国“弗雷德”，他用27年的真情服务赢得了社会的认可，成长为全国劳模。他走上副支局长的岗位后，不仅让刘家场镇涌现出更多一心为民、爱岗敬业的“胡朝民”，而且让刘家场支局的各项业务始终“红旗”不倒，成为全市、全省的先进支局。在我们的身边就有很多这样的“弗雷德”，他们是奠定中国邮政大厦最坚强的基石。

不断的调整自己、振作自己，用无限的真诚和热情投入工作，你的每一天都会不同凡响。

**邮政公司员工年终总结（篇2）**

时光飞逝，20\_\_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20\_\_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1\_\_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高自己。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20\_\_年的工作中，我能严格履行自己的工作责职，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导下，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。

**邮政公司员工年终总结（篇3）**

20\_\_年是\"十二五\"的开局之年，也是邮政提速发展的重要一年。今年，我局按照省公司和市局的统一安排和部署，认真贯彻落实省、市局工作会议精神，在局新领导班子的正确领导下，坚持\"科学、务实、创新、奋进\"的工作方针，加强队伍建设，强化基础工作，扎实抓好经营，努力提高服务质量，全局各项工作呈现出新的起色、新的面貌，较好地完成了全年各项工作指标。

截止12月底，全局累计完成收入1537.29万元，完成年计划的100.94%，比去年同期增长32.45%,位居全市第二位；成本费用支出累计完成1047.84万元，完成年计划的110.62%,比去年同期增长29.17%；收支差额完成528.17万元，完成年计划的109.21%,比去年同期增长54.98%。

1、20\_\_年主要工作情况：

（1）以经营促发展，各项业务保持良好势头。

1、各专业收入完成情况：

邮务类业务：函件完成收入132万元，完成年计划的100%,比去年同期增长14.48%;包件完成收入3.66万元，完成年计划122.1%,比去年同期增长10.70%;报刊完成收入95.01万元，完成年计划的100%,比去年同期增长5.74%,零售完成收入3.31万元；集邮收入完成77.47万元，完成年计划的100.60%,比去年同期增长181.09%;电子商务完成收入65.15万元，完成年计划的100%,比去年同期增长33.08%。代理金融业务：累计完成收入1113.49万元，完成年计划的103.87%,比去年同期增长39.76%。其中储蓄累计完成收入879.48万元，完成年计划的109.66%,比去年同期增幅39.76%;保险累计完成收入230.44万元，完成年计划的90.72%,比去年同期增幅29.61%。物流分销业务：累计完成收入32.02万元，完成年计划的100.08%,比去年同期增长22.99%。代理速递业务：累计完成收入24.21万元，完成年计划的78.09%。

2、经营工作中的亮点：

（1）\"首季开门红\"显成效，为全年金融业务打下良好基础。金融业务做为全局业务发展的重中之重，在\"首季开门红\"竞赛活动中，取得了历史性突破，储蓄净增额达到1个亿，储蓄余额突破6个亿，保险保费达到1417万元，提前20天完成竞赛指标，其中燕河营支局和潘庄支局分别超出首季保费计划156万元和80万元，特别是潘庄支局注重保险团队建设，组织宣传到位，大部分保费都是由保险业务员揽收，并且于9月13日提前超额完成了全年保费计划指标，为全局做出了表率；下半年紧紧抓住金融业务发展旺季，将储蓄业务做实，加大保险宣传督导力度，截止目前储蓄余额达到62508万元，全年储蓄净增额达到12470万元，保险保费达到4284.8万元。

（2）以项目为抓手，将邮务类业务做大做强。上半年，与邮储银行达成邮储银行对帐单寄递业务的协议，实现了多年来对帐单业务\"0\"的突破；制作粮食直补宣传册形成收入18.36万元；数据库商函通过与多家单位走访营销，小批量发寄已初见成效，今年累计完成数据库商函0.66万元，同期比增幅17%。下半年，主要以三大战役为主，由局领导亲自攻关，集邮业务部积极配合，多次与中国人寿保险公司进行洽谈，最后达到制作形象年册460本的协议，超计划指标160本，形成收入13.8万元；报刊大收订工作中，以形象期刊为突破口，抓好报刊市场的营销，由主管领导亲自攻关，与县政府、县医院两家达成协议，定制形象期刊800本；贺卡战役中，主要发挥领导和能人营销作用，根据县域经济实际情况，认真分析市场，挖掘客户，最后确定目标客户，成功开发县委、交警大队、住房公积金管理处、桃\_\_\_\_水库景区、学校成绩单五大项目，共形成贺卡收入58.5万元。其中交警罚款单项目形成收入16.5万元、学校成绩单形成收入13万元、桃\_\_\_\_水库项目形成收入10万元。

（3）抓住低本高效业务，做出规模。我局一直将邮储短信业务作为一项低本高效的木本型业务来抓。今年来，为了提高短信加办率，我局加大业务督导力度，对于发展较差的支局每天通过电话进行调度，每月定期下到支局进行督导和业务指导，不断提高营业员的业务营销能力，充分发挥窗口营业员\"多说一句话\"，加大宣传和解释力度，使短信业务做大做强，做出规模；同时充分利用激励政策调动窗口人员积极性，将各月营业人员通过发展给自己带来的收益进行公布，使其自觉发展，我要发展，其中城关支局和燕河支局发展较好，在全区排名分别为第六名和第十名。

（二）夯实基础管理，企业运行机制进一步得到优化。

1、加强各项制度的完善，使制度更加严密。从今年开始，实行每周一例会、一周一次调度会、每月一次经营分析会，及时掌握了各项业务发展情况，更好更快地促进了各项业务发展；在欠费管理上，要求各专业每月与财务及时对帐，实现财实相符，帐实相符，强化了责任追究，有效控制用户欠费；规范代办费报账流程，明确专人负责，及时跟踪，确保了代办费的及时发放；劳资部门严格按照市局\"双定\"标准做好人力资源盘活工作，合理组建机构，安排人员，进一步促进了人力盘资源盘活；严格监督检查制度，视检人员严格按照《\_\_\_\_县邮政局通信质量、服务质量考核办法》的要求，通过定期、不定期对营业作业和投递场所进行明查暗访，对检查中发现的问题进行定期通报，限期整改，确保落实到位。

2、加强基础设施建设，不断满足用邮需求。为了不断满足用户用邮需求，给广大用户提供良好的用邮环境，全县网点先后进行了装修改造，增设便民设施，如书写台、等候排椅、便民工具箱等，所有支局窗口更换了新终端设备，并在县局和\_\_\_\_支局配备叫号排队机各1台，解决了用户排队拥挤的问题，从而增强了窗口服务能力。

3、规范安全管理工作，确保安全生产。安全工作重于泰山。在年初的工作会上，与各支局签定《安全生产责任书》，县局制定了《安全保卫工作管理规定》，并于5月份转发了《\_\_\_\_市邮政局关于进一步做好紧急情况重大事件报告工作的通知》，将各类安全责任制度层层分解到各部门，各

基层，严格执行责任制考核办法，做到了责任分明。按照省市局相关文件要求，我局对全县各金融网点进行安全管理防范自查，组织职工收看安全教育材料，对职工进行防抢和消防演练。11月份配合银监会、公安局联合检查组对各网点进行综合检查，对检查中发现的问题进行梳理，已向市局形成报告，要求给予解决，确保安全防范工作无漏洞。

（三）注重职工队伍建设，企业综合能力得到提高。

今年来，我局继续以促进企业发展为目标，将职工队伍

的思想和精神集中到加快发展上来，切实调动职工队伍的积极性与创造性，增强职工参与市场竞争的信心与决心；加强职工队伍培训，严格按照市局要求，组织全体职工进行网上远程教育学习，学习率达到100%，使职工的综合素质得到提高；多次聘请保险公司专业讲师对保险营销队伍进行培训，不但使保险业务员对保险业务有了更多的了解，而且使他们的营销技巧得到提高；县局制定了《\_\_\_\_县邮政局营销人员管理考核办法（试行）》，实行营销业绩与奖金挂钩考核，在营销队伍中形成赶、学、比、超的氛围，有效推动了各项业务发展，专业部门龙头作用得到发挥，同时还制定了《非营销人员营销业绩考核办法》，充分调动职工积极性，最大限度地发挥能人营销的潜能。

（四）推进精神文明建设，企业凝聚力得到加强。

认真贯彻落实县委、县政府文件精神，在全局开展\"推进学习型党组织建设、深入开展创先争优\"活动，组织党员干部观看建党90周年献礼巨作《建党伟业》，强化了党员干部的党性意识和模范意识，增强了带领职工完成各项工作的责任感；通过在全县营业员和投递员中开展双十佳活动和在窗口开展为民服务创先争优活动，提高了营投人员的服务质量和服务水平；积极参与县委、县政府精神文明创建工作，今年为刘田各庄镇徐家山村援助1万元，为文明生态村的创建贡献微薄之力；今年，我局被评为AAA级劳动关系和谐企业、市级文明单位、在全县同行业的21个单位中被评为民主评议优秀单位。

今年来，我局在取得成绩的同时，也存在着一定的差距与不足，主要表现在：一是业务发展不平衡。支局与支局之间，业务发展情况相差较大；专业与专业之间，收入完成进度情况相差较大。二是工作中存在畏难情绪。在工作面前讲条件，讲困难，讲客观，不善于查找自身原因。三是市场开发力度不够。在专业发展和营销体系建设中，缺乏开拓创新的精神和不断钻研的韧劲。四是中层干部责任意识和执行能力不强。部分中层干部对所负责的工作掌握不透彻，存在模糊不清的现象，办事效率不高。

二、20\_\_年工作安排：

20\_\_年，我局要全面贯彻落实省公司、市局工作会议精神，以市局工作发展思路为指导，以企业经济效益为中心，以科学发展为第一要务，把握市场机遇，壮大业务规模，实现各项业务健康快速发展，确保20\_\_年各项工作任务的全面完成。

一、突出效益，创新模式，推进各项业务量并重快速发展。

1、代理金融业务：20\_\_年要将金融业务作为企业现金流的基础来源和优化结构的重中之重紧紧抓在手里。坚定信心做大储蓄余额规模，积极优化定活结构，提高保险和理财业务收益，提高保险和理财业务收益，推进代理金融业务快速做大做强。一是以收入结算方式调整为契机，继续调整业务结构，加大业务宣传力度，做\_\_\_\_额规模，确保储蓄净增额稳步发展；二是抓好项目及全员营销竞赛活动，扩大储蓄余额规模增长；三是通过代发代扣业务提高活期比例，同时通过效益不高的代发采取账户留有固定余额的方式来沉淀资金；四是加快代理保险业务发展。以农村为重点，在收益高以及期缴险种上加大营销力度，提升收益率；以各类竞赛、保险业务员特训营、保险阐述会为抓手，加大保险业务开发力度，制定合理有效的奖励政策，充分调动保险业务员发展业务的积极性，全力抓好保险业务；五是协调发展理财业务。要丰富理财产品，加大培训力度，加强业务督导通报，以电子银行、国债、基金等理财产品突破，实现理财业务较大发展。

2、邮务类业务：

函件业务：要进一步转变观念，提高认识，将函件业务做大做强，重点做好以下工作：一是重点推进数据库商函业务。要利用好准确率98%的基础地址库和准确率95%的本地精品库，加强数据库分析和营销策划，在数据库商函发展上取得突破。二是要以投递质量为支撑，以银企账单妥投率100%标准，丰富账单种类，拓展账单搭载广告、发票、消费券等功能，做大账单业务规模。三是要结合地域特点进一步做好中邮广告业务的揽收，以节假日、楼盘销售等为重点，做大邮送广告品牌；四是要提\_\_\_\_资封片卡项目运作水平。在稳定现有存量的基础上，不断挖掘增量；创新和复制项目和营销方法，活跃贺卡文化氛围，实现贺卡可持续发展。

包件类业务：为了拉动包件业务收入增长，要继续对全县各中小企业进行走访，加大攻关力度，做好解释宣传工作，使其对包件业务有更深的了解，进行上门揽收服务，提升邮政服务品牌，以此加大包件业务寄递量；继续加大窗口营业员宣传力度，增加窗口寄递量。

报刊发行业务：一是重点做好形象期刊及校园教辅市场等高费率报刊营销工作，不断开拓新的报刊收入增长点；二是要抓好20\_\_年度报刊破订工作，彻底改变只重视一次性收订的情况，做好报刊日常收订工作；三是稳住党报党刊发行市场，强攻私费订阅市场，狠抓行业、教育类报刊发行市场；四是要加强内部作业管理，做好报刊订户资料的收集整理，解决好报刊妥投问题，调动读者续订积极性；五是增强投递质量和服务质量，减少用户投诉。

集邮业务：要以文化奠定基础、以活动营造氛围、以营销实现收益、以品牌创造价值，促进集邮业务稳步健康发展。一要通过各种形式加大宣传力度，激发集邮爱好者的购买欲望，扩大邮票购买市场；二要抓住我县旅游业逐步发展，孤竹文化、千年古县人文、历史，以及与国内外经济、文化、生活交流频繁的商机，宣传打造党政机关、企事业单位形象，适时将邮品向企事业单位销售。三要加强集邮成本控制，强化集邮品库存管理，加大欠费清理和库存清理力度，提高集邮业务效益。

电子商务业务：一要继续加大邮政短信业务宣传力度，将这项低本高效的木本型业务做大做强，取得更高的收益；二要深入推广邮政\"便民服务站\"、缴费一站通\"，加快代收费业务的发展；四是加大电子航空客票宣传力度，通过代收话费窗口发放宣传卡，使此项业务被社会认知，还要对各大宾馆进行重点宣传，提高定票份额。

3、物流分销类业务：一要调结构转方式，提升高周转

率产品份额。化肥分销要做实，在确保资金安全的基础上稳中求进，酒水落石出分销、日用品分销等高周转率产品要达到上量。二要继续强化渠道建设，不断丰富配送产品，使其淡季不淡，旺季更旺；三要加强款额回缴工作，加强库存管理，坚决杜绝欠费现象，防范资金风险。

4、代理速递业务：一要充分昨用快包激励政策和国家对邮政代理速递物流业务免税三年的优惠政策，调动前台营业人员业务发展积极性，引导用户使用快包业务，实现快包率和快包收入的提高；二要加强进口速递邮件投递质量考核，以政策激励实现投递质量的快速达标和不断提高，确保邮件及时妥投率达到80%。

二、强化内部基础管理，确保邮政资金、财产和人身安全。一是财务管理和人力资源盘活工作。认真执行市县财务管理一体化要求，按月制定成本支出计划，压缩各项成本费用和管理费用，制定各项费用管理使用制度，严格按照市局要求报账，控制各项成本费用支出；认真执行市局要求，做好人力资源盘活和职工培训、远程教育培训和技能鉴定工作，强化劳动用工规范管理和金融风险管控，避免用工和资金风险，严格落实劳动用工管理办法，劳动用工实行计划管理、持证上岗，通过培训考核对低素质的劳务工进行换血，对未纳入用工统计范围的\"漂浮\"人员进行规范和管理，防止因管理不规范形成用工隐患。二是加强服务和安全生产工作。进一步建立健全企业安全生产责任和各项规章制度，企业内部安全生产机构真正负起责任，制定相应考核措施；加强对重点生产场地和部位的安全生产检查，及时发现和消除各种隐患，避免各类事故的发生。进一步树立安全防范意识，针对薄弱环节采取经常检查、()经常督促，增强内部管理。安全保卫工作重点是确保邮政资金、资产不发生问题，认真执行各项保卫规章制度的同时，提高防范和处理突发事件的能力，做好预案演练工作，保卫人员要提高警惕性并按章执勤，对资产防护落实到人，不发生资金和枪案件。

三、以服务促经营、求发展，不断提高服务能力。一是要抓好服务软实力建设，要以\"双创\"、\"双十佳\"、\"为民服务创先争优\"为抓手，规范对外服务窗口服务用语，推进标准化服务，提升邮政服务整体形象；二是严格检查制度，日常检查、专项检查、自查互查相结合，加强对通信服务的全面监控；三是做好客户投诉处理，将问题处理在萌芽状态，及时解决服务热点、难点问题；四是严格执行账单、商函、报刊等投递时限、投递深度和投发手续等方面规定，防止出现积压、延误、损毁等现象，防止社会负责影响。

四、加强队伍建设，提高干部职工队伍整体素质。

努力建设\"学习型\"队伍，定期组织职工进行职业道德和专业知识培训，并适时组织应知应会考试，每季度组织一次练功比赛，特别要加强窗口营业员和投递员的业务操作能力和服务质量培训，强化对中层干部的培训力度，不断提高职工队伍的整体素质和中层管理干部的管理水平，努力建设一支业务能力强、综合素质高的过硬队伍。

五、以人为本，努力推进和谐企业建设。一要加强企业文化建设，以文化构建企业，以文化影响企业，以文化助推企业，发展企业文化的导向作用，增强广大员工对企业的忠诚度和归属感。二要切实维护职工利益，提升员工幸福指数。组织开展为企业发展建言献策活动，增强职工的主要翁责任感。加强农村支局\"职工小家\"、\"投递员之家\"建设，不断改善基层职工的生产生活条件。三要继续开展为职工办实事活动，关心职工生产生活，切实解决职工生产生活中的热点和难点问题。四要做好企业稳定工作，维护改革发展大局，树立\"稳定压倒一切\"的思想，注重解决职工关心的热点难点问题，使各项工作在和谐稳定中有序开展。

20\_\_年，邮政企业将要面临更加严峻的形势与挑战，让我们在市邮政局工作总结的正确领导下，进一步统一思想认识，坚定发展信心，勤奋努力工作，大胆探索实践，不断开拓创新，为全面完成20\_\_年的各项工作目标而不懈努力！县邮政局上半年工作总结邮政局女职工代表大会上的工作报告县邮政局工会建设模范职工之家工作总结

**邮政公司员工年终总结（篇4）**

一年来，本人在单位领导和同志们的帮助下，立足本职岗位，工作上勤勤恳恳、任劳任怨，作风上艰苦朴素、务真求实，能及时地又尽心尽力地完成各级领导安排的任务。主要情况汇报如下:

1、我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行邮政支局的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务、持久服务”理念鞭策、完善自己。“想客户之所求、急客户之所需、排客户之所忧”，为客户提供全方位、周到、便捷、高效的服务。做到操作标准，服务规范，用语礼貌，举止得体，给客户留下良好的印象。

2、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、下班，从不迟到早退一分钟，克服种种困难，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;与同事同心协力，为邮政储蓄再创新高努力奋斗。

3、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，为实现邮政文明服务窗口尽一份微薄之力。

4、随着邮政事业的发展和业务的.拓展，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更广。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，为支局的邮政事业作自己应有的贡献。

**邮政公司员工年终总结（篇5）**

时间飞逝，转眼我已经与我行共同走过了四个春秋。入行以来，我一直在一线柜面工作，在我行以“激人奋进，和谐亲近”管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为窑店支行的业务骨干。四年来，在我行这个大家庭里，我已经从懵懂走向成熟。

一、勤学苦练，爱岗敬业

刚刚接触银行柜员这个工作，我被吓倒过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是四年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己“较劲”，要做就要做得最好。平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说“业精于勤，荒于嬉”，班前班后，工作之余我都与加打凭条、键盘、点钞纸相伴。

二、团结协作，共同进步

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，不能只仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。同时，银行工作是一个品牌，一个人的疏忽或过失将会影响到我行的整体形象，作为老员工有义务帮助新同事。

在帮助他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的`，银行工作的竞争也日趋激烈。银行也在不断开发新的业务和新的理财产品，我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。

三、存在的不足及今后努力方向。

回顾这一年，我自身也存在一些问题：

一是业务学习不够到位，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，这是自我约束能力较差的表现。

针对以上问题，我今后将加强理论学习，进一步提高自身素质，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

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，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。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！