# 奥运邮政服务工作总结(必备9篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-04-02

*奥运邮政服务工作总结1>一、工作总结汇总代理金融业务实现规模与效益同步增长。上半年，累计实现代理金融收入（不含保险）亿元，增幅。代理储蓄余额净增亿元，接近去年全年的增长水平，增幅，高出全国平均水平个百分点，增幅排全国第5位，较去年同期上升4...*

**奥运邮政服务工作总结1**

>一、工作总结汇总

代理金融业务实现规模与效益同步增长。上半年，累计实现代理金融收入（不含保险）亿元，增幅。代理储蓄余额净增亿元，接近去年全年的增长水平，增幅，高出全国平均水平个百分点，增幅排全国第5位，较去年同期上升4位；代理余额市场占有率达到，较去年底提高个百分点。全省新增亿元网点114个，达到379个，亿元网点占比达到，较去年底提高个百分点；全省代理网点点均余额达到8037万元，较去年底增加1100万元。全省邮政企业累计销售理财产品亿元，同比增长177%；新增绿卡294万张，排全国第3位。到6月底，全省邮政企业金融客户较去年底增长，累计达到2539万户，其中余额在5万元以上的优质客户达到万户，增长。

代理保险专业面对银保市场持续低迷的困难，加强专职营销队伍建设，深入推进县域保险业务发展，在银保市场继续保持领先地位。上半年全省邮政完成代理新单保费亿元，实现手续费收入8057万元，累计保费占银保市场的，较去年同期提高8个百分点。

突出发展重点，代理金融业务发展突飞猛进。通过开展“新百亿工程”竞赛，努力做大余额规模。截至12月31日，全省新增代理储蓄余额亿元，完成“新百亿竞赛”计划的，余额规模达到亿元。通过开展网点“创高减低”活动，增强网点自我发展能力。截至12月底，全省代理储蓄网点点均净增余额1636万元，达到8572万元。新增亿元网点197个，余额3000万元以下的低效网点由年初的127个减少到63个。加快基础客户群的拓展，全年新增基础客户288万户，达到2673万户；其中资产在5万元以上的优质客户达万户，较上年增长。大力发展理财和电子银行业务，全省邮政企业共销售基金、人民币理财、国债等各项理财产品亿元，同比增长225%。代理保险在规范中发展，全省邮政企业代理保费达到亿元。

代理金融业务发展规模和服务能力同步上升。通过优化业务结构、加强业务管控、提升能力建设，网点“创高减低”、转型发展等工作取得明显成效。上半年，全省代理储蓄余额累计净增亿元、达到亿元，净增绝对值排全国第4位，同比增长，增幅排全国第7位；累计实现代理金融收入（不含保险）亿元，增幅。电子银行业务快速发展，电子银行（含ATM自助渠道）交易替代率达到，较上年提高个百分点。渠道服务能力有效提升，共建设改造代理金融网点27个，新增ATM机36台，新增CRS 54台。

代理保险业务克服银保市场持续低迷的不利影响，积极调整产品销售结构，加强与各大保险公司的合作，开展业务竞赛，推动保费规模不断扩大。上半年，全省累计实现新单保费亿元，新单保费市场占有率达到43%，同比上升，继续保持银保市场的领先地位。自我省中邮人寿分公司3月18日开业以来，全省累计完成中邮人寿保费亿元，占全省邮政代理总保费量的25%，完成计划的32%。

金融类业务呈现规模效益发展。代理金融业务深度开展项目营销，强化客户维护，加快邮储、理财、电子银行、中间业务发展。不断加强业务管控，优化业务结构，提升服务渠道能力建设，网点转型和“创高减低”工作取得显著成效。20xx年末，全省代理储蓄余额累计净增亿元，达到亿元，净增绝对值排全国第6位，收入规模排全国第7位。代理保险业务加强市场研究和分析，深化对客户的营销管理，大力推广保险产说会专项营销。全省代理保险总保费亿元，规模居全国第14位，市场占有率，居xx兼业代理保险市场第1位。

代理金融业务量收规模创新高。上半年，在做大邮储余额规模的同时，重点关注各单位金融总资产指标的考核，加强市场占有率、新增市场占有率、年日平均余额等指标的考核，金融总资产规模稳定增长。上半年，全省代理金融总资产净增亿元，完成年计划的。其中储蓄余额净增亿元，净增额全国排名第4位，完成计划，同比增长，同比多增亿元（全国同比少增亿元），全国排名第3位；保费净增亿元，完成计划，同比增长；理财业务有效销量亿元，完成计划的。截至6月30日，全省代理金融总资产达到亿元，其中储蓄余额亿元，全国排第7位。进一步加大协议存款发展力度，上半年，全省代理协议存款余额在定期中占比。电子银行交易替代率稳步增长，截至6月底，全省邮政代理新增网银及手机银行客户数万户，同比增长，期末结存客户数达到万户。全省电子银行交易替代率达，较上年底提升个百分点。全省新单保费达亿元，较去年同期多增20亿元，累计增幅达95%。累计代理中邮保费亿元，排全国第7位；累计中邮期交保费万元，排全国第9位，占期交总保费的。

>二、工作计划汇总

要突出重点，着力做大做强代理金融业务。代理储蓄专业要以湖北、安徽为标杆，两年内缩小与湖北的差距，拉大与安徽的差距，三年赶超湖北，余额进入全国前五，收入规模全国排名前七位。要坚定信心，做大规模，做实基础客户群，做优结构。要在资源配置、能力建设、人员支撑等方面优先向金融业务倾斜。下半年，全省要新增基础客户50万户，全年新增客户200万户；确保新增代理储蓄余额80亿元，力争新增100亿元，全年新增余额力争达280亿元。

要推进转型发展。首先是观念转型，要树立“内控优先，合规经营”、“量质并重，协调发展”、“客户至上，深挖潜能”的理念，实现从传统邮政业务经营管理向商业银行业务经营管理转变。其次是经营转型，要充分发挥资源优势，加快发展，加强专业营销和渠道建设，实现代理金融业务发展方式的转变。第三是网点转型，要优化网点结构布局，对扭亏无望的网点要弃亏为盈、重新选址搬迁；优化功能分区、服务流程和管理流程，建立三级考核评价体系，分类设置考核指标；要实行网点员工弹性排班，让更多网点人员走出柜台、走向市场，实现代理金融网点从简单销售型向营销服务型转型。第四是队伍转型，特别是要强化支局（所）长转型，选拔好、培养好、使用好、激励好支局（所）长；加快营业人员的营销转型；强化专业营销管理力量，实现从专业人才短缺、整体素质偏低向专业力量逐步增强、能力水平适应发展要求转变。第五是管理转型，要借鉴商业银行现代管理理念，通过加强风险管控、加强合规经营、加强成本核算，实现从粗放式管理向精细化管理转变。第六是服务转型，要加强客户分析，拓展服务渠道，组织客户活动，为客户排忧解难，实现从经营产品向经营客户转变。

要坚持开展网点“创高减低”工作。在推进“亿元工程”的基础上，加强对网点的分类指导，设定创高指标，设立减低目标，先进带后进。到今年底，全省亿元以上网点达到400个，消灭余额在3000万元以下网点，5000万元以下的网点从上年底的602个减少到402个，减少200个。对高产网点要高看一眼、厚爱十分，分层奖励，培育一批高产网点。对低产网点要限期达标，采取有效激励措施，充分调动网点积极性。通过“创高减低”活动，努力提高单点产能，不断做大邮储业务规模。

要以项目为抓手做大做实基础客户群。通过征地拆迁、代收代发、粮补等项目带动增客户、壮规模、调结构；要突出重点项目，收集信息、做好规划，建立大项目责任机制、考核机制；推广好项目复制做法，以点带面推动发展。要不遗余力地加大发卡力度，稳定增加基础客户群；加快“绿卡村”建设，抢占农村市场。要分城区、商区、农区分别制定客户走访方案，通过“走千村、串万户、访商户、进社区”来积累客户。

要创新营销，加快发展中间业务和公司业务。在深入分析市场、竞争对手、客户、产品的基础上，突出差异化营销。要针对农信社不能销售理财产品的情况，发挥邮政优势，加快农村理财业务发展，重点对种、养殖户等大户销售理财产品；结合客户需求有针对性地开展营销，为客户提供综合金融服务，做大理财业务规模；加强网点理财客户经理的培训，提高理财经营专业水平和服务能力。要积极发展交易结算类客户，挖掘财政、社保、公用事业等网络型客户的市场潜力；要以大力发展“商易通”业务、开设助农取款服务点为抓手，积极争抢农村金融客户；要强化宣传和营销，积极引导客户使用电子渠道体验邮政金融服务。要加快发展公司业务，确保全省今年公司业务收入过3000万元。

要高度关注与重视代理保险业务。保险业务要以黑龙江、安徽为标杆，今年巩固全国前十的位置，明年赶超黑龙江，力争规模排名进全国前八位，xx代理保费占全国代理保费的比重提高到5%。下半年新增代理保费总额23亿元，手续费收入9000万元，城区邮银占比达到70%，县域邮银占比达到85%。要破除“影响论”和“自然论”、“副业论”等观念，把代理保险业务当作金融业务来发展，在规范中发展，加大营销力度。要推进“阵地营销+专职营销”模式，提高网点产能，下半年实现点均产能137万元。要加强与保险公司的合作，推广产品说明会、网点沙龙等新型销售模式，推动淡季业务发展。要加强对县局的分类指导，开展县局分组PK赛；组织开展专管员团队和明星网点业务发展竞赛，促进业务快速发展。要积极支持中邮人寿的筹建和发展，努力推动xx“三农”保险业务发展。

做大做强代理金融业务。要以邮储业务为重点，理财、保险为两翼，建立以网点营销为主体，项目营销为补充，结构优化为目标，电子渠道为方向，城乡统筹发展的代理金融业务模式。

**奥运邮政服务工作总结2**

邮政服务质量管理专项检查工作总结 省公司市场经营部:

接省公司11月x日《关于进一步加强邮政服务质量管理的通知》指挥调度电报后，我局按照《通知》要求，抽调所属县局三名检查员与市局视察室相关人员组成检查组，于11月x日至11月x日对所属各县局及市局专业局进行了邮政服务质量管理专项检查，现将此次检查情况汇报如下：

一、检查时要求各生产环节严格执行作业计划，确保邮件传递迅速、顺畅。针对榆林至定边干线邮路沿途的梁镇、安边等交接点邮件倒流现象，提出了调整作业计划的建议。

二、针对榆林地方经济快速发展、能源开发进一步加快、外地驻榆单位不断增加等因素，给榆林邮政服务提出的新要求，检查时将投递服务，特别是特快邮件的投递服务作为重中之重，对榆林、神木、府谷、定边和靖边等几个局的进口特快邮件量及时妥投等进行了详细的测算和分析。要求榆林、神木和府谷局尽快增强投递能力，增配人员和车辆，确保旺季邮政服务水平不下降，同时，有效地减少用户的有理由投诉。针对农村非邮储网点改委代办后，服务水平有所下降的情况，要求各局在近期再组织一次委代办人员业务培训，制定切实有效的委代办网点管理办法，进一步加强对委代网点的管理。

三、检查中未发现强迫用户使用高资费业务现象，但窗

**奥运邮政服务工作总结3**

一、在思想上

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\_\_的讲话精神，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。

二、在工作上

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。

三、在作风上

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。

四、今后努力的方向

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。

**奥运邮政服务工作总结4**

学之有道

第一周被分配在办公室。这是一个综合统筹的部门，也让我有机会在入门时能够站在一个宏观高度鸟瞰函件的全貌。在对业务知识基本一穷二白的情况下，有幸得到了贺姐拎过来的一个礼品袋——里面全都是我们函件局自编的业务红宝书，这些资料作为是函件人的“经验汇编”，当时花一天时间认真来学习，真正深入到一线时才发现当时只是囫囵吞枣地了解了大概，书里提到的基础知识——比如信封分类，大小讲究等并不熟悉，回过头来再读这些资料，能发现些不一样的风景和启发点，一样历久弥新。另外，比其它新同事更幸运的是，我有幸从贺姐那里的录音笔里听到了肖局的很多次会议讲话，并且认真地做好相关笔记，学习领导讲话是了解我局业务发展重点的最佳捷径，领导的思维和高度就是不一样。学习的途径还包括办公室里的报刊栏，那里有很多我们邮政方面的专业资料，我比较看好《现代邮政》杂志，里面介绍了全国各地许多邮局的创新思维和营销理念，个人觉得非常有启发意义。函件的很多业务具有地域可复制性，很多商函营销的新思维我局也可以尝试运作，但据我观察，只在办公室发现了这本杂志，而真正的“业务龙头”市场部门却没有这本杂志，我在这里大力推荐一下。

另外，在第一周，我被安排整理数据报审中心的邮简样板柜”。整整一大柜样板，我要按照行业重新分类，以便于以后设计师或者营销人员方便寻找样本。类似于“图书分类员”的工作，搬上搬下，重新分类移位，非常简单重复无聊。但当看到原先混乱的柜子被自己打点得有条有理，整齐漂亮的时候，心里真的是特别自豪。这虽是一件小事，但把一件小事做好了，做得漂亮迅速，无比挑剔，就不是一件容易事。并且后来我还惊喜地发现，这件小事给后来带来的好处多多：这些样本是近两年我们局做过的所有项目的样本，也就意味着，我能从这里发现，我们做的商函业务客户的主要行业分布，各种广告类型，通过看各种各样的样本了解我们的如何帮不同行业客户达到广告效果，并且我们还可以利用函件推广我们自己的业务，做调查问卷，回函等各种创新形式，真是大开眼界，受益匪浅。又一个学习的快速通道。

还有幸在第一周里接受了贺姐交给我的另一项光荣任务，尝试着写一份我局下半年的宣传计划。以前是实习记者从媒体的角度写企业的稿子，现在尝试从企业的角度揣摩媒体的心意以及业务的`传播途径，这种思维的转变是一件非常有趣的事情，以前在学校里学得一些貌似无用的东西在无形中指导自己的思维。虽然计划交给肖局没有得到回应，但我依然很开心，毕竟对业务还不了解，如何给我时间和经验，我相信我可以做得更好。

**奥运邮政服务工作总结5**

为了实现“用户满足第一”，我除保证天天提前做好班前预备工作，做到准点开门、满点服务之外，还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务，主动向客户营销我行产品，如基金，国债，保险等；并做到解释简明扼要，浅显易懂，让客户在最短的时间内了解我行产品，接受我行产品。对优质客户，我基本使用的是“站立式服务”，且做到“来有迎声，走有送声”。此外，我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。今年以来，就曾受到客户口头表扬20余次，未接到过一次客户投诉，多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行所里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“创新服务，持久服务”的服务理念鞭策、完善自已，以用户满足为宗旨，努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天，我刻苦钻研业务技能，在熟练把握了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满足的服务。全年来，我办理业务快速、正确，业务量一直处于全所前列，月均匀业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从20xx年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践， 我在今年二季度两次在南岸支行获得“最佳主管”荣誉称号、两次在分行评为“最佳核算质量”奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还留意努力进步自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克已之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

我工作口号是：“向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处！”

**奥运邮政服务工作总结6**

20xx年xx邮政局在省、市局领导的亲切关怀和指导下，在局党委的领导下，我局干部职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初职代会所确定的方针目标，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，为地区的发展做出了一定的贡献。其具体体现在以下几个方面：

>一、邮政各项指标完成情况

（一）业务收入完成情况

我局全年业务收入计划为954万元，今年1-11月份实际完成万，完成全年计划的。其中储蓄业务收入完成万元，包裹收入完成万元，特快业务收入完成万元，汇兑业务收入完成万元，报刊发行收入完成万元，代办业务完成万元，其他业务收入5万元。

（二）储蓄任务及收支差额完成情况

截止11月20日，我局储蓄余额达到34605万元，累计净增余额6560万元，活期储蓄余额万元，占储蓄比重的。

>二、经营工作基本情况

>（一）邮政业务发展进一步加快

>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以上。20\_年市局给我局下达的邮储余额净增指标为202\_万，但是由于银行转存款利率的下调，一年内完成202\_万元净增额肯定是完成不了收入任务的。因此在年初职代会上，我们根据市局文件精神提出了必须在第一季度完成全年储蓄余额净增任务的工作目标。同时加大了职工揽储力度和考核力度，实施压缩在途资金在以下、控制库存现金在2%以下、加快资金归行率等办法来提高储蓄余额的含金量，以增加储蓄收入。第一季度我局储蓄业务是历年来完成最好的，截止3月20日，累计余额达31，775万元，上划资金4，850万元，超额完成市局下达的计划指标，受到了市局的表扬。但是第二季度由于我们举办了保险推介会，其中426万元的保费中有80%以上资金都来源于邮政储蓄，加之四、五月份又是农村播种季节，也是用钱的高峰，想保住一季度的邮储增长额是非常困难的，因此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，截止6月20日，我局邮储净增余额3,658万元，仅比3月20日少了73万。在第三季度，我们又加大了储蓄业务的发展力度，截止11月20日，我局实现了净增储蓄余额6560万元，完成了全年计划的，创下了我局储蓄净增余额的新高。

>代办保险业务发展突出

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。根据国家邮政局发出的《关于加快20\_年代理保险业务发展的若干意见》和省、市局的要求，我局把代理保险作为做大、做强“代”字号业务的切入点，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业务发展，积极与平安、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，我们先后召开了三次发展保险业务工作会议，制定了切实可行的业务发展奖励办法，邀请市人寿保险公司的讲师传授保险业务发展经验，并借鉴辽阳县局召开保险推介会的成功经验于4月29日召开了“鸿泰纳祥、绿衣献爱”保险推介会，实现保费426万元，超出了原订的300万元目标，达到了预期的效果，为今后保险业务的发展开了一个好头。这次推介会中国\_有15个储蓄单位、68名个人参加揽收，职工们为了这次推介会都做了不少的牺牲，付出了很多的心血。这也说明了我们是一个非常团结的集体，是一支特别能战斗的团队。

>其他业务发展较快

按照平等协商、优势互补、互惠互利、共同发展的原则，我们积极开辟联合发展领域，寻求与电信、移动、联通、保险等企事业单位的通力合作，大力发展中间业务。今年5月份，我局开展的代售网通话费充值卡取得了快速的发展，仅一个月的时间就卖出了充值卡57万多元。

另外，面对激烈的市场竞争形势，我们还专门研究了桓仁的市场环境和客户需求，适时调整了业务开发重点，积极开展函件业务。今年许秀飞同志不辞辛苦，多次攻关，成功地开发了县政府、职教中心、国土局、法院、一中、北甸实验学校、桓仁发电厂等七家邮资封业务，为局创收万元。同时他抓住“五女山申报世界文化遗产”的机会，积极与县委县政府沟通，发行“五女山山城个性化邮票”，为局创收40余万元。另外，我局还开发了大雅河漂流邮资明信片202\_枚，为移动公司制做了202\_枚企业拜年卡，使我局在邮资明信片业务和企业拜年卡业务发展上实现了零的空破。

>（二）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，以桓邮字1号文件下发了《桓仁邮政生产服务考核标准》，并根据《本溪市邮政服务工作考核办法》的规定，对职工的对外服务工作做了明确的规定。根据《考核标准》我局在第一季度组织了以陈东副局长为首的联合检查小组于三月三日至三月十三日对全县十九个支局、班组及储蓄所进行了生产服务工作专项检查，对没有达到考核标准的52名职工进行了处罚，对服务质量较好的投递班和泡子沿支局给予了奖励。通过检查，全局职工充分认识到了对外服务工作的重要性，都能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，我局职工的服务水平和服务质量在第二季度明显提高。另外，为了使营业员、储蓄员、投递员等工种的对外服务工作更规范，今年我局共举办的两期业务培训班，共有职工66人次参加了培训。此外，我们还在3月份开展了全县星级营业员、投递员资格评定考试，对原有的星级营业员、投递员进行了重新评定，共评定出星级投递员五名、星级营业员21名。通过全局职工的共同努力，现在我局职工着装整齐，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。

>（三）、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。尽管在我局资金十分紧张的情况下，我们仍然对各支局、班组安装了夜间远红外线报警器14个、110联网报警器2个、关门提醒器17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。与此同时，我局根据《邮政局（所）营业人员安全操作规程》、《安全生产工作百分制考核细则》、《安全生产工作展开表》等相关文件的要求，针对我局营业网点多、服务面广等特点，成立了视察、安保为一体的联合检查领导小组，今年我们共进行了综合大检查2次，安全保卫专项检查4次，进行防抢演练2次。半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开展，多次受到省、市局的表扬和认可。

>（四）、其他工作开展的比较顺利

>职工业余文化活动丰富多彩

我们坚持把节日、纪念日与企业的中心工作相结合，积极组织开展各种有益于职工身心健康的文体活动。今年我局在“三八”妇女节和“五一”节日期间举行了职工知识竞赛，使职工在工作之余仍能保持良好的学习劲头。在“七一”时我们还举行了职工拔河比赛和四人组合跑比赛。在“十一”期间，局工会组织了职工运动会（排球、篮球比赛），党政领导与一百多名会员一起参加了比赛活动，最后评出一、二、三等奖各一名，这些活动从组织到准备各项工作都安排有序、落实到人，各单位给予了大力的支持，活动取得了圆满成功，也充分调动了职工工作积极性，提高了工作效率，激发了职工爱邮政、爱企业、爱岗位的热情，文明之风在全局盛行，也使得我局顺利的被省委省政府评为“省级文明单位”。

>各种劳动竞赛开展的有声有色

为了更好的调动职工发展业务的积极性，今年局工会围绕企业的中心任务，积极配合行政抓好劳动竞赛活动。2月份我们开展了储蓄业务劳动竞赛和汇兑业务劳动竞赛，促进了我局储蓄金融业务的快速发展，使我局在第一季度就完成了全年的储蓄余额净增计划。3月份我们又开展了物流大客户揽收活动和长途注册业务主题营销活动竞赛，为我局开展物流业务和代办业务的发展奠定了良好的基础。为了促进新业务的更好发展，我们还制定了关于代理保险业务和卡哈拉业务的发展奖励政策，使我局的业务呈多元化发展。通过这些竞赛活动的开展工作，使我局的业务发展取得了显著成效，超额完成了市局下达的各项任务。

>加强了设施建设

为了美化环境，创造一个良好的用邮和办公条件，树立邮政良好的社会形象，我局先后为14个支局安装了大的局名牌，更换小局名牌、储蓄牌、营业时间牌、代办业务牌、委代办牌51块，引进梧桐树、果树等近20株。另外，为了配合五女山申报世界文化遗产，我局对邮政大厦重新安装的装饰灯，现在我局的营业场所宽敞明亮，满院飘香，用户用邮倍感温馨，职工工作神清气爽。

为了使我局的业务分布更加合理，今年我们将原城西支局拍卖后，又在江城花园购买了一处新的营业网点，现在已经对外营业，不仅方便了西关用户用邮，而且一定会给我局带来更大的经济效益。

虽然经过干部职工的共同努力，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。邮储比重已经占到％以上，可能会给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。

**奥运邮政服务工作总结7**

20\_邮政服务质量心得体会

邮政也可算是服务行业，要利于不败之地，就要为集体服务为大家而服务，服务质量越高，给大众的好感也会逐渐增强，下面是这篇邮政服务质量心得体会

邮政服务质量心得体会

随着市场竞争的日益激烈，\_服务是影响顾客的关键因素\_、\_服务是降低经营成本的有效途径\_已经成为很多企业尤其是服务型企业的一种共识，当我们走进任何一个大型商场甚至是一个小店铺，随时随地我们都能看到或是听到诸如\_顾客至上\_、\_顾客就是上帝\_、\_全心全意为顾客服务\_、\_一切让顾客满意\_等等服务宗旨云云。但极具讽刺意味的是：尽管很多企业自诩为\_懂得服务\_和\_重视服务\_，甚至服务理念也与世界一流企业同出一辙，但遗憾的是不少企业的服务质量仍然是如此的糟糕：假冒伪劣屡禁不止、价格欺诈随处可见、虚假宣传不断翻新......

服务质量也已成为邮政企业在市场竞争舞台中立于不败之地的根本保证。那是什么原因导致了企业的服务水平良莠不齐?是什么原因造成了顾客对服务质量的评价有高低之分?邮政企业到底应该怎样提高服务质量?以下是笔者的肤浅的想法。

**奥运邮政服务工作总结8**

今年以来，我局按照20xx年“政府工作报告”精神，紧紧围绕“全面实现苏北领先”的目标，积极响应市委市政府提出的建设生态、和谐、魅力、幸福的号召，不断完善服务功能、拓展服务范围，切实加强自身建设，积极主动地融入地方经济发展大局，在重点抓好邮政金融这个吃饭业务的同时，全面实施函件崛起、突破分销战略，抓好邮政支柱业务的发展。加强营销体系建设，全面推进经营专业化，加强规范管理，确保科学运行，树立行业正气，提升综合素质，坚持以人为本，凝心聚力，统一思想，努力营造了一个团结奉献、干事创业的良好环境。

>（一）局基本情况。

目前，我局现有职工351人，邮政局所33个，其中农村局所23个，城区7个，部队代办所3个。今年以来，我局根据省公司、市委市政府的文件精神，按季度组织开展“大干一季度实现开门红”、“时间、任务双过半”、“三季度淡季业务发展办法”等各类劳动竞赛。取得了阶段性的成绩。今年1-10月份，我局总体收入达到万元，与去年同期相比增幅达，完成年计划的。

>（二）金融服务水平进一步提高。

截至11月4日我局完成20xx年新增余额亿元，余额规模累计达到亿元，很好的支持了地方金融发展。发放绿卡万张。20xx年先后对18处农村支局网点进行了标准化改造，为全市人民提供了良好的用邮及金融服务环境，树立了一个现代邮政全面服务社会大众的良好形象。

>（三）普遍服务能力进一步提升。

作为社会公用事业，邮政始终秉承“人民邮政为人民”的宗旨，在保障公民的基本通信权利、履行普遍服务和特殊服务等方面发挥了重要的作用。目前，邮政拥有邮路3条，投递段道69条，每月处理函件近万件、包裹万个，投递报纸、杂志109万份，较好地履行了邮政普遍服务和特殊服务职能。

>（四）积极构建“苏邮惠民”平台，进一步提高“服务三农”水平。

20xx年以来，\_、\_高度重视农村邮政物流的发展工作，每年都下发中央一号文件，鼓励邮政系统开展直接为农民生产生活服务的连锁配送业务，体现了\_\_对邮政系统的充分信任并寄予厚望，从体制上将邮政服务“三农”纳入到农村现代流通体系建设中，将邮政工作归入到社会主义新农村建设进程中。农村邮政物流近几年的发展历程，既是立足地方特色，追求自身发展的历程，又是紧贴农村实际，不断更新服务“三农”理念、细化服务“三农”措施的历程。

一是邮政网点遍布城乡，且农村邮政网点具有扎根农村、了解农民、服务农业的优势，对于服务“三农”具有非常深远的意义。开展服务“三农”工作，农村有市场、农民有需求、政府有要求、邮政有能力。为此，邮政按照上级文件精神，把服务“三农”、帮助农民致富奔小康作为一项长远的战略任务，积极搭建农村邮政服务平台，多元化的发展各项新业务，积极开展农资配送以及农村日常生活用品的经销、代销和配送等业务。今年以来，我局共配送优质农资2570吨，快消品300万元，邮政分销配送的知名度不断提高，得到了越来越多农民朋友的认同，取得了良好的经济和社会效益。使得邮政服务“三农”工作找到了一条可持续发展的新路子。

二是“苏邮惠民”连锁公共服务体系是邮政落实中央文件精神倾力打造的一站式连锁经营服务网络，以缴费、票务等综合便民服务为切入，以提供销售商品、网上代购、文化服务等贴近农民需要、服务农村生产生活的综合信息服务平台。

目前，邮政“苏邮惠民”连锁公共服务体系已基本构建了县局--乡镇支局所--“苏邮惠民”加盟店三级连锁服务网络。建成仓储分拨中心3处，邮政示范田20块，“苏邮惠民”加盟店200家，加盟店不仅可以代收电费、电话费、移动、联通、电信手机费，还可以办理汽车票等业务，为全市人民提供了方便快捷的缴费和票务服务。

今年以来，邮政先后在全县不同区域开展送科技下乡活动，并聘请农业局1名农技专家作为邮政农资技术顾问，指导和传授科学实用的农技知识，指导农民朋友科技种田，不仅使农民朋友真正感受到邮政服务三农的优势所在，还使得“苏邮惠民”连锁公共服务体系成为开展农村邮政物流服务三农的最佳平台。

>（五）注重作风转变，全面提升管理精细化

1、目标管理进一步精细。年初与各单位签订了目标责任书，明确了各部门的KPI指标，以责任书的形式对各项目标完成情况进行考核。制定每周、月、季度工作调度制度。各个专业年初也确定了年度发展项目，并制定了实施方案，目前均按照序时进度推进，并取得了很好的效果。特别是金融专业年初就确立了近100个项目，很好的促进了储蓄余额稳步增长，也带动了保险业务超常规发展。

2、财务管理进一步规范。一是做好会计检查，行使财务监督管理职能。定期对专业进行全面的会计检查，发现问题及时提出整改意见，还有针对性的组织了专业会计培训，提高了专业账务处理的规范化。二是实施网点资金对公入账汇款模式，显著提高网点资金缴款及时性，资金管理水平进一步提升。三是推行房地产综合管理信息系统，建立了全面、准确、详细的房地产资料数据库。四是规范营销费用管理，有效支撑邮政营销工作。五是加强对分销库存、欠费的检查和规范管理，按照市局制定的一系列业务管理制度和操作流程，一定程度上降低了欠费和库存带来的经营风险。

3、人力资源得到进一步盘活。一是强化员工培训工作，年初制定了培训计划，通过远程培训、集中培训和自己学习等方式对其进行培训，进一步提升营销人员业务素质和营销技巧。定期组织储蓄员抽考，并组织了各工种参加职业鉴定考试。新入局人员参加上岗培训率达100%，参加各级培训达136人次。二是人力资源盘活方面。将小湖支局投递段道优化，盘活1名人员充实到营业岗位；盘活车队驾驶员1名，通过竞聘成为乡镇网点支局负责人。三是通过公开竞聘，新聘用了10名支局长助理和1名专业局助理。四是近期通过末位淘汰，撤换了2名支局长。3名业绩突出、表现优异的非全日制用工转为了劳务工。

4、安全管理进一步强化。一是健全了规章制度，制定下发了安全生产、安全保卫工作目标责任制奖惩考核办法。二是组织开展了“安全生产月”、邮政金融网点风险等级评价活动、冬季安全及两节安全大检查等活动，完成了全市网点监控改造，全市安防、技防以及安全意识进一步强化。三是修订了单车油耗核算办法，组织驾驶员安全知识考试并进行评比，车辆安全管理水平进一步提升。

5、服务管理进一步强化。一是加强视察管理，组织开展了全市邮政金融网点加强和改善公众金融服务专项整治等活动；按月开展了“两岗”履职情况检查、按季调审“两岗”检查资料、组织了两次支局管理资料、台账会审。二是组织开展“管理服务创优”系列服务活动，组织了营投窗口服务管理规范达标及创“三优”活动，制定实施了百姓办事“零障碍”方案，有效提高了窗口规范化服务水平，未出现一起有理由投诉。三是加强了窗口服务“神秘人”检查制度的落实。下发神秘人检查新标准，组织支局长对神秘人检查新标准进行学习，并对相关业务方面进行辅导。

**奥运邮政服务工作总结9**

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。回顾这些年的工作，主要有以下几方面：

在思想上我丝毫不放松，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。

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。

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。

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，决心在新的一年中，继续努力，继续发奋，做一个合格的邮政人。

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！