# 邮政村级站点工作总结(必备37篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2025-04-08

*邮政村级站点工作总结1回顾20xx年在局领导和上级主管领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：>一、思...*

**邮政村级站点工作总结1**

回顾20xx年在局领导和上级主管领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

>一、思想上，积极参加政治学习

关心国家大事，拥护以党的正确领导，遵守局里的各项规章制度，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟。

工作上，本人能忠于职守，严于律已，工作勤恳，遵守局里的各项规章制度，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。我从没有满足于现状，不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，并通过了邮政营销员的考试。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的业务知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

>二、今年取得成绩：

在做好本职工作的基础上，以高度的标准严格要求自己，自觉学习业务知识，参加岗位培训、考试，不断提高自身素质。

>三、存在的主要问题：

一是学习不够。新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时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，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

>四、今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为邮政员工，我更要不断加强自己的邮政业务技能水平，这样才能在各项工作中得心应手，高效的完成工作任务。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对邮政事业的激情和热情，为我热爱的邮局继续奉献我的热血、智慧和青春。

**邮政村级站点工作总结2**

本人自20xx年7月份参加工作至今，已经有七年多时间。七年中，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。回顾这七年的工作，邮政提供了各种让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。

我作为一名邮政营业员，是邮政企业最普通、最平凡的一员，作为邮政企业的最前沿，代表着邮政的企业形象，保持邮政企业在市场竞争中的优势，与我们邮政营业员工作岗位息息相关。精神面貌与综合素质的“窗口”。营业窗口每天面对众多的客户，对每一位客户都应态度热情、和蔼、耐心，办理业务更应迅速、准确。这就要求我在与客户直接接触的过程中以真情沟通客户，热情服务客户。我们每个员工都是邮政企业形象的传达者，是邮政企业希望与活力的象征。“干一行，爱一行，钻一行、精一行”是我的工作宗旨。在过去的工作中我严格要求自己，熟练掌握业务技能，每一次业务培训和技能鉴定我都积极参加，希望能从中学习更多业务技能和业务知识。质量是邮政通信的命脉，它直接影响到企业的形象和信誉。在平时的工作中，熟悉业务章程和邮政制度，并以此严格要求自己，不容自己出现一点马虎和差错。在工作处事中缺少一定处理事物和特殊情况的能力，存在一定的不足，这也需要我要去更努力的改进和学习的。

在今后的工作中，我将发扬邮政优势，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种邮政理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的需要。

2、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、邮政业务等技能才能更好的实践为人民服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基矗我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作，每一位客户。

总之，短短的几年在邮政企业中，是我人生角色起了转换，使我不断成长不断学习，也是我对邮政事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之默默奉献。

**邮政村级站点工作总结3**

1、支局完成业务收入万元，占年度计划的100％.全年累计净增余额863万元，占年度计划的101％.完成代办保险业务118万元.收订20xx年报刊流转额万元，占年度计划的112％。支局完成业务收入万元，占年度计划的104％.全年累计净增余额1190万元，占年度计划的108％.完成代办保险业务107万元.收订20xx年报刊流转额万元，占年度计划的121％。

支局完成业务收入万元，占年度计划的102％.全年累计净增余额962万元，占年度计划的101％.完成代办保险业务175万元.收订20xx年报刊流转额万元，占年度计划的106％。

支局完成业务收入万元，占年度计划的129％。全年累计净增余额338万元，占年度计划的84％.收订20xx年报刊流转额万元，占年度计划的119％。

2、各支局、所全年未发生任何邮政资金票款案件，无车辆及人身伤亡等事故。市局通报1－11月出口邮件通信质量指标全部达标，位于全市前几名。

3、20xx年未，按照“绿皮书”的管理要求和标准，对农村邮政支局的管理工作进行了检查评分，各支局均在85分以上，全部为合格支局。

**邮政村级站点工作总结4**

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。

XX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，

1、保险是一份保障，

2、保险比较安全，

3、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。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。

**邮政村级站点工作总结5**

转眼间，20xx年即然结束，下面我将\*\*\*年工作总结：

为了实现“用户满意第一”，我除保证每天提前做好班前准备工作，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。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，以用户满意为宗旨，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，在熟练掌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，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量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\*\*\*\*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“主管”荣誉称号、两次在分行评为“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，我还注意努力提高自身素质，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！”

**邮政村级站点工作总结6**

>一、邮政业务收入及其本经营情况

(一)、各类邮政普通业务收入完成情况

今年1-11月份我支局共完成函件万元完成年计划率达、包裹万元完成年计划率达、特快万元完成年计划率达、信息万元完成年计划率达、汇兑万元、其它万元;合计完各类邮政业务收入万元，完成年计划率达。

(二)、邮政储蓄及中间业务完成情况

至11份底邮储余额达6080万元本年度累计净增万元，其中活期余额，定期余额，定活比达;累计完成异地手续费万元完成年计划率，累计新增绿卡用户709户完成年计划率，累计新增代发户数183户完成年计划122%。距四季度邮储计划差100万元预至到 12月31日我支局余额可达6200万元左右，确保完成四季度邮储计划。累计销售各类代办保险万元、代收各类保费续缴123万元，累计完成中间业务收入元。

(三)、20xx年度报刊发行业务完成情况

市局本年度下达我支局20xx年度报刊收订流转额计划万元，其中期刊流转额万元。到目前为止我支局共计收订各类报刊流转额达万元、其中期刊流转额万元，分别完成计划的、101%。各类省、市局包销计划和重点包销报刊计划及校园、农村类读物计划以及党报党刊发行计划均以全额完成。

(四)、‘一镇一封’及20xx年贺卡销售完成情况

今年上半年我支局成功的于市二职中谈成并定做了5000枚‘校园风光’邮资信封完成函件收入6000元，下半年我支局又与市二职中、永丰林农业生态园签订20xx年度贺卡定制合同完成函件收入19600元完成计划率达245%。

(五)、分销物流业务完成情况

本年度我支局共计销售牛奶30箱、洗衣粉170件、酒类135箱、天达(2116)5箱累计完成销售收入12000元。

>二、支局基础管理与服务工作情况

(一)、建立建全各种管理资料、严格执行各项基本制度。

支局长按照‘农村支局标准化管理工作评定标准’来严格要求自已按时准确的填写各类管理资料，制定合理实用的考核办法，做到局务、财务公开、公平、公正。定期组织职工学习各类业务知识，定时召开支局经营和质量分析会，按时举行民主生活会。严格督促职工执行各项规章制度杜绝工作差错，认真填写各类检查记录。

(二)、狠抓职工思想工作，提高职工综合素质

本局始终把建设职工队伍作为提高管理水平，加快企业发展的根本之路，为企业的经营、发展、创新奠定丰厚的人力基础。坚持以人为本的原则，最大限度的发展人、持续开展\_争创星级服务窗口\_、学习\_爱心邮路\_活动。

(三)、狠抓安全，夯实安全生产基础

安全产生是邮政企业发展永恒的\'主题，更是经济效益的重要保证，我支局始终把安全生产放在重中之重的位置，加强了支局内部的安全防范、防火、安全生产、支局内部综合治理等各项工作。每周开展安全教育，每月开展安全大检查，及时发现安全隐患，及时整改，因此，我支局全年未发生安全事故。

(四)、落实服务承诺，提高服务质量

坚持\_人民邮政为人民\_的宗旨，本着\_迅速，准确，安全，方便\_的服务方针，不断提高服务质量，增强服务意识，规范服务内容，坚持为民为实事的精神，开展了一系列重要举措。聚资源优势，鼓励员工加强学习积极参加各级岗位技能考试。与此同时，党组织充分发挥思想阵地作用，加强对党员职工的党性，党风，党纪教育，理想信念教育，通过教育，帮助他们树立正确的世界观，人生观，价值观。不断提高防腐拒变的能力，杜绝了违纪违法的行为发生。因我支局注意职工队伍综合能力培养，使得我局全员工作热情高涨，精神面貌涣然一新。

本年度工作虽然经我支局职工的共同努力，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。邮储定活比不容乐观，可能会给支局和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。

**邮政村级站点工作总结7**

时光如锉，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的人，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。

>二、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。

>三、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。

>四、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。由于澧泉是职工劝储所，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！

**邮政村级站点工作总结8**

20xx年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，现将一年来工作总结如下：

>（一）、邮政业务发展进一步加快

1、储蓄业务发展较快

20xx年市局给我局下达的邮储余额净增指标为20xx年内完成20xx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，邮政储蓄年终工作总结。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x以下、控制库存现金在x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，创下了我局储蓄净增余额的新高。

2、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。xx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xx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42x元，超出了原订的30x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\_有1x储蓄单位、6x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。

3、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5x多元。

另外，面对激烈的市场竞争形势，我们还专门研究了xx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、xx发电厂等七家邮资封业务，为局创收x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4x万元。另外，我局还开发了大雅河漂流邮资明信片xx枚，为移动公司制做了xx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《xx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5x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6x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2x。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。

**邮政村级站点工作总结9**

x年前，带着渴望，带着期盼，怀着激情，怀着敬意，我来到中国邮政XX区邮政局，光荣成为一名营业员，时光转瞬即逝，紧张、充实的20xx年快要过去了，20xx年是我人生中难以忘怀的一年，这一年，是我从学校踏入社会的第二年。在邮政这个大家庭里，我学习到了很多，使自己无论是在业务知识还是在生活上都有了不少的收获，当然这与领导及同事的帮助是分不开的，在此我深表感谢！

这一年以来我端正思想和工作作风，树立“敬业爱岗、遵纪守法”的思想。在平时的工作和生活实践中树立正确的人生观、价值观、道德观和邮政的主人翁意识，并能始终保持较高的工作积极性、主动性和责任心，在工作作风上能端正工作态度，认真履行岗位职责，积极进取，对待同事能顾全大局、密切配合，共同做好本职工作，在服务上意识上能摆正位置，积极为客户服务，促使我局的各项业务顺利开展。

作为营业的顶班综柜，自己清醒地认识到，自己是综柜的助手的同时更加是一名普通营业员，有义务协助好开展一系列的工作，力争把顶点推向高峰。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错。

干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨。在过去的工作中，我接触过无数的客户，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。“急客户之所急，想客户之所想”是我的服务宗旨。微笑服务，看起来简单，有人说笑一下不就行了，实则不然。其实人与人的沟通是很微妙的\'，用心感受一下便会了解。就是这真诚的服务，真心的微笑换来客户的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为邮政企业赢来更多的效益。

在为客户直接的服务中，从他们感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。但从用户的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。五百多个工作日中，我用真情服务每位客户，同时很多热心的客户反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在邮政事业蓬勃发展的今天，客户更多关注的是我们的服务，邮政银行的成立，新业务的不断推出，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。

快两年了，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名营业员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡而单调的营业工作。同事们，让我们快行动起来吧，通过大家共同努力，多充实自我，以更加饱满的热情投入到工作中去，争取以更大的成绩回报邮政局的培养。用我心换你心，真心面对每一位客户。客户的满意，我们的追求，客户的笑容，我们的心愿。

中国邮政给了我们一片崭新的天地，我们就是最亮的星，就让我们在岗位上充分发挥自己的光和热，中国邮政集团是一个大的整体，把所有的光和热凝聚在一起，通过我们不懈地努力，由我做起，永不放弃，争创一流服务，我们邮政集团的明天将再创辉煌。

在此我要说：“我为邮政多拼搏，邮政因我而精彩！”现在，我深为自己是一名邮政员工而感到骄傲和自豪。

**邮政村级站点工作总结10**

安阳市邮政局在结对帮扶周家营村精神文明创建工作中，认真贯彻落实市、区文明办《关于开展城乡互动“二帮一”，共建文明村活动》的有关精神，于20xx年与北关区漳北办事处周家营村联系结对，按照社会主义新农村建设的要求，扎实开展帮扶工作，积极为基层农村群众办实事、办好事，使受帮扶单位精神文明创建工作水平得到明显提升。现将我局结对帮扶农村精神文明创建工作开展情况总结如下：

>一、领导重视，统一认识

近年来我局积极贯彻落实市、区文明办关于开展城乡互动“二帮一”，共建文明村活动要求，反复学习市文明委《关于进一步加强农村精神文明建设的实施意见》和区文明办《关于开展城乡互动“二帮一”，共建文明村活动的通知》，多次召开党委会和局长办公会等多次会议研究安排结对帮扶工作，决定成立结对帮扶工作领导小组，明确一名局领导负责领导此项工作，办公室、党办、工会、人教部等科室共同负责具体工作。

>二、深入基层，加强指导

根据文明办安排，我们与北关区漳北办事处周家营村结为对口帮扶单位。局党委书记毛万秋每年都带领结对帮扶工作组深入该村，进行协调、沟通、调研、指导农村精神文明创建工作。北关区漳北办事处周家营村地处城乡结合部，多年来该村党支部团

结带领干部群众，开拓进取，奋力拼搏，坚持以经济建设为中心，初步实现了集体、群众共同富裕的目标。在精神文明创建工作中，美化绿化了村内街道，同时，还设有图书室、活动室等群众文体活动场所，但软件上还存在一些不足。如创建氛围不浓、图书藏量不多、宣传板面零乱、村容卫生存在死角等。针对上述问题，安阳市邮政局结对帮扶工作组积极出主意、想办法，一方面组织发动安阳邮政青年志愿者服务队开展送文化下乡，送宣传下乡活动。特别是在去年以来，我们利用邮政行业优势在周家营村设立邮政服务连锁超市，将农民用邮服务更加完善、在此基础上延伸邮政服务范围，建立并配备社区居民缴费一站通系统，系统容纳电费、天然气费、电话费（移动、联通、电信）、有线电视费等以及飞机票、火车票和汽车票的叠加服务，更加方便村民生活。目前此项工作已经入实质运作阶段。

>三、措施得力，效果明显

扎实开展文明村镇建设，使帮扶村镇达到省级文明村镇标准，是我们帮扶的重要工作目标之一。一年来，我们从以下五个方面抓好此项工作：一是每年制定《结对帮扶农村精神文明创建工作实施方案》，明确指导思想，完善工作机制；二是成立了结对帮扶工作组，明确创建工作目标，落实帮扶责任；三是定期召开会议，既党委每月听取一次结对帮扶工作进展情况，发现问题，及时解决；四是营造创建氛围，帮助指导制作创建制度、宣传版面，引导农民群众经常开展争当“好媳妇”、“好婆婆”、“好邻居”和“五好家庭”等活动，使社会公德、家庭美德明显提高；五是

开展送文化进农村活动，确保农村精神文明发展的需要。近年来，在结对帮扶期间，我局和结对兄弟单位市公交公司一起向周家营村捐赠图书20xx多册、办公设备一套、宣传版面5块；和结对兄弟单位市畜牧局向周家营村捐赠电脑2台、宣传画册1000余册；和结对兄弟单位安阳地区医院向周家营村为村民开展义诊200余人次、提供帮扶资金10000余元。

在上级党委、政府的领导下，在周家营村全体干部群众的共同努力下，近年来该村的精神文明创建工作取得了长足进展。在省级文明单位结对帮扶农村精神文明创建工作中，虽然我们做了一些工作，取得了一些成绩，但与兄弟单位比，离上级领导和群众对我们的希望和要求还有一定差距。我们决心以这次结对帮扶总结工作为鼓励和鞭策，认真学习贯彻落实党的新农村建设要求，不断把精神文明创建活动引向深入，以实际行动，再续新篇章。

**邮政村级站点工作总结11**

我是82年学做买卖的，是中国的第一批个体户，今年67岁是个老掉牙的小老头，随着共和国的脚步历经艰难的走到今天，文登市报曾有一篇文章写的是“于永清的传奇经历”，也就是中国农民的缩影。在座的有年轻人，也有很多老年人，过去的生活很苦，我永远也不会忘记63年我穿着姐姐的花裤子走进文登五中的情景。我是一个在厦门当了七年兵的退伍老兵，75年退伍后励志要建设自己的家乡，要让村民过上好日子，要让孩子们都穿着自己的新衣服上学。雄心壮志不是一句空话，书记我当了，村长我也干了，当了一辈子干部，也只是说说而已，山河依旧村子没有多大变化。曾经当过兵就永远是个兵，为人民服务是军人终生的宗旨，金乌西去夕阳红，年老了，我多么想找一个能借助的平台再为乡亲办点实事。一个偶然的机会，我和大家一样加入了中邮物流的队伍。

邮政代表的是国家，邮政人的足迹遍布天涯海角，他们的优质服务赢得了千家万户的信任和赞美，是人们心中的绿衣天使，在历史长河中留下不可磨灭的功绩。然而网上聊天、无线通讯取代了人们用圈点代字写情书传递爱情的途径，人们的书信少了，然而邮政人的担子没有轻，为了堵截不法商贩坑农害农，让农民用上货真价实的好肥料，让农民尽快的富起来，邮政人勇敢的担起了中邮物流这副担子。说实在的，邮政经营的化肥货真价实是好事，可商场就是战场，没有真本事想占领阵地打胜仗就是妄想，买卖的好坏与经销商有直接关系，你的货再好，经销商得不到利润（前几年）加上不能奢货风险大，要是为了钱的话，大家不是傻瓜不会有人干的，可我们为什么干了还挺自豪的，就是我们相信邮政讲的是诚信，为的是声誉，干的都是好事，得到的是人们的好口碑。

**邮政村级站点工作总结12**

前一道，沛公大概记得是一位女投递员，但实在想不起名字，只好把自己的大名往上一填，期待奇迹出现...

第二题，干脆不知道。但沛公超强的推理能力起到了作用，总人数乘以大概每个人的捐款数应该不会错太远。遗憾的是，老夫的算术能力在这个时候拖了后退，鬼使神差地多划了个0，也没仔细想，就3000000吧。交卷的时候，一向对我们关怀倍至的人事老师粗略看了看沛公的答案，然后指着那个数字幽幽地说道，好吧，其实我也不很清楚我们到底捐了多少，但是，只要你肯把这个金额补齐了，这道题目算你对...

大学毕业前两个月，通过河南省邮政局招聘，我被分到了巩义局。由于我的出生地一栏赫然写着巩县两个大字，这个结果似乎也是顺理成章。于是，报道之后，我在8月4日第一次走进了巩义市邮政局的大门，宣告了我的职业生涯正式开始。

岁月如梭，光阴似箭。转眼间，我参加工作已经三年。对于我们大学生员工来说，工作的头三年，是我们人生道路上具有重要历史意义的一段经历，也是很值得思考和总结的三年。由于头一年的经历和感受已经在中详细汇报过了，而且论收获，无论从精神上还是物质上讲，近两年的专业课都要比第一年的学前班大的多，所以有关当年的回忆就不再赘述，直接从定岗到邮件中心说起。

实习期满之前，我本来在集邮公司。在该专业的几个月中间，我一直没有展示出积极上进的姿态，更多的表现却是迷茫和浮躁，储蓄余额为0尤其让人失望，换了哪个领导都会不满意，所以我被调离集邮公司，直接来到了邮政生产的核心环节邮件处理中心，在那里帮了几天忙，大概学了一下处理流程，便接替了分发平信和包裹的岗位，开始正式从事邮政工作。我工作的主要内容是，将巩义市区和各乡镇邮政营业网点收寄的平信和包裹（包括普通包裹和快递包裹）进行汇总分类，封装后再放进开往郑州的邮车。平信比较简单，只需要分成本埠收，郑州收以及郑州转其他省市三大类，本埠的直接交给负责进口平信邮件的同事，另外两种则要装进专用的大信盒，系上带牌才能装车。偶尔会有几封发往国外的平信邮件，还有去荥阳、上街的不用经过郑州分拣的过路邮件，得用邮袋装载，处理起来也不费事。需要注意的几个方面是，看看邮资是否贴足，收寄局的邮戳是否达标，信封是否符合规范等等。说到包裹就略有些复杂了，因为是给据邮件，每个环节都不容有失，对待它们要比对待平信更加仔细认真，处理方法与平信原理上大致相同，只是单独装袋的大件包裹要走直封，关键的步骤是写封发清单，并加盖自己的名章，不知道为什么，我第一次看见自己地名字鲜红、工整地出现在清单上的时候，心里还有点激动。盖了章，就表示自己要对这项工作负责到底。责任感，这个一直有点抽象、有点模糊的概念在我来到邮件中心工作后很快明确起来。尽管我一向仔细认真，但还是发生了两起差错，郑州寄过来查单后才发现自己的失误。毕竟是新手，负责人也没有太过追究。只有一次受到了严厉的批评，因为我连续两三天包裹帐进出不符，而自己却找不出原因。背负着巨大的指责，我又重新梳理了一下事情的来龙去脉，并且翻看了多天的封发清单，终于发现了问题所在：由于交接班的沟通不全面，导致前一天留存的几个包裹没有被我列帐，当然是兑不住了。直到那时，我才真正感悟到交接验收，钩挑核对，平衡合拢这十二个字是多么的经典。邮件中心的工作虽然单调些，也有一定的劳动强度，但留给自己的时间比较充裕，我一有空就喜欢读读外语，巩固一下优势项目。说来也巧，很快赶上我们的储蓄营业员业务培训，里面有英语对话的章节，领导让我去领读。地道的发音，标准的口型，客串的老师没有浪费大家的时间和感情，得到了一致的好评。三次学习下来，全部营业员都认识了我，一定程度上为我在下一个岗位顺利开展工作奠定了基础，这是后话。我最主要的收获是自信心，敢于在大家面前展现自己的长处，圆满完成任务，让我士气大涨，也感觉到了自己还有很大的进步空间。当然，必须感谢领导和营业员姐妹们，您的肯定是我最大的动力。在邮件中心，我还报名参加了我局学习赵海菊同志的演讲比赛，并获得三等奖，这是我工作以来的第一个荣誉。

大概是06年十二月初，在邮件中心工作了四五个月的我终于完成了救赎，来到我局信息中心。当时该部门还属于储汇部管辖，我得一面学习系统维护知识，一边学习中间业务操作，那段经历是我信息技术知识增长最快的时间，感觉自己像搞IT的一样。但很快就醒悟了，我玩的是最低端的IT，脏活累活都要干，好在是吃苦过来的，很快就能习惯，进入状态也很及时。年底工程还多，视频会议系统，乡镇支局互联网办公，操作系统升级，汇兑大集中等等，三天两头地走线路、下乡，师傅带着我从一个办公室拉线到另一个办公室，从一个支局到另一个支局，我不光手艺越来越好，也进一步更全面地了解自己的单位。可以骄傲地说，巩义邮政的信息化建设，也有我一份功劳。

今年五月上旬，在省公司人才兴邮战略的号召下，巩义局05年以来入局的十余位大学生员工整齐划一地来到下属的各个支局，作为支局长助理进行挂职锻炼，我也有幸成为其中的一员。

对于这次调动，局领导的态度是坚定的，尽管我们中的大部分已经定岗，甚至还包括一位专业公司经理，可以说在各自的工作岗位上都发挥着比较关键的作用，但孙贵松局长还是痛下决心，在不影响生产的前提下，保证我们得到充足的锻炼时间，并且对我们提出了要求：要向支局长们学习好的工作方法、管理办法以及和客户沟通的技巧，而我们也必须仔细观察，勤于思考，能够发现问题，分析问题，并协助支局长解决问题，还要尽自己所能，倾个人所学来考虑支局发展的新思路。对于初出茅庐的我们来说，这是一次重大的考验，也是一个难得的锻炼机会。

**邮政村级站点工作总结13**

伴着纷飞的瑞雪，20xx即将离我们远去，回首这即将过去的一年，深感充实与忙碌，做为市集邮协会的理事，在这年终岁尾，有必要盘点一下一年来的工作，一来，给少年邮局一个总结，二来也向局领导汇报一下我们的工作，第三也是为新的一年提前做一个筹划。

黑河少年邮局作为黑龙江省第一家少年邮局，得到了省邮协的高度重视，更得到了市邮政局的大力扶持。在市集邮业务局东飞局长的直接领导下，坚持了三年，在省集邮秘书长会议和今年在牡丹江召开的全省青少年集邮活动工作经验交流会上作了经验交流，得到了与会同志的一致好评，成为全省青少年集邮工作的排头兵。

1、纪念成立三周年，举办集邮知识竞赛

从XX年4月6日挂牌成立，黑河少年邮局已走过了三个年头号，每年的4月6日，少年邮局都要用各种活动开展纪念活动。20xx年是中国的奥运年，于是我们就结合省邮政宣传中心开展的“迎奥运集邮知识百题竞赛”活动，在黑河市第三小学多功能厅举办了“迎奥运，集邮知识竞赛”暨纪念黑河市少年邮局成立三周年活动。集邮业务局伍东飞局长、区教育局常务局长谭启发、黑河日报社记者张辉、协会委员李石平等到会祝贺。活动气氛紧张热烈，活动收到了很好的效果。黑河日报和黑河电视台都进行报道，《黑龙江邮电报》在《集邮纵横》专刊头条显著位置上刊登了活动照片，起到了很好的宣传作用。

2、普及奥运知识，开展迎奥运答卷活动

在省邮协开展的“迎奥运百题知识竞赛”活动中，学校积极参与，组织，出资印答题卡600多份，并按时交寄了试卷。同时我们还积极组织学生参加《中国集邮报》组织的“中国少公民集邮知识竞赛”，我校一名学生获二等奖；在重庆丰都集邮协会组织的集邮知识竞赛中，我校有4名学生分获二、三等奖，16人获优秀奖。通过参与这些活动，普及了集邮知识，也使同学们更加关注奥运，热爱祖国。

3、开展社会实践，参加世界邮政日的宣传活动

十月九日，是世界邮政日，少年邮局刻制了主题为：“世界邮政网，网络连天下”的宣传戳，少年邮局的小员工与黑河市邮政局的员工一道走上街头，宣传邮政业务，在活动中学生们得到了锻炼。

4、请专家讲座，提高活动的层次

何宏老先生是商大教授是省邮政的常务理事，我省的东北解放区邮票的研究专家，德高望重，在我省集邮界地位举足轻重，十月二十七日，他去俄出差途经黑河。我们得知消息后，立刻与他取得联系，邀他来校做了一场精彩的集邮知识讲座，何老风趣、热情的授课风格，让师生如沐春风，收获很大。

**邮政村级站点工作总结14**

1、农村代办协储的队伍建设较好。

县局领导始终坚持以人为本的企业管理文化，强调以人为中心的管理，即尊重人、理解人、关心人和依靠人。通过对人的有效激励来充分发挥人的主动性、积极性和创造性，从而更好地实现个人目标和企业目标。例如20xx年的中秋节，县局对委代办人员、临时工和正式工等一同对待，每人发放一袋月饼，使企业的关怀和尊重体现到了实处。

从邮电分营后不久，为了发展农村代办协储业务，稳定委代办人员和投递队伍，县局领导就提出并实施了对委代办人员办理协储业务进行扶持的一系列三年不变的奖励政策。随着邮政财务体制的改革，县局在资金相对困难的情况下，仍然保证继续执行了对新开门市的代办员补贴门市装修费500元.对业务量较大的代办所购买点钞机进行现金直补，减轻了代办员的经济负担.制定了各种奖励政策，组织了每季度的代办员协储劳动竞赛和奖励。

通过多渠道、多频次的反映情况，20xx年争取了市邮政局对代办员进行个人养老的补贴政策，为办理养老保险的代办员按不同的档次和标准补贴了现金6300元。

以上等等一系列措施，保证了我局农村代办员总体收入的稳步增长，同时也保证了农村代办协储业务的全面发展和快速增长，为全局完成生产任务奠定了坚实基础。

2、抓住机遇，努力提高代办协储网点的科技含量。

20xx年全市11个区（市、县）局共新增联网网点42个，其中我县邮政局积极争取指标，新增了联网网点10个，占全市的％。

通过网点改造，投入了先进的计算机设备，提高了网点对协储业务的处理能力和处理时限，为用户提供了更优质的服务。新增联网网点中，吴场镇代办所、梧凤乡代办所和南安乡代办所效果极为明显，从设备安装使用到年终的短短

3、4个月内，分别完成净增邮储余额100万元以上。

3、走出去、学经验，转变思想，提高邮政代办网点的服务形象。

去年下半年，在县局领导的安排和布置下，我们组织了部份办理协储业务积极性较高的代办员到乐山市邮政局参观学习。通过学习和经验交流，使大多数代办员转变了经营思想，认识到网点建设的重要性。先后有新场镇、吴场镇、南安乡等

7、8个代办员对营业门市进行了不同程度的改造和装修，安装了防护栏和玻璃地弹门，大大提高了网点的形象档次和知名度。

4、提高形象，树立品牌，努力宣传邮政储蓄业务

为了树立邮政品牌和提高农村邮政网点良好的社会形象，县局领导和市场部积极向市局争取政策、争取资金，为土门乡、梧凤乡、麻柳乡等8个代办所更换了新的标准化店招、储蓄利率牌和宣传邮储的贴字标语。

全年共发放邮储宣传单6万多份，悬挂喷哙条幅30幅，刷写外墙标语17条。发放牙刷、开瓶器、口袋等礼品几万份。

**邮政村级站点工作总结15**

转眼间，即然结束，下面我将xxx年工作总结 ：

为了实现“用户满意第一”，我除保证每天提前做好班前准备工作，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、个人消费借款、个人住房借款、个人电子银行等个金业务，受到客户好评。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，以用户满意为宗旨，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，在熟练掌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，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量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xxxx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，我还注意努力提高自身素质，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!”

**邮政村级站点工作总结16**

一年的学习和工作中，我对邮政有了更深一层的熟悉和了解，也对邮局的运作有了一定的熟悉。

在天天的工作中，看到每位同事都卖力的为客户服务时，看到他们的笑脸，我感到很欣慰。

每一天，同事们为不同的客户办着不同的业务时，每次听到他们办完业务时说的一声：“谢谢”时，心就像吃了蜜糖一样甜。尽管我们这些新来的成员刚来的时候，都感到工作的压力非常大，但是却觉得很快乐。固然天天工作时间很短很简单，但是我都会尽力做到最好，

不会让客户觉得我们新的员工吃不了苦，我也时刻要求自己比其他人做得更好，由于这是我的信念，我对自己定下的目标，更由于这是我的爱好我的`快乐。

有位智者说过：做人应该时刻知道自己在做什么，不要只记得眼前的利益，要想想自己下一步怎么做才好，就是这句话，它一直激励着我。叫我学着努力，做得出色。

“光阴似箭，日月如梭”，我想。这一句话，大家从小学说已经知道了。

但这句话却含义深厚，它陪伴了我多年，警醒了我多年。

转眼间的20xx已成为历史，随之而来的是新的一对数字：20xx,20xx将会是一个新出发点，也是新的开始，希看我们的邮局新年新气象，服务更精，业务更广。也衷心祝愿大家在新的一年里有新的出色。

**邮政村级站点工作总结17**

>一、xx邮政及物流速递基本情况

xx市邮政局现有员工1895人，其中正式工902人，劳务工993人，拥有大小运输配送车辆104台，整合社会运输车辆50余台，拥有自办邮路84条3628公里，物流专线10余条，固定资产亿元，净资产亿元，05年实现业务收入亿元，xx年收入计划亿元，1-3月份已完成业务收入4100万元。

物流速递是邮政重要的支柱业务，现有物流速递员工150余人，大小运输配送车辆30余台，已开办物流速递专线10余条，整合社会运输车辆50余台，已开通xx-武汉全夜航，实现xx-北京、上海、广州、成都等全国97个城市次日递业务。05年物流速递业务收入2300万元，xx年业务收入目标2600万元。

主要业务板块：

1、一体化及中邮快货业务

2、仓储、配送业务

3、货运代理业务（国内、国际）

4、农村商品分销配送业务（种子、农药、化肥、液肥等）

5、特快专递业务（国际特快、国内异地特快、同城特快）

>二、xx邮政物流速递发展规划

xx邮政策应市委市政府“3+1”发展战略，充分发挥邮政百年品牌信誉优势，依托中国邮政“三网合一”“三流合一”的资源优势，通过争取xx市地方政府及省邮政局和国家邮政局的支持，力争启动建设xx邮政仓储集散配送中心（xx邮政物流基地），打造xx市大物流龙头企业。

近期工作：做好xx邮政局物流仓储集散配送中心（xx邮政物流基地）的前期工作：项目可研分析论证、立项、选址及规划，力争xx年底或xx年上半年开工建设。

中远期目标：力争xx邮政物流仓储集散中心（xx邮政物流基地）一期工程xx年底或xx年初建成并投入运行，二期工程预计xx年底或xx年初开工建设，xx年底或20xx年建成，三期工程预计20xx-20xx年全部建成。

>三、存在困难及建设

（一）存在困难及问题

1、立项问题：该项目规模大，投资大，需要争取省邮政局立项并投资。

2、选址问题：根据xx大物流发展总体规划要求，尽快确定项目选址及用地问题。

（二）建设

1、请市委市政府尽快出台相关配套政策，支持扶助邮政物流仓储集散配送中心（xx邮政物流基地）项目建设，并出面说服争取省邮政局及国家邮政局对该项目尽快立项和投资。

2、在制定xx市大物流产业发展规划时，要注意统筹规划、合理规划，注意避免物流项目重复建设。就xx而言，目前及相当一个时期内，适宜只建一个综合物流基地，集仓储、加工、集散、配送、货物配载、信息服务为一体，其中包含现代物流信息中心，因此，功能及定位相近相同的项目不宜重复申报、审批和建设，以避免浪费有限资源和引起同行恶性竞争。

3、建议市政府以邮政物流仓储集散配送中心为龙头，借签浙江传化物流基地的经验和做法，将邮政物流仓储集散配送中心打造成xx物流基地。

4、制定相关配套政策措施

1）物流基地或中心用地优惠政策；

2）物流基地或中心建设规费优惠政策；

3）物流企业税收优惠政策；

4）物流企业运输车辆收费优惠政策，如道路运输管理费、过路过桥费等；

5）优化城市配送车辆交通管理；

6）对重点物流企业或重点物流建设项目实行财政资助政策；

7）行政调控措施：

采取必要的调控措施，推动全市工业、商业、运输、货代、仓储等行业物流资源的整合，合理规划建设区域物流中心（基地），加快物流设施整合（本篇文章来源于←大←秘←书←网-百度直接输入“大秘书”第一个网站便是）和社会化区域物流中心（基地）建设，鼓励支持工商企业优化物流管理，将企业的物流资产及业务分离出来，整合资源及外包，创新物流管理模式，提高商品统一配送率。

**邮政村级站点工作总结18**

各位代表，同志们：

这次会议是在全市邮政深入实施“建设大邮政二次大发展”战略，继续深化改革，加快发展步伐，奋力推进企业实力大提升的形势下召开的一次重要会议。会议的主要任务是：认真贯彻落实全区邮政20xx年工作会议精神，总结XX年年工作，全面安排部署20xx年工作任务，动员全市广大邮政干部职工，进一步解放思想，提高认识，开拓创新，扎实工作，按照“三年发展有实力”的总体要求，坚持科学发展，加快推进各项改革，为开创全市邮政又好又快发展新局面而努力奋斗。

>一、XX年年全市邮政工作回顾

XX年年，在××遭遇二十年以来最严重旱灾不利条件下，全市邮政在区公司党组和市委、市政府的正确领导下，紧紧围绕“二次大发展，两年提高有成果”的总体目标，按照年初的部署和要求，始终坚持抓落实不动摇，抓发展不放松，抓创新不停步，各项工作取得了切实成效,实现了公司化运营的良好开局。

>第一，发展速度取得了新成果

在第一季度实现较好开局,上半年收入顺利“过半”的基础上，全市邮政下半年发展步伐进一步加快，特别是进入7月份以来，业务收入增幅连续5个月达到两位数。重点业务邮储在第四季度累计实现净增余额4300万元，有效扭转了前期余额下滑的不利局面，全年净增余额绝对值列全区第一；在单项业务中，储蓄、速递、汇票、代办电信、邮政媒体5项业务收入增幅列全区第一；储蓄、速递、集邮、代办电信、代理保险5个专业提前完成全年目标，其中代办电信提前一季度完成全年收入计划；在“决战70天”劳动竞赛中，泾源县局党报党刊收订受到区公司贺电嘉奖。全市邮政经营总体呈现出量质并重，健康协调的良好发展态势。截至12月末，全市业务收入完成24xx万元，完成计划％。

>第二，经营工作实现了新突破

一是业务结构调整效果初显。全市邮政紧紧围绕“突出重点，攻克难点”的要求，着力培育业务增长点，使业务结构调整步伐进一步加快。各类业务中金融类业务收入比重达到 %，较上年同期上升个百分点；邮务类业务收入比重达到，高于全区平均水平5个百分点；速递物流类业务收入比重达到 %，较上年同期增长个百分点。

金融类业务在调整中发展。在资本市场持续火爆的情况下，我们主动适应新形势，加快业务结构调整，在力促余额增长的基础上，加大中间业务和资产类业务的发展力度，取得了切实成效：全年发放绿卡万张，代销基金5163万元，发展pos特约商户53户，小额质押 贷款累计发放1363万元，代理保险保额1155万元，同比增长172%；入账汇款业务收入占汇兑收入比重达到96％，拉动了汇兑业务发展，收入同比增长％。中间业务收入占金融类业务总收入比重上升至20％。储蓄业务收入完成1217万元，同比增长达到％，活期比重高达。

邮务类业务发展力度进一步加大。函件业务在遭受替代性业务严重冲击的情况下，加大了项目开发。全年开发了“交通违章通知书”明信片、中邮专送、定制型贺卡等函件类业务项目，创收78万元。同时，全局通过完善名址信息库，加快了个性化名址信息的采集建设工作，依托名址信息库开展营销活动，较好拉动了函件业务的发展。全年函件收入完成166万元；集邮业务结合本地重大庆典活动，加大邮品的开发，特别是高档邮品的开发力度，有力地促进了集邮业务发展，邮品收入已占集邮收入的60%，实现集邮收入262万元；报刊业务在加强党报党刊征订工作的基础上，加大私费订阅，努力开展报刊“三进工程”（进社区、进军营、进学校）和图书促销等一系列营销活动，实现一次性报刊收订额623万元，私费订阅占比达到41％。全年报刊收入完成177万元；代办电信业务已实现了由难点业务向亮点业务的转变，代放号、代售卡迅猛增长，放号量达到万户，完成计划110％，销售各类充值卡2650万元，列全区第一，有力地促进了代办电信业务发展，全年实现代办电信业务收入106万元，同比增长％。

速递物流类业务快速增长。速递业务通过开展上门揽收服务和代收货款业务，使业务得到了快速发展，收入同比增长％，实现速递收入121万元；物流业务重点开展了月饼销售及酒类分销、中邮快货、农资分销配送业务，实现物流收入万元,同比增长％。

在狠抓以上业务发展的同时，根据自身实际摸索邮政广告业务发展的新路子，依托邮政的品牌优势和网络优势，重点加大了代理广告的发展力度，实现邮政广告收入万元。

二是“六个一”工程及项目营销亮点频现。进入5月份以来，结合全市邮政发展的实际，适时开展了以小额质押 贷款、基金、保险、短信、缴费卡、个性化邮票六项业务（简称“六个一“工程）为主要内容的业务营销活动，由于各局目标明确，措施到位，有力促进了项目工程的实施，其中基金、短信、缴费卡3项实现了目标翻番，实现业务增收230万元，有效拉动了整体收入增长；围绕“十大主题营销”活动，开发了“交通违章通知书”、“乡村黄页”、“泾源县旅游金银品”、“彭阳安全用电明信片”等重点业务项目；认真扎实地开展了“思乡月”、“幸运邮天下”、“金色年华”等专项营销活动，特别是在“思乡月”营销工作中，以广告宣传为媒介，以营销积分奖励为手段，充分发挥了专职营销员和能人作用，极大激发了员工发展业务的积极性，实现月饼销售额万元，完成区公司下达计划的104％。

>第三，企业管理有了新举措

一是加强了财务管理工作。按照公司化运作的要求，推进财务管理工作创新，深化全面预算管理工作的贯彻实施，对非生产性费用开支制定了定额管理标准，重新修改制订了会议招待、物资集中采购等管理办法，有效地控制了成本，规范了运作程序，通过措施创新，在资金、成本、内部分配、绩效考核等方面给予了经营工作有力支撑；采取了切实措施，加大欠费清欠力度，使欠费率降低％；深化业务量收系统的管理和应用，取得了较好成绩。

二是经营、基础管理不断出新。制定和完善了《职工营销积分考核办法》和《客户经理聘用办法》，有力促进了经营发展。重新修订了《管理服务考核办法》，通过开展“优秀部门奖、突出贡献奖、感动××邮政奖”三奖评比，充分调动了员工的工作热情。深入开展了“强基础，促发展”综合管理检查活动，推进了局所管理标准化，业务管理规范化。

三是企业内控管理工作进一步加强。加强审计监督工作，开展了任中

经济责任审计和零星工程审计；认真扎实地开展了储汇资金安全管理专项整治活动，加大了储汇资金内控评价检查力度。对23个邮储网点的电视监控系统进行升级改造，逐步建立健全储蓄风险防控体系。扎实开展“安全生产月”专题活动，提高了职工安全意识。

>第四，内部机制改革迈出了新步伐

一是推进了财务损益核算。根据区公司的安排，全面推行责任中心损益核算，认真完成了邮务、速递、物流、金融、网运、综合管理六大责任中心损益核算工作，摸清了各责任中心家底。在此基础上，完成了储蓄、速递等专业的模拟核算工作。

二是推进了专业化管理。按照加快推进专业化经营的要求，成立了速递业务局、储汇中间业务部、保险业务部，明确了发展目标和工作职责，减少了管理层次，较好地促进了业务发展。

三是推进了营销体系建设。按照区公司的要求，全市把营销体系建设与生产经营实际紧密结合起来，以建设促发展，逐步形成了市局大客户中心、专业公司、窗口营销的三级营销体系，专职营销人员达到21人。在此基础上，加强营销人员分等分级管理，明确营销层次，规范营销秩序，调动营销人员积极性。

>第五，人力资源优化取得了新进展

一是进一步规范了劳动用工。加强了劳务用工的管理，充实和加强了生产一线力量；积极探索用工动态管理，增员向竞争性业务倾斜，较好地支撑了重点专业的用人需求；按时完成了在岗职工劳动合同签订工作，劳动合同签约率和劳务用工派遣率均达到100%。

二是充分调动了员工创收积极性。深化企业内部分配制度改革，加强营销积分制考核，为广大员工搭建了一个“靠积分增收”的平台，极大地调动了职工发展业务的积极性，形成了人人争积分，积分促发展的有效机制，全年累计积分64万分，创历年新高。员工中达到初级客户经理262人、中级客户经理59人、高级客户经理100人。

三是员工素质逐步提高。在全局范围大力推行“金、银、铜牌员工”评选活动，并对获得金牌的员工重奖，极大地激发了全员学业务、学技能的热情，形成了一种“学业务、强素质”的良好氛围；围绕职业技术鉴定、岗位练兵，创新培训模式，全年培训从业人员1200人次，员工履岗能力得到明显增强。

>第六，通信服务发生了新变化

一是窗口服务水平进一步提高。在区公司的大力支持下，适应城乡建设发展需要，对部分重点营业网点和23处农村网点进行了装修改造，优化、美化了服务硬件环境。利用“西部邮政局所改造计划”资金，对2处储蓄网点进行了升级改造，累计搬迁改造网点7处。新增44台pos机、1台补登折机，以及1台自助查询缴费终端。

二是邮政信息化水平不断加快。按照区公司的统一安排，顺利完成了营业系统与网运系统两网互通上线工程；汇兑全国大集中上线工程；atm/pos银联前置系统切换上线等工程的上线及改造升级工作，使全市邮政信息化水平进一步提高，有力支撑了邮政业务发展和管理；运维能力进一步增强，XX年年，在全区计算机系统安全运行年竞赛中连续12个月综合考评排名第一。

三是邮政服务和谐社会工作深入开展。继续加大“3356村村配送市场工程”建设，全年新建村乡级农家店170个，累计达到231个。重点开展了各种药品、农资、日用品等业务配送，累计实现配送额260万元。利用邮政流动服务车，填补了农村及城乡结合部服务盲点；支持地方经济建设，积极推进“1xx”工程，开展了走访中小企业等工作。

四是扎实开展服务专项整治活动。结合“树邮政新风，创优质服务”活动，继续深入开展星级服务窗口评比活动，规范服务行为，全市星级服务窗口达到8个，邮政用户满意度达到86分以上。继XX年荣获“全国邮政企业用户满意单位”称号后，XX年年又获“全国通信行业用户满意先进单位”殊荣。

>第七，和谐企业建设呈现出新局面

一是开展了一系列宣传教育活动。坚持不懈地推进反腐倡廉工作，在各级领导干部中大力倡导“八个方面”的良好风气。认真落实党风廉政建设责任制；开展了“适应新形势，促进大发展”形势任务教育活动。局党委以“5+1”学习为平台，围绕邮政企业改革的实际先后聘请宁夏社会科学院、市委党校等院校的专家教授系统讲解了邮政企业改革、现代企业制度等方面的知识，使广大员工进一步认清了形势、统一了思想，增强了推进改革发展的信心。

二是提炼了××邮政企业文化理念。深入实施《宁夏邮政企业文化建设实施方案》，积极探索可持续发展的企业文化，进一步确立了“逢旗必夺、逢冠必争、移位晋档、勇争一流”的企业精神、“用户是亲人”的服务理念,以及“执行无折扣”的企业作风，初步形成了适应××邮政实际，具有鲜明特色的企业文化，充分体现了××邮政人“开拓进取，只争朝夕”的锐气，“脚踏实地，百折不挠”的韧性和“敬业、勤勉、务实、高效”的工作作风。

三是开展了精神文明创建工作。各级邮政工会认真维护员工合法权益，坚持局务公开，推进民主管理。积极开展技术比武、劳动竞赛、合理化建议、慰问困难职工以及丰富多彩的文体活动。在发展的同时，想方设法使员工生产和生活条件逐步改善，建成“和谐职工小家”2处，进一步增强了企业向心力；扎实开展了行风评议和区级文明行业创建，顺利通过了文明行业复验；按照市委、市政府的要求，认真完成了扶贫、支教等工作任务。开展了职工献爱心活动，全市200名职工向西吉县邮政局困难职工伏鸿雁捐款，累计捐款6240元。

总结回顾过去一年的工作，我们之所以能够在极其困难的条件下取得这样的成绩，有如下体会和感悟：

一是发展业务的积极性空前高涨。通过内部改革，使全市邮政呈现出良好的发展形势，进一步增强了全员发展的信心。广大员工自觉以新的视角、新的理念、新的思路、新的措施来认识和推进发展，以极大的热情投入到实际行动中，为全市邮政发展凝聚了强大力量。

二是市场观念和竞争意识明显增强。各级领导带动广大干部职工主动开拓市场，在经营方式上不断创新。各专业经营部门加强市场调研，选定目标市场，找准消费群体，加大宣传力度，不断开发新的业务市场，有效地提高了邮政的竞争能力，为企业创收增效发挥了重要作用。

三是推陈出新，为企业发展注入了活力。全市邮政立足实际，在营销体系建设、积分激励、员工素质提高等方面进行了大胆创新，不断创新经营机制，提高运行效率，激发员工参与业务发展的主动性。实践一再证明，只有推陈出新，企业机制才能更活，员工热情才能更高，发展形势才能更加良好。

四是阶段性劳动竞赛极大地促进了经营工作。在全年业务发展过程中，全市邮政部门按照区公司的总体部署，认真扎实地开展了一系列劳动竞赛，极大地调动了全员努力创收增效的积极性。特别是在“决战70天劳动竞赛”中，广大员工充分发扬主人翁精神，以新的、更高的工作要求，团结一心，并肩作战，夺取了决战70天“四大战役”的全面胜利，为全年目标的完成奠定了坚实的基础。

这些成绩的取得，源于上级的正确领导，源于广大员工的敬业精神，源于××邮政自我加压和在竞争中“只许成功，不许失败”的勇气和信心。借此机会，我代表××市邮政局党委，向一贯关心支持××邮政事业发展的各级领导和社会各界表示诚挚的谢意！向奋战在全市邮政战线上的广大员工及其家属致以崇高的敬意和亲切的问候！

总结成绩令人振奋，但我们也要清醒地看到目前存在的一些困难和问题:一是专业化经营改革还需进一步深入；二是营销体系建设相对滞后，缺乏一支专业化的营销队伍；三是员工素质普遍偏低，严重制约了企业发展；四是服务意识、服务能力亟待提高。

>二、认清形势，把握大局，推动××邮政又好又快发展

随着邮政公司化进程的不断深入和国内外经济形势的不断变化，我们所处的外部环境发生了深刻的变化，情况更加复杂，市场更加多变。刚刚闭幕的全区邮政20xx年工作会议上，马赞福总经理在部署20xx年工作时指出，应对当前复杂的局面必须立足大局，分析形势，把握大势，把握好全国、全区和宁夏邮政自身三个大局。新的形势对我们提出了更高的要求。实现全市邮政又好又快发展目标，需要我们进一步认清形势，坚定发展的信心，明确发展的方向，掌握发展的方法，增强“四种意识”，在大环境、大市场中找准定位，寻找机遇和突破口。

>（一）必须增强改革创新的意识。

改革是市场环境的客观要求，更应该是企业发展的主观需要。在改革的进程中我们要确立积极主动的态度，不能被市场推着走，而是要准确把握市场发展的脉搏，以敢为人先的勇气，成为市场的领跑者。邮政公司成立，只是邮政改革的第一步，邮政发展的路还很长，改革的路还很艰难，邮政储蓄、速递物流等多项业务有着广阔的发展前景，同时也面临着繁重的改革任务，能否开好局、起好步，事关全市邮政改革的成败。尽管邮政公司化运行已一年，但综观全市邮政发展的实际，当前存在的一些体制性障碍和机制性问题，严重制约了邮政更好更快发展，必须予以改革和创新。改革的方向是建立现代企业制度，这是市场经济发展的必然要求，也是邮政公司化运作、实现又好又快发展的必然选择。要加大机制创新力度，积极实施专业化经营。通过机制创新，增强企业可持续发展的实力。因此，我们必须树立主动改革创新的观念，提高认识事物的水平和能力，积极应对市场变化。从思想观念的创新入手，从根本上消除制约邮政发展的障碍。

>（二）必须增强跨越式发展的意识。

实施跨越式发展战略是坚持科学发展观，立足地方实际，顺应时势谋求发展的必然要求。首先外部环境要求我们实施跨越式发展。近年来全国、全区经济始终保持较快增长。自治区人民政府提出在20xx年实施跨越式发展战略。区邮政公司在把握全国、全区大局的基础上，确立了在20xx年-20\_年实施“跨越式发展”战略。××市政府提出了在20xx年促进经济跨越式发展，建设富裕××的宏伟目标。形势要求我们必须把握大局，紧跟社会发展的步伐，推进××市邮政跨越式发展战略的实施。其次从自身发展的要求来看，必须推进跨越式发展。尽管××邮政在近些年来发生了翻天覆地的变化，但是发展的步伐和实际要求仍然有很大差距，表现在机制不活，业务规模不大，产品创新不够，发展的速度滞后于当地经济社会的发展。多年来的经验说明，企业面临的矛盾和问题，根源在于落后，只有通过发展才能加以根本解决。因此我们要摆脱常规思维，实施跨越式发展战略，通过加快发展，紧跟时代步伐，实现企业在观念、体制、机制、经营、管理、服务方面的根本性转变，为推动××邮政又好又快地发展奠定坚实的基础。

>（三）必须增强科学发展的意识。

马赞福总经理在工作报告中指出，全区邮政工作的总体思路是：认真贯彻落实党的\_和自治区第十次党代会精神，以科学发展观统领全局，继续加大结构调整力度，着力转变发展方式，坚持加快发展，深化内部改革，推行精细管理，创新服务方式，增强核心能力，努力实现企业综合实力的大提升，促进全区邮政又好又快发展，为后三年跨越式发展奠定坚实基础。这就明确告诉我们，科学发展是邮政发展的基本要求，坚持发展为第一要务，促进企业又好又快发展是20xx年及今后更长一段时间的奋斗目标。全市邮政必须贯彻落实好这个总体思路，必须以科学发展观统领全局，把全体员工发展的积极性引导到科学发展上来，把科学发展观贯彻到邮政发展的各个方面。要贯彻落实科学发展观就要正确处理好与快的关系。好与快是有机的统一，好与快互为条件，既相互促进，又相互制约，“快”是基础，“好”是要求，没有“快”也就谈不上“好”。所以，要“好”中求“快”，以“好”促“快”，这才是真正坚持发展第一要务；要贯彻落实科学发展观就要正确处理有为与无为的关系。有利于科学发展的事都要有为，要大有作为，凡不利于科学发展的事坚决不为。对于市场前景广阔的业务要大有所为，采取切实的措施，下大力气，加快发展，使××邮政不断发展壮大。

>（四）必须增强和谐发展的意识。

科学发展观的第一要义在于“以人为本”。邮政实行公司化改革的一个重要目的就是要通过企业发展促进员工工作、生活水平的不断提高。在改革的过程中要处理好改革与员工利益的关系，要处理好加快发展与和谐稳定的关系，要充分发挥党群、工会等组织在群众工作中的重要作用，掌握职工思想动态，了解职工的需求，反映职工的呼声，做好企业与职工之间的沟通交流，确保营造和谐的企业发展氛围。要通过不断提高员工收益，改善员工工作生活水平，充分调动员工推进改革，参与发展的热情。推动企业和谐发展，为构建和谐社会服务，是时代赋予邮政的光荣使命，也是新时期邮政参与创建和谐社会的指导思想。全市邮政部门必须深刻理解邮政在建设和谐社会中所发挥的重要作用，以更加积极主动的姿态融入全市经济社会发

展，为促进地方社会经济发展贡献力量，树立邮政良好企业形象。

>三、20xx年全市邮政工作安排

20xx年是全区邮政实施“二次大发展”战略的决胜之年，也是××邮政乘势推进各项工作，进一步做大目标市场的\'关键之年。

全市邮政工作的总体要求是：根据区公司关于实施“二次大发展三年发展有实力”的战略部署，以科学发展观统领全局，紧紧围绕“坚持一个中心，深入实施两大工程，重点开发三大市场，全力打好四个战役，着力增强六项实力”的目标任务，继续深化改革，加快发展，努力推动各项工作求新突破、出新亮点、上新台阶。

总体思路是：围绕“一个目标”，实施“两大工程”，大力拓展“三类业务”，加快提升“四层能力”，全力做好“五篇文章”。

围绕“一个目标”，即围绕全年业务收入发展目标。

实施“两大工程”，即实施“三新工程”和“1xx”工程。

大力拓展“三类业务”，即拓展金融，函件、包件、代办电信，速递物流类业务。

加快提升“四层能力”，即提升专业化经营能力、营销能力、员工素质、服务能力。

全力做好“五篇文章”，即做好结构调整、特色业务、项目带动、员工收益、和谐发展文章。

主要发展指标：全市邮政业务收入2850万元，同比增长18%；成本费用和支出控制在预算目标内；邮储净增余额实现1亿元。

为实现全年的各项目标，我们要全力抓好八个方面的工作：

>(一)抓稳定，在增强队伍凝聚力上实现新突破稳定压倒一切，稳定促进和谐。

当前，邮政改革和发展正处在关键时期，准确把握形势至关重要。反映在实际工作中，大家对改革，特别是对储蓄体制改革比较敏感，存有疑虑。刘安东总经理在集团公司工作会议上明确指出：“改革是推动中国邮政发展的动力。过去取得的成就靠改革，今后的发展仍要靠改革。”“邮储银行是中国邮政自己的银行，竞争性业务实行专业化经营后，仍是中国邮政的主要部分。改革后，邮政金融和竞争性业务将会获得更好更快的发展，将会对全网给予更多的支持。”因此，我们要打消顾虑，把心思和精力放到业务发展上。要正确处理各项改革之间的关系，妥善处理好改革发展稳定的关系，切实做好员工的思想工作和队伍的稳定工作，根据改革、发展以及职工思想认识的需要，有针对性，有计划性，分步骤，有目的地开展形势任务教育，向职工做好改革的解释、宣传工作，将职工的思想观念统一到改革发展的大局上来，进一步激发员工支持改革、致力发展的热情，增强队伍凝聚力，为稳步推进全市邮

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！