# 邮政工作总结范文1500字(实用63篇)

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2025-05-12

*邮政工作总结范文1500字1在局的正确领导和上级局的具体指导下，在各股室和基层单位的大力支持下，我局党风廉政建设工作紧紧围绕年初局确定的各项目标任务，以党风廉政建设为重点，以“创先争优”活动为载体，以“三严三实”专题教育活动为契机，认真落实...*

**邮政工作总结范文1500字1**

在局的正确领导和上级局的具体指导下，在各股室和基层单位的大力支持下，我局党风廉政建设工作紧紧围绕年初局确定的各项目标任务，以党风廉政建设为重点，以“创先争优”活动为载体，以“三严三实”专题教育活动为契机，认真落实党风廉政建设责任制，不断加强党风廉政教育和监督管理，进一步加大对党风廉政建设的投入，切实转变了领导作风，提高了领导水平，为我局各项工作的顺利开展创造了良好的机遇和条件。

一、加强党风廉政建设，切实抓好廉政建设。

一）加强学习教育，增强廉洁自律意识。

局坚持每周五召开局党风廉政学习会，认真学习党风廉政制度，进一步强化了的理想信念宗旨，增强了廉洁从政意识。局还充分组织全体学习了有关廉政规定，增强廉洁自律意识和廉洁从政水平，切实增强了拒腐防变能力，增强了拒腐防变能力。

二）加强制度建设，强化管理。

局坚持把党风廉政建设责任制落到实处，把责任目标落到实处，使党风廉政建设工作落到了实处。我们把加强党风廉政建设与财务管理、、审计管理、党务及其它各项工作紧密结合，并加强了对职工的廉洁自律教育工作，使广大职工从思想上认识到廉洁自律是搞好党风廉政建设的重要保证。

三）加强廉政教育，增进拒腐防变能力。

坚持每月召开一次党风廉政建设工作例会，通报党风廉政建设工作的进展和存在的问题；研究部署和开展党风廉政建设工作；加强对廉洁意识教育；组织学习四中全会精神、“”重要思想，并开展了“学习党的四中全会精神，提高拒腐防变能力”、“反对四种形式的商品贿赂”专项治理和“三项监督措施”等教育活动，使树立正确的世界观、人生观和价值观，不断提高拒腐防变能力。

二、加强领导廉洁自律意识。

一）加强领导班子思想道德建设工作。

领导班子坚持集中制原则，凡事重大问题均由班子会议研究决定。班子成员分工明确，密切配合，一切行动听取支员的意见，凡重大问题均由会研究决定。班子成员之间形成了互相监督、互相关心、互相关心的氛围。

二）加大党风廉政建设宣传教育力度。

局认真学习贯彻《中国党领导廉洁从政若干准则》、《关于加强领导廉洁从政若干准则学习的通知》、《关于加强廉洁自律教育和管理工作的意见》、《工委关于严肃党风廉政建设和反工作的》、《作风纪律和反工作规定》、《局关于印发领导廉洁从政若干准则学习培训的通知》等文件精神，并结合实际工作，开展了“一次廉政谈话，一次廉政谈话制度”活动。通过以会议和活动促进了领导班子廉洁自律意识的形成。

三）严格执行党风廉政责任制。

领导班子成员都能严格按照领导班子成员的廉洁自律工作“一岗双责”的要求抓好分管部门和股室的党风廉政建设工作，按照党风廉政建设的有关规定，严格执行党风廉政责任制，认真贯彻落实局的廉政建设工作，把廉洁从政工作落到实处，切实加强党风廉政建设。

四）加强党风廉政建设宣传工作。

为提高的廉政意识，局在中层以上中开展了以“廉洁从政、勤政为民”为主要内容的党风廉政宣传教育活动。通过宣传教育活动，使职工树立了廉洁从政意识，形成了廉洁从政、勤政为民的良好风尚。

五）认真履行职责。

局在局的领导下，严格按照党风廉政建设责任目标，结合本部门的工作实际，进一步完善了党风廉政工作的各项制度措施，加强了党风廉政建设，使党风廉政建设责任制工作落到了实处。通过落实党风廉政建设责任目标，进一步加强了局的廉洁自律意识，进一步促进了党风廉政建设和反

**邮政工作总结范文1500字2**

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x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!”

**邮政工作总结范文1500字3**

根据市教育局的统一部署和要求，今年四月份以来，我校开展了以“基本队伍、基本阵地、基本活动、基本制度、基本保障”为主题的五个基本建设活动。该项工作由于领导重视，精心组织，广大党员积极参与，取得了实实在在的成效。现将有关情况汇报如下：

>一、主要做法

（一）加强领导，精心组织

我校把“五个基本建设”活动作为今年党建工作的一项重要内容来抓，专门成立了“五个基本建设”活动领导小组，由党总支书记、校长李辉任组长，各副校长任副组长，并下设办公室具体负责活动的日常工作。同时，结合我校实际，制定了具体的工作方案，明确了指导思想、总体目标、时间安排、主要内容和有关要求，从而确保了“五个基本建设”活动扎实有效地开展。

（二）大力宣传，营造氛围

（三）突出重点，狠抓落实

1、建设稳定可的基本队伍。

为切实抓好党员队伍建设，我们主要采取了如下措施：一是树立总支书记抓党建的“主业”意识。我校党总支书记李辉校长高度重视党建工作，充分认识到只有建立稳定可的基本队伍，党的基层组织的战斗堡垒作用才能得到充分发挥，才能为本单位各项工作开展提供强有力的组织保证。在实际工作中，坚持做到一手抓党建，一手抓业务，使我校各项工作都取得了可喜的成绩。二是切实加强领导班子建设。党总支设一名书记，配备了4名总支委员（其中设一名专职委员），并严格按照“团结、务实、廉洁、高效”的要求，抓好领导班子建设，使总支班子真正成为带领全校党员干部职工做好我校教育工作的“火车头”。三是抓好党员队伍建设。以思想政治建设为重点，组织党员干部学习党的xx大精神、《中国^v^章程》等理论知识和开展业务技能知识的学、比、赶、帮等实践活动，不断提高党员干部的理论素养和实际工作能力，打造专业技术型和执法型队伍，不断增强我局党组织的创造力、凝聚力和战斗力。

2、设立标准规范的基本阵地。

基层党组织基本阵地是基层党风廉政建设的工作平台，是五个基本建设的基础。为抓好基本阵地建设，我们设立党总支办公室、党员活动室以及培训室和文体娱乐室，确保了党员学习培训有地方，党组织的活动有场所。同时，在校内设立党务公开栏，定期将党建工作年度计划及落实情况、党费收缴情况、干部任免、发展党员、办事依据、程序、时限以及党建工作进展情况等进行公开，以增大党建工作的透明度。

3、开展务实有效的基本活动。

我们按照“五个基本建设”的要求，认真抓好党的各项活动。一是开展“五个一”活动。原则上每周召开一次班子会，每季度召开一次支部党员大会，每年召开一次总结评比和民主生活会，每半年研究一次青年教师工作。特别是注重组织党员学习^v^章、科学发展观等知识，不断提高党员的理论和业务水平。二是积极开展争先创优活动。目前，学校已经分支部开展了全员动员，同时制定了工作计划。在党员教师中，开展了党风廉政的征文、书画比赛（正在进行中）。三是组织外出参观学习。计划在十一月份，组织全体党员到革命根据地井冈山参观学习，让党员干部了解中国革命的历史，树立坚定的理想信念。通过开展一系列务实有效的党建活动，提高党员参与活动的积极性，增强党组织的创造力、凝聚力和战斗力。

4、建立可行管用的基本制度。

健全完善学校党建工作制度。建立健全了《民主生活会制度》、《民主评议党员制度》、《党内民主监督制度》、《中心组学习制度》、《党总支例会学习制度》、《党组织参与重大问题决策制度》、《党风廉政建设制度》、《党员教育管理制定》、《党务公开制度》等工作制度，使党建工作有章可循。党建工作逐步走上规范化管理轨道。

5、规范必要可的基本保障。

必要的经费是做好党建工作的前提条件。为保障党建活动经费，确保党建工作有声有色地开展，我们将党建工作所需经费列入单位年度经济预算。主要用作办公经费、硬件设施、组织活动、慰问金以及贫困生帮扶等。

（四）加强督查，推动工作

我校在开展“五个基本建设”活动中，一把手经常过问和检查督促，及时解决活动中遇到的困难和问题，从而有力推动了活动的开展。例如，为组织党员干部到外地参观学习，一把手亲自筹集经费，亲自选定有教育意义的活动内容，使党员干部外出参观学习活动达到了预期的目的。

>二、主要成效

1、党组织的凝聚力明显增强。通过开展“五个基本建设”活动，支部班子成员更加团结，广大党员干部职工对党组织更加信任，能在党支部的带领下做好各项工作。

2、党员干部职工的学习自觉性大大提高。通过开展“五个基本建设”活动，广大党员干部职工能自觉学习政治理论和业务知识，形成了良好的学习氛围，队伍整体素质有了明显提高。

3、有效推动了学校效能建设。通过开展“五个基本建设”活动，广大党员干部职工工作作风有了明显的改进，组织观念和工作责任心不断增强，大家能做到敬岗爱业，努力做好服务基层、服务群众工作。

>三、存在问题

一是受办公场地限制，阵地建设仍需要进一步改进；

二是对党员的教育管理不够严格，党员活动内容不够丰富；

三是执行党建工作制度方面存在不足。

>四、下一步打算

针对“五个基本建设”活动中的存在问题，在下一阶段党建工作中，我们将重点抓好如下几方面工作：

一是抓队伍。加强班子建设，抓好发展^v^员工作，强化党员的日常教育管理，努力建设一支政治合格、业务精通的党员干部队伍，为开创我校工作新局面提供有力的组织保障。

二是抓阵地。严格按照上级要求完善党员活动阵地建设，确保党员活动阵地达标。

三是抓活动。在开展好“三会一课”的同时，注重创^v^组织活动形式，提高党员参与活动的积极性和活动效果。

四是抓制度。进一步完善党建工作制度，逐步建立党建工作的长效机制。

五是抓保障。坚持将党建工作经费作为单位的一项重要经济开支项目，列入单位年度经济预算。对临时性的党建工作经费，做到优先落实解决。

**邮政工作总结范文1500字4**

>一、工作内容

作为一个每天不就是送送货，发发货的人员，又没什么技术含量，无非认识几个字，会骑车，有责任心，勤勤恳恳不就好了吗？其实不然，一个普通的快递员他也有学历要求，除非真的是那种有经验，又或者是特别有责任心，特别负责，有某些特质是老板欣赏的。

>二、同事关系

工作方面，不要小看这里的每一个人，这里所有人都兢兢业业、克勤克己、坚守岗位，一切以工作为重，服从上级安排，认真完成上面交给的每一项任务；同事间学习虚心请教，互相学习业务知识，注重团结协作，相处融洽；工作认真主动，按时按质完成本职工作任务。

以下是一个佳吉物流公司送货员整理的思想报告：

>（一）提高思想认识，增强勤劳意识。

送货岗位是物流企业中最辛苦的岗位，夏天不管多热都得出去，冬天不管多冷都得出去，道路条件多不好，天气多不好，都得按时按点送到。然而职业可以选择，但职业赋予的责任不能挑选。因此，我们要培养送货员的勤劳意识，

一是教育每个送货员要热爱自己的岗位，在岗即要任劳任怨，甘于奉献；

二是倡导艰苦奋斗的精神；

三是要有成就感，懂得企业发展与自己的付出息息相关。只有为企业付出了，企业发展了，员工才能有更好的晋升控件，企业与员工共荣。这里工作的每个人都自觉在面对困难，克服困难，迎难而上，形成良好的勤劳意识。

>（二）用心学习，提高送货员的专业意识。

送货员处于物流企业的前沿阵地，与顾客紧密相联，一个送货员的一个行为、动作、说话，都可能给企业带来影响。因此必须具备较强的业务意识。也就是说要用心服务每一位客户。对客户提出的问题准确、富有责任的回答，注意说话的语气。把有效的信息及时准确地进行上传下达，以达到协助客户经理协调控制的能力。同时，还要对所要投递的产品计算，判断，车辆、交通安全等知识的培训，让他员工在送货的过程中能从容面对各种问题。

>（三）企业至上，以人为本。

送货员一成不变的工作模式和方法可能会让员工产生疲劳感，失去兴趣，时间一久，员工态度也不好，但是，由于他们与客户面对面接触，是企业与客户沟通的渠道，员工的一举一动也就直接关系到企业的声誉，直接关系到客户对企业的认识，直接关系到消费者、客户对企业的诚信度，直接关系到客户对企业的忠诚度。如有疏忽，客户就会认为这不是个人问题，而是企业的管理问题，直接影响企业形象。所以，要加强送货员从内心深处认识到自己的责任，自觉履行职责，正确看待自已从事的工作，把大局意识提升到一个新的高度。

每一个职业都有它存在的道理，每份工作又承载着相应的责任，目前目前上海佳吉物流公司佳吉快运分公司是全国名列三甲的大型物流企业，对待员工也是以人为本，感谢每个为物流企业付出的人，每个为上海佳吉物流公司辛勤付出汗水的人。

**邮政工作总结范文1500字5**

二年前，带着渴望，带着期盼，怀着激情，怀着敬意，我来到中国邮政-区邮政局，光荣成为一名营业员，时光转瞬即逝，紧张、充实的20-年已过去。20-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。

营业是展示我们邮政企业形象，体现我们邮政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。营业员，是企业最普通、最平凡的岗位，作为企业的最前沿，代表着邮政的企业形象，保持本企业在市场竞争中的优势，与我们营业员工作岗位息息相关。这就要求我们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。

**邮政工作总结范文1500字6**

>一、工作总结汇总

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。

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%。

>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。

**邮政工作总结范文1500字7**

转眼间我市邮政局实习已经有9个多月了，在这9个月的实习工作中，我完成了从一名刚出校门的学生转换社会人员的身份转变，我在邮局学到了许多课堂上学不到的东西，我不但拓宽了知识面也学习到了很多社会实践经验，受益匪浅。同时也对中国邮政这个百年企业有了自己的认知和看法。入局9个多月的时间，从入局见习、培训，再到各专业局，支局锻炼以到计划财务科的实习，各个新环境的不同学习、认识、感受，苦也融融，乐也融融，让我觉得自己正在邮政企业中渐渐的成长，走向成熟。

回顾这九个多月的实习，说心里话，我感触很深。因为这次实习时间短，加之又是各个科室任务量最大最繁忙的时候，所以每到一个点我不仅要靠前辈的悉心指点和帮助，更要自己看着学着每一项工作的具体流程。最终在科班领导及班组的关怀和指导下，在各位同事的支持和鼓励下，我不仅大致掌握了邮政的业务知识，还能够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。下面我将就我在各个专业局及科室实习的主要内容和情况进行以下汇报。

一、营业前台实习

营业前台是邮政的重要组成部分，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。实习第一天，当我站在这里，我内心又激动又自豪，我很荣幸我职业生涯能站到这里。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，仔细查看用户要邮寄的物品，更要慎重的检验每一件物品。有时候检验过程太过仔细就会遭到一些用户的冷嘲热讽或者不满意，说我们邮政服务工作没有效率。每到这时候，我们的业务人员不是用微笑带过或者就用和蔼的口气告诉用户这样仔细的原因，得到用户的认可和接受。这样的态度，这样的素质，真的是很难得值得我这个新人学习的。

这次实习主要学习的是我们邮政传统业务的工作流程---函件业务，特快专递，包裹收寄。现在由于各个流程都有配合使用电脑终端，所以这几项业务的办理也变得比以往简单了。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。这让我觉得很自豪。因为就我所知道的，目前国内有很多和邮政ems竞争的快递公司：天天、中通、申通、宅急送等等，但是没有一个可以和邮政的ems相提并论。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。但是提到我们邮政的包裹，我觉得需要改进的地方很多，由于我们邮政禁忌的物品太多，检查太严格，使得很大一部分用户流失。这造成的经济损失是小，但是对我们今后的业务发展影响是比较大的。在奥运这一特殊时期国家安全放在第一位是有必要的，但是从我们邮政局长远的发展来看，需要做一些相应的挽救措施，使得邮政包裹重新做回国内的老大。

二、邮政通信营业厅实习

三、储蓄前台实习

在储蓄前台实习后我的深刻体会是工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养,正所谓做一行就要懂一行的行规。这一点我从实习单位同事那里深有体会。比如,有的业务办理需要身份证件,虽然客户可能是自己认识的人,他们也会要求对方出示证件,而当对方有所微词时,他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在储蓄已经类似于服务行业,所以职员的工作态度问题尤为重要,这点我有亲身感受。在我实习快要结束时,基本业务流程我也算是掌握的差不多了,所以在空闲时师傅们让我上岗操作。没想到,看似简单的业务处理,当真正上岗时却有这么多的细节需要注意，敲打每个数字都要很小心谨慎，如果是不小心弄错了钱款,而又无法追回的话,那也必须由经办人负责赔偿。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度,这样才能在自己的岗 位上有所发展。我觉得到了实际工作中以后,学历并不显得最重要,主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作,做得时间久了是谁都会做的,在实际工作中动手能力更重要。因此,我体会到,如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起,用实践来检验真理,使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力,这才是我们实习的真正目的。

虽然我在每个前台呆的时间都不是很长，但是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。

在以后的工作当中，我要当好领导的参谋，确保完成局里下达的各项任务。本着“严、深、细、实”的原则，在搞好自己本职工作和各专业局在千辛万苦抓增收的基础上，力争完成省局下发的各项任务指标。同时，认真参与搞好邮政开展的各项业务，对各专业局下达的各项任务积极配合完成。总之，对于新加入邮政队伍的我来讲，一切都是新的开始，面临着新的挑战。在工作方面，我要不断的学习，悉心听取前辈们的教导和指示，该加班时就加班，顺利完成领导安排给我的工作。在人际关系方面，与各个部门的人打交道时一定要注意沟通方法，协调好相互间的工作关系。工作最重要的是具备正确的心态和良好的心理素质。牢记做事高三级，做人低三分的道理。我要做到在学习中进步，在进步中不断学习。所以，在来年的工作中努力努力再努力，日常管理上勤奋勤奋再勤奋，不断的使自己有所进步，我相信：用心一定能赢得精彩。

**邮政工作总结范文1500字8**

今天是我到邮政局工作已经半年多了回首这半年感触良多半年的锻炼使自己的思想更加成熟了工作也有所成绩但这些成绩的取得是与州局党委、上级主管的正确领导分不开的与全局干部、职工的支持、帮助和共同努力分不开的在此向大家给予的支持和帮助致以衷心的感谢下面我就这半年的工作、学习情况谈谈自己的感受再剖析一下自身的不足之处希望各位领导、各位同志给予中恳的批评 半年来在州局党委的正确领导下认真学习党的xx届五中全会、中纪委第三次全会及省委七届五中全会精神认真学习和深刻领会两个《条例》认真执行20xx年全省邮政工作会议和地州局长座谈会精神以“三个代表”重要思想为指导扎实工作、廉洁自律时刻牢记以马列主义、^v^思想、^v^理论武装自己的头脑认真学习党的路线和各项方针、政策、决议在思想和政治上始终与^v^保持高度的一致性严格遵守“四项纪律”“八项要求”“三个不得”认真学习、实施和推进“云岭先锋”“云邮先锋”工程做好“五个带头”。

通过对上述理论和政策的学习深刻领会精神实质将其应用到实际的工作当中去。作为一名办公室秘书必须要有责任心。刚开始时我感到一种前所未有的压力。这压力一方面来自领导对我的信任另一方面来自我自身经验不足。但是我还是走到了这个岗位上来我想首先我要增强自身的责任意识。这是做好本职工作的首要前提。有 压力才会有动力有紧张感才会有紧迫感。所以我既然做了就必须做好必须对上级领导的信任负责。半年的工作证明同事们对我的工作还是十分支持的特别是办公室主任的悉心教导和鼎立帮助使我能更快速的进入角色适应岗位要求。这样的支持和帮助使我在紧张的工作中找到了自我让我时刻鼓励自己不能放弃哪怕加班加点也要把工作做好把全局的利益放在第一位自觉地做到个人利益服从党和人民的利益。 在半年的工作当中经常检查工作中存在的不足。结合我局的特点和实际情况做好通联信息工作不断地向地方党委、政府、省邮政局、地方媒体报道我局的先进事迹、先进人物及经营思想平时刻苦学习岗位知识锻炼业务能力争取能做到办文认真、细致办会周到、全面做好各项会议记录当好领导的“帮手”切实发挥领导与职工之间的桥梁和纽带作用做好局情的上传和下达。

不足之处

一、学习上缺少对马列主义理论的系统学习。

二、工作上没有与一线岗位的同事深层接触不能及时、全面地了解一线的情况年轻气盛好胜心强还不能完全克服

三、实践中存在经验不足的现象有些事情做起来心有余而力不足。

今后的努力方向

1、加强理论学习、不断提高自己的政治业务素质。

一是继续学习马列主义、^v^思想、^v^理论和“三个代表”重要思想用 基本原理联系具体实际用唯物主义立场、观点和方法观察问题、分析问题树立远大的理想正确的世界观和人生观正确处理国家、集体、个人三者之间的利益关系。认真学习和领会党的各项方针政策正确对待目前工作中面临的困难进一步激发爱岗敬业的热情积极投身企业的改革在平凡的岗位上自觉为企业改革与发展做出贡献。

二是认真学习国家法律、法规不断提高自己的法、纪观念杜绝违章违规的行为。

三是不断提高自己的管理水平能针对不同时期的实际情况提出一些有针对性的可操作的管理办法和实施方案。

2、改进工作作风。要从日常事务中超脱出来经常深人一线了解一线工作切实帮助基层解决实际问题。

3、认真履行岗位职责、竭尽全力做好本职工作遵纪守法不能做的事情坚决不做时时处处以法律法规约束自己牢记自己肩上的责任。

**邮政工作总结范文1500字9**

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。

**邮政工作总结范文1500字10**

今年以来,在丰城矿务局机关党委的帮助与支持下,在市局的正确领导下.上塘邮政支局以市局文件精神为导向,认真贯彻季度竟赛目标,狠抓落实,强化管理.为我支局又好又快发展打下扎实基础,为地方经济发展作出了应有的贡献,树立了邮政的优质服务品牌。通过支局全体人员的共同努力,本年度收入截止11月底共完成万元,订制贺卡万元,销售销售型贺卡万元,报刊收订完成 万元,其中党报党刊完成万元,其它报刊完成20. 34万元。

20xx年我们做了以下几个方面的工作:

>一.广泛宣传,扩大服务范围,尽力满足客户需求

上塘邮政地处丰城矿务局,辖区广阔,服务人口众多,地方经济活跃,消费要求高,且矿区已有江南日报,信息日报社会发行站,其报刊投送到用户手中均在上午九点左右.针对目前激励竟争的报刊发行市场。

1.我们要求投递及发行人员提前行动,发放宣传资料,张挂宣传条幅。

2.对用户实行承诺服务即来报夹送至每个办公室,缺报少刊及时处理.对于报刊订阅大用户,赠送信报箱.单位订阅报刊领导要求送至家中的我们也都一一实现。

3.发放礼品,对于提前订阅报刊的用户,送食用盐一包,早订早送,送完为止.报刊大收订后,我们支局也对支持过的各界领导发送邮局宣传贺卡,以培植感情。

>二.利用好资源,实行主题专职营销,大力挖掘市场

丰城矿务局属国家大型企业,其企业文化丰富,各种庆典频繁,开发项目市场潜力巨大,今年利用市局给我们上塘中心支局配备一名专职客户经理的大好形势下,我们支局也作了统一安排调配,发挥专人负责,中心支局其它人员辅助的营销方式.走访调查丰矿辖区各个矿,一次型制作坪湖矿形象画册精装本1000册,简装本 5000册共计币万元,订制幸运封1000枚计币3万元.矿务局机关订制贺卡XX枚计币万元.售销型贺卡共售销1800枚计币 万元.利用报刊门市部,订制年册126本。

>三.统一思想认识,以量促效,大小兼收办理各项业务

圆通,申通入驻丰矿,给邮政传统业务速递,包裹业带来极大挑战为此我们趁对来邮政营业窗口办理业务的每一位用户,了解用户需求,全方位介绍邮政自身业务,让客户有选择,有挑选性的用邮.让营业人员做到进来一位客户就要消化掉一个客户,即捡西瓜又拣芝麻,以业务量增加收入。

>四.强化管理,严格执行各项规章,细化环节,责任到人

今年是上海世博会,广州亚运会举行年,市局再三下发文件,制定好了各项规章,确保 “两会”安全.我们支局认真组织学习,贯彻落实,制定并签订责任书,全部实施到各人.负责人认真组织监督执行,为两会期间安全邮政尽到了自已的责任。

支局管理在市局各部门的指导下进一步得到了完善.业务检查稳步推进.制订了卫生值日责任人,环境卫生得以改变.严格执行了营业交接班签收制度,确保了资金及空白凭证的安全.落实了用电消防责任区责任人,保证了营业设备正常运营。

>20xx年工作计划

20xx年是我局实行中心支局管理正式运行年, 继续以优质服 务为主线，结合本地实际，找准工作的切入点和着入点，以“发展效益性业务为支撑，保持代理短信及代办业务稳步推进，实行传统业务结构合理调整，加大主题营销力度，积极挖掘市场潜力”实现上塘邮政又好又快发展。

主要发展目标：邮政业务收入完成３６万元，贺卡完成８万元，揽收其它报刊２４万元，集邮年册订制１５０册以上，确保全年安全生产，成本费用支出控制在局核定范围之内，服务质量再上一个台阶。

为实现上述目标，我们重点做好以下几项工作：

>一．强力开拓市场，促进邮政业务健康全面发展

今年我们将积极走访丰城矿务局所辖建新，云庄，尚一，曲江煤业公司，了解各公司动向，争取早开发，早收益；变被动为主动性的开拓业务，为邮政实现新的业务增长点。

>二．以提高效益为目标，保持代理短信及代办业务的稳步增长

继续保持速递，包裹，汇兑业务的短信开办，争取全部加办。加大飞机票邮政代理宣传力度，在今年要有所突破，增加业务收入，提高员工待遇。

>三．转变发展观念，提供发展空间，有创造性开展工作

为调动投递人员的积极性，提高投递人员待遇。今年我们将拿出所有的投递段，进行优化整合；制定出合理线路，打破原有段落，划定揽收报刊数与工资酬金的多少相结合，进行公开投标要数，充分挖掘投递人员的潜力，为企业的发展及效益贡献全部力量。

>四．加强服务质量管理，严格执行各项规章

始终坚持“用户第一，服务至上”的理念，坚持“抓服务促发展”的观念，打造好邮政优质品牌。认真履行监督职责，执行邮政三项基本制度，保障邮件安全；严格执行交接班签收制度，确保资金及空白凭证安全与正常运行；及时上缴各项资金，以便市局资金合理配置。

**邮政工作总结范文1500字11**

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。

**邮政工作总结范文1500字12**

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，坚持学习党的xx大精神和有中国特设社会主义理论，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。

**邮政工作总结范文1500字13**

20-年已过去，回望我今年整体的工作情况，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，进步专业技能，完善服务素质，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。一年多以来，在-银行的大家庭里，我逐渐从懵懂走向成熟。现将本人在这一年中的工作情况，总结以下：

一、勤奋努力，爱岗敬业。在担负储蓄工作时，坚持逐日营业终了做到帐实符合、账款符合。能够认真办理人民币大小票币、损伤币的兑换业务，整点时做到点准、墩齐、挑净、捆紧，盖章清楚。对客户普通话、三声服务，细致地解决客户题目，面对个别客户的无礼，奇妙应对，不伤和气，面对客户的称赞，谦虚谨慎，不骄不躁。经过不断努力学习，在实际工作中延续磨练，现在已熟练把握了相干业务及规章制度，逐渐成为一位业务熟手。随着业务的发展，窗口的业务爬升，我不断总结经验，进步速度，单月业务量接近笔，日均业务量近笔。这迫使我不断提示自己要认真再认真，严格依照行里制定的各项规章制度操纵流程来办理各项业务，并连续数月无过失。

二、团队协作，共同进步。银行工作需要的是集体合作，一个人的气力是有限的。所以不能仅仅满足于把自己手中的工作干好，还要与同事相互帮助。与同事交换经验，向他们学习，也将自己的经验毫无保存地告知他们。只有整体的素质进步了，支行的业务 水平才能上一个台阶。

三、强化业务学习，进步本身综合素质。我积极参加金融业相干各项考试，考取了。拓展业务知识，利用休息时间来柜面学习把握会计柜业务。在同事的帮助下，我学了很多东西，真的是“三人行，必有我师焉”。

固然各方面取得了进步，但我依然存在着不足，如点钞虽将将达标，但是还需要继续努力，不断进步。

总而言之，在这一年工作中，我严格遵守-银行各项规章制度，严格要求自己，对客户服务热情、对同事关心友爱、和同事关系，能够精诚合作、对领导交代的工作能够认真完成。在不断进步工作技能的同时，积极学习金融业理论知识，并参加相干考试来努力充实自己。感谢这一年多来领导和同事的关心和帮助，我会在20-年的工作中再接再厉，与-银行共同成长，谢谢!

**邮政工作总结范文1500字14**

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,think big ,do small.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。

**邮政工作总结范文1500字15**

二年前，带着渴望，带着期盼，怀着激情，怀着敬意，我来到中国邮政高明区邮政局，光荣成为一名营业员，时光转瞬即逝，紧张、充实的20xx年已过去。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。

营业是展示我们邮政企业形象，体现我们邮政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。营业员，是企业最普通、最平凡的岗位，作为企业的最前沿，代表着邮政的企业形象，保持本企业在市场竞争中的优势，与我们营业员工作岗位息息相关。这就要求我们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。

**邮政工作总结范文1500字16**

xx年，邮政支局长的工作总结。xx年是我市邮政快速发展的关键xx年。全市邮政企事业单位共有1476家（含分局）成员，邮政储蓄部26500万元，其中：13365万元，分局13560万元，地方储蓄部14352万元，地方储蓄部23130万元，县级储蓄部8995万元。全市邮政储蓄部137310万元（含分局），分局6531万元（含分局）。全年实现主营业务收入1435万元，其中：22330万元；地方储蓄部34300万元，分局3715万元，地方储蓄部6370万元，地方储蓄部202\_万元；全市邮政储蓄部2630万元，分局7812万元，地方储蓄部22238万元，地方储蓄部25502万元）。全市邮政支局共有1481765万元，全年实现主营业务收入1638万元，其中：61738万元，分局35094万元，地方储蓄部22480万元，地方储蓄部22000万元，地方储蓄部21203万元；全市邮政储蓄部331480万元（含分局），分局1247万元（含分局），地方储蓄部14134万元，地方储蓄部202\_万元。全市邮政储蓄部231880万元，分局38000万元，地方储蓄部26780万元（含分局），地方储蓄部2313万元，地方储蓄部2481万元（含分局）。全局共有282148户邮件，其中：29818户次、地方储蓄部10131户次、地方储蓄部4944户次、地方储蓄部34375户次。全市邮政储蓄部2114955万元，分局48775万元，地方储蓄部110420万元。全市邮政储蓄部20\_88万元，分局6890万元，地方储蓄部112330万元（含分局11770万元），地方储蓄部14380万元（含分局11884万元），地方储蓄部24949万元，地方储蓄部20000万元（含分局11845万元），地方储蓄部14880万元（含分局11860万元），地方储蓄部2490万元（含分局2480万元）。全市邮政储蓄部2319800万元，分局7800万元（含分局2880万元），地方储蓄部88700万元（含分局18440万元）。全市邮政储蓄部265180万元，分局24450万元，地方储蓄部27500万元。全市邮政储蓄部218780万元，分局82530万元，地方储蓄部22390万元（含分局12840万元），地方储蓄部14655万元，地方储蓄部34940万元（含分局14780万元），地方储蓄部24980万元（含分局1840万元）。全市地方储蓄部69398万元（含分局11482万元），地方储蓄部144353万元（含分局13720万元），地方储蓄部114580万元(含分局1484万元），地方储蓄部24435万元（含分局1848万元），地方储蓄部28786万元（含分局847万元），地方储蓄部20\_万元（含分局178万元），地方储蓄部258万元（含分局171万元），地方储蓄部248万元，地方储蓄部252万元(含分局174万元)，地方储蓄部234万元（含分局115万元)，地方储蓄部63万元（含分局123万元)，地方储蓄部274万元（含分局174万元)，地方储蓄部236万元（含分局134万元）。全市邮政储蓄部21870万元（含分局1264万元），地方储蓄部271万元（含分局147万元），地方储蓄部184万元（含分局124万元），地方储蓄部277万元（含分局144万元），地方储蓄部128万元（含分局104万元、地方储蓄部27万元），地方储蓄部235万元（含分局27万元），地方储蓄部278万元（含分局154万元），地方储蓄部230万元（含分局154万元），地方储蓄部234万元（含分局227万元），地方储蓄部370万元（含分局178万元），地方储蓄

**邮政工作总结范文1500字17**

我局根据全省“商业化经营，集约化发展”战略，确定了今年发展目标，以“争取主动，创造条件，寻找商机”为经营思路，根据省、地局的邮政会议精神，发扬求真务实、干事创业、埋头苦干的工作作风，加强队伍建设，强化基础工作，提高服务质量，较好地完成了上半年工作任务。

一、上半年工作回顾：

㈠1—6月份经营各项指标完成情况：

1、收入完成情况：业务总收入完成万元,比上年同期下降，完成年计划的。其中通信业务收入完成万元，比上年同期下降，完成年计划的;其他业务收入完成万元，完成年计划的。函件收入完成万元，完成年计划的;包件收入完成万元，完成年计划的,其中快递包裹收入完成万元，完成年计划的;汇票收入完成万元，完成年计划的;特快专递收入完成万元，完成年计划的;机要收入完成万元，完成年计划的50%;物流收入完成万元，完成年计划的;报刊收入累计完成万元，完成年计划的;集邮收入完成万元，完成年计划的;储蓄收入完成万元，完成年计划的，其中保险收入完成万元，完成年计划的;代办收入完成万元，完成年计划的。

2、支出完成情况：成本费用总支出完成万元，完成年计划。其中通信业务成本完成万元，同比增长;管理费用完成万元，同比增加;财务费用完成万元;其他费用支出完成万元，同比增长。

3、收支差额完成情况：完成万元，完成年计划。

4、服务满意度：分

5、金融业务指标完成情况：储蓄净增余额完成423万元，完成年计划;保险业务完成万元保额，完成年计划。

㈡采取的经营措施：

1、实施人才战略，调整岗位发挥人才效应。今年上半年我局进行了22名职工20个岗位的调整，辞退6名劳务，有效地发挥人力资源的潜能，使人力资源组合达到最优。由于广告设计人员相应的技术技能要求较高，我局缺乏相应人才，通过多方考核从社会上招聘了

名设计人员，进行了竞争上岗制，经过4个月的比较使优秀人才脱颖而出，现在留下的这名设计人员全面素质较高，得到了用户的认可，为广告业务发展打下了基础。

2、推进三项制度，提高劳动效率在用人改革方面，形成能者上、庸者下的用人机制，形成人才的流动性，我局上半年调整更换了2名营业班长和1名支局长。在用工制度方面，结合省局减员增效工作要求，做到不断规范用工管理，优化人员结构。在分配制度方面，深层次体现薪酬靠贡献，晋升靠业绩的理念，调整了设备维护员等技术人员的工资，正棋路、新华路邮政支局-年收入上了一个等次，支局长工资也相应调整了一个档次，充分调动了基层组织者的工作积极性和创造性。本着向一线倾斜的政，后台人员由原450元调整为430元，营业员、投递员均上调了工资。

**邮政工作总结范文1500字18**

伴着纷飞的瑞雪，20-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-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。20-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

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。

**邮政工作总结范文1500字19**

有幸能够来到函件实习，并且很神奇地三周都来到不同的部门，不同的办公地点，从下桥到鸿福路，再到长安镇，吃不同的食堂，感受不同的地貌人文，领略不同的风景，相逢不同的同事朋友，这样走走停停，固定和变动交替的生活仿佛神奇的旅行，沿途充满惊喜。但回归工作本身而言，最重要的收获是这些天的角度换变，换位思考，从办公室文员，到一线营销，感受一单业务的发掘到制作交单的“前世今身”，体悟各个部门是如何各施其职，保证函件局这个庞大的机构实现精密有效运转。虽然还是有很多环节不甚明了，还是有很多业务不甚熟悉，但学习的步伐从未停止。

用日志回放的方式细致讲述我三周以来的行动轨迹，以及自己的一些心得感悟。

>第一周：办公室 地点：下桥

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。

>第二周：城区分部 鸿福路

直复营销中心的团队建设

第二周我被分配到城区分部，但周一被借调到大客户部帮忙完成“幸运邮天下”项目的问卷调查。作一名电话调查员，对部门给出的一堆数据库资料进行电话调查东莞受众对于“购物街”栏目的熟知情况，如何在第一时间通过电话判断对方所处的环境以及对话题的感兴趣程度，从而调整讲话策略和方式，表达主题，也是一件超有学问的事情。通过调查还有一个意外的惊喜，就是被访问的很多男性受众都对我们的奥运邮品表示了莫大的兴趣，有些甚至要求我们邮寄一些样品过去，他们当中大多是企事业中的老板精英成功人士，应该有相当的消费能力，是我们的邮品潜在消费群。通过电话访问，也发现我们的邮品推广不太得力，可以用更多的创新思维，但更合理的方法让这些工务繁忙又有消费能力的成功人士接触到我们的邮品。

接下来几天，正式在鸿福路的实习。直复营销中心作为我们商函业务的宣传窗口建设得非常漂亮。但个人觉得，这种窗口效应并没有发挥它的最大价值，或者说价值至今还没有体现出来。每天都有大约五个左右的人冲冲地走进来问一句：“请问这里可以寄钱吗？请问这里可以寄包裹吗？”可见邮局在受众心目中还是传统的收寄包裹的地方，据很多一线营销员反映，我们邮局的商函广告业务很多企业并不了解，一时也很难接受，这对于营销员营销工作带来困难。所以，对于商函业务的宣传和推广我们任重而道远。

并且，对于直复营销中心如何更好地发挥展示功能，更有效地发挥宣传产品的作用，我觉得还有很多可改进之处。首先，我们可以召开各种行业推介会的形式，对于我们的目标客户实现精准营销。除此之外，作为街面店铺形式存在的营销中心，肩负着很好的邮品宣传功能。通过这个平台增进市民对于邮品的了解，增进他们的兴趣，进一步扩大邮品的销售业务，也是一个很好的方式。

在城区分部，有兴趣地是能够和经理聊天。和各个部门的负责人聊天是一件很智慧的事情，

**邮政工作总结范文1500字20**

为切实加强营销队伍建设和人员培训，遵循能者上、庸者下的科学化用人模式。一是要求所有职员具有良好的职业形象；二是要求职员具有足够的行业知识和产品知识；三是要求所有职员具有良好的语言表达能力和沟通能力，；四是提高团队工作整体执行力和创造力，通过理论与实际操作相结合，全面提升全体员工的工作积极性和主观能动性，把市场营销建设成一个有活力、有执行力和战斗力的团队。利用空余时间多做专题培训，让员工们了解产品的具体情况，掌握相关产品的新知识动向，练好基本功，为今后的工作打好基础。让每个人感受到自己就是这个集体不可或缺的一份子，从内心热爱这份工作。

同时，xx片区分公司也举行了营销员职业技能竞赛。职业技能竞赛的开展也暴露出来目前营销队伍存在的一些问题。第一，营销队伍年龄结构偏大，这样的年龄结构导致她们很难学习和适应新的业务发展，比如惠民优选、中邮阅读等手机APP，她们学会操作流程有难度，客户问到一些稍细节的问题很难解答，在一定程度上阻碍了新业务的发展。第二，营销员普遍业务素质不高，公司普遍缺乏专业型人才，这导致很多业务与项目难以很好持续开展，往往半途而废。

与合作单位客户的衔接洽谈是一项纷繁复杂而又十分重要的工作。它既是众多现实和潜在的客户了解本公司的重要窗口，又是公司展示自己外在形象和综合实力的平台。对公司业务的接洽起至关重要的润滑剂作用，有时甚至直接决定着业务的成败。在与客户的对接工作中，首先要在思想上对该项工作十分重视，能以热情和真诚为原则来对待每一个客户。其次，以毫无怨言地奉献自己的休息时刻和毫无保留地付出自己的辛勤努力为必要前提，并善始善终，一如既往，持之以恒。使这项工作既能得到公司与领导的充分肯定，又能得到客户的良好评价。

其次，对营销产品的选择与筛选也是至关重要的，要因地制宜，灵活应对。根据对在谈项目周边区域竞品项目的长期市场跟踪及调研，依据同区域、同期入市、产品类型相同或相近的样本筛选原则，不断更新具有代表性的竞争产品与项目进行客观分析对照。目的在于透过各个项目的优劣势比较分析，学习及借鉴竞争对手成功点及营销策略并为我所用，并将优劣势应用于营销说辞及推广策略改善工作中，对项目的衔接与洽谈起到实际促进作用。不但完成了本部门的研究工作职责，也对其他部门起到了配合和促进作用。

**邮政工作总结范文1500字21**

20xx年，我局干部职工齐心协力，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，现将我部一年来的工作总结如下：

>（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。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0。xxxx以下、控制库存现金在xxxx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20xx年计划的xxxx，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

3、其他业务发展较快

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2。xxxx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4xxxx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。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6xxxx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2xxxx。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。有了这样一个优良的基础，我们有理由相信：在接下来的时间里，我们的工作会更上一层楼的！

**邮政工作总结范文1500字22**

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。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。

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!

**邮政工作总结范文1500字23**

20xx年邮政局在省、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：

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。

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。20xx年市局给我局下达的邮储余额净增指标为20xx万，但是由于银行转存款利率的下调，一年内完成20xx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

**邮政工作总结范文1500字24**

在县委、县的正确领导下,县工作以“”重要思想为指导,紧紧围绕中心工作,以“抓,强素质,创先进,树形象”主题,全面加强党的建设,以“建设一支作风硬、业务精、素质高、责任心强”的邮政邮政队伍，为全面完成县委、县各项工作任务，为构建和谐社会作出新贡献。现将xx年来工作开展情况作如下总结:

一、加强组织领导，完善工作责任机制，加强工作。

今年以来，工作以为中心，以加强班子建设、增强队伍素质为重点。一是抓学习，提高思想素质和领导水平。二是抓创先争优活动和各级织开展争先创优活动。三是抓教育和理论学习，提高的素养和领导水平。四是抓创新载体，提高职工业务知识水平和领导水平。五是抓评议活动，促进群众自觉执行标准，树立良好党风廉政形象。

二、加强组织建设，增强织的凝聚力和战斗力

xx年来，以“”重要思想为指导，认真落实精神，围绕“创先争优活动，强素质，树形象”的活动主题，积极开展了各项活动，工作呈现新格局，在各项工作中起到了较好的促进作用。

一)加强党风廉政教育，提高拒腐防变能力。xx年来，组织广大开展了“廉洁从政、勤政为民”教育活动，开展了“受教育、群众得实惠”为主题的教育活动。通过“学习教育活动、教育活动、党风廉政教育活动”，廉洁自律意识得到了明显提高，观念和党风廉政建设得到了进一步增强，自觉抵制各种不良风气的侵害,促进了各项工作的顺利开展。

二)加强组织建设，发挥织的核心作用。xx年来，按照“抓，促经济”的思路，积极探索，大胆实践，加强了队伍建设，发挥的先锋模范作用，为促进农村经济的发展做出了积极的贡献。一是加强班子思想建设。要始终保持先进性，就必须有一种“不怕得罪人、不怕失败”的精神，不断加强思想道德的教育和锻炼，提高。二是加强党风廉政建设。始终把加强党风廉政建设作为工作的一项重要内容，认真抓好领导班子、成员队伍建设。班子成员认真履行职责，切实加强对领导班子和成员队伍建设的监督

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！