# 2025年邮政支局长年度工作总结五篇(优秀)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2025-01-20

*邮政支局长年度工作总结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95x元，今年1-11月份实际完成883.,完成全年计划的92.。其中储蓄业务收入完成696.x元，包裹收入完成52.x元，特快业务收入完成37.x元...*

**邮政支局长年度工作总结一**

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95x元，今年1-11月份实际完成883.,完成全年计划的92.。其中储蓄业务收入完成696.x元，包裹收入完成52.x元，特快业务收入完成37.x元,汇兑业务收入完成28.x元，报刊发行收入完成28.x元，代办业务完成6.x元，其他业务收入x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3460x元，累计净增余额656x元，活期储蓄余额9978.x元,占储蓄比重的28.8。

经营工作基本情况

(一)、邮政业务发展进一步加快

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78.以上。20xx年市局给我局下达的邮储余额净增指标为200，但是由于银行转存款利率的下调，一年内完成200x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0.以下、控制库存现金在以下、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31，77x元，上划资金4，85x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42x元的保费中有8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3,65x元，仅比3月20日少了7。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656x元，完成了全年计划的182.，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。20xx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20xx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。这次推介会中共有1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5多元。

另外，面对激烈的市场竞争形势，我们还专门研究了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、发电厂等七家邮资封业务，为局创收2.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20xx枚，为移动公司制做了20xx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[20xx]1号文件下发了《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5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2。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1、110联网报警器、关门提醒器1。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，安全保卫专项检查，进行防抢演练。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

1、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”。

2、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。

3、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1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78.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。

**邮政支局长年度工作总结二**

岁月如梭，光阴似箭。伴随着邮政改革的脚步，和着邮政前进的号角，满载着邮政发展的成果，一晃两年擦肩而过。回首这两年一届的邮政工作，有很多成绩，有很多辉煌令人鼓舞。就我本人来讲，这两年中，既有一些收获，又有很多不足，借此机会，我就两年来在局长岗位上

履职的情况向大家作以汇报，请提出意见及指正。

做为企业一把手，担负着企业是否能快速可持续发展的重任，是否在工作中履行好职责，关系到企业的兴衰命运，关系到企业发展与停滞、赢利与亏损的状态，关系到职工人心向背，更关系到企业能否良性发展。我负责邮政局的党建及经营发展管理的全面工作，分管综合办公室和财务部工作，在管好人、财、物等工作的基础上，主要是确定全局的经营思路及发展目标。

一、用心经营，追求发展，企业经营总体态势良好

两年来，做为县局这个最基本的营销单位，加之配以带有激励性收支差额管理的经营方式，我用心谋划全局的发展战略，用促进良性循环的思维方式，把握经营与收支大局，把企业发展引入了正常的发展轨道，两年共完成业务收入5330 万元，上缴收支差额522万元，其中，剔除邮储银行收入外，形成收入2425万元，收支差额170万元;完成收入2905万元，比增长近20个百分点，在承受着邮政改革带来的巨大成本下，形成差额352万元。从经营发展的角度看，企业总体态势良好，各类业务发展明显加快且有增长后劲，规模在全省排名靠前，职工精神状态良好，服务设施得到明显改善，企业营销能力得到了加强。截止20xx年底，在业务发展、经营规范、干群和谐、职工收益、形象建设和企业进步方面比初均有显著提高。

二、明确职责，细微入手，掌握企业发展大方向

要想履好职，就必须明确自己的职责，我对局一把手的职责简单琢磨一下，大致是统管全局，把握方向;侧重经营，管好财物;带好队伍，规范秩序。那么如何把握好方向，让企业发展进入正确的发展轨迹是我首先要做到的。

学习领会注重贯彻

上级的各项精神，往往通过各种会议和文件或通知，传达到下一级的领导层，再有领导来层层落实。做为局长，要认真地学习和领会上级精神，做到不偏不倚，真正领会其实质。我每当在上级开会或接到相关文件后，都认真听、认真记、认真学。尽可能地把更多的信息带回来，传下去。在传达会议和文件精神时，都形成文字材料，边传达、边贯彻、边发给职工学习，真正起到了上级精神落实与职工深刻领会之间的桥梁和纽带作用，为把上级精神变为职工的自觉行动，也就是为职工下步做好工作奠定了坚实的理论基础。我非常重视上传下达，把它作为我履行局长职责的首要任务。

确定思路编制方案

做为县局在经营发展中，除按上级思路履行营销职责外，也应有自己的运作思路，更要有方案及措施。思路决定出路，方案确定运作。两年来，我在每个年初都根据上级要求，结合县域市场情况、企业现实发展水平，确定全年的经营、发展、管理方面的思路，吸取专业的意见，编制实施方案，装订成册，发放到每个部门，让大家领会企业的发展方向及奋斗目标，为全局工作安排以及各项目标的实现打下理论基础，我把这项工作看做事我每年初必须要完成的任务之一。

细化目标明确责任

做为局长，必须把全年目标细化，我的发展信条就像走路一样，无论走多远，只要走完一步，再坚定地走下步就可以了。这说明了把全年目标细化的重要性。我每年必须编制各部门、各专业、各时间段应完成的阶段性目标，也就是小目标的表格，配以实施责任人，数字精确，纵横合拢，科学合理，有指导性和操作性，为各生产单位、经营部门提供参照，为检查、推进部门提供依据，有效地促进了各阶段、各季节的业务发展。

掌握大局适时调整

在全局经营发展与管理中，我首先要做到六个清楚，也就是我在把握经营大局中应做到的职责，即：上级思路是否有新变化、工作是否有新要求、任务是否有新目标清楚;全局经营目标和每个专业经营目标进度清楚;各专业发展的增长点在哪清楚;目前应把哪几项业务列为发展重点清楚;市场的竞争对手与本身的优劣势清楚;在全省、全市各项业务处于什么位置清楚。根据这些，我在每周的例会上，能认真分析、判断、安排，适时调整思路，找准重点，有的放矢，掌握大局，加快发展。

做了以上这些小事、细事，就掌握了经营大局，是履行局长职责的一个侧面。

三、以身作则，带头发展，突出一个“领”字

我曾在向市局领导及全局职工做述职的时候，就阐述局长对于“领”和“导”的重要性，“领”字虽然不象“导”字那样容易被认为是局长应当履行的职责，可“领”字是每个局长必须做到的，是履行职责的潜台词，在管好、带好企业上，领导就是先 知者、先行者、先达者、示范者。

攻坚克难带动发展

发展是第一要务，也是企业经营中的关键一环，做为邮政企业，在市场需求不旺盛的情况下，发展一项业务就显得十分艰难，局长是否能冲在前面，敢于碰硬，十分重要，也是衡量局长是否履行职责和是否合格的标准。我在邮储分帐经营后企业困难情况下;在有些专业去发展一项业务失利的情

况下;在天气不做美、喷施宝销售不出去的情况下;在市场混乱、化肥价格急剧下调的情况下，从来不说“办不到”，我走到职工中间，一同想办法、一同去公关，极大地鼓舞士气，增加职工对领导的依附性。用实际行动诠释了既当指挥员又当战斗员的实际意义，有效地带动了业务的发展。

积极参与推动发展

要求职工做到的，我必须先做到。在全年的经营与发展中，各专业有很多竞赛活动。做为我来说，既是方案的制定者或者是支持者，又是督促者。那就要求我必须完成每个职工应完成或参与的内容。不但要完成，还要完成的快、完成的多，这在职工中有一定的影响作用，有牵动效果。还有些专业竞赛、能人竞赛等，虽然参与者不包括我，我还是积极参与，突出一个“领”字。

四、搞好调研，注重合作，体现一个“导”字

“领”是纵向的，掌握方向。“导”则是横向的，控制局面。如果说“领”是我们局长必须做到的话，那么“导”字就体现我们的艺术。

巧妙安排营造和谐

在两年的工作中，我力求各专业之间、各支局之间的协调统一，使各专业均衡发展、让各经营单位齐头并进、使全局工作整体推进。我根据各项业务发展的季节性及重点时段，把营销人员和支撑力量合理调配，把地域特点、人员营销能力强弱等因素有效整合，把稀缺的奖金、酬金，在适当季节配以重点专业等等，起到了事半功倍的效果。在发展某项业务涉及多个专业上的协调;在前台营销与后台支撑上的协调;在两个副局长之间的协调，都做了一些有效的工作，不但促进了业务的发展，还增强了他们之间的沟通与了解，达到了和谐出效益的目的。

诚心合作实现共赢

当今的邮政“代”字型业务逐年拓展。两年间在前期已有的合作伙伴基础上，又增加了邮储银行、速递物流、烟草、移动、电业、石油等多个部门。企业一把手是协调外单位关系的第一责任人，关系的好坏直接影响业务的开发与合作。我不断地以发展企业的责任感去加强往来，维系关系。目前无论是代理保险争取的政策，还是代发财政工资形成的储蓄滞留额;无论是移动放号手续费的增加，还是代收烟款带动储蓄短信的发展;无论是身份证寄递量的增加，还是党报党刊、行业报刊的增额，都在诚心合作中加以体现。

五、强化指导，猛抓落实，使各项业务快速发展

两年来，我利用上级精神比职工早知道一些、全区乃至全省的经营状况多掌握一些、了解每个专业的情况更全面一些的优势，不断探索新思路，出台新举措，力求做到指导到位、落实到位、推进到位。

开好周会集中指导

我每周都抽出时间，对各个专业的发展情况、遇有什么困难都做以总结，然后在周会中不断地、有针对性地进行指导，提出切实可行的方案措施，从管理人员这个层面入手，拓展他们的思路，增强他们的信心，使他们操作起来有办法、有目标，起到了为各专业启发与点拨作用。我把周会做为日常工作最重要议程，看做是全局经营发展步伐快慢的决定性因素，看做是把上级精神转化为职工具体行动的杠杆支点。为此，我对每次早会的工作布置都十分精心，效果也很好。

深入基层现场推进

在管理人员层面上，采取了集中指导以后，我的另一项职责就是深入基层，现场推进。两年来，除多次到县内各部门推进以外，经常到农村网点指导，大部分时间选在周六、周日，提高了有效工作时间，在指导上采取一听二问三支招的方式方法，分析发展的快慢到底是市场因素，还是人为原因，指明要害，使各支局在业务发展中有办法、有措施。我下乡推进时，不断更换随同的各专业人员和包括党务、办公室在内的帮包人员，使非专业管理人员也能了解业务，明确目标，让他们学到一些推进技巧，培养更多的到支局工作柔韧有余的管理能手。

抓住节点猛抓落实

发展是硬道理，落实是关键。两年来，我抓住发展这条主线，分清决策层、管理层和执行层各节点的责任，狠抓程序上落实和效果上的求得。在具体安排每项工作落实和问效上，我亲自主持战前动员会、战中协调会、战后总结会。动员工作中，我力求讲深讲透、求得煽动性。协调工作中，我从关心爱护出发，力求把每一项工作做好。在总结中，我实事求是，总结经验，讲明启示。就抓的落实内涵来说，不只是落实任务的多少，谁去完成，还包括政策支持，后台支撑，人力的支援等，要让接受任务的人，确实感到应该马上行动了，可以行动了，这样才可以说任务落到实处了。

六、精打细算，加强管理，为企业可持续发展积累后劲。

企业要生存要发展，必须从管理入手，强化控制，理顺机制。做为企业一把手，必须学会业务发展与经营管理两手抓、两手都要硬的本领，两年来，我每时每刻都在履行着这种责任。

加强督促应收尽收

邮政行业中的专业较多，资金收入来源经管部门分散，加之新的业务种类出现后，规章制度不十分健全，这就容易造成资金归集的困难。每个年初，我都强调执行严格的对帐制度，特别是对农资分销、贺卡、同城速递、报刊收订等专业加强了管理，落实了相关责任人，有效地清理了欠费和保证营收资金上缴，做到了应收尽收。

堵塞漏洞厉行节约

两年来，按着市局控制成本，保证差额的要求，结合局的实际，从水、电、煤、油、纸入手，厉行节约。在给车辆加油上实行专人负责，管理的井井有条，严格地控制了油料支出。在车辆维修上严格执行由车队长、监修人、司机眼同签单的办法，克服了维修的随意性。对于各支局长、各部门的支出我设计了支出申请单，必须经相关部门同意后，才可办理。规范了支出手续，合理地安排支出时间，做到了有钱花在刀刃上。

统筹运作兼顾发展

企业收入的有限性和刚性的差额上缴使成本显得紧张。一方面要完成生产，还要兼顾企业的长远发展。为此，我确定了在资金投入上要本着“立足生产，兼顾发展，适当改善，严格控制”的原则，在两年的生产上满足了正常运转。在发展业务上用足了政策，在营业设施和投递车辆上有了很大改善，在网络建设上有了很大改观，做到了统筹兼顾，良性循环。

七、以身作则，不懈努力，坚持抓好“三个建设”

做为一个企业领导者，班子建设、思想建设、廉政建设是必修的一课，更是做好经济工作的生命线。两年来，我以企业发展为目标、以职工增加收益为己任、以带出一支好队伍为追求，通过职工的积极性、创造性得到充分的发挥，来实现企业的发展和效益的最大化。

带好班子维护整体

在班子中，身为班长，我知道自己的责任。我努力维护班子的整体形象，处处起带头作用，从未说过不利于团结的话。我更多的是想通过解决副手分管专业的困难，满足分管专业方面的要求，用解决问题、增强信心的实际作用方式达到加强班子建设的目的;用探讨解决发展中问题的方式进行沟通，对外展示班子的有力性和团结性。俗话说：“上梁不正，下梁歪。”这句普通而又富有哲理的话，时时刻刻敲打我的心灵，同时也道出了班长在班子中这沉甸甸的责任份量，我时时刻刻约束自己，基本做到了事事带头，使事物向好的方向发展。正是这样，市局领导评价说局的班子是坚强有力的。

关爱职工带好队伍

我们常常这样讲，群众是山，干部是河。只有巍峨的群山，才造就了清澈的河流。那么领导必须处处关爱职工，才能调动大家的积极性。我本着“让职工工作心情舒畅，让职工收益逐年见涨”的工作追求，把老同志从艰苦的地方撤换到相对比较舒适又利于作用发挥的地方，把年轻不在营销岗位上的同志，安放在窗口，通过营销、管理，展示才能，体现价值，使他们工作都顺心。把开发较难的业务酬金适当提高一些，来回报他们发展业务的付出。对比较辛苦的农村投递员增发了适当的补助，全年奖金劳务工发放比例占合同工的87%，福利发放同质等额。以上这些是我尽最大可能关爱职工的一个缩影，对班子能带好队伍做出了贡献。

廉政勤政自我约束

搞好廉政建设无论是对于班子的整体凝聚力，还是对我个人的成长进步都是十分重要的，廉政建设是一切工作的基石。两年来我严格按着廉政建设方面的要求以及市局每次对廉政工作的要求，严格约束自己，尽可能做到廉政勤政。我局成立了重大事项管理小组，局内一切大事、大的支出、大的专业人事变动、评模奖优都必须经小组研究，集体签字决定，采取的这些办法，有效地约束了资金，也推动了我局的廉政建设。

八、热爱工作，尽心尽力，做上级领导和职工的信任者

每个人要干好工作，履好职，必须源于对本职工作的热爱。热爱会积聚能量，热爱会把整个心身溶于工作，随之也就溶入企业。

热爱工作勇于奉献

各位领导，从以上我对履职的叙述中不难看出，我对邮政工作是热爱的、我对局是热爱的、对我的本职工作是热爱的。我刚到局的时候，就向全局职工倾吐了我对工作热爱的心声，我在格言中写道：热爱是工作的源动力，务实使工作更卓越，勤奋让工作彰精彩，学习为工作增底蕴。这简短的四句话道出了我对事业的热爱，对能够做好本职工作的追求。我对工作的热爱体现在我以局为家，从不计较工作时间长短，待遇的多少;体现在对邮政业务的钻研，不遗余力地去开发业务、拓展业务;体现在把从书本上和培训班上获取的一点点营销知识、经营理念，毫不保留地传授给职工;也体现在不分早晚，是否休息日，只要有时间就到局里看上一眼，管理企业就像管理家一样;更体现在无论是与县委、县政府沟通与协调，还是应对社会管理部门的各种检查与刁难，我都从注重邮政整体形象出发，决不有损大邮政名誉，无论是文明单位建设、党建双评活动，还是参与地方联建活动，我都把该项工作引领到参评的先例，决不有损大邮政的名誉。我像热爱我的家一样，奉献着我的力量。

尽心尽力不辱使命

从年初，担任新一届局班子班长以来，我一直在追求工作业绩的成就感、追求上级局放心的责任感、追求职工满意的使命感。今天看来，无论效果如何，我都尽心尽力地工作了，我自己深知，我做为一名局长，担负的是上级的信任、职工的重托，应该也必须负起责任，履行好自己的职责，全身心地投入到了邮政的改革与发展之中。

九、认识不足，明确目标，做一名合格的企业管理者

成绩只能代表过去，缺点和不足才是我们今后工作的对手，只有不断克服不足，改正缺点，工作才会进步很多。

学习不够知识匮乏

创建一个学习型组织，成为一名学习型职工，是企业所需，更是一个领导者所需。由于工作章法与程序存在很多问题，整天忙于日常事物，耽误了学习，理论水平和技业能力较差，不能利用现代知识去研究开发市场，在制定具体思路及措施上缺乏锐意和创新精神，在某种程度上延缓企业向前发展。在营销体制和机制建立上，缺少创新，使得职工还不同程度地承担全员营销的重负。在微机知识上掌握的更是少之又少，不适应现代发展需求。

脾气急噪不利和谐

由于性情原因，时而对邮政改革理解不深不透，偶尔牢骚满腹，不利于事业发展;时而伴有语言过激，伤害了周围的同志们。对事物不能冷静分析，追之过急，存在急功近利的思想，结果使得其反。在针对各专业的缺点上，批评语言不讲艺术，影响了团结。有时对完成上级下达的任务过于追求速度，影响了质量。对发展中遇到问题有局限性和保守性。以上这些影响了构建和谐企业的进程。

克服困难激励前进

各位领导、同志们，在叙述完两年来履职的情况后，我现在要感谢大家，如果说我的职责履行好的话，是市局领导班子正确领导的结果;是市局各部门帮助支持的结果;是兄弟局相互鼓励的结果;是两名副手及职工们对我激励的结果。我将把成绩做为我20xx年工作的新起点，把不足当做我工作中应该战胜的困难，以市局这次会议为动力，认真聆听、领会其他领导的述职发言及精髓，以饱满的热情投身到工作之中。

时光飞逝幕回首，虽有成败均得益。通过这次对两年工作的述职，我明白了局长掌握的是全局，调控的是宏观，但必须从小从细做起，那就是“上传下达，左右协调;事事带头，不计得失;关心职工，热爱企业;用心管理，维护整体”我会与大家一起共勉，共同携手，去创造邮政更美好的明天!

**邮政支局长年度工作总结三**

一、加强业务学习，不断提高管理能力。

通过参加各种学习，在提高理论知识的同时，通过有计划，有针对性的调研将感性认识和理性认识结合起来，虚心向县局领导同志学习，自觉将“富民强邮”战略目标作为指导思想，切实将思想和行动统一起来，坚持做到有坚定的信念，有较强的公仆意识，精通业务，能熟练的指导邮政业务发展。在抓紧州局要求学习的同时，我还利用业余时间参加了中央广播电视大学学习，在获得第二学历的同时，还不断掌握县局管理的理论和方法，加强县局业务发展的经营学习。

二、注重业务增长点，狠抓业务发展

1、加强业务宣传，提升竟争能力

邮政储蓄业务是吃饭业务，储蓄业务收入占我局业务收入的70%。因此只有抓好了邮储业务的宣传，才能提升业务竟争能力。在全县教师绩效工资的揽收工作，我局成立了二个小组分头行动，我和局长亲自带队到县上附近各中小学校落实揽收;通过大家的齐心协力，在短短的4天内揽收全县教师绩效工资达3百多万元。通过大家不断努力，我局圆满完成了州局下达的金融“开门红”竟赛活动任务。

在州局开展的“瑞虎迎春、首战必胜”邮务类“开门红”竞赛活动中，实现“无名址库商函”收入2500.00元;“数据库商函”收入5760.00元;“帐单业务”收入2500.00元;圆满完成了州局下达的邮务类函件“开门红”目标;四是在营销中还同相关人员多次到就业局洽谈业务，最后做成五千枚邮资封。后又揽收回5000份“春风行动”dm单，共实现收入一万余元;五是指导和督促完成了全县精品数据库组织名址库1850条的维护工作;六是在五月在全县中小学校开展了xx县第六届少儿书信杯文化活动，共计收寄少儿书信10000件，实现收入近1.2万元。

三大战略作为下半年工作的重点，在贺卡营销和报刊收订上，积极配合县局一把手和营销人员做好贺卡设计和营销工作。在贺卡营销工作和报刊收订工作中，又带领营销人员亲自跑市场，上门揽收报刊，较好地完成了州局下达的贺卡任务和报刊大收订任务，20xx年邮政贺卡23万元，完成州局创先目标计划的100.47%。完成20xx年报刊大收订(系统内)142.3万元(其中非邮发报刊3.54万元)。

2、提高职工素质，加强业务技能培训。

为提高职工综合素质，提高职工业务技能和营销水平。在20xx年2月，组织全局干部职工进行营销礼仪和营销技能培训。每个季度坚持组织职工参加一次业务知识考试和业务技能培训，通过培训，全局职工特别是营销人员的综合素质有较大的提高。

3、以管理年为契机，加强对基础管理工作。

去年是全州邮政管理年，我以“管理年”活动为契机，加强了对营业、投递的履职管理，切实提高服务质量，减少和避免了用户投诉;进一步理顺管理关系，切实提高邮政的管理水平。在全年的服务工作中，以夯实邮政的基础管理，通过结合《员工手册》和岗位职责为主要内容的制度学习，每月对违章职工进行了公开、公平、公正的服务质量、运行质量、安全生产、办事效率的考核，确保了邮政企业的安全，没有曝光事件的发生。6月份还对员工包括管理人员在内进行了考试，采用了闭卷考试，考出了真实的水平。同时也督促职工加强自身业务学习。针对规章制度执行中的薄弱环节，为防止资金票款案件的发生，建立健全了内控制度。落实了金库值守制度，并进行定期抽查，对储汇网点的储汇资金进行了实时监控，并做好记录，对检查出的问题立即整改。通过这一系列的措施，使我局的服务水平有较大的提高。

4、树立窗口形象，狠抓服务水平和服务质量。

营业前台是邮政面对社会与公众的第一窗口，营业人员是邮政企业与社会、公众沟通、交流的桥梁和纽带。加大了营业网点硬件设施的建设和员工技能培训。进一步提升了邮政信誉和企业形象;加强营投人员服务技巧、用语、态度的培训，对着装进行了严格要求和考核。

三、注重安全生产，夯实业务发展基础

安全生产是企业生产的基本保障。20xx年对我局的七查回头看工作进行了详细的检查，通过七查回头看即是对一些情况进行了解，又对存在的问题及时进行了整改。同时通过检查，制定了相关制度，建立了岗位职责，有效杜绝了资金案件的发生，对今后企业夯实业务发展基础起到了积极的作用。

四、廉洁从业，遵守企业制度。

任副局长以来，我自觉遵守州局党委要求的领导干部廉洁自律的规定，时刻

要求自己做到按手则自律、用制度自律。上级规定不做的我绝对不做，严格按上级制定的廉政措施办事。在人事问题及职工奖惩等重大问题都在局长办公会议上研究讨论。在考虑问题、处理事情当中，凡是要求职工做到的，首先自己做到，争取做干部职工的表率。

**邮政支局长年度工作总结四**

xx年将成\*\*县邮政局值得骄傲的一年，为企业良性循环发展积聚能力。为实现这项目标，全局干部职工在上半年齐心协力形成了“上下一条心，全局一盘棋”的良好氛围，上级局领导的关心和支持给予我们莫大的鼓舞，同时面对繁重的经营任务我们及时调整心态，明确扭亏与良性循环工作的连贯性，确定工作重点，进行形势任务教育。使经营、管理和服务等工作进一步深化。

一、工作整体布置 结合省、地局对邮政企业各项工作发展要求和指导精神，年初我局制定了“12345”工程： 实现一个目标：步入良性循环发展，实现上缴利润\*万元;提高两种能力：市场营销能力，组建专业营销队伍，企业管理能力，提高管理人员素质;深化三项改革：专业化经营改革，探索推进集邮、报刊、电信等业务的专业化进程，推行市县财务管理一体化改革，严格按照上级局要求做好财务管理工作，网络运行改革，优化网络组织，合理配置资源，提高网路运行效率;推进四方面创新：观念创新，从领导层到工人要认清形势，用发展的目光解决实际问题，管理创新，学习运用科学的管理方法，服务创新，今年要在规范化服务的基础上重点推行深层次的个性化服务，技术创新，加快对新技术的应用，大力推进邮政信息化建设步伐;实现五个目标：业务收入完成\*\*万元，收支差额完成\*\*万元，实现劳动生产率达到\*万元/人，服务满意度达到分。 一上半年工作情况

1、经营成果： 截止6月末，我局邮政业务总收入累计完成\*万元，比上年同期增长%，完成年计划的%，通信业务收入累计完成\*万元，比上年同期增长%，完成年计划的%，其中函件收入完成\*\*万元，包件收入完成\*万元，特快专递收入完成\*万元，报刊收入完成\*\*万元，储蓄收入完成\*万元，汇兑收入完成\*万元，集邮收入完成\*万元，代办业务收入完成\*万元。实现收支差额完成\*万元。邮政全员劳动生产率达到\*万元。

2、各项业务发展情况： 储蓄业务：

①储额发展方面。储蓄业务作为我局吃饭业务，今年我局在储蓄业务发展方面以“早安排、早部署、早发展”为主线，计划按市场占有率及潜力分解，有重点的推进，使各网点形成共识，出台了储蓄业务奖励政策和考核办法，抓住大客户这块市场，加大攻关力度。从而形成了强劲的发展态势，1月份余额增长\*万元，超额完成省定计划，为今年储蓄业务发展打下了坚实基础。面对5月份受城市建设的影响，将中心工作放在巩固用户群，挖掘小用户上来，使储额稳中有升。同时重点抓储蓄流动服务业务，全县6个网点开办了流动服务项目，共发展流动服务点63处，流动服务小组每天上、下午进行上门揽收，每月揽收额达到300多万元，同时为拉进与个体商户的距离，还推出上门取、送款，兑换零币、新币业务，从而提高了服务质量。

②保险业务方面。我局采取先培训后上岗的措施，即利用下班时间，聘请保险公司经理及业务员，为全局职工进行了保险业务培训，传授营销技巧。专业部门根据实际情况进行市场细分和市场定位，采取与保险公司开展“1+1”展业活动，发展社区主任为代理员，我局本着不落一户的宣传政策，每周一上午由我局保险业务员同社区主任分别组织本区人员进行保险业务授课活动，通过此项活动，提高社区代理员的营销技能，使代理保险业务在较短时间内迅速发展。同时还开展了劳动竞赛活动，以正式职工一季度2万元、劳务工一季度1万元代理保费为竞赛目标，制定了奖励政策，按完成保费额的2‰奖励，激发了职工揽收保险业务的积极性。

③中间业务方面。截止6月20日中间业务结存户数3447户，累计新增740户，月发生额190万元。每月累计发生额为985万元。在代发工资业务方面，我局已将目光由企事业单位转向个体工商户，从而达到巩固大户，发展小户上来，使代发工资业务全面开花。 汇兑业务：我局主要把精力放在抑制下滑，拓宽渠道。采取“重点宣传、重点推进”的措施，主要扩大回执，2小时汇款等新业务发展，增加手续费收入。 电信业务：我局一方面细分g网用户市场，重新进行准确市场定位，向地区联通公司单向收费政策，差异化基站资费政策，稳定网上用户抢占用户市场。联通“小神通”单向收费政策迎合了经济用户的心理，达到稳定用户、抢占用户市场先机目的。对新开通的基站，如兴隆镇在当地移动市场相对稳定，采取一地一策。我局以向公司小区基站38元包月，全区随便打政策，以吸引移动用户转网。同时加强集团用户的管理和推广力度，将用户锁定在集团内，增加转网壁垒。集团用户平台政策出台后有力地稳定了网上用户。韩家园林业集团就是一个比较成功的例子，市场占有率与收入市场占有率已达到50%，为此，电信业务设专业人员负责集团用户的开发，推广及管理集团用户业务。另一方面，通过拉网式的营销，营销人员走向各个单位进行上门推销，提高人们对cdma手机的认知度，加大c网精品品牌宣传工作，借助cdma—ix系统的即将开通提升cdma精品品牌形象。 包件业务：我局上半年包裹业务定位提高普通包裹和快递包裹业务量的基础上，积极宣传木耳包裹收寄的优惠政策和方便条件。在工作中我们把快递包裹业务定位在普通包裹的转向上，加大宣传力度。在物流配送业务上，我局现与聚鑫商店哈啤代理商签订协议，由我局代理运送啤酒业务，从而形成运输、仓储、配送一条龙服务。利用邮政网络优势，积极同木制品厂联系，配送发往大连木制品货物,形成固定用户定期运输。

三、经营策略

1、准确市场定位，抓住市场先机。 如何有效的开发当地邮政业务市场，挖掘内在潜力是我局今年工作的核心。市场商机转瞬即逝，就要将每项业务准确定位。首先继续保持金融类业务的稳步增长势力，储蓄业务定位在坚持量质并重，储额增量前移，稳定业务收入大局，代理保险业务定位在城镇、农村双线运行，汇兑业务定位在新业务发宣传和发展上;其次抓住商机发展集邮类、邮递类、现代物流类业务，集邮业务定位在以个性化邮票为突破口，集邮品为补充，积极盘活库存，速递类业务定位在多渠道、多方位的发展，建立大用户档案，做好跟踪服务，商函业务定位在帐单、邮送广告及企业拜年卡的规模发展，包件业务定位在大件包裹，快递包裹业务定位在普通包裹转向工作，报刊发行业务定位稳定一次性收订，做好常年破订，加快图书销售，物流业务定位在远程运输和配送传递;全力促进代办电信类业务，代理联通业务定位巩固老用户，发展新用户。市场定位使每项业务都有相应的位置，从而业务发展任务明确，重点突出。

2、合理调整结构，合理分解计划。我局每月召开一次经营分析会，针对各部门完成情况，及时掌握市场动态，及时调整计划指标。在5月份经营分析会上，根据地区局业务测算，应完成48%计划指标，完成收入405.6万元。我局每月平均收入67万元，6月必须完成81万元。经过测算按当时业务收入进度有14万元的缺口，应怎样去补?用什么专业去补?摆在了我们的面前，根据我局实际情况，集邮品库存较大，经会议讨论决定，通过营销盘活积压库存办法完成12万元的收入，同时将闲置的房屋出租，获得2万元收入。使业务发展紧紧抓住时间进度。在网通公司推出新的小灵通业务后，老用户的流失对电信收入受到影响，导至收入增长缓慢，我局及时开展了工会劳动竞赛，每位职工5张小神通卡，发放每张奖励30元，1个月发展新用户495户，这项活动给我局电信业务带来新的活力。

3、以阶段性指标为目标，强力推进增收进程。 保险业务全局二季度发展不够理想，尤其支局宣传不到位，没开展起来，离指标相差很远，局领导先后召开二次会议，于5月31日成立了县局、支局两个保险业务推进小组，对各网点实行强力推进措施，边宣传、边推进。截止6月20日，仅20天完成保费额\*万元，代理保费额累计\*万元，投保户\*户。 4、转变经营理念，更新营销手段。 我局在营销手段上以新、快、准为标准，今年确定了由专业营销队伍结合外勤人员、营业人员和临时抽调人员组成了营销群体，分区域分重点的营销，全员营销作为补充进行强力攻关。同时有计划有规模地组织营销宣传活动，利用“3、15”、“5、1”、“5、17”等节日宣传，发挥4月份业务宣传月的优势，在广场、局门前悬挂宣传条幅、竖立彩虹门、摆放宣传台等举办了7次大型宣传活动，进行现场宣传和现场办公相结合，仅5、17这天就售出130、133手机卡35张。同时充分利用电视媒体作长期电视广告，定期更换无线公话亭的广告面，在电信营业厅门外安装巨幅广告牌，从而提高知名度，增强营销力度。 二企业管理方面 1、加强财务管理，成本控制得力 今年结合市县财务管理一体化改革，我局把控制成本费用支出作为全局工作的重点，根据上级局增收降本，一切支出控制在计划及预算范围内等的指导意见，通过科学测算，统筹分析，为确保经营目标及收支差额计划的实现采取了几项措施：年初制定了成本费用管理办法，同时编制付现成本预算，各部门支出年初作计划，实行费用本审报制度，经主管局长批准后方可支出。在保证发展业务占领市场所必须开支的前提下，大力压缩非生产性支出，加大车辆费用管理，提高成本支出的效益性和针对性，加大可控成本的控制力度，对全局煤、水、电所发生的费用实行支出包干超支不补的办法;制定了《电话费管理办法》对局电话费用实行按业务量核定，部门负责人管理超定额扣发工资的办法;制定招待费管理使用办法，严格控制招待费用的支出;出车实行局长派单制，杜绝公车私用。加强业务用纸和低耗品的管理、请领手续由局长签批把关，低耗用品按季发放，实行无库存管理。科学均衡地安排各项支出，保证全年经营目标的顺利实现。

4、加强职工思想教育工作，做好文明单位创建工作，全面调动职工参与管理、经营的积极性。 我局结合省、地局职工政治思想教育活动和“两风”建设，做好文明单位创建工作，系统的开展了职工教育活动。对职工进行了形势任务教育，使职工充分认清形势，明确任务。在县妇联委员会进行了“三八节”表彰大会上，我局储蓄营业班在大会上进行了巾帼文明示范岗发言，积极参加县里举办“弘扬雷锋精神”的各项活动，组织共青团员到敬老院、老干部局为其打扫卫生，捐献图书;投递员印发“青年志愿者”服务联系卡;全局团员佩带团徽，外勤人员佩带“青年志愿者”徽，在社会上引起了较好的反响。在\*\*县“四五”普法、森林防火知识竞赛荣获了三等奖的成绩。参加县里“全民健身月”启动仪式，由于出色的表现得到县里领导好评。通过丰富多彩的活动，激发了职工的集体荣誉感，树立了邮政企业良好的形象。从而提高职工的综合素质，使职工紧密的团结在企业中，自觉的将个人目标纳入到企业目标的轨道，增强企业的凝聚力和向心力。职代会通过了《县邮政局局规》并印制成小册下发给职工，收到较好的效果。加快企业文明单位上档升级的创建工作步伐， 是我局今年创建文明单位的工作重点。认真实施文明单位建设条例，做到“一把手抓全面，分管领导抓战线，职能部门抓考核”，并层层落实责任制，形成全员参与、同创共建文明单位的良好局面。3月我局已晋升为省级文明单位。

四、下半年工作安排

经过全体干部、职工的共同努力，我局业务发展取得了较好的成绩，如下半年各项业务继续保持良好发展势头，我们对完成全年计划有信心，但上半年工作完成的好坏是为下半年工作打基础，因此各项业务发展不能有丝毫放松，能不能完成全年任务，关键在下半年。我局下半年工作的重点仍然放在经营、服务上，加强管理，保持规模增效业务的发展势头，加快新业务的发展步伐，促进多元化经营发展。进一步加强增收力度，加强财务监督检查力度，重视职工思想政治工作，充分调动和保护好职工的积极性。 一坚定完成全年收入计划的信心，继续抓好经营工作的重点、难点业务。

**邮政支局长年度工作总结五**

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95x元，今年1-11月份实际完成883.,完成全年计划的92.。其中储蓄业务收入完成696.x元，包裹收入完成52.x元，特快业务收入完成37.x元,汇兑业务收入完成28.x元，报刊发行收入完成28.x元，代办业务完成6.x元，其他业务收入x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3460x元，累计净增余额656x元，活期储蓄余额9978.x元,占储蓄比重的28.8。

经营工作基本情况

(一)、邮政业务发展进一步加快

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78.以上。201x年市局给我局下达的邮储余额净增指标为200，但是由于银行转存款利率的下调，一年内完成200x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0.以下、控制库存现金在以下、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31，77x元，上划资金4，85x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42x元的保费中有8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3,65x元，仅比3月20日少了7。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656x元，完成了全年计划的182.，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。20xx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20xx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。这次推介会中共有1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5多元。

另外，面对激烈的市场竞争形势，我们还专门研究了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、发电厂等七家邮资封业务，为局创收2.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20\_\_枚，为移动公司制做了20\_\_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[201x]1号文件下发了《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5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2。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1、110联网报警器、关门提醒器1。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，安全保卫专项检查，进行防抢演练。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。

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！