

# 邮政快递年度工作总结 邮政公司工作总结 (大全5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 邮政快递年度工作总结 邮政公司工作总结篇一

你们好！

我是xx邮局三农服务站直营店的□xx邮局辖管22个行政村和部分厂矿、学校、单位和驻军，占地75.5平方公里，耕地13540亩，3907户12673人，主产花生、玉米、小麦果树和大小樱桃。设有七处三农服务站点，年销量不到90吨□xx山清水秀要讲旅游是个好地方，可三农服务站是卖化肥的，山多人少地更少，全镇的销售量不如兄弟乡镇一个服务店的，拖了全局的后腿，贡献最小可谓无脸上台说话。新的一年已经开始，邮政人在局领导的带领下，以好意思的理念用狭路相逢敢于亮剑的姿态向世人宣告：“我们是最棒的”。

在过去的几年里，我们的工作做的不好，没有贡献，在这里我们也想总结一下，供大家借鉴。

我是8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，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。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。

开始，我们几个服务站追求的是死搬硬套的统一价格，于家村和刘家产两个服务店曾因为几块钱闹得不可开交，内部闹矛盾，老百姓看笑话，领导不满意，丢了市场，生了气。说实在的，谁没有个七大姑八大姨的，你卖肥料给她们和别人收一样的钱她不骂娘才怪。服务站是邮局的一部分，为维护邮局的声誉大家就得一条心，在统一价格的前提下要互相通气下一盘棋，灵活机动的做好自己的买卖。

我兼管着几个村的民政工作，近距离的接触农村的优抚对象、残疾人、低保户和困难户，深知他们比我们正常人活得更难，征求有关领导的同意，我们几个服务站凑在一起，统一意见，张贴明白纸，在统一发放赠品的前提下对他们实行价格特殊

照顾，我们的这一行动体现了邮政服务三农的精神，维护了邮政的形象，更为我们三农服务站迎来一批新的客户。

1、经销化肥面对着的是各种人群，有老板有农户，有有钱的也有困难户，有用几包几十包也有用几斤的，还有用不完想退回一部分的，总而言之，要想得到用户的认可，就必须动脑筋，记的小时候父亲给我们讲了一个天老爷的故事，说的是天老爷家里来了好几个人，一个是出门驾船要有风，一个是盖房上梁风要小，晒粮的要阳光，锄地的要风凉，菜园里最好下点毛毛雨，咋一听，这个天老爷没法当，可天老爷当了一年又一年干到至今没下台，他用的方法很简单，就是把时间巧安排，利用不同时间段达到每个人的要求让他们都满意。学天老爷是扯淡，做买卖没有人缘是不行的，一个篱笆三个桩，让更多人赞成你，有了人缘，钱自然也就进了自己的腰包，挣到钱。领导满意，自己高兴那才是真本事。

2、我们大家都有自己的忠实客户，他的宣传力度比我们喊破喉咙还有效。我们要想法利他和她，给他一点小恩小惠，会收到很好的效果。我村有个村民，膀大腰粗性格耿直乐于助人，有一套管理大樱桃的本事，就因为两包不小心挂破了袋子的肥料我少收了他20元钱，也许就是这小利他成了我们三农服务站的宣传员，利用给人家剪树的机会宣传邮局的肥料就是好，熟的早、果实大、色泽美、味道甜，还悄悄告诉别人邮政卖的那“微肥大全”能救活快死的树。没想到还真有不少人听他的忽悠。

3、利用网络为客户提供服务。我们不要光问人家为什么不买我的肥料，反过来说，人家为什么要买你的肥料。人是有感情的，感情上的事谁也说不清，俗话说：情人眼里出西施，一个很简单的道理，人有了感情，再丑也觉得她养眼，有了感情事就好办，我们要想法和客户培养感情。我村的大小樱桃很多是主要经济来源。开始我挺狠村民，当年我当干部时，一个个点头哈腰的，现在我卖肥料了，邮局的肥料这么好、离家又近还给赠品，再说就看我当过几年干部的面子也该买

几袋，可人家就是不吃你那一套，为了一把锯子、一把剪子一顿饭，一点蝇头小利不管是真是假，听那小贩忽悠，有的开着车跑几十里路到别处甚至跑到牟平境内去买，说句丧良心的话，真希望他们买的肥料都是假的。

一个事实，我得到了启发，有一个村民找到我说，永清叔，我这几年用的都是邮政的肥料，你懂电脑，又会照相，我家的樱桃多长得又好，能不能帮我照几张相发到网上打个广告，我帮他办了，他尝到了网络的甜头来了不少客户，又不好意思的对我说，要是能发个视频就更好了。说者无意听者有心，说来也巧，我在“文登邮政便民服务群”里发现开发区一个至今不肯透露个人信息的网友编的视频很有意思，我就加她为好友求她教给我，世界上也真有好心人，她用远程控制不辞苦的教会了我，我为那个村民编了个视频，也许是天意，那个进入视频的游客长得像个明星，配合的到位，达到了很好的效果。明年的樱桃还没影，就有好几个果农和我打招呼，我们都用邮局的肥料，你一定要帮我们也搞个视频广告。

我是直营店的又捎带给邮局做饭，跟她们接触比较多，虽然有很多看不惯的地方。当我看到几个女同志在大雪不通车的寒冷天气里步行20多里从葛家到局里上班，邮递员冒着风雪把邮件送到客户手里、局长和职工一次又一次的放弃休息下村进户，大局长还亲自经常到分局指导工作，我又觉得她们真了不起，深深知道他们是一个经过严格训练敢于亮剑个个分工明确、责任到位不计报酬不辞辛苦坚强的团队。

邮政三农服务平台就是一个小邮局，可为人们办理就近不受任何条件的约束缴纳手机费、电话费、电费、订蛋糕、买机票、小额存取款等业务，提供了方便节省了时间。这项服务开始虽然没有为我们带来多少收入反而增添了不少麻烦，有不少人不愿意干甚至不干了。说实在的，开始不会使用，我差一点赔了100元钱，也不想干了，经过几个月的坚持，我的小店客户大增，听着人们对邮政服务平台赞不绝口，一切烦恼都云消雾散，虽然不是真邮政人心里也是挺美的。

邮政人感想又敢干，邮政新增添的上集送温暖活动开展我很不理解，他们那么忙，一个大局长挂着彩带亲自给老百姓倒水太掉价了，也不怕被人耻笑。现如今，我听到的是人们的赞誉声看到的是客户的增加量，我也真服了。

我们加入了这个队伍是多么的荣光，我们不但要在这个岗位得到实惠，更要利用这个平台为更多人服务，让人间更美丽。我们要和邮政人一起走千家进万户用真诚的心用可行的方案感动上帝，让人民告诉人民，邮政是贴心人，想的到做的到货真价实信得过。

## 邮政快递年度工作总结 邮政公司工作总结篇二

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。

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。

## 邮政快递年度工作总结 邮政公司工作总结篇三

### 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

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”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。为了充分做好这项工作，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42xxxx元，超出了原订的`30xxxx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1xxxx储蓄单位□6xxxx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5xxxx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突破。

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！

## 邮政快递年度工作总结 邮政公司工作总结篇四

一、创新邮储发展空间□ xx年储蓄余额净增7283万元，净增额度占全县总净增额的60%，完成市局下达计划任务的104%，邮储余额总量达到4.05亿元，市场占有率达36%，邮储规模超全县总储蓄量1/3。农村网点中最高余额达到3561万元，为全市农村最高余额，消灭了600万元以下的低产网点，储蓄活期所占比例较年初增加5%，达到32%，18个网点中有16个网点活期比例超50%。

### 1、任务分解落实到位

我局积极抓住节日的发展旺季，及时传达和部署了业务发展的方向，分解考核计划，并成立公关小组，负责全县大客户的营销工作。在全县18个分支机构掀起劳动竞赛活动，利用拜年、走访、庆典等形式深入到单位和用户家中，推介银联卡业务。各网点负责人放弃休假，主动奋战在一线，做好节日市场的业务开发。进一步强化邮储网点服务功能，主动延长工作时间，为用户提供便捷的上门服务、流动服务，现场服务。每旬对18个网点的邮储业务发展情况进行一次通报，从中总结优势，寻找差距。并对储蓄余额超千万元大关的网点及时签发贺电，用榜样的力量推动业务的快速发展。

2、积极转换业务结构 在季度邮储竞赛活动中，我们积极应对市场变化，调整业务发展结构，极大的淡化了重定期轻活期的经营观念，最大限度压缩邮储业务成本支出。我们对各网点的净增考核进行细化，加大对活期比例递增计划的考核，来削减定期储蓄余额的持续攀升的局面。对各网点采取了活期递增按月考核机制，凡超过上月活期平均余额计划的，给予重奖，反之，低于上月活期平均余额计划的，给予重罚，所扣罚款用于奖励超产网点。经营机制的转换，极大的调动了全局职工的积极性，18个网点有16个网点活期比例达到50%以上，有14个网点邮储余额突破千万元大关。



3、拓宽经营发展空间 年初，我局把做大做强代收电费预存代扣、代收电信资费、代理保险、代发养老金、代发工资等多项“代字号”业务，列为企业增效创收的又一大支柱进行培育，用较低的支出成本获取更大的效益。我们积极加大邮储结构的调整，不断激活中间业务的发展平台，努力拓展电费预存代扣业务的普及，逐步完善灵活的营销机制，全面提升市场份额□xx年在定山所率先开办电费预存代扣业务的基础上，去年又相继在杨梓支局、黄花所、浩山所全面铺开电费预存代扣业务，逐渐取代供电的电费收缴功能，全局电费预存代扣总户数达到xx0户，每月代收电费140万元，月沉淀资金210万元□xx年我局通过积极有效营销，挖掘了全县民政低保户、五保户养老金10000户，代发金额400万元，发展代发养老金业务，共承揽到32个单位代发工资代发总户数达到1xx户，月代发金额300万元，月沉淀资金达到852万元。

3、多元经营不断创新 我局积极改变全员单一的营销模式，开展柜台营销模式，消除各种经营弊端，用理性的思维方法看待市场的需求，强化素质革命，用优质服务赢得市场的垂青。利用社会闲散资金，扩大活期比例的提升，把电费、党费、入帐汇款、报名费、培训费等款项进行重点公关，利用大中学校开学及参军入伍之机，免费发放一元钱邮政绿卡，以带动活期余额的攀升。并开展不同形式的走访活动，向在外务工人员、外商、外企推广邮政绿卡，用邮政银联卡与专业银行卡做优势比较，把投资办厂的资金走向沉淀在邮储帐户上，更大限度地实现资源利用的多元化，支出与产出的效益化。二、拓宽报刊发行主渠道□xx年我局应对《九江日报》、《浔阳晚报》退出邮发渠道的不利因素，积极转换发行思路，制定了切实可行的营销机制、发展举措和激励措施，加快速度拓宽私费订阅市场。截止xx年12月31日，实现一次性流转额162万元，同比增长16%，占收订计划的104%。其中，《半月谈》完成1060份，占计划比例的112%；《了望》完成83份，占计划的166%；《江南都市报》完成634份，占计划的115%；《参考消息》完成387份，占计划的117%；《信息日报》完

成442份，占计划的110%；《中国剪报》完成431份，占计划的123%；《致富快报》完成400份，占计划的114%；《江西法制报》完成100份，占计划的166%；《江西内参》完成20份，占计划的125%。党报党刊和包销及畅销报刊提前45天完成征订计划，成为全市唯一全面完成包销及畅销报刊计划的县局。

1、锁定目标营造氛围 早在去年七月底，我局就着手xx年的报刊发行的动员和部署工作，先后五次召开报刊发行会议，研究制订报刊发行工作的具体措施，立足于包销和畅销报刊的发行工作重点，确定了以教辅类报刊、健康类报刊、休闲娱乐类报刊、农业致富类报刊、行业报刊为营销重点。及时组建了专业营销队伍，建立报刊发行汇报制度，按区域划分了四个片区，由局领导带队营销，全县18个邮政网点及时深入到企事业单位、中小学、社区、门店及农村的用户群当中，富有成效的开展报刊活动月活动，现场为用户订阅报刊提供咨询，推荐适用报刊。

## 邮政快递年度工作总结 邮政公司工作总结篇五

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、完善自己，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xx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、克己之短，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！”