

# 2023年邮政营业年工作计划(实用5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 邮政营业年工作计划篇一

有工作计划，按计划工作，是子荣街支行对明年工作计划的基本保证。20xx年是我行的合规年，顾名思义，明年的工作将会在严格的规章制度下进行。邮政储蓄的粗线条发展已经一去不复返了，这一点我要有充分的认识和十足的准备。从现在开始就要严把质量关，严控操作风险，积极学习各项业务，尤其是掌控风险管理。主动接受各级相关部门的检查，对于过去的问题都要全面的进行整改，未来的风险要充分的监测。对所有问题，无论大小，都要做到不掩饰不修饰。与此同时，我要清醒的认识到安全与发展的关系。发展离不开安全，安全又不能放慢发展。子荣街明年的发展我要从以下几个方面着手：

客户是我们的生存之源，子荣街支行是我海林支行的窗口之一，是邮储银行在海林的形象代言人，服务的好坏直接影响到我全行的信誉。、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中，更体现在我行的服务品种上，除了继续做好传统的储蓄业务，保险业务、汇兑业务，更要做好明年开通的网上银行业务，一卡通业务等多种服务品种，提高我行的整体竞争力。

员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需需要有一支高素质的队伍。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以子荣街支行的全体员工更需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上要发挥员工

的最大潜能。对于日常的成绩要积极表扬，从而提高员工的积极性。加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。使各项业务，各个岗位不因一人而兴，不因一人而废。

## 带领大堂经理做好客户维护工作

- 1、 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。
- 2、 在拥有老客户的同时还要不断从各种途径获得更多客户信息。丰富潜在客户登记簿，对客户进行分类，分级。做到“新产品不抓瞎，我有客户在等它。”
- 3、 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

如今的子荣街已然是一个综合化银行的雏形，我有幸能参与其中定要努力协调传统业务与各新业务之间的关系。信贷业务，公司业务和储蓄业务表面上看是各自为战，其实在各业务的发展中是相依而存，比如信贷业务很大程度上要依赖储蓄这个平台来宣传，而储蓄业务又借助与信贷来发展商易通、电话银行、和保险的卡单。公司业务业务也是如此，而且下阶段的网上银行和一卡通业务，更会给公司业务和信贷业务提供方便和提升形象。现在的子荣街就象一个多兵种的集团军，相信通过我们各兵种之间的相互配合协同作战，定能取得明年工作的全面胜利。

## 邮政营业年工作计划篇二

一年来，积极“三个代表”重要思想在思想上积极要求上进，

工作上勤勤恳恳、任劳任怨，作风上艰苦朴素、务真求实，能及时地又尽心尽力地完成各级领导和有关部门安排的各项任务。主要情况汇报如下：

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，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，不断提高自己的理论水平和综合素质。

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、下班，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，积极为单位创收尽职尽责，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。

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、勤俭耐劳、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，勤劳简朴的生活，为实现邮政文明服务窗口尽一份微薄之力。

随着邮政事业的发展 and 业务的拓展，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高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。

### **邮政营业年工作计划篇三**

1、做好网点销售化转型工作。借鉴往年转型经验，召开全县网点人员动员交流会，已转型网点各岗位优秀人员分别交流转型网点心得体会。对开始转型的网点做好交流与沟通，明

确责任分工，制定一系列转型相关的工作文件，细化各岗位的奖惩明细，提高转型人员工作积极性。打造高素质的转型大使团队，确保人员分工明确，专人有专责，全身心投入到转型工作中。

2、尝试节日营销金融理念，梳理出全年重大节庆日，做节日主题营销，同时也能够迎合越来越多的时尚人群。经初步筛选已筛选出端午、七夕、中秋、国庆、重阳、圣诞、元旦等节庆日。结合节日特点开展差异化客户营销活动，同时对网点进行节日营销布置，以此来拉近网点与客户的距离，有利于业务的开展，营销业绩的提升。当前我局正在联合邮储银行策划开展特色端午营销活动。

3、做好临淮、半城水产养殖户的维护和开发工作。我们要抓住临淮、半城以及龙集等水产养殖密集的乡镇，做好上门宣传工作，并通过发放宣传品等措施吸引储源，最大限度吸收这部分资金。

4、开展经济作物营销，如西瓜、草莓等特色经济，组织网点深入到草莓、西瓜种植户的田地中进行实地走访，通过拉家常的方式与客户聊天交流进行信息采集，以此拉近与客户的感情，从而达到余额、保险、理财等业务增长。

5、中邮期缴作为重点营销项目，将着力督促各网点中邮期缴业务发展，在学校给予学生补贴款、学生开学报名等重点时间段，适时开展专项期缴营销活动方案、产说会、答谢会，促进中邮期缴业绩发展。

6、为了满足客户财富管理多元化需求，扩充邮政金融收入来源，提高邮政服务品质，进一步提升品牌竞争优势，中邮证券将作为我局今年主推的新兴财富管理方式为客户服务。而且当前股市正处在一个高速上涨的黄金时期，也是我们宣传中邮证券的大好时期。我们前期已经着重宣传了中邮证券品牌，也一定程度上的提升品牌认知度。后期我们将注重对有

效开户数的提升，并逐步做到量的增长。

7、绿卡发放，窗口发卡注重ic卡发放质量，卡均余额提升。加大vip卡发卡，15年开始要求每个网点必须请领vip卡，对满足条件系统提示的客户，一律发放vip卡。有专职理财经理的网点，对客管系统提示达到vip标准的，电话邀约到网点更换。

8、小额贷款与信用卡业务也是今年我局与邮行合作的重点项目。在我局内部设立专职岗位与邮行相关部门直接对接，提高业务处理速度。加强沟通，及时获取业务新规定，避免出现与邮行业务不符从而导致业务无法办理的停滞情况，尽一切可能提高业务处理速度。

## 邮政营业年工作计划篇四

指导思想：以党的十八大和十八届三中全会会议精神为指针，认真贯彻全省邮政工作会议精神，全面落实省公司“一引三转”、打好“五张牌”总战略，遵循“三项”实践法则，紧贴地方政府的工作重心，强势发展“一金两包”业务，实现“四个确保”，加快推进云和邮政转型发展。

总体目标□20xx年业务收入计划增长8%，力争10%，计划突破业务收入1300万元。

20xx年工作重点：

1、强转型，推进金融类业务快速发展。

邮储余额的稳步增长是邮政金融业务发展的基础，特别是加快业务结构调整，转变增长方式，是着力提高储蓄业务收益率的基本途径。所以，我局必须继续坚持加快邮储发展不动摇，着力转变增长方式，使代理金融类业务保持跨越式发展的态势。加快网点转型建设，大力发展金融业务□20xx年确保日均余额达到3.9亿元，年末余额达到4.03亿元。保险业务确

保4000万元，其中，中邮保险占比要达到30%。

（1）强化大走访活动，把金融规模做大做强□20xx年要结合网点转型的片区开发落实云和局的走访方案。维护老客户、开发新客户。在开发新客户时，从我们的理财、保险产品做为吸引客户的手段，先从网点人流量入手。在已有的客户群中，力争让每个客户可以感受到邮政的温暖。

（2）加快网点转型，建设好理财经理队伍。理财经理在网点转型的岗位中显然是一个中心岗位，理财经理起到一个承上起下的作用，做好理财经理培训显然是一个迫在眉捷的工作，培训工作将在理财经理中全面开展起来，争取在20xx年底前做好简化版网点转型工作，每个网点都配备专职理财经理。网点功能和形象方面要加强改造，提升服务档次，完善服务功能，逐步推进网点转型升级，增强市场竞争能力，展示企业的良好形象和实力。

（3）做好员工业务和技能培训工作。每季都坚持安排技能考试、模拟环境的训练，大力提升员工技能，对各项业务都游刃有余。

2、强“两包”，助推木质明信片业务。

□1□20xx年重点发展“两包”业务，一是做到“走出去、拿回来”。坚持客户走访工作，走出去了解市场需求，同时将其其他快递价格政策及客户信息收集加以利用。二是优惠政策不间断。进行市场细分，针对不同客户采取全年优惠、节假日优惠等不同优惠政策。三是打好服务牌和感情牌。在价格及时限没有竞争优势的情况，重点抓好小包客户的服务工作。

（2）打造专业的营销团队。整合市场部、大客户、发投公司、府前支局等人员，打造一支专业化的小包服务团队。

（3）打好“邮木部落”品牌，做好木质明信片线上线下推广

工作。要充分利用电脑和手机等现代媒体、渠道、工具开拓网络市场，以信息化和全国性视野开发木质明信片业务，从个人的个性化体验市场实现贺卡业务转型发展。

## 1、强平台，健全村邮站运营体系。

（1）继续做好村邮站运营考核工作，将争取每半年发放一次村邮员基本酬金落实到位，将移民村、城中村的投递业务量大、需过渡以及站所合一的村邮站基本酬金提高，稳定运营。

（2）争取政府层面政策支撑，成立县普遍服务机构，指导管理村邮站的运营管理。全面完成剩余1个空白乡镇局所建设工作，签订村委代办空白局所邮政业务合同，完成硬件设施交接签收工作。

（3）加强村邮站三级考核工作，做好村邮站检查指导工作，保障村邮站基础邮递类业务健康稳定的运营。

## 2、强形式，逆势发展传统业务。

（1）函件业务。随着政策的改变，函件业务形式日趋严峻□20xx年要以小批量贺卡为突破口抓好日常贺卡开发；加强客户日常维护，及时捕抓市场信息，加大函件类业务的开发。

（2）报刊业务。做好客户信息采集工作，重点做好日常商务期刊、期刊礼盒、半年续订的营销工作。进一步加大投递网络优化改造力度，突出投递作业组织的优化，侧重投递处理流程的调整，提高投递服务的质量，为邮政业务提供重要支撑和保障。利用新渠道，扩大零售份额，特别是利用村邮站资源，增加征订渠道；同时还要抓好投递队伍建设，以优质服务促进日常收订、巩固老客户，为企业展示“好形象”。

（3）分销业务。要以大客户为中心，全局参与为辅，大力开展地毯式走访营销□20xx年的重点要由往年的行政事业单位转

变为以国企和私企为主。开拓新渠道，及时叠加分销业务。

### 1、强管理，提升服务水平。

20xx年我局继续深化企业以利润为导向的新的.分配和激励政策，务必要适应新政策的变化和调整，处理好规模与效益的关系，加强发展与管理的有机结合，一方面要进一步优化业务结构，强势发展“一金两包”业务；另一方面要充分利用考核激励、损益核算、财务预警等管理工具，提高预算执行的有效性和成本费用的精细化管控，为企业转型注入“强心剂”。

### 2、强内控，确保企业安全生产。

加强资金安全管理工作，重点对网点、金库、运钞、会计等重要岗位以及涉及资金流动的重点业务环节进行监督检查，发现问题立即整改。加强对安全重点部位消防设施、设备的日常检修，确保消防设施、设备的完好运行，制定完善的应急和疏散预案，防范事故的发生。继续加强值班值宿制度，要居安思危，严防各类案件的发生。

### 3、强文化，助推企业发展。

(1) 鼓励员工“多读书”，提高素养，集聚员工正能量。让员工做到有理想、有愿景、有追求，擅于发挥“巧实力”。

(2) 继续加强“从领导班子到一线员工”的教育培训，营造独特的文化环境，不间断的培养有素养的员工队伍。并做好网络培训学院员工信息的维护，及时跟踪网络学院的学习情况。

(3) 积极践行省公司倡导的“大家庭”文化，要求局领导首先做到融入“大家庭”，并把员工放在心上，当做亲人一样对待，让员工在企业的大家庭里有“幸福感”。



## 邮政营业年工作计划篇五

邮政业是服务业的重要组成部分。为深入贯彻落实国家关于加快发展邮政服务业的法律、法规和政策，促进我市邮政业又好又快发展，充分发挥其服务民生、服务地方经济发展的重要作用，根据国办发〔20xx〕42号文和鲁政办发〔20xx〕48号文要求，在20xx年工作中以“服务三农”和拓展邮政普遍服务能力为重点，主要做好以下几方面工作继续深入开展邮政服务“三农”活动。

一是要贴近农村群众的生产生活，提供一条龙的服务。邮政将在确保产品质量的前提下，以科技服务为切入点，组织农业技术专家通过科普展览、讲座、集中培训、现场指导及组建“邮政服务‘三农’示范园”等形式，解决广大农民群众生产中的实际问题，更好地服务我市农业产业化发展。

二是加快完善和规范三农服务体系建设，采取连锁加盟的形式在全市范围内组建村级服务网络，拉动农民需求，扩大内需。以发挥“三农服务站”作用作为服务“三农”工作的核心，努力扩充“三农服务站”的便民载体作用，加载服务功能，为农民提供的服务。

三是认真贯彻落实“全国推广山东邮政发展农村物流经验现场会”和张德江副总理讲话精神，拓展为农服务领域，积极发展双向物流，建立起“放心农资下乡、农产品进城”的双向快车道，有效的带动当地特色农产品及农产品加工业的发展，提升农业产业化水平，增加农民收入，活跃地方经济，让农民买到放心的农资，让农产品方便快捷的走进城市。

充分利用邮政商业信函的优势，帮助中小企业拓展市场，年发商函数量达到200万件以上；利用邮政速递网络，为中小企业提供方便、快捷的服务；利用邮政金融产品解决中小企业资金困难、理财不便等难题。

3. 继续开展书信征文比赛活动，通过活动的举办推进青少年学生思想教育工作的开展。

4. 利用邮政资源优势，加大城市品牌宣传力度，制作城市形象宣传年册3000册以上；

推动“邮政惠三农，科普助发展”活动的开展，使科技报刊真正走进三农，为农民带去科技致富信息，完成报刊收订流转额1200万元以上。