

2023年部队训练工作总结(实用5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

部队训练工作总结篇一

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。现将这些年的工作总结如下：

一、在思想上我丝毫不放松，坚持学习党的^{^v^}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。

二、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、同事的帮助下，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。

三、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。

四、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，决心在新的一年里，做好2009年工作计划，继续努力，继续发奋，做一个合格的邮政人。

部队训练工作总结篇二

光阴似箭，时间过得真快，转眼间□20xx年就过去了一半。站在这一年的中点坐标上思前想后，总结上半年，规划下半年。

对照年初本支局与县邮局签订的责任状和邮务类万元，物流万元以上的业务经营目标，基本实现了时间过半，任务过半。

上半年工作中，大河支局的特色或亮点，主要体现在：

1、经常抓，抓经常，报刊收订的业务量不断增长。半年里新增报刊流转额万元，其中《楚天金报》14份，2月底的全县报刊发行会上，支局长张学兵就完成了全年流转额计划的105%这一亮点，作过典范发言。

2、重点抓，抓重点，在三条邮路上挖掘潜力。一是被称为市线的大河镇城区，是大河邮局的半壁江山。原是局长张学兵亲自负责的标兵邮路、示范邮路。在局长脱产抓全面之后，精心选择出责任心很强的洪仁祥接替，洪仁祥注重在发展订

户上挖掘潜力，继续保持了红旗不倒的态势。二是挖掘县五中校园市场的潜力，已经意向性开发邮资封，个性化邮票目标已经完成。三是利用四祖寺的对外影响资源，进行挖潜，半年里，四祖寺的函件稳步上升。

3、协调抓，抓协调。“激情邮路竞赛”带动了物流业务的扩大。3月中期和6月初，我支局两次召开职工会，以“激情邮路竞赛”为主题，发动职工招揽物流业务。对种田大户上门推销化肥、农药。局长张学兵不仅亲自与投递员一起上门促销，而且协调邮政三农专卖店与投递员的关系，做到坐店经营与上门推销同时紧抓不放，还协调各行政村领导与业务大户的关系，为物流寻求市场在支局长的协调下，吴妹牛、吴锦鹏等投递员做物流业务的业绩突出。

4、抓全面，全面抓，整体推进各项工作。除抓好以上工作外，支局立足全面发展，还抓了平面管理、职工作作风等工作。在平面管理上，营业室做到窗明几净，物件、用品整齐有序，分发室及支局院内卫生整洁。在职工作作风上，要求全体职工着装上岗，出满勤，当日邮件，当日妥投完毕，避免用户上访，尽可能做到零投诉。

一分为二地讲，上半年的工作中，也存在着一些问题。主要表现在三个做得不够。一是职工在出满勤上做得不够，除星期日外，少数职工存在着两天的邮件一次投递的情况，从而导致投诉时有发生；二是职工自我要求上做得不够，不仅不习惯或不喜欢着装，还有出班不够准点的情况。三是在克服困难上做得不够，职工普遍畏难，特别是在物流经营方面，难以化压力为动力。

这些问题存在的根本原因有两点：一是在主观上，职工对企业化管理的观念还不适应，除基本工资外，很少拿到依据经营业绩确定的活工资。而每月500多元基本工资又太低，职工因此而缺乏信心，只求往前混，缺乏进取心。二是在客观上，物流经营的大宗产品——化肥、农药，比市场价高出太多，

任凭职工宣传其质量最好，说得天花乱坠，农户就是不想要高价格的农资。

1、继续抓三项常规性工作。即：报刊常年收订，以支局内平面管理为主要内容的对外形象，职工作风整顿治理。

2、在邮务上挖掘潜力。计划在县五中发展邮资封业务，力争达到1万枚，收入16000元，计划在12月份前推销邮政贺卡2万多份。

3、突破物质经营难点。对职工采取定期或不定期结帐的办法，督促完成阶段性的销售任务。

部队训练工作总结篇三

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。由于灃泉是职工劝储所，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！

部队训练工作总结篇四

跨赛已经接近尾声了，我们每一位前台工作者也为此付出自己许多的努力。

去年九月底我休完产假，重新投入到工作中来。一开始也有些许的不适应，但在同事和领导的帮助下，我很快又完全融入了这个集体中来。

因为青年路地理位置的原因，住在周围的离退休人员多，居民小区住户多，外地务工人员也很集中，所以平时的工作也

比较忙碌。

本打算每天回家给小孩送奶，但每次看到同事们和支局长左燕婷忙碌的身影时，这名话就哽在嗓子口，又生生地咽下去了。说句实话，我家离单位也挺远的，但在这种情况下我只得请妈妈带小孩到单位上来送奶。

为了支持我的工作，不管刮风下雨，她坚持每天带女儿到单位来送奶。每次看着她们离去的背影，我觉得亏欠她们太多太多了。

妈妈总是抱怨说：“你和孩子现在还有什么交流？你早出晚归对这个家庭有什么付出？”每到这时我总是哑口无言。

妈妈说的话都是事实。

每天早上我出门时女儿还在睡觉，等我晚上回家，女儿又已经睡觉了。每天晚上看着女儿甜美的小脸，一种愧疚感涌上心头。

在女儿的每个成长过程中，我总不在她的身边。为了工作，我冷落了家人，为了工作，我不得不狠心将自己年幼的孩子托付给日渐年迈的父母亲照看，无数次面对自己可爱的孩子暗暗心酸。

作为邮政储蓄的员工，我的基本工作就是每天早晨伫立在三尺柜台上用微

笑迎接第一批客户来有迎声，问有答声，走有送声，不厌其烦的为客户解释疑难，存款取款、点零钱点破钞，任劳任怨，一丝不苟。虽然每天中午半小时吃饭时间，但为了缩短客户的等待时间，有时匆匆忙忙扒上几口饭，有时等客户少了再吃饭，就这样把胃饿小又撑大。晚上送走最后一位客户后又投入到匆忙的轧账当中，等待押款车的到来。

等到刚刚舒了一口气走出网点时却见到的已是漫天的夜幕!但我从来没有一丝怨言，因为这就是我的工作。真真正正的为人民服务的工作!这也是我之所以非常热爱这个岗位的原因。

看着每位顾客发自内心的微笑，听着他们发自内心的“谢谢你”，是我感到最大满足的时候。由于网点缺人，三名柜员天天上班。

虽然每天大家都很辛苦，但都没有任何一句怨言，因为这就是我们的工作。

由于长时间大强度的工作，大家都接二连三地生病了，但我们仍坚守在自己的工作岗位上，为了网点的任务大家仍在努力，从不放弃。

之前星期天是我们唯一的一个休息日，但大家都要求“走千家，访万户”，为多寻求一个客户而努力。虽然我们每天下班已是七点多了，但大家还会聚在一起讨论“该如何增加客户源，如何提高我们的余额，该如何与客户推销保险产品”，我们都在为完成跨赛而不断地坚持。大家都说：“只要能创造效益，苦点算什么!”是啊，只要哪天保险卖得好，余额涨得高，我们的脸上就都洋溢着灿烂的微笑。每年的春节是大部分人期盼已久的法定节假日，是人们亲人团聚，共享天伦的日子，而在这举国同庆的除夕和春节，我们都依然坚守在自己的工作岗位上。但是我们每个人心中拥有同一个梦想，做什么事都是开心的。

部队训练工作总结篇五

不知不觉已经三个多月了，现将这三个月的工作情况总结如下：

一、非常注意的向周围的老同事学习，在工作中处处留意，多看，多思考，多学习，以较快的速度熟悉着公司的情况，

较好的融入到了我们的这个团队中。经过三个月的试用期，我认为我能够积极、主动、熟练的完成自己的工作，在工作中能够发现问题，并积极全面的配合公司的要求来工作，与同事能够很好的配合和协调。在以后的工作中我会一如继往，对人：与人为善，对工作：力求完美，不断的提升自己的业务水平及综合素质，以期为公司的发展尽自己的一份力量。

二现在是我努力学习的阶段。“三人行，必有我师”，公司中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。尽管我只是新人，但是我和其他人一样对工作充满着热情。为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，我利用业余时间来学习相关的知识，在短短3个月中理论结合实践让我对中转场的基本运作有了真正的认识，这为今后的工作打下了基础。

三、作为一名年轻工作者，我今后的职业生涯还很长，学习的机会还很多。为早日实现目标，我要求自己：努力工作，保持优点，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为企业美好的明天尽一份力。我更希望通过公司全体员工的努力可以把公司推向一个又一个的颠峰。

在此，希望公司领导能对我的工作态度、能力与表现，以正式员工的要求做一个全面的考量。同时也非常感谢公司领导对我信任，给予我体现自我、提高自我的机会，使我的思想境界、业务素质、工作能力都得到了最大幅度的提高，同时也激励了我在今后的工作中不断前进与完善。

为了顺丰速运辉煌的明天，也为了我美好的未来，我愿同顺丰速运一道努力！努力！再努力！