

未来之路下一句 通往未来之路读后感(精选5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那么，我们该怎么写总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

邮政工作总结个人篇一

20xx年我局在州局的正确领导、关心支持下，业务发展、业务收入以及企业经营管理各项工作均取得了较好的成绩。业务总收入和邮政的主要支柱业务和主营业务在20xx年基础上基本保持了稳步增长：1至10月函件、包裹、特快、汇兑、储蓄、报刊、集邮等业务与20xx年同期相比分别增长55.14%、6.55%、31.22%、53%、7.08%、0.03%、41.79%。业务总收入436.99万元比20xx年实际收入增长10.27%。

20xx年我局在业务发展、企业管理经营上主要注重抓好以下几个方面工作：

- 1、讲政治，坚持正确的方向
- 2、解放思想，开拓进取，切实落实“富民强邮”战略
- 3、深入实际、贴近员工，切实解决职工的困难，让职工收入与企业收入同步增长
- 4、发扬民主，维护团结
- 5、清正廉洁，克己奉公

以发展为中心，建立企业营销体系，不断提升营销方案策划

水平，不断拓展业务深度和业务空间。在邮政各项业务发展的同时，重点发展效益高的业务，坚持和完善重点业务的发展举措，充分调动全体职工的积极性，实现职工与企业同步发展。

服务是邮政生存的根本，我局高度重视优质服务工作，从抓职工思想、职工素质入手，不断提高我局服务水平。

20xx年我局省级文明单位、省级卫生单位通过验收合格，保持了省级文明单位、省级卫生单位称号并被评为环境卫生标兵单位□20xx年我们按照省州局布置，安排职工送培，请老师讲课和号召职工自学等形式，使全局干部职工的整体文化业务素质得到很大提高。定期组织职工进行业务考试、技能比赛，设立奖惩办法调动职工积极性。

建立完善各项规章制度，严格逗硬考核、兑现奖励□20xx年我们除了落实了专人负责基础管理、安全工作检查等各项规章制度的执行落实外，局领导还经常深更半夜组织带领相关人员到支局检查安全工作、基础管理，年内完成了全县储蓄营业人员强制轮岗的工作，建立了提前支取事后稽查制度等。由于我们一直重视此项工作，把它视为企业经营发展的基本保障，今年没有发生违章、违纪和通信安全、资金票款等方面的案件和事故，相关监管部门对我局的'基础管理工作和规章制度都给予了较高的评价。

加强局财务管理、监督，确保全局收入、支出的完整、真实、和公开。坚持重大开支由办公会决定的制度，严格控制经营成本，尽量把企业的每一分钱都用到生产发展的刀刃上，全年全局没有一起错、漏收和乱支现象发生。由于严格执行了财务各项规章制度，加强了财务对业务的稽查监管使企业产生出最大化的经营效益。

制订各项发展业务的措施办法首先考虑职工是否拥护，是否能充分调动干部职工的生产积极性，考核上首先把握职工的

承受能力，奖励上首先考虑是否能起到激励职工的积极性□20xx年我局各项目标任务能取得较好成绩不是单靠给职工压任务，更多的是注重“情”字，真心实意关心爱护职工。我局坚持领导与职工谈话制度，认真听取职工的意见和呼声，尽最大努力解决职工工作中的实际困难，在要求职工苦干实干发展业务的同时，重视提高职工个人福利收入。

一、坚持不懈的做好各项邮政业务的发展工作，按州局“以效益为经营目的”的经营理念，重点发展效益高的业务。

二、抓服务、抓质量、抓资金票款的管理、抓基础管理、抓财务监督、抓安全，使六个方面的工作进一步得到巩固和提高，对服务、质量、基础管理方面存在的问题和薄弱环节要严格按照相关规定和标准加以整改完善，确保全年不发生服务、质量、资金票款方面的重大问题和案件。

三、进一步完善分配制度□20xx年我局的分配激励办法对业务的发展起到了积极的促进作用□20xx年我局将继续降低对职工工资的考核，增加对职工发展业务的奖励，以激励更多的职工为企业创收的积极性，创造和谐的企业发展环境。

四、加强企业精神文明建设，做好职工思想政治工作，保持职工队伍的稳定，加强党风廉政建设，局领导要廉洁自律。坚持局务公开、坚持企业的重大经营决策、重大事项以及涉及职工利益的事情集体研究决定，认真抓好社会治安综合治理和安全生产工作，确保20xx年不发生社会治安案件和重大安全生产事故，并及时完成州局交办的各项任务。

邮政工作总结个人篇二

转眼间□20xx年即然结束，下面我将20xx年工作总结。

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xxxx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！”

邮政工作总结个人篇三

20xx年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，现将一年来工作总结如下：

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.x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。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”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枚，为移动公司制做了枚企业拜年卡，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。

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[]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。

邮政工作总结个人篇四

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。

邮政工作总结个人篇五

xx年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，现将一年来工作总结如下：

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，邮政储蓄年终工作总结。同时加大了职工揽储力度和考核力度，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，，创下了我局储蓄净增余额的新高。

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。这也说明了我們是一个非常团结的集体，是一支特别能战斗的团队。

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**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、**发电厂等七家邮资封业务，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。

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[xx]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5xxxx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。

邮政工作总结个人篇六

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：

（一）业务收入完成情况

我局全年业务收入计划为95xxxx元，今年1-11月份实际完成883□xxxx□完成全年计划的92□xxxx□其中储蓄业务收入完成696□xxxx元，包裹收入完成52□xxxx元，特快业务收入完成37□xxxx元，汇兑业务收入完成28□xxxx元，报刊发行收入完成28□xxxx元，代办业务完成6□xxxx元，其他业务收入xxxx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3460xxxx元，累计净增余额656xxxx元，活期储蓄余额9978□xxxx元，占储蓄比重的28□8xxxx□

（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，它的收入比重已占全局总收入的78□xxxx以上□20xx年市局给我局下达的邮储余额净增指标为200xxxx□但是由于银行转存款利率的下调，一年内完成200xxxx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□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20日，累计余额达31□77xxxx元，上划资金4□85xxxx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42xxxx元的保费中有8xxxx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□65xxxx元，仅比3月20日少了7xxxx□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656xxxx元，完成了全年计划的182□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□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**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、**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突破。

（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5xxxx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。

（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1xxxx、110联网报警器xxxx、关门提醒器1xxxx。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xxxx、安全保卫专项检查xxxx、进行防抢演练xxxx。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1xxxx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□xxxx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。

邮政工作总结个人篇七

邮政局工会工作在县总工会及省、市局工会的领导下，在党的十六大精神的鼓舞下，各项工作都取得了很大的成绩。工会组织在邮政的改革、发展、稳定中发挥了积极的作用，工会工作在原有基础上又向前踊跃了一步，职工的主人翁地位进一步得到了增强，企业的经济效益进一步提高，为社会提供了优质高效的服务，为地区邮政各项工作目标的完成做出了突出贡献。现将一年来的职工之家建设活动简要总结如下：
一、加强基层工会建设促进企业发展。抓好基层工会组织整

顿建设工作，使工会组织建设规范化、制度化。坚持不懈地开展职工之家建设活动，增强基层工会组织活力，提高工会工作整体水平，使工会组织在改革、发展、稳定大局中更好地发挥作用，促进了邮政企业的改革和发展。职工之家建设活动深入持久，工会工作年初有计划，年中有检查，年末有总结，在深入建好“大家”的同时，建好职工的“小家”，全局共27个工会小组，好的或比较好的工会小组达90%以上，扩大分行的影响力，提升我行的知名度。根据不完全统计，上半年，我行向行外媒体发出稿件近30份，登载率100%。

需要重点说明的是，去年末，我行被xx省委、省政府评为精神文明先进单位标兵，今年初，市委宣传部代表省级政府来我行举行授匾仪式。我部紧紧抓住这一契机，不仅周密做好接待、准备和系统内部的宣传工作，还全力配合xx日报新闻站记者对今年1-8月份以来，我们街道工会按照市总工会的总体部署，结合本街道的实际，为着力打造“实力宗汉、活力宗汉、和谐宗汉”建功立业。

1、加强政治思想教育。运用各种有效载体在职工中广泛地开展社会主义荣辱观大讨论和爱国主义、集体主义和工人阶级优良传统教育，增强广大职工的荣辱意识、责任意识和危机意识。

2、加强法律法规等教育。利用请进来、派下去等办法进行业务、法律、法规、心理学、安全生产等知识培训。一是邀请市总工会领导上课，一期授训120多人；二是利用全国总工会女工部派下来的心理学专家到村、企业上课，六期受训560人；三是利用新建工会召开职工代表大会之际上安全生产课，八期受训250人；四是与团工委等联合开展了“综治进民企”知识竞赛，与安监所等联合开展了“安全知识”竞赛。此外，各村、企业工会结合本单位实际，广泛开展教育培训，从而提高了广大干部和职工的素质。

3、加强职能技能教育。一是街道工会与经发办等有关部门组

织开展了两次消防演习，观摩人数达250人次；二是各工会广泛开展“学技术、比技能”为主要内容的操作运动会，金轮集团工会从6月份开始在各分厂开展了初赛，参与项目15个，参与人数达520人；集团工会打算于九月份进行决赛。

4、加强企业管理教育。为了提高车间班组长以上人员的，管理水平，街道工会发动落实了8名职工参加宁波市组织的“工商管理”专业培训。

1、加大工会新建工作力度。今年,随着企业的不断发展,规模企业不断增加,街道应新建工会达到25家,组建任务非常繁重。起初,我们采取跑下去逐家上门做工作,宣传有关政策,要求企业组建工作。企业主表面上是支持的,但实际效果不是很好。六月份,宁波市总工会等五家单位联合发了《关于依法对未建工会企事业单位收取筹备金的实施意见》文件,我们街道结合实际于七月下旬把文件下发到各应建工会的企业,并进行宣传,限时做好工会组建工作,效果相对比较好。到目前已建7家。同时,为了减轻下面同志的负担,街道工会组建好一家,工会二证就申报一家。

2. 加快村联合工会建设。重点解决村级工会作用发挥问题。

(1) 依托村落文化宫,分三片组织职工开展了文体活动。上半年新华村、联兴村组织了广场文艺演出,庙山村组织了体育运动会,进一步增强了工会的活力。

(2) 落实工会考核制度、把村联合工会主动参与企业职业安全卫生工作、所属企业工会单建工会,经常开展各项工作等列入考核范畴。

(3) 推广金堂村联合工会主动参与企业职业安全卫生工作的做法。

四月份,全国总工会劳动保护部部长张成富等一行有关领导

来我街道金堂村调研工作，张部长说：“这项工作的开展，体现了党的依靠方针——全心全意依靠广大职工群众，体现了工会工作要服务党的中心工作。这项工作的开展，实现了全员参与、全员管理，使广大职工提高安全意识，规范操作行为，促进了企业的安全管理。金堂村的做法向国外网上发出后，国外人士感到很惊讶！认为这是做好中小企业的安全生产的好方法。”年初，在工会干部培训会议上，街道工会请孙其达同志作了工作介绍，并指导漾山村、联兴村等开展这项工作。由于领导参谋做得好，工会工作开展出色，金堂村联合工会得到了街道办事处5000元的奖励。

3、深入开展规范化创建活动。树立一批企业家、党组织重视，工会主席优秀，职工参与度高，工会工作出色的先进典型，如嘉利机械实业有限公司、宁波中源渔具有限公司、中发灯饰有限公司、兴业电子有限公司、大成化纤集团□xx药业有限公司、金堂村、漾山村、百两村、联兴村、周塘西村等。

1、加强职工维权阵地建设。成立由党群书记为组长的职工维权办公室，办公室设在便民服务窗口，村、企业工会都成立劳动争议协调组织，设立了村职工维权服务站，切实维护职工的合法权益，并把这项工作列入对村干部考核。到7月底止，街道职工维权办公室共接待来访件66件，结案66件，其中外来职工57人，涉及工伤51件，金额135万元；工资15件，金额万元。

2、全面推行《集体合同》制度。新建工会和合同到期的工会，严格按照市总工会新的合同格式文体，结合实际订立了工资集体协议、职业安全卫生协议和女职工权益保护协议，同时，对合同的履行情况进行不定期的检查，加大了从源头上维护职工合法权益的力度。

3、着力做好关心职工工作。一是开展扶贫帮困送温暖活动。“六一”前夕，街道工会牵头，由慈溪市嘉利机械实业有限公司出资3000元，为16名单亲及特困职工子女发放

了100-600元的慰问金。二是督促企业做好工伤保险、社保扩面工作和职工特种重病及女职工安康互助保险。慈溪市嘉利机械实业有限公司在为全体职工办理养老保险外，从8月份开始，有31名职工有了住房公积金保障，其中24名是外来务工人员，他们打算在三年内分批为职工办好住房公积金。规定：员工工资的10%存入公积金，企业以1：1的标准缴纳。按照计划首批享受住房公积金的31名职工分别是党员、工龄10年以上的老职工、重要岗位的技术人员和历年来评出的明星职工。非公企业这样大面积实施住房公积金制度在宁波还是首家。

1、进一步推行职工代表大会制度。

宁波xx药业有限公司等工会，对有关涉及职工的工资保险、福利等事宜，通过职工代表大会决议来实行，切实维护了职工的合法权益。今年，街道工会通过开展工会，新增了2家企业工会实行代表大会制度。

2、职工合理化建议和厂务公开工作不断完善。如：慈溪市中发灯饰有限公司工会设立了工会信箱。职工把在工作、生活中的困惑、不解、抱怨等要求工会帮助解决的以及要求企业及工会改进的意见、建议等，做到有问必答，随时改进，并在每星期一升旗仪式中进行回复，每月一期的企业报上进行书面解答。

按照市总工会的要求，在去年工作的基础上，今年的工会经费已于8月15日开始收，在收缴过程中要求下面单位随带企业职工工资报表。

建议：金轮集团通过裁员，实际职工只有5100人，原来由市总工会直接征收时，每年只收4万元，当时职工8000多人，去年由国税代征，通过做大量工作，收了万元，再加上目前企业形势也不是很好；还有好多企业到了杭州湾开发区，象振邦公司现有职工1225人，他们的职工数都放到我们宗汉年初定的基数里，这样我们今年的任务又难以完成了，望市总工

会给予考虑。

按照年初工作计划和市总工会的工作步署，重点抓好：

一是大力推进工会组建和工会规范工作，争取到9月底前完成组建任务，同时办好两证。指导基层工会充分发挥作用，按照规范化建设要求尽最大努力做好吸纳职工，组织职工，服务职工工作。

二是切实加强维权建设，金堂村联合工会主动参与企业职业安全卫生工作，逐步向18个村推开，最近打算在金堂村召开现场会，由各村工会主席和安全生产管理员参加，把“主动参与”和“建村职工维权服务站”结合起来，街道工会统一制作了村维权服务站的牌子，服务站设在村综治工作室室内。

邮政工作总结个人篇八

xx县邮政局在xx年上半年里，我局本着年初地区工作会议的精神要求，积极扩展思路，提升服务品质，努力完成地区下达的各项业务收入。

xx县邮政局自xx年上半初深入开展争先创优活动和热爱伟大祖国，建设美好家园活动以来，始终把构建和谐xx[]和谐邮政发展作为学习活动的主题。我局始终从大局、全局的高度来充分认识维护社会稳定的重大战略意义，增强维护社会稳定的政治责任感，牢固树立“稳定压倒一切”的思想不动摇，自觉地、主动地站到反分裂斗争第一线。我局一直把民族分裂与反分裂斗争教育作为单位职工教育的重点来抓[]xx县作为民族反分裂斗争的前沿整地，思想教育就显得尤为重要，单位与每个职工签订的承诺保证书，严格按照县委要求，对每个职工从五个表明立场、三个深刻认识出发进行自我对照检查，大家进行了热烈的讨论。通过活动和学习，紧紧围绕企业生产经营、和谐稳定开展工作，积极参与企业重大问题决策，推动企业拓展发展思路、加强经营管理、创新体制机制、

提高风险防范和管控能力，不断提升企业经济发展质量和效益。紧紧围绕邮政企业改革发展稳定大局，发动党员、职工在破解生产经营难题、完成急难险重任务、落实生产经营工作中充分发挥作用，促进企业科学发展。

1、业务收入完成情况

xx年1—6月，我局本着年初地区工作会议的精神要求，积极扩展思路，提升服务品质，努力完成地区下达的各项业务收入。截止6月底，我局收入累计完成：1305348.66元，完成计划的53.52%，较上年同期增长18.69%，超进度计划85848.66元；其中：函件类业务完成收入：103860.50元，完成计划的39.34%，较上年同期下降14.94%；包裹类业务完成收入：163925.43元，完成计划的58.54%，较上年同期增长42.23%，超进度计划23925.43元；报刊发行业务收入：400579.50元，完成计划的50.39%，较上年同期增长10.02%；集邮业务完成：22326.2元，完成计划的49.61%，较上年同期增长41.45%；代办业务完成75938.95元，完成计划的46.30%，较上年同期增长48.02%；分销收入完成156794.52元，完成计划的165.05%，较上年同期增长181.53%，超进度计划109294.52元；代理金融业务完成279958.46元，完成计划的54.89%，较上年同期增长24.72%，超进度计划24958.46元；代理速递物流业务完成60130.47元；完成计划的29.77%，较上年同期下降28.28%；其他商品销售收入完成60130.47元，完成计划的54.53%，业务收入总额超额完成地区下达计划。

在各项具体业务中发展较好的业务有：包裹类业务、报刊类业务、分销和配送业务、代办业务等。包裹业务我局今年继续加强与包裹大客户的联系，客户定期在我局寄发大件包裹，同时充分利用假日经济效益，加大逢年过节包裹揽收宣传力度，从而提高包裹业务收入的增长。报刊业务主要还是依托县委政府部门的大力支持，在党报党刊稳步增长的同时加大个人私费的订阅，采取个人订阅报刊赠送信报箱、挂历礼物

等促销手段增加私费订阅量，国家实行“东风工程”对我局报刊的增长也起到了一定的作用；农资分销和配送业务我局加大了对兵团农场的营销力度，在年初就安排工作人员下基层、下农场积极宣传农资销售产品，取得了较好的效果。代理金融业务主要是依靠我局在年初制定了揽储考核制度，积极调动了职工们的积极性，2季度我局夏尔德浪储蓄所储蓄余额增加了200余万元，代办业务主要是今年新增开设的代办国税地税税务发票业务，该业务6月开始办理，至今我局已代开625笔，税款26.67万元，实现收入1.33万元。

完成不理想的业务主要有：保险业务、信函业务、代理速递物流业务。保险收入未完成进度的原因主要是xx县保险公司发展迅速，我局代理的相关保险业务无市场优势，其售后服务也相对滞后，同时xx县保险市场相对较小，广大用户生活水平较低，所以业务发展相对较差。信函业务收入主要是今年书信活动收入尚未全部入账。代理速递物流业务下降的主要原因是外部速递物流公司的快速发展，邮政速递在价格、时限上优势不明显我局虽然加大了宣传力度，但效果不明显。

2□xx县经营策略和经营管理

(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，分销业务业务定位在城镇、农村团场双线运行，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，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，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，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。

(3)、转变经营理念，更新营销手段。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，利用春节、端午节、三八妇女节、建党90周年、和田铁路通车、第八届玉石节等活动节日宣传，发挥邮政企业品牌优势、提高知名度，增强营销力度。

(4)、服务手段不断创新。

邮政生产的科技化含量得到提高，继特快专递全程查询后，

包裹和挂号查询业务也相继开办，对外服务的重点局所和内部处理环节实现电子化，实现了邮件信息全程共享，加快了邮件传递速度，方便了用户查询；同时，采用流动服务、上门服务、等多种方式受理邮政业务，方便了人民群众用邮。

(5)、服务监督得到强化。

为倾听、落实社会各界的意见和建议，聘请了社会上有代表性的数名热心人士为邮政社会监督员，定期召开座谈会，听取他们对邮政普遍服务工作的意见和建议；配合地区局向社会发放征询意见函，征求广大用户意见和建议，不断改进邮政服务工作。

(6)、建立奖励机制，调动职工的积极性

建立了良好的奖励和处罚机制，逐渐改变职工“等、靠、要”的思维模式，采取各种奖励政策，激励职工去完成工作，同时单位领导积极引导，解决在工作中存在的问题，最大限度的调动了职工的积极性和能动性。

2、做好商业信函及广告的营销工作，积极调动全体工作人员上门揽收中邮广告，使其有零的突破。结合第八届玉石节在我县召开，制作一期邮资本册。同时加强有奖明信片的制作营销工作。

3、仔细研究和摸索市场需求，大力发展邮乐购、机票销售、酒水等营销项目，不断扩大业务范围，增加业务收入。

4、在xx年里认真开展增收节支工作，保证完成xx年全年下达的支差计划。

5、早宣传、早动员、早安排，积极和县委政府相关部门联系，认真做好20xx年党报党刊报刊发行工作，突破固有的报刊销售模式，加强私费订阅和特色报刊的营销力度。

6、充分发挥全年“假日经济”商机，利用中秋、国庆元旦等节假日大力发展鲜花、月饼等礼仪业务。

7、继续开展“三杯”劳动竞赛活动，做好动员职工思想工作，最大限度的调动职工劳动积极性。

8、认真做好职工的思想政治工作，加强企业安全管理。

1、人员问题，这一直是阻碍我局业务进一步发展的绊脚石。xx县地处偏远，生活水平相对艰苦，高端人才不愿在本地长期发展，同时邮政企业实行制度化管理，对人员要求相对严格，这几年招收的劳务人员素质普遍较低，无法适应企业的快速发展，导致人员变更频繁，甚至有些偏远支局和岗位无人可用。现有人员也都身兼其数职，同时随着邮政业务的发展，邮政老职工的技能操作水平和业务接收能力相对较弱，职工工作压力较大。

2、运营资金紧张，农资备货不足，营销宣传公关资金短缺。

邮政企业实行普遍服务以来，在人力、物力、财力上都有较大投入，而企业自身可调用资金极少。特别是在农资销售上尤为突出，农资销售是极具时限性的，无充足的备货直接会导致销售的急剧下降和信用的缺失。同时在各项业务的营销公关中，光靠职工的解说远不能达到目的，良好的宣传氛围和适当的支出往往能起到事半功倍的作用。

3、农村普遍服务水平和质量有待提高

我局农村网点有16个，大都是农村代办员，对邮政基础业务知识和操作都相对不足，人员缺乏有效的培训，同时人员待遇不高，而工作十分辛苦，严重影响了工作人员的积极性和责任心，造成投递人员不断更换。因此增加人员和提高待遇有待尽快解决。同时由于乡村投递线路长，服务面广，投递员光靠自行车投递难以按时投送，造成服务滞后，急需更换投送工具。

总体来说xx年上半年业务收入超额完成了计划进度，但各项业务发展不够均衡，我局将在下半年的各项工作中，逐步调整，依靠我局各族干部群众的努力，一定能够超额完成全年工作业务收入计划。

邮政工作总结个人篇九

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：

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2xxxx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。

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！

邮政工作总结个人篇十

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，认真贯彻季度竞赛目标，狠抓落实，强化管理。为我支局又好又快发展打下坚实基础，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31.42万元，订制贺卡4.1万元，销售销售型贺卡1.07万元，报刊收订完成38.71万元，其中党报党刊完成18.37万元，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：

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。针对目前激励竞争的报刊发行市场。

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。

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19.6万元，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1.1万元。售销型贺卡共售销1800枚计币1.07万元。利用报刊门市部，订制年册126本。

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。

今年是上海世博会，广州亚运会举行年，市局再三下发文件，制定好了各项规章制度，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己的责任。

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。