

# 移动营业厅工作汇报 营业员个人工作总结报告(汇总5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 移动营业厅工作汇报篇一

2020年已经逐渐远去了，总结一下这一年的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

### 一、加强学习，不断提高思想业务素质

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

### 二、求实创新，认真开展药品招商工作

招商工作是招商部的首要任务工作。2019年的招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足；选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总

体销量。

### 三、任劳任怨，完成公司交给的工作

本年度招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

### 四、加强反思，及时总结工作得失

反思本年来的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之首。

总结20\_\_年，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

## 移动营业厅工作汇报篇二

本站发布药店营业员工作总结报告2019，更多药店营业员工作总结报告2019相关信息请访问本站工作总结频道。

本文是由本站编辑为您准备的药店营业员工作总结报告2019，请大家参考！

\*\*年\*\*月\*\*日，我很荣幸加入\*\*药业有限公司，有幸成为该公司的一名实习生。回顾这半年来的实习生活，收获颇多。在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是因为有你们的支持，关心和帮助，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢\*\*药业有限公司给了我一个展示和提升自己的机会。通过这段时间的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现总结如下：

### 一、收获与认识

对于即将毕业的我来说，从事药房营业员工作是机遇也是挑战。有幸成为公司的一员，在总店实习了一个月。最初的'半个月，感觉自己很不适应。多亏了店里店长与师傅的关怀与鼓励，我才能认真学习了公司制度，并且在时间中不断的提高自身专业水平及服务理念，期间主要学习药品的分类，用途及用量等等。作为一名刚刚从事药品行业的实习生，在工作中手前辈的言传身教，积累知识的同时，更是锻炼了工作的耐性，认识到做工作要认真，细心负责，做好每一次营业工作，服务好每一位顾客是及其重要的。

在实习过程中，我认识到自己的学识，能力与经验都非常欠

缺，所以在工作中从不敢掉以轻心，一直是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，非常锻炼人。每天做清洁，写，与顾客交流，对账。虽然繁琐，但是我乐在其中。感觉自己真正成为了一名医药工作者，位广大患者提供优质服务，我非常自豪。

## 二、存在的不足与努力方向

无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改进的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师资格证书，做一名优秀的药房营业人员。为每一位顾客提供更优质的服务。

## 移动营业厅工作汇报篇三

本站发布邮政营业员工作总结报告，更多邮政营业员工作总结报告相关信息请访问本站工作总结频道。

本站英文写作翻译频道为大家整理的邮政营业员工作总结报告，供大家参考:)

二年前，带着渴望，带着期盼，怀着激情，怀着敬意，我来到中国邮政高明区邮政局，光荣成为一名营业员，时光转瞬即逝，紧张、充实的2007年已过去。2007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。

## 移动营业厅工作汇报篇四

\*\*市分行营业部在市分行党委的正确领导下，在市分行各职能部门的鼎力支持下，全面深入贯彻市行会议精神，确立了以“伴你成长，春天行动”综合营销活动为契机，以股份制改革为动力，以存贷款等传统业务为依托，以中间业务为补充的业务发展总体思路。牢固树立以拓展维护优质客户为中心，以增加市场份额，提高有效收入为基本点，有效整合全行营销资源，全面提升综合营销能力，提高全行优质服务水平，全力争夺存款市场份额的总体战略构想。在班子的带领下，

全行员工充分发挥了团队精神，抢抓机遇，开拓创新，经过全行员工的不懈努力，取得了显著成效。

## 一、各项指标完成情况

(一)、储蓄存款时点达到44100万元(剔除木鱼石21700万元)，较上年同期增加12485万元，比上年末增加6546万元，超额完成全年必保计划546万元，完成全年计划的101.25%。

储蓄存款日均44328万元，比上年同期增加12146万元，比上年增加11864万元，超额完成全年计划4864万元，完成全年计划的112.33%。

(二)、对公存款时点完成4191万元，比上年同期减少1645万元，比上年末减少8177万元。对公存款日均16153万元，比上年同期增加11940万元，比上年增加9905万元。(三)、同业存款时点完成60万元，比上年同期减少2282万元，比上年减少44万元。

同业存款日均完成1589万元，比上年同期减少796万元，比上年减少1639万元。

(四)银行卡业务收入完成61万元，比同期多完成14万元，比计划少完成3万元，完成计划的95.31%。

(五)借记卡发行4280张，比上年同期多发行843张，完成全年计划的66.88%;贷记卡发行16张，完成计划的88.89%。

(六)、办理直贴8933万元，利息收入162万元;办理转贴727830万元，净收入367万元。

(七)、代理保险手续费收入完成11万元，完成计划的104.76%。

(八)、发展网上银行个人注册客户83户，完成计划的166%;网上银行企业注册客户1户，完成计划的38.46%;实现网上银行

交易额3亿元，完成计划的78.95%。

(九)不良贷款货币清收100万元，完成计划的34.01%，其中表外息清收33万元，完成计划的16.87%。

(十)、经营利润实现1273万元(剔除木鱼石因素为276万元，完成全年计划的39.43%)，完成全年必保计划的181.86%。完成全年力争计划的176.07%。

(十一)基金销售收入14万元，完成全年必保计划的140%。

## 二、主要工作措施及成效

### (一)、储蓄存款实现了跨跃式发展

新年伊始，便召开行务会议，研究部署xx年度工作，精心组织，周密安排，全面完成伴你成长，春天行动竞赛任务，取得了市分行第一名的好成绩。具体措施可归纳为“五抓一落实”。

1、抓组织建设。营业部领导对存款工作高度重视，以“伴你成长，春天行动”活动为切入点，召开动员大会，成立综合领导小组，由韩秉棋主任亲自挂帅任组长，三位副主任为副组长，各部室经理、副经理任组员，要求各部门密切配合，明确责任，协调合作。建立了前、后台相互配合，客户经理围绕客户转，全行围绕经营转的新型市场营销体系。同时要求各部门要依托自身客户资源优势积极营销个人中、高端客户群体。

2、抓激励机制，调动全员的营销积极性，在广泛征求职工意见的基础上，结合营业部自身工作实际按计划内、外、个人、集体制定了详细的计价考评办法，对各项任务指标完成好的给予奖励，同时对工作不积极努力，指标完成不好的给予相应的处罚。充分调动了广大干部职工的积极性，领导身先士



卒，职工各个争先，营业部形成了拉存款、抓中间业务的强烈氛围。

3、抓龙头、树形象。在对本单位情况充分研究的基础上，确立了抓营业大厅这个龙头，并以此来带动站前、铁西两个所业务的健康发展。抓住“春节、元宵节”走亲访友的契机，靓化营业网点，在网点悬挂横幅、彩旗、灯笼等，烘托节日的喜庆气氛，在营业室内树立“用心服务、伴你成长”等标语牌，拉近与客户间的距离，同时加强日常管理，提高服务质量，提升农行形象，收到了较好的效果。

4、抓营销、塑品牌。领导亲自带头搞营销，深入企业、走访客户，宣传我行的“汇利丰”、“双利丰”、“网上银行”、“贴现”以及代理业务等金融衍生新产品，提高其对我行产品的认知度、满意度，增强其购买产品的欲望，同时在五月份举办了文明优质服务推动月活动，在营业大厅外搭建宣传台，悬挂彩球，向公众讲解投资理财观念和产品，并且进行了有奖答题互动，有效地塑造了农行产品的品牌形象，为农行日后推出代客理财产品迈出了稳健的一步。

5、抓管理，提高服务质量，夯实业务发展的基础。1. 加强日常营业管理，按照优质服务规范要求着装挂牌上岗。2. 作好vip客户的维护工作，设立vip客户台帐，针对客户(!)需求，量体裁衣，推出一揽子组合产品营销计划，同时做好延伸服务，增强客户的忠诚度。在费用紧张的情况下，制定了相应的维护措施，做到了资源向优质客户倾斜，最大限度地发挥效益。3. 加强监督，对服务质量差，造成客户投诉，损害我行名誉的行为，根据相关规定予以相应的处罚。做到惩前毖后，促进服务质量的提高。

6、指标落实。把任务指标分解指导性落实到各部门，考虑各网点地理资源和人力资源的差异，营业大厅的优势比较明显，增量的万元含量工资就比没有优势的另外两所的含量工资低一个档位，权衡了员工的利益所得，充分调动了网点员工的

积极性，向增量要效益。使得站前、铁西两所的存款有了大幅度的提高。

## (二)、中间业务尤其代理保险业务取得较快发展

xx年度，中间业务收入确立为新的效益增长点，一方面，随着利率市场化程度的加深，贷款市场的同业竞争将进一步加剧；另一方面，随着我行电子化程度的提高和金融产品的日趋多元化，也为拓展中间业务提供了空间和可能。

1、遵循以人为本理念，健全激励机制。为调动员工的营销积极性，制定了“伴你成长，春天行动”方案，规定了具体的奖励标准，做到有章可循，充分调动了员工的营销热情。同时根据营业部实际情况，一方面，把一部分中间业务指标进行分解落实，另一方面，制定了相应的奖惩办法，做到责任到位、人员到位、奖惩到位，要求全体员工按何行长报告精神尽“匹夫之责”。

2、领导身先士卒，带头营销。领导亲自带头攻坚，依托自身的社会关系，从一些人际关系较好，经济实力较强的优良客户入手，充分发挥这些客户的舆论中心作用，效果较为明显，营销了一批优质客户。同时，也起到了一定的带头作用。广大中层干部和职工纷纷发挥自身资源优势，积极开展银行卡、基金、保险等中间业务的营销活动，使得营业部的中间业务取得了较好的发展态势。

3、加大培训力度，提高营销能力。每有新产品推出，便邀请保险公司营销人员为我行业务人员讲解产品的特点、功能、营销技巧。提高了我行员工的保险营销水平。

4、注重潜在客户营销和产品售后服务。对于一些存款大户和具有潜在产品需求的客户，主动出击，针对客户特点，推出适合的保险产品，增强其购买欲望，实践证明，效果较好。同时我行还十分重视产品的售后服务工作，经常回访客户，

了解客户的满意度，也为进一步的产品销售奠定了基础。

在营业部干部职工的共同努力下，中间业务取得了丰硕成果，银行卡业务收入完成61万元，比计划少完成3万元，完成计划的95.31%。代理保险手续费收入完成11万元，完成计划的104.76%另外，抓住基金销售的有利时机，加大基金宣传工作力度，取得代销基金收入14万多元的好成绩。一季末针对代办保险的难点工作，我们拿出5000元费用搞了二周的柜台寿险宣传，二周时间销售100万元，顺利的完成了我行的寿险计划。

### (三)、在上年基础上，贴现业务又有新突破

贴现业务是营业部二年来完成利润计划的强大支柱，今年也不例外，在市行领导和有关部门的大力支持下，今年上半年贴现业务又有了新突破。上半年实现贴现利息收入529万元，其中直贴实现162万元，转贴实现利息净收入367万元。营业部领导班子一直把贴现业务放在重要的战略位置来抓。给予政策倾斜，制定了具体的奖励政策，按照收入的一定比例提层，从而充分调动了贴现中心几名员工的工作积极性，不辞辛苦，无论大票、小票都积极对待，聚沙成塔，上半年累计办理直贴8933万元，转贴727830万元。使得贴现业务有了快速发展。成为了营业部全体员工的聚宝盆。

### (四)、制度建设不断完善，整体竞争力不断提高

营业部领导班子从健全规章制度和激励机制入手，制定了业务质量考核办法，完善奖罚制度，将日常业务、核算质量和优质文明服务充分结合，加大内勤员工在制度落实上的考核力度，以此来有效提高员工按规程进行业务操作的意识，确保营业部各项业务的稳健运行。二是认真开展规章制度学习活动，提高员工遵守规章制度的自觉性。三是认真做好会计基础工作规范化管理，明确分工，明确责任，要求业务操作规范有序，严格按会计制度要求执行。营业部班子始终把

否有利于提高广大职工的收入水平，是否体现大多数员工的意愿，是否充分体现了以人为本的经营理念作为一切问题的出发点和归宿。认真履行领导职责，从为业务经营、为员工谋利益出发，解决业务经营中遇到的实际问题，并且在重要政策出台时，吸收职工代表参加会议，充分听取职工的意见，提高了职工的参与意识，同时也调动了职工的工作积极性。提高了营业部整体的竞争力。

#### (五)、加强服务营销理念，力挽优质客户流失

辽宁益康生物制品有限公司是我行唯一一个优质大客户，由于企业发展需要，现已在搞二期工程建设，建设资金存在缺口，我行积极沟通协调，争取二期工程项目贷款，以何行长为首的市分行班子、公司业务科、信贷管理科、法制科对我行的项目贷款大力支持，积极与上级行沟通协调，付出了大量的努力和心血，虽然贷款没营销成功，但却感动了企业，基本帐户保留，原一期工程贷款办理延期，银企关系正常。从企业转制开始，转制落债，申请贷款，办理延期的所有各环节，一步一个坎，问题多多，政府、工商、土地、房产、公证、控股公司、原企业都碰到了不可预见的一个个难题，如没有坚定的服务营销理念，没有上、下级行的思想高度统一，在其它行二周内贷款到位的许诺下，客户流失是必然的，在优质客户营销困难，收入严重不足的情况下，2470万贷款、利率9.3‰，有效收入年可达到230万元。对营业部来讲是一件大事。

#### (六)、压缩无息资产占用，有效降低营运成本

由于我行承诺对外兑换损伤券，加之受地理因素影响，到我行兑换损伤券的客户较多，另一方面，前台柜员和出纳人员业务繁忙，无暇清点、整理。因此，库内损伤券积压较多，影响资金的正常周转，为提高资金的利用效率，营业部领导班子身先士卒，带头清点损券，在领导的带动下，广大职工自发投入到清点损券的工作中，经过一个月的加班加点，库

内积压的一千余捆损券被清点完毕，顺利上缴到人民银行，从而促进了资金周转，压缩了无息资产占用，提高了资金的利用效率。与此同时，也提高了广大员工的参与意识和团队意识。

### (七)、股改准备工作有序进行，不良资产剥离工作取得阶段性成果

由于受历史因素影响，营业部不良资产包袱较重，此次剥离工作，工作茧自缚量较大，领导班子认识到了这一点，给予了高度重视，1、成立了法律尽职调查工作领导小组、不良资产剥离工作领导小组、责任认定工作领导小组等一系列组织。从而从组织上确保此次剥离工作顺利进行。

2、全力做好后勤保障工作，全力支持不良资产剥离工作。做到人员到位、车辆到位、费用到位、物质保障到位，一切给剥离让路，一切以剥离为中心。

3、领导以身作则、率先垂范。祁主任始终工作在剥离工作的最前沿，每天都是深夜才回家，从五一开始一直没休息过，职工深受感动，工作也更加努力，到目前为止，已取得阶段性成果，不良资产责任认定工作已基本上通过了省行验收。

### (八)、安全保卫工作继续深入，防范设施不断完善。

我行领导班子始终把安全保卫工作作为重要工作来抓，银行是经济案件的高发区，为有效抑制案件发生，我行积极探索防控案件的新路子，从去年下半年开始，我行实施了安全保卫工作社会化，今年我行在继续深化安全保卫工作社会化程度，不断总结经验，健全制度。同时，加强了技防设施建设，有效防控风险，堵塞漏洞，做到防患于未然。近期内几年，我行一直没有安全事故发生，受到了市分行的好评。

### (九)、思想政治工作继续加强，员工主人翁意识有所提高。

营业部始终把思想政治工作作为调动员工积极性的工作，作为解决问题的法宝，做到常抓不懈。营业部除召开思想政治工作专题会议以外，还把晨会作为宣传思想政治工作的阵地，收到了较好的效果，在接收木鱼石信用社和不良资产剥离工作中得到了充分体现。

### 三、存在的问题与不足

(一)、清收效果不明显。上半年全行清收只实现了100万元，其中表外息清收33万元，分别完成计划的34.01%、16.87%。

(二)、对公存款工作相对滞后。有影响的大客户没有营销成功，同时机构类客户的营销是我们的盲点。对公存款余额4192万元，仍维持在xx年的水平。

(三)、同业存款由于今年资金吃紧，原有的两户同业存款户现余额几乎为零。

(四)、剥离前准备工作，尽职调查阶段有欠帐，档案资料的补充，分类结果的重新认定工作做的不细，仍存在一定的问题。

(五)、贷款营销困难。无论是微型企业、小企业、大客户的营销业务不熟，导致办法不多，与上级行的政策衔接存在诸多问题，结构调整困难。

(六)、前台柜员不足，机关员工顶岗，大堂经理轮值，前台员工休息不足，服务质量有所下降。

(七)、优质文明服务尚存差距，受费用因素影响，硬件设施不健全，客户站立排队问题没有得到解决。

(八)、员工学识水平不高，加之缺乏相应的培训，致使员工对新业务不熟悉，业务能力不高，也是制约新业务发展的瓶

颈。

(九)、费用不足，票据转贴现业务开展艰难。

(十)、职工的思想认识问题没能得到彻底解决，大局意识(!)不强，奉献精神不足。

#### 四、下半年工作措施及打算

(一)、倾全行之力，做好股改前的资产剥离工作，作为各项工作的重中之重，决不拖市分行的后腿。同时加大不良资产清收工作力度，做到股改与经营并重，解除决好“一手硬，一手软”的问题。

(二)、对接收的木鱼石业务及善后工作，马上进入角色，争取不留尾巴，对已认损核销的资产能收尽收，增加营业外收入。

(三)、努力打造三个中心，即：“现金调缴中心”、“贴现中心”、“理财中心”。目标是：现金调缴进一步规范，贴现中心再创效益，理财中心步入正轨，初见成效。

(四)、树立“大”观念，以营业部调整为内设部门为契机，为二级分行直接经营搭建优质高效的服务平台，解决营业部当前的对公存款滞后，贷款营销困难的问题，尽快溶入市分行的大银行、大营销环境中。

(五)、在木鱼石并帐结束，储蓄所搬迁完毕的情况下，从现在开始争取用一年的时间，将三个亿的存款巩固住。

(六)、随着木鱼石营业部人员问题的解决，补充前台柜员，增加窗口，分设高、低柜区，缓解柜台压力，解决顾客排队的问题。同时狠抓优质文明服务，力保营业大厅全省同业系统金牌单位名符其实。

(七)、市分行工资办法正式下发，抓紧研究实施细则，解决当前我行存款难以考核的问题，调动全员大力开展存款，中间业务收入发卡等传统业务，形成氛围。积极探索新业务稳妥运行，寻找新的效益增长点，为剥离后富余人员找活干，挣效益。

(八)、加强各项规章制度的贯彻落实，尽快实施前台轮岗，严控风险，加强思想政治工作，落实行为排查，发现隐患，防患于未然。

总之，半年来的工作问题很多，下半年的经营也面临着许多困难，但是，扎扎实实，一步一个脚印的工作是我们的宗旨，相信在上级行党委的大力支持下，紧紧围绕何行长“营销、服务、管理、内控”八字方针开展工作，营业部的各项工作一定能再上新台阶。

## 移动营业厅工作汇报篇五

本站发布邮政营业员工作总结报告模板，更多邮政营业员工作总结报告模板相关信息请访问本站工作总结频道。

这篇邮政营业员工作总结报告模板的文章，是本站特地为大家整理的，希望对大家有所帮助！

二年前，带着渴望，带着期盼，怀着激情，怀着敬意，我来到中国邮政高明区邮政局，光荣成为一名营业员，时光转瞬即逝，紧张、充实的20xx年已过去□20xx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。在過去的工作中，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。