

# 最新中国邮政支局述职报告(实用5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 中国邮政支局述职报告篇一

二是配合分局组织网点职工积极参加了分局组织的春游活动，增进了员工之间的感情，也调整了跨年竞赛期间员工较为紧张的心情；三是参加了由市局人力资源部组织的为期5天支局长培训，此次培训让我更加明晰了支局长的职责，更加深入的了解了邮政的各项业务；四是在支局内实行“五大员”制度，让支局网点员工真正做到人人有责任，人人要操心。

则支局兴”的展业意识；三是加强员工安全意识教育，提高员工对资金安全的重视程度。

(3) 春茶营销项目：一是发挥能人效应，加强督办力度，确保销售型计划的完成；二是加大春茶特惠箱的转换力度，加强特惠箱转换的营销话术培训，确保春茶特惠箱计划的完成。

xx储蓄余额在消耗跨年赛临时存款的同时下降较严重，陆续两三个定期存款大户因为在外地购房而取走。

调整xx排班现状，避免安全隐患。

认真贯彻执行支局储蓄业务发展办法，加大商铺走访力度和商户开卡余额。

邀请市金融业务局到网点进行代理保险业务的指导。

xx支局 二0一一年五月四日

## 中国邮政支局述职报告篇二

### 支局长要做好“五种人”

作为邮政企业的基层管理人员，支局长综合素质的高低直接影响到支局各项工作的优劣。因此，笔者认为支局长应努力做好“五种人”。

做“明白人”。所谓“明白人”就是要确立支局的发展目标，并对此有清晰的认识。否则，支局长虽然工作热情高、劲头足，天天“两眼一睁，忙到天黑”，但工作东一榔头，西一棒子，忙不到点子上。有的支局长费了九牛二虎之力，支局面貌不但没有大的改观，还不时“捅娄子”、“掉链子”。要知道，目标本身具有导向和激励行为的功能。只有确立了明确的目标，工作才有方向。

做“贴心人”。是不是真正关心、爱护员工，是检验支局长是否称职的一条重要标准。因此，支局长应树立以人为本、员工至上的观念，要像一团火，温暖职工；像一块磁铁，吸引员工的心。只有对员工爱得深，对员工现状吃得透，工作才有针对性。具体讲就是要对员工方方面面做到“一口清”，并随时掌握员工的思想变化，关心员工的成长进步，努力营造拴心留人的良好氛围。

凝聚力、战斗力，与支局长为人的态度、处事的原则有着直接的联系。切忌要求别人积极进取而自己却懒散消极，要求别人处事公道而自己却不讲原则，要求别人豁达大度而自己却心胸狭隘。这种“发言讲得明白，言后做得糊涂，人前装得挺像，背后做得走样”的支局长是不会有威信，也是不可能把员工凝聚到自己周围的。

做“有心人”。支局长面对的是纷繁复杂的工作，能力再强、本事再大，也不可能事事通、样样行。因此，要善于集中大家的智慧和力量。实践证明，支局要想工作搞得好的，必定要

有一支过硬的骨干队伍在发挥作用。而支局的骨干一般都是业务能手、营销能手等，集中了支局的精英，都是拿得出、叫得响、出类拔萃的员工。他们的一言一行，在员工中都有一定的影响力。同时，他们与员工朝夕相处，起点相同，放得开、谈得来，彼此能敞开心扉，掏心窝。支局长了解不到的情况，他们了解得到；支局长想不到的事情，他们想得到；支局长做不到位的工作，他们做得到。如此看来，支局长如果能拥有一支过硬的骨干队伍，工作上就会如虎添翼、如鱼得水。

人头上，并形成反复抓、抓反复的工作机制，以保证经常性工作的真正落实。

### 中国邮政支局述职报告篇三

步不离的跟着学习，促使尽快掌握维护要领，不断提高维护能力；二是思想素质，认真组织学习有关企业理念、经营、服务方面的文章、实例，树立服务意识、竞争意识和大局意识，通过一个个生动鲜活的实例，使其认识到市场竞争的残酷性，用户是我们的衣食父母，只有牢固树立“我靠企业生存，企业靠我发展”、“今天工作不努力，明天努力找工作”的理念，才能有更广阔的生存空间。经过不懈地努力，我们支局的所有员工的自身素质得到了普遍提高，一个个精神饱满，干劲十足，工作主动、热情，充满了朝气和活力，有活抢着干，从不分份内份外，全身心地投入在工作中，支局的各项工作有条不紊地向前发展。

“发展是硬道理”，离开了发展我们企业前进的脚步就会放缓。陡山河乡地处深山区，山高、林密、路险，群众居住分散，加上前两年的大发展，剩下的只是边远的零星用户，主干电缆无法延伸到位，线路资源异常紧张，而待装户又很少、很散，造成投资、收益不能成正比，发展固定电话异常困难。为此，我带着机线员翻山越岭，走遍了大山里的村村落落，深入到农户家中，对待装户依照有无通信能力进行详细的登

记、分类，做到手中有资料，胸中有市场。根据得到的调研资料，研究资源挖潜方案，一旦能力形成，立即可以上门服务，争取尽早发展，早见效益。我乡西南部的刘湾、白马山两个行政村共有人，约有户，现有电话用户户，据考察市场需求较大，有将近户急需安装电话，而我们的主干电缆只有对，由于该电缆在前年的特大洪水中受到冲击，部分电缆严重拉伤，坏线较多，不能满足农户渴望安装电话的需求。为此，今年八月我带了两个机线员冒着高温、酷暑顺着电缆线路一点一点的巡查，终于发现白马山村后山的一段电缆有多处裂纹，分析可能问题就出在这里。由于今年建设资金奇缺，更换电缆已很不现实，于是我大胆决定，从裂缝处将电缆打开，利用冷缩管技术，重新接续。方案想出来了，这么多用户什么时候干活又成问题了，经过反复考虑，决定在中午12点到14点之间进行，这个时段的话务量较小，大部分用户都在休息。就这样，两个小伙子和我连续奋战了三天，重新接续电缆三处，坏线修复率达到98%，新装用户户，基本上满足了两个村待装用户的需求。对那些还没有形成能力的地方，我经常进行走访，宣传固定电话的好处，最大限度地稳定住客户，做好市场储备。

在增值业务上，由于今年的两项业务排查，大量的用户需要去回签协议，工作量和难度都是不言而喻的。如何搞好顺利回签，并在回签后保住这些用户长期使用这两项业务呢？我经过深思熟虑，决定采取三管齐下的策略：一是从宣传入手，利用乡政府的有线电视台，通过流动字幕进行长时间、高频次的滚动宣传，广泛说明两项业务的作用、优惠政策；二是找到书记、乡专题汇报两项业务，并当场拨打有关土特产方面的信息给他们听，使他们感到168信息在农村的实用性，且包月后价格便宜。请他们在乡、村干部两会上作指导性宣传，书记强调：每位村干部的家庭电话上必须加上来电显示和信息包月业务，这样才是信息致富的带头人；三是去教管站，宣传168信息包月中有关学生学习方面的信息，取得他们的理解、支持后，请他们一起去各个学校进行宣传，取得了非常好的效果，后来听许多用户反应，都是他们的孩子教他们拨

打信息的，确实经济、实用。

在回签的过程中，我遇到一个叫的用户，强烈表示不愿意使用信息包月业务，认为根本没什么用处，抵触情绪很大。我没有放弃，就换了一个话题，与她拉起了家常。在闲聊中我发现，她不是本地口音，经过询问得知她是湖南人，经人介绍嫁到了此地。我灵机一动，拿起电话拨通了一首湖南民歌给她听，可能是久违了的乡音打动了她，她的脸上逐渐露出了会心的笑容：“没想到你们的信息还有这样的内容，怎么不早说？”说完立即与我签订了包月协议。在她的带动下，几家亲戚和邻居也都顺利的签订了协议。回家的路上，我哼着小曲，很有一些感慨：服务确需因人而异，沈总的“细节决定成败”大概就是这个意思吧！

就用随身携带（自己购买）的电池为他免费换上，用真心去打动用户，让他继续使用我们的业务。目前，我们支局的来显开通率达%，位居全县第一。

关于欠费问题，我是这样处理的：强化客户档案管理，在前台受理业务时，严格遵守业务受理流程，认真核对客户有效证件，从源头上堵住欠费漏洞，防止恶意逃费发生。建立用户信誉档案，对信誉度不高或家庭确有实际困难的用户进行筛选、登记，实行包片、包户管理，责任落实到人，除正常电话催缴外，必要时由包片人上门催缴；建立清欠信息网络，与那些信誉度高或有一定影响力的用户逐步建立良好的感情纽带，从他们那里可以获取那些不良用户或有实际困难的家庭的基本情况或收入来源的信息，特别有利于追缴欠费。经过全支局员工的共同努力，1-11月累计欠费，总计，欠费率%，基本做到了颗粒归仓。

服务是企业经营发展的永恒主题。让客户满意是通信服务工作最基本的要求，也是企业在激烈地市场竞争中赢得主动的有效手段。作为基层的通信支局的服务工作，我感到就是让客户享受到“零距离”服务。为此我要求营业人员在受理业

务时一定到耐心、热情、周到，服务工作无小事，要用心观察，用心体会。都是乡里乡亲的，不能有“老大”思想、“官商”作风，办完业务可以聊聊天，送上一杯茶，拉拉家常，进一步缩短与用户之间的距离；要求机线员在装、移、修过程中以“海尔”精神严格要求自己。并自我加压，主动缩短服务时限，在乡有线电视上公开承诺：普通障碍24小时修复，电缆障碍48小时修复，大客户、专线电路立即修复。加强设备、线路的维护，实行包片管理，交接箱、电缆责任到人，减少障碍发生次数，为用户提供可靠的通信服务；另外，对边远地带和一些行动不便的老人实行上门服务。机线员外出维护时要带上话费单、工单等，上门收费或现场办理业务，让用户足不出户就能感受到通信服务的方便、快捷，有做“上帝”的感觉。到了晚上，我对着返回的装、移、修工单，亲自逐一的进行电话用户回访，随时准确地掌握机线员们的服务情况，并详细的做好记录，以备我们找到服务工作中的薄弱环节，促进服务水平的不断提升。正因为我们本着“用心、用脑、用情”为客户服务的原则，得到了广大用户的肯定和认可。有付出就有回报，欠费一直保持了较低的水平，连续五年无客户有理由投诉，树立了良好的企业形象，有效地支撑了支局各项业务的发展。

我们通信企业的发展离不开滋润它的土壤，良好的社会关系有助于企业健康的发展。在支局的管理中我深知这一点的重要性，所以就特别注意保持和乡政府、乡直各单位以及行政村之间的关系。除了经常进行走访以外，还积极配合乡政府开展的各项工作。比如说党务工作，我现任通信、邮政、工商、国税、地税、食品六单位联合支部的支部书记。通过一些党的生活的开展，密切了与地方政府和各单位的关系，树立了企业的形象，提高了自身的威信，业务的开展得到了他们的理解和支持。今年2月，某运营商的无线商务电话悄悄地进入了乡政府和个别单位。我得到该信息后，立即找到乡里的主要领导，首先进行自我批评，是不是我们的工作没有做到位，是不是我们的服务还有什么差距，作为在大地上服务了近50年的通信企业，毕竟为我乡的信息化建设做出过巨大

的贡献和牺牲，我们毕竟是本地区主体运营商，承担着普遍服务的义务，希望能够继续使用我们的业务。经过一番攻关，加之先前的友好关系，乡领导终于答应撤掉某运营商的商务电话，一心一意地使用我们的业务。初战告捷，我更加信心百倍，在短短几天内将几部商务电话全部拔掉，不同程度的抑制了其它运营商的发展，保持了一方净土。另外，积极配合乡里开展驻村活动，通过开展1 1帮扶，走村串户，问寒问暖，将爱心洒向山区里的弱势群体。这样即密切与被帮扶村群众的关系，又可以有机会宣传、发展我们的业务。我们支局派驻的村如今的电话入户率达%，来显开通率达%，信息包月开通率达%，从未有过服务投诉，我们成了广大群众信赖的通信人。

一分耕耘，一份收获。在支局的管理中，我虽然做出了一点成绩，但随着企业的改制、上市，对基层管理人员的要求会越来越高，我感到差距还很大。只有通过不停地学习、总结、提高，才能适应现代化企业发展的步伐。我愿用毕生的精力投入到无限的企业发展中去，为我们网通的辉煌明天贡献出自己的全部力量。

## 中国邮政支局述职报告篇四

尊敬的各位领导：

大家晚上好！我代表一支局在会议上作关于“旺季重点工作小结、下一步重点工作开展及全年收入如何完成”的发言。在工作汇报及工作安排中，如有不妥之处，还望各位领导、同仁指出，我们一定吸取更好的建议和方法，为邮政事业更快更好的发展作出我们应有的贡献。

首先，我对我支局“旺季重点工作”作工作小结为以下几个方面：

我们在拥有这些优势的同时，一定要报以细心、耐心、热心

的态度去服务客户，唯有这样，我们才能更进一步的留住客户、拉拢客户、挖掘客户，才能更好的体现便民点的价值所在。

更清晰、清楚的了解他们的资金动向，摸清一些客户的心理。才好对症下药、如对客户宣传火车票报销、存款有礼、积分兑换等等良策，其目的只有一个，就是拉拢客户、让他成为我们邮政的忠实客户。所以，“电访客户”是我们旺季工作中必然开展的一个前期工作，同时，也为我们余额增长的堡垒中添了一块砖。

让他们觉得有种亲切感，这样我们的宣传才不会白费，才会达到一定的正面效果。

旺季不会失去，每一天都是旺季。认真履行好我们的职责，不辞辛苦，提升服务质量的同时，更要充分发挥我们客源优势，大力去挖掘新的客户来达到余额沉淀、增长。

其次，我对我支局“下一步重点业务的开展”作出以下规划与部署：

为加快业务结构调整，近几年，我局将速递业务作为发展重点，强力打造邮政速递品牌形象，抢占速递业务市场，提高邮政速递业务市场竞争力，迅速做大做强速递业务。最后，“全年收入计划如何完成”作细分：

能否完成代理金融业务收入，对完成全年收入和差额计划举足轻重，是关系全年经营的成败。为此，把代理金融业务确定我们工作和努力发展的重点之一是正确选择。在代理金融业务中，利差收入是重点，也就是说只有壮大储蓄余额规模，增加活期储蓄比例是增加利差收入的重点。为此我们把活比结构贯彻于全年的工作之中，用活动去带动发展，用政策激励发展。



理清思路和抓住重点，是企业经营决定成败的关键所在，凡事只要抓住重点，很多工作就能迎刃而解。

年计划储蓄余额1450万元，一季度已完成62.6%，即909万元，主要靠“存款有礼、火车票报销、积分兑换”等活动来支撑；第二季度计划增额150万元，靠“储额保卫战”活动来支持；第三季度计划增额150万元，靠“提活比，增效益”竞赛活动来支持；第四季度计划增额300万元，靠五大战役中的“金融增效战”活动来支持，在指标细化的基础上，配以相应的措施方得以保证完成。

把全年设定的高指标，逐一分解到每个营销单位，细分至每个月，配以有效的奖励政策，让营销人员发挥潜能，主动营销，确保高指标的完成。

推进工作是一个有效的过程，想要好的结果就必须有好的过程，并没有什么经验之谈，只是在业务发展推进中，实实在在地做好各阶段工作。帮助网点分析原因，破解难题，指出办法和调动职工的积极性，把细化在纸上的指标让职工们以饱满的热情和充足的干劲来完成。

我的讲话完毕。

谢谢

2015年03月12日

## 中国邮政支局述职报告篇五

演

讲

稿

竞聘人：李某某

2012年8月8日

竞聘书 尊敬的各位领导和评委们：

大家好！

我叫李某某，现任闫楼乡支局支局长，今天我参与竞聘的职务是红庙镇支局长，首先我感谢领导给予我这次机会，我衷心的向各位领导道声：“谢谢！”感谢长期以来领导和同事们对我工作的关心和支持。大家的鼓励与支持给了我无比的勇气和信心，让我本着检验、学习、提高的目的走上了今天的演讲台，接受组织的挑选。

我叫李某某，今年xx岁，19xx年8月复员进入邮政局成为一名邮政员工□20xx年8月份以前，我曾在县局邮政班、发行、投递班、押运班工作□20xx年8月份调离县局任闫楼支局支局长。在我接任闫楼支局长之后，快速进入角色，调查了解各项业务的发展情况，在业务发展的同时与营业员进行沟通，当时我首先从代理保险业务抓起，统一思想，提高大家的认识，学会算经济帐。要求营业员注重服务意识，提升邮政品牌形象，我打外围，到乡直机关单位及企业进行拜访，协调关系，有针对性地宣传邮政业务，在这几个月的时间内，邮储余额超过5000余万元，代理保险由原来的每季十几万元上升至目前的四十余万元，通过协调关系，教育类报刊二次收订9千余元，较好地完成了上级下达的重点任务。

在支局我以身作则，坚持每周召开一次业务学习会议，传达上级

局的文件及会议精神，使每个员工都能够及时掌握各项政策，定期召开民主生活会，征求大家的意见及建议，使大家融入在一个和谐的小集体氛围里，大家心往一处想劲往一处使，

全体职工积极向上的激情，使我看到了支局发展的潜力。

今天我若能竞聘成功，我将不负众望，不辱使命，做好以下几方面的工作：加强管理，严格落实各项规章制度，以制度约束人，管理人，在纪律和规章制度面前人人平等，奖罚到位。另一方面充分调动员工的积极性，采用多种灵活的考核机制激励员工努力工作，发挥员工的潜能。以管理促进邮政业务的全面发展。

以人为本，营造和谐支局的工作氛围，首先必须从自我做起，要求别人做到的自己要带头做到，在工作上严格要求，生活上给予同事无微不至的人文关怀，促进支局内人与人之间关系的和谐。

假如我不能成功竞聘，我将服从组织分配不背思想包袱，不闹思想情绪，在本职岗位上积极工作，不辜负各级领导对我的期望，圆满完成上级下达的各项任务。

谢谢各位领导和评委！

竞聘人：李某某

2012年8月8日