

2023年邮政员工个人总结 邮政营业员工作个人总结(优质5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

邮政员工个人总结篇一

1、业务收入完成情况

我局至x月份业务收入计划为6349896元，完成全年计划的90.1%。其中本月电子商务和代理信息未列入收入，预计单项收入近3万元。

2、四大业务完成情况

截止x月30日，我局储蓄余额达到23582万元，今年累计净增余额2978万元。保险保费79万，报刊流转额31.82万，完成计划的48.29%，比去年同期增长x.x%□贺卡4.5万，占53%。

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，它的收入比重已点全局总收入的76%以上□xxx年市局给我局下达的邮储余额净增指标为38x万。但是由于xx特殊的经济形势□xx支局的存款余额都是每年第一季度不同程度下跌，因为每年一月份一到，部分客户都到网点取钱进货，另外，临近春节，外来人员返乡过年，把存在网点的款转走。又加上x年工行、建行网点亦陆续进驻xx,因此今年较往年，形势特别严峻□xx支局面临越来越激烈的竞争。针对各种不利因素，支局领导小组总

结往年的经验，对各个阶段作出合理的规划，即第一季度努力做好止跌回升，确保第一季度余额平稳过度，第二季度争取有所提升，第三、四季度力求在完成分局任务指标的情况下，再做突破。支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，上半年，我局邮储净增余额331万元，在第三季度，我们又加大了储蓄业务的发展力度，全力做好串储、揽储。截止x月30日，我局实现了净增储蓄余额2978万元，创下了我局历年来储蓄净增余额的新高，余额规模在全区邮政、银行网点居首，活期比例也是第一。

2、代办保险业务向良性发展

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。xxx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。根据市局分局的要求，我局把代理保险作为主要中间业务的切入点，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的营销工作，积极与太平洋、中国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，我局多次召开发展保险业务的工作会议，制定了切实可行的业务发展奖励办法，邀请保险公司的客户经理传授保险业务发展经验，并从xx分局组织的保险培训活动中吸收了一系列宝贵的营销经验，至x月30日，支局全年净增保费79万元，较往年有了明显的进步，实现了新的突破，为今后保险业务的发展现了一个好的开始。

3、大力发展邮务类业务

为更好地开展邮政贺卡营销活动与xxx年的报刊收订工作，支局领导身先士卒，敢为人先，冲锋在营销的最前线，为全局员工起了模范榜样的作用，激发了员工的积极性。除了传统的贺卡，明信片之外，还积极组织了刮刮卡的营销活动，另

外，在支局领导地努力营销下，明信片定制业务亦有用户表示了意向，现已经在进一步洽谈之中。在支局领导地带动下，营业柜员积极宣传、营销，使xx的贺卡销售取得了较好的成绩。在报刊收订方面，支局领导主动上门与镇宣委联系，与宣干一起下乡收订报刊，同时动员投递员上门为老客户收订，积极发展新订户。截至x月底，已完成报刊收订金额31.82万元。在下乡收订报刊中，做到报刊、贺卡两项业务有机结合起来，边收订边营销台历贺卡，从而得到双丰收。

4、加强了设施建设

为了使我局的业务分布更加合理，今年我们新建了24小时自助银行，增加了自动存取款机，自动汇款机，现在已经对外营业，不仅缩短了用户办理业务的时间，亦给我局带来更大的经济效益。

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。支局领导多次在会议上强调服务质量，业余时间亦经常与员工做思想上的交流，使全局员工充分认识到了对外服务工作的重要性，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，从而令我局员工的服务水平和服务质量较往年有明显提高。通过全局职工的共同努力，现在我局职工态度和蔼，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。

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。今年我局增加了红外线摄像头4个、金库守护神1个。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。另外支局在后楼押款车停放处上方增加了一盏照明灯，方便了押款工作地顺利进行。与此同时，在今年世博、亚运期间，我局营业员在特快，包裹收寄方面，能认真贯彻上级要求，现场封装，认真验视，对不

合收寄要求的物品能对用户做好解释工作，委婉杜绝用户，对符合收寄要求的物品，能认真登记收寄人的身份证号码，全方位消除安全隐患。今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 作都能安全的顺利开展，为业务的发展提供了坚实的 后盾。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，力争在明年有个更好的成绩。

邮政员工个人总结篇二

一年，是本届领导班子开局之年，也是邮政振兴发展历程中极不平凡的一年，面对激烈的市场竞争环境和繁重的改革发展任务，全局干部职工在省公司党组的正确领导下，坚持一手抓发展，一手抓改革，各项工作取得了好成绩。

(一)转变增长方式，业务发展取得新突破

全面完成了各项经营目标，实现业务收入4.63亿元，为年计划的100.85%，“四大战役”全面告捷，各项既定目标得以实现；劳动生产率 达到10.36万元/人，上缴省公司资金4529万元，经营活动现金流量4746万元，现金营运指数1.13。

邮务类业务实现较快发展。函件业务以数据库营销为抓手，推进账单业务扩量增收，以贺卡为龙头，加大封卡片开发力度，实现收入7456.29万元，完成计划的100.08%，增长18.25%。其中，数据库商函实现收入2822万元，占函件收入比重为37.85%；贺卡战役实现收入3045.53万元，在百城竞赛中列第3位，超额完成省公司计划指标。报刊订阅业务以精英营销带动报刊卡和形象期刊等新业务发展，实现收入2287.22万元，增长7.28%；报刊大预收实现流转额9273万元，在弥补上年都市报缺口的基础上增长10.22%。零售业务以品种和时限为中心促进销售工作，增加7处市内销售网点，推进郊县市场开发，实现收入704.65万元。集邮业务主打“奥运”牌，抓大型纪念活动，积极策划个性化邮票专题服务，实现收入4076.45万

元，完成计划的100.65%，增长16.56%。开发个性化邮票20.82万版，完成计划的189.24%；新邮预订实现预订收入1142万元。包裹业务积极抢占“家乡包裹”、“校园包裹”市场，实现收入2793.28万元。其中，“家乡包裹”实现酒店搭载“零”的突破；“校园包裹”增长55%，实现校园市场全覆盖。电子商务业务拓展代办服务领域，推动短信业务发展，实现收入440.96万元，增长36.13%。其中，储蓄短信开办2.15万户，汇兑短信办理69.71万笔。

速递物流类业务实现快速发展。速递业务细化专业损益核算，以“区域全覆盖、客户全触及、市场全掌握”为目标，组建14个区域部，实现网格化营销；异地业务以代收货款、经济快递和e邮宝等新业务为突破口，以“思乡月”等阶段性营销为增长点；同城业务以“电子眼”、“领馆专递”为着眼点，实施项目复制营销；国际业务通过开展“开门红”竞赛，为全年业务发展打下坚实基础。全年实现收入1.25亿元，增长18.16%。其中，“思乡月”销售规模突破一万元，增长45.9%，形成综合收入519万元；“录取通知书”项目新增客户11户，实现收入191.5万元。物流业务重点发展一体化物流、中邮快货和农资分销业务，实现收入247.18万元，完成计划的100.88%，增长49.99%。

代理金融业务实现健康发展。坚持把余额增长、提高收益放在首位，实现收入1.53亿元。以规模为基础举全局之力做大余额，二类及代理网点期末余额达到81.78亿元，新增23.94亿元，邮储余额规模占地区比重由39%提高到63%。以效益为导向调整存款结构，及时调整业务发展政策，开展“三百”营销竞赛等4个阶段性竞赛，新增活期余额8.88亿元，活期比重39.52%；“商易通”累计安装2802台，完成计划的112%，户均余额4万元；新增绿卡28.7万户，卡均余额2200元。以项目为抓手拓展中间业务，代发工资10.6万户，沉淀余额1.05亿元；代理保费3.5亿元，实现收入827万元。地区207处邮政网点全部开办汇兑业务，以入账汇款为突破拉动汇兑业务迅猛发展，实现汇兑收入1117.65万元，完成计划的155%，增

长38%，汇兑业务收入不但实现了止降回升，而且成为弥补收入缺口的重要来源之一。

(二) 强化核心能力建设，支撑水平取得新突破

营销体系建设取得新进展，全局专兼职客户经理525人，占全部从业人员的12%。组织制定16个项目实施方案，开展26个营销竞赛，开发项目1528个，实现收入4966.77万元。其中，百万元以上项目7项，万元以上项目613项，奥运项目实现收入2792万元，“迎奥运·送健康”慈济体检卡项目，实现了与医疗行业合作的初步尝试。大客户营销实行定责、定人、定位、定量管理，全年新增万元以上大客户280户，大客户实现收入1.49亿元，增长28.75%，增加绝对值3200万元，占邮务类、速递物流类两大业务板块收入比重的46%。能力建设力度加大，网点、网络服务增收能力得到加强。基建投资3872万元，实施局所改造、维修等工程524项，新购局所7处；完成集团公司邮政物流项目选址工作，邮政网点已纳入新一轮城市规划。技术改造投资730万元，新增车辆46辆、设备986台，atm机56台，15台大型邮资机上线运行。完成28处网点提速、2处网点统版上线、103处网点汇兑上线，增加3处国际业务网点，配合省公司完成11185大集中。优化投递和运递网络，调减社区投递段道102条，取消商报专段62条，裁并运递线路6条，并在省公司统一部署下完成进口邮件分拣中心作业组织调整；营业台席试行弹性作业及阶梯式排班。

(三) 推进体制机制创新，企业改革取得新突破

邮政员工个人总结篇三

认真学习邓小平理论，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，深刻领会邓小平的讲话精神，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，不断进步自己的理

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、放工，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。x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、勤俭刻苦、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，勤劳简单的生活，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和业务的拓展，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需把握的知识更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力进步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。

邮政员工个人总结篇四

干一行，爱一行，钻一行，精一行，下面是小编搜集整理的邮政个人工作总结范文，欢迎阅读。

一. 完成了100p圆筒、100p彩虹、60p共9集装箱的出口到美国，1托盘的100p彩虹出口到日本，1托盘的60p和100彩虹到中国台湾，及2400套圆筒和600套60p(replacement)到美国。

1. 签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。

2. 按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。
3. 与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。
4. 协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。
5. 核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。
6. 根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。
7. 登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。
8. 将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。

此项工作繁琐且重复率高(自七月份起，几乎每周重复一次)，占去了近80的精力。期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

1. 拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。
2. 与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。
3. 车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

主要负责与韩国bestselection公司联系关于此出口美国货物

的细节内容，一般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、法兰克福展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助王总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了韩国意思的情况下，与美国客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

将王总与客户的谈判结果(有时旁听并记录)及产品要求、变化等内容传达给采购及生产部门，并负责监督并随时向领导汇报工作进度。按双方协商及客户要求，准备样品并负责发到美国或韩国。按不同要求，为客户提供图片、报价等，通过邮件反复确认。协助销售为b.s.整理库存样品并报价；给b.s.准备从日本带回的新样品；给morris准备美国展会样品并报价等。

通过对此业务的接触，使我对公司的产品有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更顺手。

四. 与韩国hankooksharp订遥控铅芯；催goodfela生产并尽快发货；订emicro的细太空，并与收到货后，对于出现的质量问题进行邮件联系。由于出口美国货物的任务加重，后来都转给小毕负责。

联系法兰克福展位的装修及邀请函的办理；为领导办理迁证准备资料；与车队、熏蒸、货贷、报关行、快递等搞好关系并与

之定期结算费用;服从领导日常安排的各项工作;协助行政部制定部门职责;联系复印机维修, 电脑维护等等日常工作。

总体说来, 对于领导交给的各项任务都已比较顺利、较好的完成了。

展望邻近的20xx年, 我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务, 也力争赢的机会去寻求更多的客户, 争取更多的订单, 完善进出口部门的工作。相信自己会完成新的任务, 能迎接新的挑战。

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。

邮政员工个人总结篇五

尊敬的领导、评委：

大家好！

今天，我本着参与、锻炼、提高进而推动事业发展的目的，参与竞聘。

首先感谢各位领导给了我这次检验自我的机会，并借此机会对长期以来对我工作给予支持、关心和帮助的领导和同事，表示最衷心的感谢！下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍：

现将近年来的工作情况向各位领导述职如下：

我是进入**邮局，4年来，在组织的关心和培养下，自己十分珍惜这个发展机会和这个锻炼平台，在调整磨合中不断地适应着邮政工作，认认真真做人，勤勤恳恳做事，以优秀邮政

工作者为榜样，在学习中成长，在成长中学习，坚持学中干，干中学，不断提升和完善自我，逐渐走向成熟。

各项工作都取得了良好的成绩。20任前台营业员，我遵守局各项规章制度，认真细致地做好各项工作，急客户所急，想客户所想。

记得有一次一位客户办理完取款业务后把存折忘在柜台外面，被我看到后及时同客户联系，并在下班后亲自把存折送给他。还有一次，一位客户在办理存款业务时，误把2元当作20000元，点钞发现后，就询问他是存22000元，还是20000元，是否更改存款单或拿走2000元现金，最终客户拿走了2000元现金并感动地说“你们的道德真高尚，服务态度又诚恳又好，我以后把所有的存款业务都放你们这里。”

两年来，我以优质的服务赢取客户，兢兢业业地坚守在自己的岗位上，获得了广大客户的好评。6-8月任大客户部营销员，我每天坚持冒着酷暑跑业务，不懂的地方就请假同事，两个月下来皮肤晒肿了，人也c了一圈，但功夫不负有心人，自己也获得了一些业绩，营销工作磨练了我的意志，锻炼了我坚强的品格。

09年9月我被分配到聚南邮政局任支局长，当时的我缺乏工作经验，业务不是很熟悉，再加上10月份报刊大收订计划安排下来，我心急如焚。如何能顺利完成工作任务成了我脑海中经常思考的问题。

二是每天通报个人的流转额业绩和包销报刊份数公开通报，营造你追我赶的气氛；三是积极联系亲戚朋友订点报刊。

最终在我局全体同仁的一致努力下，圆满完成了工作任务，而且改变了排名靠后的现状，我局的业绩排名有了明显的提高，得到了上级领导的表扬。20xx年1月我被安排到新义邮政局，面临着地理位置较偏僻，人流量较少的困境。我不断调

整心态，一直坚持“道不同不行不至，事虽小不为不成”的营销理念，客户前来办理业务时，我亲自迎接介绍我们的保险业务，把产品的优势介绍给客户，以优质的服务取得客户的信任。跨年度结束了，在全体同事的一致努力下，我们最终完成了420多万保险业务，这对于我们网点来说是非常不容易的。特别是制定了储蓄计划，我局紧紧围绕全年目标任务，认真落实年度工作会议精神，制定全员揽储的目标和奖励措施，充分调动职工的积极性，大家同心同德，团结奋斗，在很短的时间内就完成了今年的储蓄必成计划。

20xx年贺卡业绩：11000元，集邮个人业绩：26000元报刊：个人收订杂志类刊物金额达2万多元，包销报刊3000元。

从营业员到营销员再到支局长，一路走来，不同的岗位工作锻炼了我不同的能力，积累了较为丰富的实践经验和工作经验，同时积累了丰富的管理工作经验，自己的组织协调能力、分析判断能力、处事应变能力、社会交往能力、大局意识都有了很大提高，使我无论是在政治上、思想上，还是工作作风和管理水平上，都日趋成熟。