

最新邮政个人年度总结(大全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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

邮政个人年度总结篇一

现在是20xx年2月3日星期三，不知不觉已经来到什邡邮政局半年的时间，无论我从办公室再到基层的锻炼，加上省公司的拓展训练，自己都有许多心得体验急于对自己深刻的总结与认识以及自剩那么我先从邮政业务上面谈起。

半年的时间让我基本上了解了整个邮政业务知识，四川邮政的企业文化，知穷不言穷、穷则思变；知苦不怕苦、艰苦奋斗；知难不畏难、迎难而上。这“三不”创业精神时时激励着我在这段时间的工作和生活。

“一体两翼”，函件业务是邮政最核心和标志性的业务，函件业务又由通信、邮政封面卡、账单、数据库商函、无名址商函、报刊、集邮等业务构成，我在函件公司学习了一个月，现在能从大体宏观上了解到它的基本业务。

在市场部学习的一个月里，是自己刚刚从学校踏入社会的转变历程，领导前辈们都说我像小孩子，而经过半年的锻炼自己逐渐褪去了稚嫩的外壳，在邮政的业务上不再是一窍不通。

我时时不忘提醒自己，自己需要的空间还要很大，需要拓展的平台不是本身，孟子曾经说过：“故观于海者难为水，游于圣人之门者难为礼。”时刻不忘自己需要的广阔胸襟和宽阔展示的自我平台。

刚来什邡局，就跟着前辈姐姐们下乡去各支局宣传资料，看到什邡的美什邡人的热情，和什邡基层员工的孜孜不倦和勤劳苦干的精神，在山区看到了板房中的邮政支局，看见了不是优越的环境条件，什邡的邮政员工们还是积极努力，笑容满面的接待着我们，姐姐们向我一一介绍每到一点的支局长和向各位支局长介绍着我。

想当初，自己还是多么青涩无知同时怀着一点胆怯不善言谈的心理。我安静的躯壳下面，我暗暗洞察着这一切，邮政员工和蔼热情，邮政员工勤劳苦干。

首先，我先感谢所有照顾我、关心我、教导我的领导前辈同事们。初到市场部，在冯主任和王姐的带领下会见过客户，当时可能对邮政业务的了解太少对会见客户不是很在意。

后来，在两位前辈领导下，我已经确认在函件部工作，我接手了关于什邡公安交通账单的函件务，这是我来到邮政的第一个具体工作。

这个业务让我知道，我们要主动营销！在谈成业务后也要积极主动争取对方的意见，我们可以加之改进完善自己的业务满足客户的需求。主动每天打电话与交通局联系问有没有账单，主动去客户那里查询不完善的信函资料，让客户更满意我们的服务，让他们知道我们邮政局的账单业务其实很方便！

在函件部工作的一个月，我在经理的带领下，在一个人生地不熟的环境中，感受到了温情，杨姐对我很照顾，部门的前辈都对我很照顾，这种关心和照顾很让我感动。

之后我在市局的函件公司学习了两天的如何使用数据库信息，是冷冰主任亲临教导我，初略知道了数据库的四级划分，我略知皮毛。

在薪酬体制和组织体制上是否可以调节下呢？当然这是我这

段时间所能体会到的，就心而论。

邮政个人年度总结篇二

回顾即将过去这一年的工作，是xx这个平台提供了各种让我快速锻炼成长的机会，让我能忠于职守，勤恳工作，遵守各项规章制度，在自己工作流程的细节中想点子、找方法，提高效率，更好地完成本职。

作为一名xx□我始终将服务好每一位用户放在工作的第一位。我始终记得著名主持人白岩松说的一句话：我们要像对待朋友一样的对待我们的顾客！想顾客之所想，站在顾客的角度去考虑问题。当我真正这样去做的时候，顾客也能理解和支持我的工作，让我的工作在顺利进行的同时，用户们也给予了我一定的肯定。

在一整年与同事的和谐相处与用户的支持认可中，我也正确的完成了各项工作。个人完成xx万元，回顾自己过去一年的工作，自己做了认真的反思，找出了不少需要改进的地方。一是工作不够深入细致，埋头日常工作时间较多，深入用户中开展调查研究时间较少；二是处理问题缺乏一定的创新意识；三是各项专项营销工作还应有更大的突破。

20xx年马上就要过去，这一年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，我还要继续努力工作，创新进取，吸取他人之所长、克己之短，更加努力地xx事业的发展敬献自己的一份力量！

邮政个人年度总结篇三

在这一年里，学到了很多，收获很多，非常感谢在各个岗位上帮助过我，一起努力工作的师父和同事。

在实习阶段，各个岗位上轮岗，很快熟悉了各个岗位上的大概工作情况，对定岗的工作有比较大的帮助。

现在作为客户经理，跑市场跑客户，确实是不一样的感受，直面一线，什么情况都会遇到，例如拒绝洽谈、邮件丢失、邮件收寄、邮件延误等都要紧跟处理。

曾经有过害怕独自去接触客户想法，但通过客户经理一职，只要认真去做，去实践，努力了不一定有收获，但是不努力一定没收获。

物流行业确实是比较苦的一个行业，同时也是有着非常大发展前景的行业，服务制胜，时限决定成败。

公司通过这一两年的投入和改革，各方面都有了很大的提升，省内时限基本上做到今天寄明天到，省际标快一天到，国内标快的时限基本上都满足了市场的需求，但是省际价格体系还有待完善，还没有与市场接轨。

今年新推经济快递，邮宝和中邮物流的前身，根据走访市场的情况，发现并不太理想。

经济快递的价格基本上和市场价格相差无异，相对寄轻小件比较有价格优势，但是有个致命的缺点是时限非常不稳定，常出现超一个星期妥投的情况，给开发客户带来了非常大的困难，如果可以保证稳定在天内妥投还是非常有竞争力的。

真心希望经济快递的时限可以得到改善。

电白分公司目前面临着不少问题，相对比较艰难，但是经过大家的共同努力，正在向好的方向发展，营收有了一定程度上的同比增长。

一个公司的发展，不是一两天的可以改变的，需要我们同心

协力，共同奋进。

邮政个人年度总结篇四

现在是20xx年2月3日星期三，不知不觉已经来到什邡邮政局半年的时间，无论我从办公室再到基层的锻炼，加上省公司的拓展训练，自己都有许多心得体验急于对自己深刻的总结与认识以及自剩那么我先从邮政业务上面谈起。半年的时间让我基本上了解了整个邮政业务知识，四川邮政的企业文化，知穷不言穷、穷则思变；知苦不怕苦、艰苦奋斗；知难不畏难、迎难而上。这“三不”创业精神时时激励着我在这段时间的工作和生活。

“一体两翼”，函件业务是邮政最核心和标志性的业务，函件业务又由通信、邮政封面卡、账单、数据库商函、无名址商函、报刊、集邮等业务构成，我在函件公司学习了一个月，现在能从大体宏观上了解到它的基本业务。在市场部学习的一个月里，是自己刚刚从学校踏入社会的转变历程，领导前辈们都说我像小孩子，而经过半年的锻炼自己逐渐褪去了稚嫩的外壳，在邮政的业务上不再是一窍不通。我时时不忘提醒自己，自己需要的空间还要很大，需要拓展的平台不是本身，孟子曾经说过：“故观于海者难为水，游于圣人之门者难为礼。”时刻不忘自己需要的广阔胸襟和宽阔展示的自我平台。

刚来什邡局，就跟着前辈姐姐们下乡去各支局宣传资料，看到什邡的美什邡人的热情，和什邡基层员工的孜孜不倦和勤劳苦干的精神，在山区看到了板房中的邮政支局，看见了不是优越的环境条件，什邡的邮政员工们还是积极努力，笑容满面的接待着我们，姐姐们向我一一介绍每到一点的支局长和向各位支局长介绍着我，想当初，自己还是多么青涩无知同时怀着一点胆怯不善言谈的心理。我安静的躯壳下面，我暗暗洞察着这一切，邮政员工和蔼热情，邮政员工勤劳苦干。

首先，我先感谢所有照顾我、关心我、教导我的领导前辈同事们。初到市场部，在冯主任和王姐的带领下会见过客户，当时可能对邮政业务的了解太少对会见客户不是很在意，后来，在两位前辈领导下，我已经确认在函件部工作，我接手了关于什邡公安交通账单的函件务，这是我来到邮政的第一个具体工作。

这个业务让我知道，我们要主动营销！在谈成业务后也要积极主动争取对方的意见，我们可以加之改进完善自己的业务满足客户的需求。主动每天打电话与交通局联系问有没有账单，主动去客户那里查询不完善的信函资料，让客户更满意我们的服务，让他们知道我们邮政局的账单业务其实很方便！在函件部工作的一个月，我在杨继蓉经理的带领下，在一个人生地不熟的环境中，感受到了温情，杨姐对我很照顾，部门的前辈都对我很照顾，这种关心和照顾很让我感动。之后我在市局的函件公司学习了两天的如何使用数据库信息，是冷冰主任亲临教导我，初略知道了数据库的四级划分，我略知皮毛。

还记得我正在学习的时候，就接到局上的通知把我安排到基层锻炼的通知，也就是现在的隐峰支局！现在已经5个月的时间，5个月里面我犯过很多错，让领导们也失望过，我自己也常常悔恨，闹的自己的心态情绪很不好，但是领导们还是对我很照顾，记得熊局长对我说过一句话：错也要错得开心！我知道人不能犯同样两次错，错了能改，首先心态自己要放好，这事儿才能由错变为对。在支局的锻炼让我了解了更多基层的苦和累，基层的基本业务，网点对于邮政来说是经济的直接的收入平台，就相当于细胞对于人体来说，不可缺少，不可不重视，不可不改进！

基层业务知识就是简单的传统业务收寄包裹函件，还是储蓄的代理保险业务、贺卡任务、酒水任务、月饼任务等，我可以说是一座大山压着我，尚不熟悉人情地理的我，业务知识的我，我觉得压力大，但是值得庆幸的是，我在月饼业务上

完成4000元的任务量，贺卡上也正在努力之中。可是基层工作人员除了自己的本职工作外还有这么多的任务累压上来，我觉得是否该考虑考虑如何让基层员工更为满意更轻松的接纳自己的工作和任务，更喜欢邮政这个岗位。在薪酬体制和组织体制上是否可以调节下呢？当然这是我这段时间所能体会到的，就心而论。

x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xx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年快要过去了□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，有义务协助开展好一系列的工作，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。

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。

邮政个人年度总结篇五

1、业务收入完成情况

我局至11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11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17.04%，贺卡4.5万，占53%。

二、经营工作基本情况

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。20**年市局给我局下达的邮储余额净增指标为3800万。但是由于**特殊的经济形势，**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xx年工行、建行网点亦陆续进驻**，因此今年较往年，形势特别严峻，**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11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。20**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**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11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xx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**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11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。

三、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。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。

四、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。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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)