

邮政员的演讲稿题目(实用6篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。

邮政员的演讲稿题目篇一

人无法感受的，一年当中，她有200天在外跑市场，正常的生活空间对于她已很遥远，一切空余时间都在客户营销中度过，用真心、真意、真情赢得用户的肯定和赞誉，但她坚信，透过三尺柜台，能拥抱大市场。

乌龟与兔子赛跑，比的是耐力和恒心。张仲梅靠得就是不屈不挠的坚韧毅力，走活了营销的发展道路，培育和扩大了自己的客户群。参加邮政工作以来，她培育了200位固定客户和120位非固定客户，记录的客户资料有18本。元旦、春节是合家团聚的日子，对于她来说却是最忙碌的时候，拜访客户群是她在多年营销中形成的工作习惯，辅以挂历、对联、方便袋等小礼品，拉近与用户之间的沟通。李新是张仲梅20xx年11月份挖掘的一个外地邮储大客户，平时联络很不方便，为稳住这个客户源，张仲梅一方面向用户寄送贺年明信片表达问候，另一方面利用工休的时候，捎带一些当地的土特产前往外地联络用户情感，用真诚打动用户的心弦，储户李新对张仲梅的诚信待人很感动，表示愿做邮储忠实客户，并动员亲戚朋友一起加入到邮政储蓄，连续几次为张仲梅揽储128万元。

亲情营销的好坏，在一定程度上决定着普通客户群的延伸。张仲梅的老家在农村，亲友分布在各个乡镇。每年春节，她一一深入到亲戚、朋友和邻居当中拜访，了解他们上年度的收益情况，逐家推广邮政业务。不少人一听到邮政储蓄，都

面带难色，开春后的农业投资较大，要购买种子和农资产品，没有多余的资金存储。这恰好是邮政推广农资分销业务的好机会，张仲梅根据各家的经济状况，制定农业投资和储蓄计划，并把质优价廉的邮政农资产品推介给他们使用。张仲梅一位亲戚□20xx年元月份遭遇火灾，家中一贫如洗，农业投资更是无从着落，她从工资中拿出1500元订购了种子和农资产品送到亲戚家，帮他度过难关。半年后，他不但归还了1500元农业投资款，还将在外打工的17000元存进了邮政储蓄。张仲梅以亲情营销为纽带，拓宽了普通客户的延伸，仅20xx年亲情营销就揽储108万元，销售农资产品8万元。

营销细节是成败的关键，张仲梅正是沿着这条充满挑战的道路越走越广□20xx年9月，张仲梅路过朝阳机械厂建筑工地，看见厂退休老干部申老正在与工地的工作人员争吵。退休老干部申老是张仲梅一直在攻关的揽储客户，有好几次登门拜访，都被他拒绝了。看到此情，张仲梅急步跑上前了解发生的情况。原来，建筑工地应建设原因要推掉申老的一块红薯地，张仲梅急忙找到工地负责人进行调解，让他们允许申老将地里的红薯挖出后再行推土。得到许可后，张仲梅立即着手帮申老挖红薯，一直干到天黑，才将地里所有的红薯挖上来，并借用工地的手推车把红薯送到申老家中。几日后，申老主动到邮局找到张仲梅，拿出五份存单递给张仲梅，要求转存到邮政储蓄。此后，申老陆续地将其它银行的到期的存单转存到邮储，并乐意当起邮储宣传员，先后有73万元转存到邮政储蓄。

有着十八年邮政工作经历的张仲梅，在成绩和荣誉面前，表现出自己无悔的心声，我普通，也很平凡，我的成长足迹，离不开邮政绿，它是我前进的力量源泉。

邮政员的演讲稿题目篇二

最近，我有幸参加了一场题为“邮政与人生”的演讲，演讲

嘉宾是邮政中的一位普通员工王虹。她以自己独特的经历和感悟，将邮政工作与人生联系在一起，深深打动了在场的观众。在这次演讲中，我汲取到了许多宝贵的经验和思考，激发出了对生活的热爱和追求。

第二段：才华无处不在

王虹以她在邮政工作中的亲身经历，告诉我们才华无处不在，只要用心发现和挖掘。她曾在一个小镇的邮局工作，通过自学掌握了各种技能，成为一名多面手。她用自己的努力和智慧，将邮政工作做得出类拔萃。她的故事勾起了我内心深处的渴望，让我意识到每个人都有自己独特的才华和潜力，只要付出努力，追求卓越，就能在任何领域获得成功。

第三段：坚持与热爱

王虹在演讲中提到了她在邮政工作中的坚持与热爱。她坚持每天搜索邮政服务，了解最新的邮政动态和技术，积极创新工作方式。她还表达了对邮政工作的热爱，她说：“邮政是一门服务于人民的事业，服务的过程中满足到了我对他人帮助的渴望，获得了乐趣。”王虹的坚持与热爱激励了我，在面对困难和挑战时保持积极的心态，不断追求更好，不言放弃。

第四段：责任与付出

王虹在演讲中强调了邮政工作中的责任和付出。她说：“邮政工作关系到民生，我们每次派送一封信件，背后都是一个家庭的希望和渴望。”她还提到了解决难题时的付出，比如在恶劣的天气和繁忙的节日期间，她和同事们坚守岗位，保证邮政服务的正常运行。王虹的话让我想起，无论做什么工作，我们都要对自己的责任和付出负责，并且时刻保持对他人的关心和帮助。

第五段：感悟与希望

王虹的演讲给我带来了许多感悟和希望。我深深感受到，人生并非只有光鲜亮丽的一面，也有辛苦和困难，但只要怀揣着梦想和热爱，我们就能克服一切困难并取得成功。我希望自己能像王虹一样，在工作中勤奋努力，不断学习和进步，用自己的智慧和才华创造出更加美好的生活。

结尾：

通过邮政王虹的演讲稿，我深刻体会到了才华无处不在、坚持与热爱、责任与付出以及感悟与希望的重要性。我相信，只要我们坚持信念，用心去发现和发掘自己的潜力，并将其付诸实践，我们都可以像邮政王虹一样，在工作中获得快乐和成功，为社会做出贡献。让我们共同努力，与王虹一起，用邮政工作构建一个更美好的未来。

邮政员的演讲稿题目篇三

尊敬的各位评委、各位领导、同志们：

大家好！

首先，真诚的感谢领导给予我展示、检验自己的机会。能站在这个竞聘的平台上，我的心情非常激动，因为这是对我年来工作态度与工作成绩的充分肯定，我感到十分欣慰！今天，我本着参与、锻炼、提高进而推动事业发展的目的，我要竞聘的职位是邮政行长。下面，我对自己的基本情况向各位做一简单的介绍。

我叫，今年岁，学历、中共党员、职称。年，我进入邮政银行工作，回顾往昔，岁月如梭，不知不觉我已在邮政银行工作了年。这年里，我靠着勤学肯干的精神，先后做过、储汇股长等职务，现任综合业务部主任，但是无论从事哪个岗位，

我都要求自己本着“勤勤恳恳、扎扎实实、好学上进”的态度，努力工作，毫无怨言。多次评为先进个人，营销标兵，每年都能够圆满完成市分行下达的计划目标。同时，在工作之余，我总是抓紧时间学习充电，努力补充与丰富自己的理论知识。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着这些年的工作历练与学习充电，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，我觉得自己有信心也有能力担任一名邮储银行行长，能做好应该履行的职责。

今天我参加邮储银行行长竞选，我想自身具有以下特点和优势：

一是具有勇挑重担的信心。要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。今天，我能鼓足勇气参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，而是自己热爱这项工作，珍惜这次机会，渴望成功、追求进步的真实体现。随着这些年的工作历练，我的工作经验日见丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，我有信心也有能力担任行长，并能做好应该履行的职责。

二是具有丰富的工作经验。我具备系统的金融知识、娴熟的业务技能。金融知识方面，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提高自我，先后从事公司借款、个人借款、机构借款、项目借款、个人理财等银行业务，各项工作都是凭着扎实的知识做好的。业务技能方面，年以来的多岗位磨练，也练就了我娴熟的业务能力，特别是负债业务、公司业务方面很娴熟。这些，都有利于今后工作的开展。

三是具备严谨的工作作风，认真的工作态度。银行业方面的工作关系到的是经济利益，也是一项要求非常严格的工作。

来不得半点马虎，严谨的工作作风，认真细致的工作态度是对一个从事银行业人员的最基本的要求。我始终坚定不移地认为，严谨的工作作风和认真的工作态度同等重要，尤其对于我们金融服务行业，更是如此。

要想行长工作开展的有声有色，仅有优势还不行，还要有自己的工作思路和设想。

一是敬岗爱业，竭诚奉献。作为银行一员，团结互助是我们每个人敬岗爱业的基本表现，是肩负义不容辞的重大责任。要求银行人员筑牢团结的思想基础，把整个邮储成员的精力都集中到邮储银行工作中，智慧都凝聚到开拓进取的事业中，行动都统一到共谋发展步调上，用团结凝聚人心，用团结凝聚力量，用团结创新业绩。用自信、温情、实力、技巧性的营销客户；用热心、细心、耐心、爱心地为每一位邮储客户放心，让他们支持邮储银行发展；任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。

二是强化管理，防范风险。银行的主要职能是信贷融资，即要方便国民和企业，又要为国家储备积蓄，这两大职能支撑着银行的发展。但在内部控制上，我行由于对风险管理的价值缺乏认识，或者认识不到位，没有形成风险管理的文化力，没有统一到经营价值的创造力上来，风险管理尚处在游离、松散状态。另外，风险管理的手段和技术还落后于业务发展的需求，不能系统、科学地收集、分析信息，缺乏对信息“深加工”处理的能力，还没有形成行之有效的风险管理机制。

针对这些问题，我认为应该建立目标化和标准化与规范化的全过程风险管理流程。银行所有的管理和业务经营，实质上是通过多个部门或者多个岗位对银行产品营销，并对其过程产生风险的一种管理活动。全面的风险管理，是对整个银行系统内各个层次的业务单位、各种风险的统一管理；也是全过程的风险管理，贯穿于业务发展的每一个过程；更是全员的风险管理

文化,所有工作人员都必须具有风险管理的意识,自觉进行风险控制。

我行要实现经营目标,实现经营价值最大化,必须整合现有内部控制资源,积极引入国际成熟的标准化思想和管理标准方法,建立涵盖各项业务和管理活动的全面、系统的风险管理体系,统筹制定信贷风险、市场风险、流动性风险、操作风险、法律风险、道德风险等风险的识别、计量、监测、报告制度、程序和方法,实施银行全面风险控制技术,在全行范围内保持统一的业务标准和操作要求,形成对风险进行事前防范、事中控制、事后监督和纠正的动态过程和机制,覆盖所有经营的产品、服务和活动,覆盖所有的岗位、人员和机构,明确每个环节、部门、岗位的风险管理责任与风险管理目标,对各类风险进行全面、持续监控。

当然,这是一项系统工程,唯有从日常工作中积累经验,对历史性教训深刻吸取,并在新业务的发展进程中不断的思考方法和出路才得解决,我希望通过自己的当选,能够在这内控方面做出一些成绩,为我行的再发展略尽绵薄。

如果我能够走上行长的岗位,我将会从平时的工作态度及工作质量开始。俗话说的好,态度着决定一切,没有好的工作态度,就没有好的工作质量。在以后工作中,我严格要求自己,认真做好本职工作,当好上级领导的参谋和助手,协调好各部门之间的相互关系。

说到这,我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言:“给我一个支点,我将撬起整个地球!”听起来很夸张,却很有道理。的确,撬动地球需要支点,实现理想需要舞台,展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此,我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”,给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台,相信我、选择我、支持我。我将带着希望,用信念和知识的双翼,在银行行业这方广阔的天空中,展翅飞翔。

谢谢大家！

邮政员的演讲稿题目篇四

邮政王虹的演讲稿给我留下了深刻的印象。她通过自己的亲身经历，以及对邮政行业的认知，向我们展示了邮政的重要性和价值。本文将从四个方面谈谈我对这次演讲的心得体会。

二、邮政的重要性和价值

邮政被誉为“国家的神经末梢”，在社会生活中扮演着极其重要的角色。但是在我平时生活中，却常常忽视了这个行业的重要性和价值。通过王虹的演讲，我深刻了解到邮政除了传递信件和包裹的基本功能之外，还承载着社会 and 个人的多重责任，如保密、公平、高效等。在社会进步的今天，邮政更具有了新的意义，它连接起人与人之间的情感纽带，是社会和谐发展的基石。

三、邮政行业的困境和挑战

虽然邮政行业具备着重要的价值和作用，但是目前却面临着一系列的困境和挑战。王虹在演讲中提到了一些问题，例如高峰期的快递大量积压、司机违规行为等。这些问题的存在不仅影响到群众的日常生活，也影响到邮政行业的形象和信誉度。面对这些困境和挑战，我们不能只是抱怨和愤怒，更要积极思考和行动起来，共同解决问题，推动邮政行业的健康发展。

四、邮政行业的发展前景和机遇

虽然存在困境和挑战，但是我们要看到邮政行业的发展前景和机遇。随着经济的不断发展和网络科技的进步，人们对于邮政服务的需求也在不断增加。王虹在演讲中提到了邮政行业的愿景，即通过智能化管理、跨行业合作、优质服务等方

式，提升整个行业的竞争力和发展水平。我们要积极抓住这些机遇，为邮政行业的发展贡献自己的力量，实现行业的繁荣和进步。

五、我的行动计划和努力方向

通过聆听邮政王虹的演讲，我意识到作为年轻人，我们需要为邮政行业的发展贡献自己的力量。首先，我要从自身做起，遵守交通法规，不乱扔垃圾，养成良好的公德心。其次，我要积极参与志愿活动，为邮政行业提供支持和帮助。最后，我要学习新知识，提高专业素养，为未来能够更好地服务邮政行业做好准备。

总之，邮政王虹的演讲让我对邮政行业的重要性和价值有了更深的认识。我们应该关注邮政行业的困境和挑战，并积极参与其中，为行业的健康发展贡献自己的力量。同时，我们也要看到邮政行业的发展前景和机遇，为实现行业的繁荣和进步做好准备。让我们共同努力，将邮政行业发展得更好！

邮政员的演讲稿题目篇五

邮政王虹是一位深受人民喜爱的邮政从业者，她在最近的一次演讲中分享了她多年来在邮政工作中的体会和感悟。我有幸聆听了这次演讲，深感受益匪浅。以下是我对这次演讲的心得体会。

首先，作为一名邮政从业者，王虹强调了邮政行业的重要性。她指出，邮政不仅是民生服务领域重要的组成部分，还是国家经济发展和社会进步的重要支撑。邮政在连接人们的联系、促进区域经济发展以及促进市场流通等方面发挥着不可替代的作用。通过这次演讲，我深刻认识到身为一名邮政工作者，我们肩负着使命和责任，要将自己的工作做好，为人民服务，为国家贡献力量。

其次，王虹在演讲中强调了邮政服务的原则和要求。她认为，邮政服务应该以人为本，始终关注和满足人们的需求。无论是在处理日常邮件还是在应对突发事件时，我们都应该做到快速、准确和安全。同时，王虹提到了邮政从业者应具备的素质，如责任心、敬业精神和良好的服务意识。通过听她的演讲，我明白了在邮政工作中，我们不仅要掌握专业知识和技能，更要注重自身素养和能力的成长，不断提高自己的服务水平。

第三，王虹在演讲中分享了她个人的成长历程和工作经验。她提到了她在邮政工作中遇到的挑战和困难，以及如何克服问题并取得成功的经验。她强调了积极态度和坚持不懈的努力对于克服困难的重要性。她还分享了一些激励自己和他人的故事和经历，这些故事激发了我对自己工作的热情和动力。通过这次演讲，我明白了在工作中遇到问题时，不要气馁，要保持积极的心态，勇于面对挑战并付诸行动。

第四，王虹还提到了邮政行业的发展趋势和挑战。她指出，随着信息技术的迅猛发展，传统的邮政服务面临着转型和创新的压力。她认为，邮政工作者需要不断适应新技术和新需求，积极应对挑战并主动求变。这段内容让我意识到在快速变化的时代，我们不能止步不前，而是要不断学习和进步，以应对行业发展的变化和挑战。

最后，王虹总结了邮政工作的成就和未来的展望。她衷心感谢了全国广大邮政从业者的辛勤付出，他们为人民群众提供了优质的邮政服务。她表示邮政行业未来的前景广阔，并鼓励大家不断创新，加强合作，为邮政事业的发展做出更大贡献。通过演讲的最后，我对邮政行业的未来有了更加清晰的认识，我也更加坚定了自己在邮政事业中的追求和奋斗目标。

总之，邮政王虹最近的演讲给我留下了深刻的印象。通过她的分享，我认识到邮政行业的重要性和邮政从业者的责任。同时，我也从她的个人经历中学到了很多宝贵的东西：坚持、

积极、创新和为人民服务。我相信，只要我们不断努力和进取，我们一定能够在邮政事业中充分发挥我们的作用，为人民群众提供更好的服务。

邮政员的演讲稿题目篇六

尊敬的各位领导：

大家好！非常感谢局领导给我这个展示自我的机会。首先我自我介绍一下，我叫xxx，今年岁，大专毕业，年进入市邮政局工作，现任邮政所主任。今天我要竞聘的是中心支局支局长。

自从年参加邮政工作以来，我曾做过邮政营业员、储汇营业员、报刊分发员、邮政所主任等工作。多年来，我一直致力于做好本职工作，特别是自年任邮政所主任以来，在各级领导、同事们的关心、支持和帮助下，我们邮政所通过努力，取得了优秀的经营业绩。特别是近几年，每年都超额完成市局下达的计划任务，我们业务收入计划的完成率达到%，其中三项重点业务中，函件完成%，特快完成%，储蓄完成%，其它各项业务完成情况也良好。

由于多年的邮政一线工作和管理经历，本人非常熟悉和了解邮政，也非常热爱邮政事业，对邮政充满了感情和期望。作为邮政系统的一份子，我将继续与邮政同命运、共成长，这就是我参加此次支局竞聘的主要原因，另外，我觉得这次竞选中心支局局长还有以下优势。

1、多年的工作经验，使我从基层业务做起，直到今天的位置。懂一线邮政业务管理是我最大的优势，邮政业务虽然不是高科技，但熟悉一线邮政业务和邮政一线生产管理是一个支局局长的基本条件，而我个人认为自己是具备这个条件的。

2、有一定的地方人防关系。邮政业务的特点决定发展邮政业

务必须通过一定的人脉关系才能达到营销的目的。而我，家在这里，已经在当地生活了很多年，在当地有了很高的人脉关系，当地镇、站所、企业、村我都非常熟悉，为业务的开展打下了扎实的基础，正因如此，近几年，邮政所每年计划作者国完成情况都比较好。

3、团结合作、关爱下属。团队作为一个单位、部门存在和发展的基础，它的重要性是很高的。正因如此，一个团队的团结性关系到一个单位、一个部门能否取得良好发展，而我在团队团结性上是做得非常好的。

当然，年轻是我又一大优势，我有旺盛的精力和发展业务的冲劲，如果各位领导信任我，让我成功，我将带领中心支局的全体工作人员一起从以下几个方面着手开展工作：

我将根据各种邮政业务的特点制订一定的发展策略，重点是抓好三项重点业务，再兼顾其它优势业务和次重点业务，以确保全面完成年上级下达的各项计划目标。

函件业务是邮政的根本，发展函件业务至关重要，而正常的窗口函件业务一般较少，我在充分走访政府、站所、中小企业的前题下，按照企业单位的需求发展定制型卡、封、片业务，促成企业多用邮政业务将是年发展函件业务的关键。

而特快、物流业务，是各企事业单位必用业务，有市场，关键是如何在与其它快递公司的竞争中取到更多的市场份额。所以，我们要做的工作主要是做好客户的'走访工作，再通过公析客户的具体需求，做好全面贴心的服务，以此争取更多的客户是重点。

至于，储蓄业务，我是有经验的，我们将做好窗口服务、加强宣传，重点抓好旺季业务发展，淡季抓好代的发工资、发卡等项目，多吸引自来业务，同时争取大客户业务和集团业务将会是发展储蓄业务的主要手段。

而其它业务则要根据不同的业务特点，利用团队的力量，采取一定的营销手段，必有成效。当然以上的一些发展业务策略的前题是必须抓好窗口的服务，窗口是形象，是所有营销的归集点。

团队是我们生存的基础，是根本，所以，我认为作为中心支局的支局长，在每年初，必须根据下达的计划任务，实事求是的，在公开公平的基础上，制订考核奖励办法，将责任、义务、权利充分结合到办法中，强调多劳多得的原则，以充分调动职工的积极性、创造性。

邮政的所有经营和业务发展，都有一定的规范要求，所以，加强内部管理是业务良性发展的必要条件。而规范经营只要按市局的规范要求，通过加强内部管理，按年初制定的计划，组织业务制度的学习，并严格执行各项规章制度，做到有章必循，必能有序合规经营。

以上只是我的一些精浅想法，不当之处请各位领导进行批评指正。如果这次我能成功竞选支局长，我将尽自己的最大努力，充分调动职工的积极性，全面完成市局下达的各项计划任务，做到让领导满意、让下属职工满意。

我的竞选演讲稿结束，谢谢大家