

邮政工作总结及下年工作安排(通用10篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

邮政工作总结及下年工作安排篇一

1-10月，我局共完成业务收入2270.72万元，计划完成率达到90.83%，增长率达23.44%，以上二项数据均列全市第一。其中代理储蓄业务收入完成1701.04万元，函件收入完成212.9万元，特快业务收入完成72.79万元，报刊发行完成86.67万元，商品销售收入完成126.34万元。重点业务得到了有效推进。

截止10月31日，我局储蓄余额达到11.54亿元，累计净增余额1.96亿元，活期比重37.51%；完成代理保险保费5442.16万元；商易通发展133户。

（一）、体制改革平稳推进。

3月10日望江邮政速递物流营业部正式挂牌运营，体制改革顺利推进。期间没有发生一起员工申诉、上访等事件，确保了改革和发展“两不误、两促进”。

（二）基础设施建设成果显著

1、基层网点硬件建设显著加强。今年，我局对鸦滩支局营业大厅进行了全面改造，同时，对速递物流营业部、投递分局、邮件处理中心、麦元所、莲洲支局等办公场地进行了必要的

更新改造。通过硬件投入，综合服务能力得到进一步加强。

2、按安全标准规范要求，对县局金库进行重建，按照监管部门的要求更新和加装了监控设备，并对防尾随门进行了维修，安装了可视对讲系统，更换了消防设施，安全工作得到进一步加强。

3、围绕构建和谐企业，改善员工生产和生活环境。今年以来，我局先后创建了漳湖、新坝二处职工小家。对客户营销中心、邮处中心等加装了空调设备。

（三）、支撑和管理工作有效加强。

三是全面推进邮政信息化应用,借助现代信息技术手段,整合邮政网络优势,为望江崛起提供现代邮政服务;四是人力资源管理不断加强,积极盘活和优化人力资源配置,根据上级有关规定对储汇营业人员进行了轮岗,按营销体系建设要求成立了营销团队,并进行了营销岗竞聘考试。

（四）、经营工作扎实推进。我局始终坚持思路创新，通过项目带动，努力实现经营工作快中求好、以好促快的良好局面。

1、邮政金融工作全面推进，发展势头不减。1-10月，完成业务收入1701.04万元。储蓄余额保持了持续增长的态势，已累计净增1.96亿元，代理保险、代理基金、商务汇款等业务也得到了同步发展。此外，我局还开展安全隐患排查和大额现金管理工作的宣传等专项检查活动；完善储汇各项规章制度，组织新业务培训班18期450余人次，参加省市局组织的新业务培训班达7期22余人次。

网点安全系数全部达标，数字监控系统、110联网报警系统得到可靠运行。

2、函件业务继续保持旺盛的发展势头。1-10月我局已完成业务收入212.90万元，占全年预算进度的78.85%，其中邮送广告共发布28期（22万份），实现业务收入20.58万元；邮资封完成1.15万枚，实现收入1.56万元；邮资机业务量完成14.4万件、收入41.76万元；招生商函10.09万份，实现收入11万元。

为促进全县函件业务发展,今年我局专门成立了几个营销项目小组:

三是定期发行本册式邮送广告业务,本册式广告以电信、移动、宾馆等常年固定广告商为主体,同时根据时节的特点,适时补充其它广告,实行每月定期发送,1-10月份已累计发行10期,实现收入16万余元。

四是与县文体局联合开展“加大文化市场监管,净化文化市场环境”专题营销活动。与“雷池文化节”组委会联合开展门票销售与纪念明信片发行活动。

3、以农资配送业务为重点的物流分销配送业务稳步发展。1-10月份销售大化肥416吨;农资订货会现金订货达44.91万元;实现业务收入91.78万元。

我局以服务“三农”为切入点,通过制定季节性经营工作重点、举办农资产品现场订货会、适时组织开展劳动竞赛、不断丰富农药品种和加强农家店建设质量等方式,极力推动物流业务的发展。

4、速递业务增长较快。今年3月份速递物流营业部成立以来,将速递业务放在十分重要的地位,通过理顺机制、强化营销、提升素质等手段,全力改变业务发展现状。1-10月,速递业务收入完成72.92万元,业务发展呈现跃出“锅底”、加速推进局面,其中,“徽乡茶”配送额达16.36万元,实现收入7.44万元;端午节粽子销售19.79万元,实现收入10万元。

5、邮政短信业务发展较好。邮政短信业务属于投入小、成本低、收益高的业务,我局非常重视,一直给予倾斜政策,使该业务发展步入良性发展轨道,真正实现了“早发展早收益”。目前已实现每月固定收入近4万元,止10月5日,累计净增邮信通用户12220户,净增速递短信4582笔,汇兑短信3240笔。

(五)、邮政服务水平全面提高

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,在强化日常检查工作的同时,我局还十分重视对员工的教育培训工作,使服务工作更规范,今年我局共举办的18期各类业务培训班,共有员工270余人次参加了培训。通过全局员工的共同努力,全局员工服务意识有所增强,服务质量有所提高,基本杜绝了用户有理由申告,邮政综合服务水平有所提升。

(六)、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。我局根据省市局相关文件的要求,成立了两个专项检查领导小组,认真开展了人员排查和邮政业务稽查等工作。坚持每季度召开一次储汇资金安全例会和邮政通信质量分析会。扎实开展“安全生产月”活动。由于制度到位,责任落实到位,检查工作到位,保证了我局的各项工作都能安全的开展,没有发生一起重大经济案件、重大安全事故、重大违规经营行为。

(七)深入学习实践科学发展观

深入贯彻落实科学发展观,以”更新一点,再快一点”企业核心理念为指导。围绕我局实际工作认真开展了查思想观念,查学习成果,查工作作风,查遵纪守法,查工作措施是否得到有效落实。准确把握科学发展观的科学内涵和精神实质,深刻理解

科学发展观的重大现实意义,运用科学发展观指导和促进各项工作上台阶,实现望江邮政又好又快的发展。

一是营销体系不完善,市场开发力度不够,有的新业务还有待于深层次开发。

二是业务发展不平衡,金融类收入比重过大,给企业的未来发展带来不利影响。

三是员工的危机意识、团队合作意识、服务意识还需进一步完善。

四是管理工作有待于进一步规范。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,力争在今后有个实质性的改变。

邮政工作总结及下年工作安排篇二

为了实现“用户满意第一”,我除保证每天提前做好班前准备工作,做到准点开门、满点服务之外,还时常牺牲个人休息时间到单位上办理各类业务,主动向客户营销我行产品,如基金,国债,保险等;并做到解释简明扼要,浅显易懂,让客户在最短的时间内了解我行产品,接受我行产品。对优质客户,我基本使用的是“站立式服务”,且做到“来有迎声,走有送声”。此外,我还耐心细致地向客户讲解个人储蓄业务、个人消费贷款、个人住房贷款、个人电子银行等个金业务,受到客户好评。就曾受到客户口头表扬20余次,未接到过一次客户投诉,多次受到单位领导褒奖。

我始终坚持“工作第一”的原则,认真执行所里的各项规章制度,工作上兢兢业业、任劳任怨,时刻以“创新服务,持久服务”的服务理念鞭策、完善自己,以用户满意为宗旨,努力为储户提供规范化和优质的服务。在铜元局分理处注重对员工素质培养的今天,我刻苦钻研业务技能,在熟练掌握

了原业务流程的基础上，认真主动地学习新业务，尤其钻研个金业务。在工作中他总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。全年来，我办理业务快速、准确，业务量一直处于全所前列，月平均业务量4500笔，如：在二季度，开理财金一户，金额一百万元，组织他行存款八十余万元。从xx年至今一直担任业务主管，在储蓄所人手严重不足的情况下，我主动为所领导分忧，不计个人得失，长期放弃休息到所里加班，在工作中正确地起到了主管的模范作用。

本着为用户负责的服务理念，经过一年来的刻苦工作、学习和实践，

我在今年二季度两次在南岸支行获得“最佳主管”荣誉称号、两次在分行评为“最佳核算质量”奖、二季度差错在全市排名第三。这些荣誉与成绩的取得，与分理处、储蓄所领导的培养和广大同事的关心是分不开的。

工作中不断学习，在学习业务技能的同时，我还注意努力提高自身素质，以适应金融现代化的需要。我在工作之余进行自我充电，努力自学计算机技能。

通过这几年的工作，使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，我还要继续本着主人翁的态度，兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克己之短，一如既往地为本所的发展敬献自己的一份微薄之力。

我工作口号是：“向客户提供更优质的服务、把优质服务工作落到实处！”

邮政工作总结及下年工作安排篇三

伴着纷飞的瑞雪，2006年即将离我们远去，回首这即将过去的一年，深感充实与忙碌，做为市集邮协会的理事，在这年终岁尾，有必要盘点一下一年来的工作，一来，给少年邮局一个

总结，二来也向局领导汇报一下我们的工作，第三也是为新的一年提前做一个筹划。

黑河少年邮局作为黑龙江省第一家少年邮局，得到了省邮协的高度重视，更得到了市邮政局的大力扶持。在市集邮业务局东飞局长的直接领导下，坚持了三年，在省集邮秘书长会议和今年在牡丹江召开的全省青少年集邮活动工作经验交流会上作了经验交流，得到了与会同志的一致好评，成为全省青少年集邮工作的排头兵。

1、纪念成立三周年，举办集邮知识竞赛

从xx年4月6日挂牌成立，黑河少年邮局已走过了三个年头号，每年的4月6日，少年邮局都要用各种活动开展纪念活动。2008年是中国的奥运年，于是我们就结合省邮政宣传中心开展的“迎奥运集邮知识百题竞赛”活动，在黑河市第三小学多功能厅举办了“迎奥运，集邮知识竞赛”暨纪念黑河市少年邮局成立三周年活动。集邮业务局伍东飞局长、区教育局常务局长谭启发、黑河日报社记者张辉、协会委员李石平等到会祝贺。活动气氛紧张热烈，活动收到了很好的效果。黑河日报和黑河电视台都进行报道，《黑龙江邮电报》在《集邮纵横》专刊头条显著位置上刊登了活动照片，起到了很好的宣传作用。

2、普及奥运知识，开展迎奥运答卷活动

我校一名学生获二等奖；在重庆丰都集邮协会组织的集邮知识竞赛中，我校有4名学生分获二、三等奖，16人获优秀奖。通过参与这些活动，普及了集邮知识，也使同学们更加关注奥运，热爱祖国。

3、开展社会实践，参加世界邮政日的宣传活动

十月九日，是世界邮政日，少年邮局刻制了主题为：“世界

邮政网，网络连天下”的宣传戳，少年邮局的小员工与黑河市邮政局的员工一道走上街头，宣传邮政业务，在活动中学生们得到了锻炼。

4、请专家讲座，提高活动的层次

何宏老先生是商大教授是省邮政的常务理事，我省著名的东北解放区邮票的研究专家，德高望重，在我省集邮界地位举足轻重，十月二十七日，他去俄出差途经黑河。我们得知消息后，立刻与他取得联系，邀他来校做了一场精彩的集邮知识讲座，何老风趣、热情的授课风格，让师生如沐春风，收获很大。

邮政工作总结及下年工作安排篇四

半年来，县邮政分公司在州公司党委的坚强领导下，通过各部门的共同努力，不断改善职工的生产生活条件，发挥职工的积极性和创造性，提升企业管理水平，认真履行普遍服务和特殊服务义务，努力发展邮政业务，为完成县公司各项经营目标起到了积极作用。

1、函件收入：完成3916元，完成目标6.53%；

2、包裹收入：4929元，完成预算49.29%；

3、报刊发行收入：92285元，，完成预算51.27%

4、机要业务收入728元，完成预算26%

5、集邮业务收入48171元，完成预算60.21%

6、代理金融业务收入293373元，完成预算39.12%；截止5月31日，全县邮储余额达到4206.42万元，比去年同期增长10.69%。

7、代理速递物流收入7454元，完成预算29%

8、分销业务收入完成6303元，完成预算25.21%。

9、其他出售品收入1274元。

10、其他业务收入22200元，完成预算49.89%

截止5月底，邮政主营业务收入47.11万元，预计到6月底将完成56.53万元，完成预算目标的45.26%。

（一）重点工作

根据中国邮政集团公司20xx年3月13日发，中国邮政□20xx□86号《中国邮政集团公司关于实施法人体制调整有关事项的通知》文件要求，为深入贯彻落实十八大、十八届三中、四中全会和中央经济工作会议精神，深化邮政企业改革创新和转型升级，建立规范的公司法人治理结构，优化集团组织架构，实现在同一法人主体内对全网资源、业务经营等进行集中管控，推动中国邮政在新常态下平稳健康发展，中国邮政集团公司（以下简称“集团公司”）决定实施法人体制调整，将集团公司对各省（区、市）邮政公司、中国邮政速递物流股份有限公司对各省（区、市）邮政速递物流有限公司和南京中邮航空速递物流集散中心有限公司的管理体制，由母子制改为总分制（以下简称“子改分”）。

上半年，围绕集团公司“子改分”工作进程，县分公司也做了大量工作，按照集团公司的时限要求，于20xx年5月30日前，完成了企业更名工作（由原县邮政局更名为—中国邮政集团公司省县分公司）。并于规定时间内，完成了企业营业执照、税务登记证、银行账户等信息的相关更名工作，顺利完成了集团及省、州公司下达的“子改分”工作的前期主要工作。

下半年，我们将继续深化“子改分”工作，努力完善前期工

作中的不足。

（二）民生工程

我县空白乡镇邮政局所建设共计10个，截止20xx年5月底，已完成9个空白乡镇邮政局所建设并投入使用，其中中邮政所正在建设过程中。县公司将按照省、州公司及各级上级主管部门的要求，继续抓好空白乡镇邮政局所的运营和补建工作。

（三）其他重要工作

1、明确奖惩机制，激发员工斗志

为加快重点业务发展，半年来，先后开展了一季度邮政业务“开门红”营销活动、二季度项目营销活动等。通过职工大会和谈心等方式，激发公司职工发展业务的信心和勇气，树立发展为先的生存理念。

5月以来，县支行邮储余额净增120.32万元，同比增长10.69%，月度排名第1名，1-5月累计余额增长排名第7名。

2、关心职工生活

关心职工生活是稳定职工队伍的根本，工会始终把关心职工生活作为一项重要工作来抓，在资金困难的情况下，为支持县公司“五小”建设，为公司伙食团配备了冰箱，更换了小厨房用具，把职工的生活当成一件大事来抓。

上半年，公司工会组织职工到三亚疗养，极大地增进了员工爱岗敬岗的工作热情，激励了员工的工作热情。

3、开展劳动竞赛活动，不断提升员工业务能力

根据省、州公司技能大赛的实施方案，县公司制定了相应的

竞赛方案，组织邮务类营销人员、邮政储汇业务员进行技能竞赛。通过第六届全州邮政通信职业技能竞赛活动，不但提高了员工的业务能力，同时也使员工了解了自身的不足，有效地激发了员工业务学习的热情。

4、强化管理，提高服务质量

增强服务工作的主动意识，将传统思维向现代服务理念转变，认真履行普遍服务义务，认真执行州公司的“三必须、四会议、五报告”规定要求，为提升邮政良好的社会形象打下坚实的基础。进一步规范企业管理，提高服务质量及核心竞争力，不断满足顾客的需求和企业发展的需要。

5、加强思想政治建设，提高驾驭工作的能力

思想政治建设是领导班子和干部建设的根本问题，决定着干部政治观点、政治方向、政治立场和思想政治水平。要不断加强自身的思想政治建设，必须做到以下几点：一是做到讲学习，努力提高自己的思想政治水平。工作中，注意树立正确的世界观、人生观和价值观，努力提高运用理论解决实际问题的能力，不断开创工作新局面。二是做到讲政治，提高自身的政治理论水平，能够认真贯彻党的基本路线、方针、政策，坚决执行公司的各项重要决策，在实践中，认真践行“党的群众路线”重要思想，想问题办事情做决策，做到一切为了员工，时刻关心员工，相信员工，依靠员工，把员工拥不拥护，赞不赞成，高不高兴作为自己行动与工作的出发点和落脚点。同时，廉洁自律，严格约束自己。三是做到讲正气，保持良好的工作作风，能够按照“八个坚持、八个反对”的要求，坚持理论联系实际，密切联系群众，开展批评与自我批评，谦虚谨慎、戒骄戒躁。工作中，坚持原则，与班子同志相处，做到既讲团结，讲工作，又讲原则，讲正气。

（一）“子改分”工作

由于此次“子改分”工作，涉及到各省分公司的资产及股权分配，我县邮政分公司的所有房屋、土地等都需重新进行更名登记，牵扯面广、资料繁杂、时限要求高，办理难度也相应增加。

（二）经营发展

随着科技进步，传统邮政业务受到较大冲击，企业转型升级面临极大挑战，高新技术的更新换代日新月异，知识型人才缺乏，不能有效调动职工的工作热情。

（一）目标任务

下半年，我们的主要任务是坚决完成州公司下达的20xx年全年收入目标任务135.33万元。

（二）重点工作

结合20xx年度预期目标，我单位将着力抓好五个方面的工作：

一是加强党风廉政建设，践行“三严三实”；二是继续以业务发展为中心，开展短期竞赛活动；三是坚持奖惩机制，深入激发员工竞争理念；四是深化企业改革后续工作；五是提高员工学习热情，提升业务能力。

（三）保障措施

一是制定工作计划，作好工作笔记；二是加强业务宣传，制定短期竞赛管理办法；三是将奖惩明细表进行公示，有效提升员工竞争意识；四是继续深化企业“子改分”工作；五是鼓励员工进行再教育再培训。

上半年，县公司工作围绕目标取得了一些成绩，但仍需不断创新，在工作中存在的不足仍需在以后的工作中努力改进。

邮政工作总结及下年工作安排篇五

抵达常州邮政局的第一天下午，市局领导召开座谈会，热情地迎接我们的到来。刘福林局长向我们简要介绍了常州邮政局的基本情况，包括其各项业务规模、业务收入、职工结构和数量等，使我们对常州邮政局的总体发展状况有了大致的了解。刘局长还提出了对我们的殷切希望：尽管我们三人在常州邮政局的实习时间只有一个月，但希望我们能和这里的员工们融为一体，把常州邮政局当作自己的“家”。陈局长、徐局长、王局长和郑局长以及经营服务部的潘主任也向我们表示了热忱地欢迎。

为了能够充分、有效地利用一个月时间，我们和人教处的褚主任共同商议出了一份实习计划表：以周为单位，我们将分别前往经营服务部、函件局、物流局和速递局等几个较大的专业部门进行实习。

在常州邮政局实习的第一周，我们来到了经营服务部下设的大客户服务中心，跟随大客户部经理走访了其分管的分局和支局（据了解，常州邮政局采取支局上设分局的管理结构，这在省内是独一无二的）。带我的夏怡经理分管城南分局，这是距离常州市中心最远的一个分局，距无锡仅有十来公里。我们驾车来到了位于武进区雪堰镇的雪堰支局。支局长朱国栋拥有十年的邮政工作经验，从投递员到支局长，他一直踏踏实实勤勤恳恳，工作表现十分出色。因为曾在邮政一线工作过的关系，他对于基层营销、客户营销有着自己独到的见解。他说，做投递员的时候，很多人担心协储任务完不成，可他从来不发愁，因为他的客户总能心甘情愿地将存款交给他。“这是因为亲切和信任。对客户营销，不能只是在有了任务和指标的时候，更多的努力要放在平时。其实，每一个和客户接触的机会，都是营销的好时机。投递员是和客户接触最频繁的一群人，他们服务态度和质量的的好坏，直接影响到客户对邮政企业的印象。如果我们能在这方面多下一点功夫、多动一点脑筋，有时候就会产生意想不到的效果。我以

前做投递员的时候，就总在思考怎样拉近和老百姓之间的关系。有时天太热了，我会主动说一句：‘大妈，能给我一杯水喝吗？’从来不会有人拒绝我，因为投递员是人，老百姓也是人，从情感上打动他们，比单纯地推销产品有用得多。”听了这番话，我感触很深。我想，朱局长不一定学过什么高深的营销理论，但他已经从实际行动中，恰如其分地使用了“终端营销”和“情感营销”这两个绝佳的营销工具。而这，也正是我作为一名刚刚入局的大学生所要学习和效仿的——将理论更好地运用到实践中去。

在市函件局实习的一周，可以算得上最有趣的一周，因为我们三人被安排负责常州市少儿书信大赛的初审工作。在审稿的过程中，小朋友们稚嫩的话语常惹得我们捧腹大笑。

此次少儿大赛的主题是“小伙伴，我想对你说”，目的是鼓励小朋友通过书信的方式，向小伙伴们说出心中想说而又未说的话。有的小朋友向远方的好友倾吐思念之情，有的小朋友向身边的同学道以诚挚的歉意，还有的小朋友向素未谋面的残疾儿童、山区儿童表示关心和慰问。无论内容如何，书信比赛都让小朋友们了解和熟悉了书信这样一种传统的沟通方式，使他们学会了通过写信来交流情感、交换心得。从营销学的角度，我十分赞成这样的营销方式，它不仅能为邮政带来一定的业务收入，还具有较高的公益性和社会价值。更重要的是，它能为我们提供许许多多的潜在客户。对于邮政企业来说，青少年是一群不可小觑的消费群体，让他们从小就建立使用邮政服务的意识，有利于培养其以后的品牌忠诚。中国移动在若干年前推出“动感地带”这个子品牌，主打青少年学生市场，也正是出于此方面的考虑：做市场要趁早。对于消费者来说，谁最早进入他的心智，谁就最有可能占据有利位置。营销学中的“第一”法则告诉我们，百分之百的人们都会记得“第一名”，却很少有人记得“第二名”。中国邮政要想改变消费者心目中传统、守旧的固有形象，树立品牌好感，不能只将眼光局限在现有的客户上，还要培养潜在的目标客户。所以，少儿书信大赛无疑是一个良好的开端。

我们要以此为契机，深入开展多种形式的营销和宣传，为邮政企业的可持续发展奠定坚实的基础。

常州物流局拥有一个十分年轻的团队，但论起物流业务的运作与管理，团队的成员们个个都堪称高手。蒋燕子局长就是典型代表。这位思维敏捷、行动干练的女局长，自常州物流局成立以来，投入了巨大的心血，付出了许多艰辛，终于将常州物流局打造为全省乃至全国最具知名度和影响力的专业局之一。新科电子、亚邦药业、中国移动这些大客户的项目组就设在常州。除此之外，常州物流局还担负着雅芳、玫琳凯等大客户的相关物流工作。在物流局实习期间，我们跟随项目组成员分别前往了新科、亚邦，了解那里的工作流程和运作机制。作为一个新兴的专业，邮政物流从诞生伊始就秉承着一个现代化企业的运作理念，操作规范而又勇于创新。尽管目前邮政物流专业总体上还未能实现扭亏为盈，但我们相信，邮政物流业的发展前景是非常光明的，因为我们可以改善和发挥的空间还十分巨大。

在常州邮政局实习的最后一周，我们来到了位于火车站附近的邮政速递公司。速递公司的曹经理向我们介绍了常州邮政速递业务发展的主要情况：07年常州速递公司制定了6200万的年度总目标，在“一超两确保”思想的指导下，目前城区已经提前一个月完成了任务。这是可喜的一面。但与此同时，速递专业也存在一些难以解决的问题，其中最主要的就是网络建设投入不足，导致投递时限难以保证。例如，常州有很多出口国际市场的纺织企业，它们对于速递业务的需求量很大，这本是ems的一大发展商机。但进口国对于纺织品运输时限的要求往往也很高，尤其像日本一类的国家。近年来，常州邮政速递公司不断加快东京次日递、大阪次日递等路线的运输时限，但还是不能保证百分之百的有效率。“客户一旦流失掉，就很难再回头。我们希望邮政企业今后能够加大运能，以最优质的服务来留住我们的客户。”曹经理如是说到。

在投递方面，常州邮政速递公司实施揽投结合制度，一方面加大对于投递员的素质要求和提高ems的服务质量，另一方面鼓励投递员多劳多得，创新收入结构。为了能够更真切地体会到邮政速递的专业服务，我们坐进了邮车，跟着驾驶员一起递送和揽收起了邮件。下午三点半，投递员们将各自段道上的邮件整理和排列好后，堆上邮车便开始了马不停蹄的投递工作。用“马不停蹄”这个词来形容他们一点也不为过，因为除了开车以外，他们几乎都是跑步前进的。就是这样紧凑的节奏，也差不多要一直忙活到晚上7点左右。这一切，都是为了最大限度地保证ems的投递时限。因为对于ems来说，时间就是生命，谁最快，谁就最能赢得客户。

一个月时间一晃而过，转眼间我们又回到了南京，回到了我们真正的工作岗位上。5个月的实习，对我来说是毕生难忘的。感谢省公司领导给予了我如此珍贵的学习和锻炼机会，感谢曾经指导我、帮助我的各位同事、同仁们，感谢一直陪伴在我身边的四位好伙伴。因为你们，我对江苏邮政的前景充满信心。在今后的工作道路上，愿我们携手共进，为江苏邮政一同创造更加和谐、美好的未来！

邮政工作总结及下年工作安排篇六

xx年在省公司计财处、审计部以及市局领导的大力支持和正确领导下，市局计划财务部的各项工作开展顺利。计财部作为我局服务专业、服务县(市)局的职能部室，秉承“立足基层，服务发展”的思想，努力做到为各专业公司、各县(市)局做好服务、管好帐、看好家。

xx年度财务工作总结

一、做好财务管理，提升自身素质，服务基层发展

一)完成年初预算，为全年各项指标的完成提供指导

进入xx年，计财部就依照市局领导的安排积极筹划编制年初预算，为全年业务发展做出规划。顺利完成了各专业和各县局的收入预算，收支差额预算。

相继下发了《关于下达xx年集中资金计划的通知》、《关于下达xx年考核收支差额目标的通知》、《关于下达xx年收支差额预算目标的通知》、《关于下达xx年专业经营收支差额计划的通知》等文件，为市局各专业和县局整个xx年的工作提供了指导作用。

xx年是邮政企业实施新会计准则的第一年，为了保证新的会计准则在年初得到实施，财务部门前期做了大量的准备工作为xx年度及以后会计年度的会计核算工作顺利展开打下坚实的基础。

按照财政部相关规定，中国邮政集团公司(以下简称集团公司)自xx年1月1日起执行新企业会计准则。为做好新旧衔接转换工作，规范新旧衔接转换过程中的会计处理，实现会计核算的平稳过渡，市局计财部根据《企业会计准则第38号—首次执行企业会计准则》、《中国邮政集团首次执行新企业会计准则衔接转换办法》以及企业会计准则解释及其他相关规定，在省公司计财部的领导下，及时完成了xx年新旧衔接转换工作，实现了新旧制度的平稳过渡，也为今后账务处理工作打下了良好的基础。

依照省公司计财部的要求，市局计财部制订了《xx市邮政局计划财务工作规范化评价办法》(以下简称《考评办法》)，《考评办法》的出台，对规范会计工作行为和财务管理活动，增强计财人员的责任心，树立良好的职业品质起到了很好的作用。

《考评办法》结合我局目前财务管理及会计核算的实际情况，本着“重基础、可操作性强、便于考核”的原则，按基础工

作、报表等四个板块，对会计、统计和量收系统管理等工作进行细化考核，明确每个项目的考核执行人、按季度对考核结果进行通报，并作为年终考评的依据。同时对扣分项目涉及的单位，督促其限期整改，并追踪、落实整改结果，限度地防范风险。通过建立评价体系和实施细化考核，提高了对财务人员绩效考核的针对性，公正性和可操作性，同时更便于检查出日常工作中的疏漏和不足之处，及时纠偏，最终达到财务人员尽职尽责、财务工作规范高效。整体素质不断提升的目的。

邮政工作总结及下年工作安排篇七

本文目录

1. 2017邮政工作总结
2. 邮政营业员个人工作总结
3. 邮政营业员年终工作总结范文
4. 邮政个人工作总结

1、锁定目标营造氛围 早在去年七月底，我局就着手xx年的报刊发行的动员和部署工作，先后五次召开报刊发行会议，研究制订报刊发行工作的具体措施，立足于包销和畅销报刊的发行工作重点，确定了以教辅类报刊、健康类报刊、休闲娱乐类报刊、农业致富类报刊、行业报刊为营销重点。及时组建了专业营销队伍，建立报刊发行汇报制度，按区域划分了四个片区，由局领导带队营销，全县18个邮政网点及时深入到企事业单位、中小学、社区、门店及农村的用户群当中，富有成效的开展报刊活动月活动，现场为用户订阅报刊提供咨询，推荐适用报刊。

2017邮政工作总结（2） | 返回目录

一年来，本人能认真学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理

论，贯彻xx大和xx大三中全会精神，积极实践“三个代表”，在思想上积极要求上进，工作上勤勤恳恳、任劳任怨，作风上艰苦朴素、务真求实，能及时地又尽心尽力地完成各级领导和有关部门安排的各项任务。主要情况汇报如下：一、在思想上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，深刻领会胡总书记的讲话精神，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，不断提高自己的理论水平和综合素质。二、在工作上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、下班，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，（？）月参加总局组织的业务考试，成绩良好。三、在作风上能遵章守纪、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、勤俭耐劳、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，勤劳简朴的生活，为实现邮政文明服务窗口尽一份微薄之力。四、今后努力的方向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，需掌握的知识更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高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。

2017邮政工作总结（3） | 返回目录

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xx年已过去□xx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。

2017邮政工作总结（4） | 返回目录

1、储蓄业务发展较快

20xx年市局给我局下达的邮储余额净增指标为20xx年内完成20xx年初职代会上，我们根据市局文件精神提出了必须在第一季度完成全年储蓄余额净增任务的工作目标。同时加大了职工揽储力度和考核力度，实施压缩在途资金在0.以下、控制库存现金在以下、加快资金归行率等办法来提高储蓄余额的含金量，以增加储蓄收入。

第一季度我局储蓄业务是历年来完成最好的，截止3月20xx年计划的，创下了我局储蓄净增余额的新高。

2、代办保险业务发展突出

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。xx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。根据国家邮政局发出的《关于加快xx年代理保险业务发展的若干意见》和省、市局的要求，我局把代理保险作为做大、做强“代”号业务的切入点，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业务发展，积极与平安、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，我们先后召开了三次发展保险业务工作会议，制定了切实可行的业务发展奖励办法，邀请市人寿保险公司的讲师传授保险业务发展经验，并借鉴辽阳县局召开保险推介会的成功经验于4月29日召开了“鸿泰纳祥、绿衣献爱”保险推介会，实现保费42x元，超出了原订的30x元目标，达到了预期的效果，为今后保险业务的发展开了一个好头。这次推介会中共有1储蓄单位□6x个人参加揽收，职工们为了这次推介会都做了不少的牺牲，付出了很多的心血。这也说明了我们是一个非常团结的集体，是一支特别能战斗的团队。

3、其他业务发展较快

按照平等协商、优势互补、互惠互利、共同发展的原则，我们积极开辟联合发展领域，寻求与电信、移动、联通、保险等企事业单位的通力合作，大力发展中间业务。今年5月份，我局开展的代售网通话费充值卡取得了快速的发展，仅一个月的时间就卖出了充值卡5多元。

另外，面对激烈的市场竞争形势，我们还专门研究了市场环境和客户需求，适时调整了业务开发重点，积极开展函件业务。今年许秀飞同志不辞辛苦，多次攻关，成功地开发了县政府、职教中心、国土局、法院、一中、北甸实验学校、发电厂等七家邮资封业务，为局创收2.x元。同时他抓住“五女山申报世界文化遗产”的机会，积极与县委县政府沟通，发行“五女山山城个性化邮票”，为局创收4x万元。另外，我局还开发了大雅河漂流邮资明信片枚，为移动公司制做了枚企业拜年卡，使我局在邮资明信片业务和企业拜年卡业务发展上实现了零的空破。

服务是邮政的永恒主题，是企业生存和发展之本。为了使营业员、储蓄员、投递员等工种的对外服务工作更规范，今年我局共举办的两期业务培训班，共有职工6x次参加了培训。此外，我们还在3月份开展了全县星级营业员、投递员资格评定考试，对原有的星级营业员、投递员进行了重新评定，共评定出星级投递员五名、星级营业员2。通过全局职工的共同努力，现在我局职工着装整齐，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。有了这样一个优良的基础，我们有理由相信：在接下来的时间里，我们的工作会更上一层楼的！

邮政工作总结及下年工作安排篇八

作为一名营业员，也是需要写出自己的工作总结的，那么工作总结该怎么写呢？下面是本站的小编为大家精心整理的“邮政营业员工作总结范文”，供大家参考！希望能够帮助到大家！更多精彩内容请持续关注本站！

邮政营业员工作总结范文【一】

一、在思想上

认真学习xxx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xxx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和，不断进步自己的理论水平和综合素质。

二、在工作上

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，月参加总局组织的业务考试，成绩良好。

三、在作风上

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，勤劳简单的的生活，为实现邮政文明服务窗口尽一份微薄之力。

四、今后努力的方向

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。

邮政营业员工作总结范文【二】

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。

邮政工作总结及下年工作安排篇九

邮政各项指标完成情况

我局全年业务收入计划为954万元，今年1-11月份实际完成883.3万，完成全年计划的92.6。其中储蓄业务收入完成696.3万元，包裹收入完成52.2万元，特快业务收入完成37.7万元，汇兑业务收入完成28.7万元，报刊发行收入完成28.6万元，代办业务完成6.6万元，其他业务收入5万元。

截止11月20日，我局储蓄余额达到34605万元，累计净增余额6560万元，活期储蓄余额9978.5万元，占储蓄比重的28.88。

经营工作基本情况

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78.8以上。x年市局给我局下达的邮储余额净增指标为xx万，但是由于银行转存款利率的下调，一年内完成xx万元净增额肯定是完成不了收入任务的。因此在年初职代会上，我们根据市局文件精神提出了必须在第一季度完成全年储蓄余额净增任务的工作目标。同时加大了职工揽储

力度和考核力度，实施压缩在途资金在0.5以下、控制库存现金在2以下、加快资金归行率等办法来提高储蓄余额的含金量，以增加储蓄收入。第一季度我局储蓄业务是历年来完成的，截止3月20日，累计余额达31,775万元，上划资金4,850万元，超额完成市局下达的计划指标，受到了市局的表扬。但是第二季度由于我们举办了保险推介会，其中426万元的保费中有80以上资金都来源于邮政储蓄，加之四、五月份又是农村播种季节，也是用钱的高峰，想保住一季度的邮储增长额是非常困难的，因此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，截止6月20日，我局邮储净增余额3,658万元，仅比3月20日少了73万。在第三季度，我们又加大了储蓄业务的发展力度，截止11月20日，我局实现了净增储蓄余额6560万元，完成了全年计划的182.2，创下了我局储蓄净增余额的新高。

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。x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。根据国家邮政局发出的《关于加快x年代理保险业务发展的若干意见》和省、市局的要求，我局把代理保险作为做大、做强“代”字号业务的切入点，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业务发展，积极与平安、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，我们先后召开了三次发展保险业务工作会议，制定了切实可行的业务发展奖励办法，邀请市人寿保险公司的讲师传授保险业务发展经验，并借鉴辽阳县局召开保险推介会的成功经验于4月29日召开了“鸿泰纳祥、绿衣献爱”保险推介会，实现保费426万元，超出了原订的300万元目标，达到了预期的效果，为今后保险业务的发展开了一个好头。这次推介会中共有15个储蓄单位、68名个人参加揽收，职工们为了这次推介会都做了不少的牺牲，付出了很多的心血。这也说明了我们是一个非常团结的集体，是一支特别能战斗的团队。

按照平等协商、优势互补、互惠互利、共同发展的原则，我们积极开辟联合发展领域，寻求与电信、移动、联通、保险等企事业单位的通力合作，大力发展中间业务。今年5月份，我局开展的代售网通话费充值卡取得了快速的发展，仅一个月的时间就卖出了充值卡57万多元。

另外，面对激烈的市场竞争形势，我们还专门研究了xx的市场环境和客户需求，适时调整了业务开发重点，积极开展函件业务。今年许秀飞同志不辞辛苦，多次攻关，成功地开发了县政府、职教中心、国土局、法院、一中、北甸实验学校、xx发电厂等七家邮资封业务，为局创收2.4万元。同时他抓住“五女山申报世界文化遗产”的机会，积极与县委县政府沟通，发行“五女山山城个性化邮票”，为局创收40余万元。另外，我局还开发了大雅河漂流邮资明信片xx枚，为移动公司制做了xx枚企业拜年卡，使我局在邮资明信片业务和企业拜年卡业务发展上实现了零的突破。

考核办法》的规定，对职工的对外服务工作做了明确的规定。根据《考核标准》我局在第一季度组织了以陈东副局长为首的联合检查小组于三月三日至三月十三日对全县十九个支局、班组及储蓄所进行了生产服务工作专项检查，对没有达到考核标准的52名职工进行了处罚，对服务质量较好的投递班和泡子沿支局给予了奖励。通过检查，全局职工充分认识到了对外服务工作的重要性，都能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，我局职工的服务水平和服务质量在第二季度明显提高。另外，为了使营业员、储蓄员、投递员等工种的对外服务工作更规范，今年我局共举办的两期业务培训班，共有职工66人次参加了培训。此外，我们还在3月份开展了全县营业员、投递员资格评定考试，对原有的营业员、投递员进行了重新评定，共评定出投递员五名、营业员21名。通过全局职工的努力，现在我局职工着装整齐，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。尽管在我局资金十分紧张的情况下，我们仍然对各支局、班组安装了夜间远红外线报警器14个、110联网报警器2个、关门提醒器17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。与此同时，我局根据《邮政局（所）营业人员安全操作规程》、《安全生产工作百分制考核细则》、《安全生产工作展开表》等相关文件的要求，针对我局营业网点多、服务面广等特点，成立了视察、安保为一体的联合检查领导小组，今年我们共进行了综合大检查2次，安全保卫专项检查4次，进行防抢演练2次。半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 作都能安全的开展，多次受到省、市局的表扬和认可。

我们坚持把节日、纪念日与企业的中心工作相结合，积极开展各种有益于职工身心健康的文体活动。今年我局在“三八”妇女节和“五一”节日期间举行了职工知识竞赛，使职工在工作之余仍能保持良好的学习劲头。在“七一”时我们还举行了职工拔河比赛和四人组合跑比赛。在“十一”期间，局工会组织了职工运动会（排球、篮球比赛），党政领导与一百多名会员一起参加了比赛活动，最后评出一、二、三等奖各一名，这些活动从组织到准备各项工作都安排有序、落实到人，各单位给予了大力的支持，活动取得了x成功，也充分调动了职工工作积极性，提高了工作效率，激发了职工爱邮政、爱企业、爱岗位的热情，文明之风在全局盛行，也使得我局顺利的被省委省政府评为“省级文明单位”。

为了更好的调动职工发展业务的积极性，今年局工会围绕企业的中心任务，积极配合行政抓好劳动竞赛活动。2月份我们开展了储蓄业务劳动竞赛和汇兑业务劳动竞赛，促进了我局储蓄金融业务的快速发展，使我局在第一季度就完成了全年的储蓄余额净增计划。3月份我们又开展了物流大客户揽收活

动和长途注册业务主题营销活动竞赛，为我局开展物流业务和代办业务的发展奠定了良好的基础。为了促进新业务的更好发展，我们还制定了关于代理保险业务和卡哈拉业务的发展奖励政策，使我局的业务呈多元化发展。通过这些竞赛活动的开展工作，使我局的业务发展取得了显著成效，超额完成了市局下达的各项任务。

为了美化环境，创造一个良好的用邮和办公条件，树立邮政良好的社会形象，我局先后为14个支局安装了大的局，更换小局、储蓄牌、营业时间牌、代办业务牌、委代办牌51块，引进梧桐树、果树等近20株。另外，为了配合五女山申报世界文化遗产，我局对邮政大厦重新安装的装饰灯，现在我局的营业场所宽敞明亮，满院飘香，用户用邮倍感温馨，职工工作神清气爽。

为了使我局的业务分布更加合理，今年我们将原城西支局拍卖后，又在江城花园购买了一处新的营业网点，现在已经对外营业，不仅方便了西关用户用邮，而且一定会给我局带来更大的经济效益。

虽然经过干部职工的共同努力，取得了一定的成绩，但也存在一定的差距和问题。其主要表现一是营销体系不完善，市场开发力度不够，有的新业务还有待于深层次开发。二是业务发展不平衡，基础业务的低迷状态仍然不能回升。邮储比重已经占到78.8%以上，可能会给企业的未来发展带来后患。三是经营和服务工作还需进一步完善，经营意识淡薄的问题仍然存在，应该加强管理，改善服务，特别是对外服务的工种更应加强等等。这此问题给我们的发展造成一定的不良影响，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，力争在明年有个实质性的改变。

邮政工作总结及下年工作安排篇十

- 1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等；
- 2、业务素质提高不快，对新的业务知识学的还不够、不透；
- 3、本职工作与其他同行相比还有差距，创新意识不强。

以上是我部20__年全年的个人工作总结，向全行领导及员工作以汇报。这一年中的所有成绩都只代表过去，所有教训和不足我们每个人都牢记在心，努力改善。工作是日复一日的，看似反复枯燥，但我们相信“点点滴滴，造就不凡”。有这天的积累，就有明天的辉煌。