

# 邮政新员工入职心得体会(精选8篇)

当在某些事情上我们有很深的体会时，就很有必要写一篇心得体会，通过写心得体会，可以帮助我们总结积累经验。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 邮政新员工入职心得体会篇一

邮政安保是一项重要的工作，与国家民众的生命安全和财产安全息息相关。在我的工作中，有幸成为邮政公司一名安保人员，通过一段时间的实践和磨炼，我深深地认识到邮政安保的重要性，也深刻理解了如何更好地履行我们的职责。

### 第二段：加强日常巡查

日常巡查是保卫邮政安全的基本工作，我们必须贯彻“人防、技防、物防”相结合的原则。在日常巡查中，我们要建立完善的巡查制度，逐一检查每个部位是否存在安全隐患。同时，我们还要掌握全面的技术技巧，如如何应对暴力袭击，如何运用一些通讯设备以及如何快速处理紧急情况。只有不断实践并掌握这些技能，我们才能够更好地履行职责，确保邮政的安全。

### 第三段：技术设备的运用

现代科技的进步，为邮政安保提供了更多的技术手段和工具。例如，利用摄像头实时监控，检查储藏室，值班室以及属于邮政公司的厨房以及其他办公区域。在工作中，我们还要加强对技术设备的维护和升级，保证其正常运行，如发现异常情况，及时通知修理和加强保安巡逻。同时，我们还要扩展技术领域，了解相关的新技术，以更好的提高安全防范水平。

## 第四段：加强安全意识培训

要想更好地保障邮政安全，必须不断加强对安全意识的培训。我们可以邀请专业人士开展相关课程，让全体员工掌握安全基础知识，提高安全意识，如发现可疑情况，及时汇报。同时，我们还可以利用安全模拟演习，加强员工对于危险情况的应对能力和主动逃生技能。基于安全培训的重要性，我们应该不断加强安全意识教育，确保邮政的安全。

## 第五段：结语

通过一段时间的实践和磨炼，我深深感悟到邮政安保的重要性。如果不能及时发现、及时处理，邮政安全就可能面临很大的风险。因此，我们邮政安保人员必须始终认真工作，不忘初心，不断学习和提高综合素质。相信我们在大家的共同努力下，邮政安保工作一定能做得更好，让人民群众的生命和财产安全得到更好的保障，为社会和谐进步做出贡献。

## 邮政新员工入职心得体会篇二

3月16、17日我局两次组织全局班组长以上管理人员学习了临汾邮政局保险业务发展经验的先进事迹，通过对他们的先进经验的学习，结合我们的发展现状进行了认真讨论，特别是学习了侯马市邮政局孙局长的经验介绍，对他们发展保险业务采取的措施和业绩深深感到敬佩。我们从中得到以下几点体会：

一是保险业务的发展重要的是解放思想，更新观念，要打破固有的思维定式，树立科学发展理念，变“要我发展”为“我要发展”，变“等条件具备了再发展”为“创造条件发展”，变“小发展”为“大发展”，彻底摒弃被动、保守的传统思维方式，大力推动发展方式转变取得实质性进展。

二是我们看到临汾局通过层层严格选拔组建起一支保险专职

营销队伍，并通过走出去请进来的方法，真正培养出了一批优秀的客户经理和营销团队，极大地促进了保险业务的发展。通过学习临汾经验，我们充分认识到，保险业务发展的关键是组建一支高素质的专业营销队伍，只有积极更新思想，组建队伍，走出窗口，开辟新市场，寻找新增长，才是切实加快发展的重要前提。

三是通过学习我们感到，保险业务要想做大，不仅要有专业的营销队伍和专业的团队经理，同时以配套的机制，转变观念，强化培训，创新管理，创新营销，调动员工发展业务的积极性尤为重要。只有不断完善激励机制，理顺网点客户经理和柜员之间的关系，在抓好柜面保险业务发展的同时，发挥客户经理走出去主动营销的作用，妥善解决两者之间的竞争，正确引导各自营销的重点，才能形成业务的有序发展。

四是要广开渠道，要加强组织培训，不断提升素质和技能，不断提升客户经理的专业营销水平，是实现保险业务更快更好发展的保证。

提高网点人员营销保险业务的思想认识，使员工在思想上充分认识到保险业务可以使客户获得较好的投资收益、意外保障和新的投资渠道，可以使邮政获得低成本高收益的中间业务收入。应克服员工普遍存在的畏难情绪，增强发展信心，我们认为精选代理保险业务品种，保障客户的利益，是提高员工信心的关键。只有增强信心才能够在做业务的时候，给自己树立三心：即对自己营销的保险产品要有信心，对客户推销的时候要有耐心，对任务指标的完成要有决心。

研究制定适合队伍稳步壮大的机制体系，县局在人力、财力、物力、方面，要向发展储蓄业务一样给予保险业务政策的倾斜，来努力推动代理保险业务的跨越式发展，为将保险业务发展为邮政第二大业务打好基础。

目前营业网点前台人员普遍存在专业性不强，缺乏对自己要

销售的保险险种的专业知识的理解和掌握，营销手段单一，很难满足投保户需求的问题。因此加强邮政代理保险专业知识的学习，这非常重要，因为保险业务将逐步成为我们的主营业务之一，能很好的掌握保险的销售技能和营销手段，无疑给我们自己的饭碗加上一道保险，并且职工的个人收入也将会有明显增加，另外还能从而避免因为无知而造成的违规营销，还能完善我们的售后服务功能，将邮政储蓄柜台变成保险公司的前台，使客户真正享受到邮政特有的增值服务。

加强柜台宣传，在营业厅的最明显的地方，张贴业务宣传画板，摆放宣传单等，让客户能明白了解我们销售的保险产品，增强他们的购买欲，避免一相情愿的销售方式，提高邮政代理保险业务的知名度。同时还要走出窗口，开展入户宣传，大力发展外拓业务，实现营销方式的转变。

我们的前台人员现在给客户提供的标准式的服务，而保险业务是属于差别式服务，所以前台人员很难、也没时间去为客户提供更全面的的服务，所以我们要按照市局的安排部署，尽快建立一支高素质的客户经理队伍，组织好特训营培训，解决我们目前营销人员专业性不强，不能协助客户做好理财的问题，充分发挥营销队伍的主观能动性，把兄弟单位的先进经验转化为生产动能，为我局代理保险业务目标顺利完成做出更大的贡献。

### **邮政新员工入职心得体会篇三**

观念在困境中，坝头员工敢想敢干取得了实现收入209万元，完成年收入计划109%的佳绩[]20xx年自我加压制定了实现收入260万元、力争350万元的晋级目标。比自身的差距在于身处邮政速递物流改革的困境中一度消沉，大有随波逐流任其发展态势，信心不足、目标不明、方向不清。四月份，秦伟峰局长提出了“靠管理促发展，靠服务赢市场，靠市场谋创新，靠创新求发展，靠发展进军30强”的奋斗目标。在其打破大鱼吃小鱼的旧观念，直面快鱼吃慢鱼的市场新规律的思

想观念和坝头精神的指引下我将积极转变思想、树立信心，发扬艰苦创业的精神，确保全年95万收入计划的完成，勇争全省30强发展目标。

以来，坝头支局在省公司《河南省邮政局农村支局所经营承包办法》等一系列政策的激励带动下创造出了不平凡的业绩。比自身我们存在政策棚架、考核不清等诸多问题，致使出现干与不干一个样的平均分配，职工营销发展缺乏积极性。20xx年四月份市公司出台的汴邮速业务函〔20xx〕1号《市邮政速递专业专职营销人员考核管理补充办法（实行）》为营销人员搭建了广阔的成长平台，我们将带领大家认真学习该文件，各层面对照自身制定晋升目标，不折不扣宣贯好、执行好，使省市公司出台的好政策，真正成为营销人员拼搏发展的动力。

一直以来，速递物流在项目发展中不尽人意，缺乏规模发展的项目拉动收入增长。我本人也存在有顾步不前，发展中找困难、找借口情况。在“学坝头、创佳绩”的热潮中，邮政物流迎来了学习以来第一个阶段性项目——万水千山“粽”是情端午节专项营销活动。我本人将以此次学习为契机，创新思路，在市县领导的指导下认真执行相关文件精神带领全员积极全力做好项目市场排查、开发、营销工作，确保项目目标2.5万元的完成，同时紧盯生日礼仪、同城单证照项目，力争全年生日礼仪户，规模发展同城单证照项目全年实现收入超10万元。

在困境中组建的团队，更需要全员树立爱岗敬业，协作奉献的工作精神。作为一名承上启下的管理人员我将从自身做起把业务发展中的牢骚化为尽职尽责勤思考的动力，把工作中的挫折视为锻炼自己的机会。先学做人，再学做事，在工作岗位中，只有付出对企业对领导的忠诚，只有付出对员工的爱心和责任感才能在职工中起到表率作用，“众人划桨开大船”和大家一起在邮政物流改革的风浪中搏击。

作为一名挂职锻炼人员，在日常工作中我会牢记自己的特殊身份，牢记县局领导的期望，牢记市公司的培养，更不能辜负给予自己成长平台的市公司领导。通过自身不断努力，创造优秀的业绩，充分挖掘自己工作和人生的深度和宽度把坝头精神落实到行动中来！

## 邮政新员工入职心得体会篇四

### 第一段：引言（150字）

邮政实践是大学生们在学习生活中重要的一环，通过实践我们可以更好地了解邮政行业的工作流程和运行机制。在过去的一个月里，我有幸参与了邮政实践活动，并从中汲取了许多宝贵的经验和教训。以下是我在邮政实践中的心得体会。

### 第二段：了解邮政行业（250字）

参与实践让我深刻了解了邮政行业的重要性和多样性。通过与邮政工作人员的交流，我了解到邮政行业是一个涵盖了投递、包裹托运、金融服务等多个领域的综合性行业。在这个数字化时代，邮政行业面临着很多挑战，但同时也蕴含着巨大的发展潜力。我们作为大学生，应该抓住机遇，积极学习邮政行业的相关知识和技能，为今后工作做好准备。

### 第三段：培养团队合作能力（300字）

在实践中，我参与了投递、包裹分拣等工作。这些工作需要团队协作，培养了我与他人合作的能力。我学会了与同事相互协调，分工明确、配合默契地完成工作任务。在一个紧张而忙碌的环境中，只有团队的合作与配合才能保证工作的高效性和质量。通过这些实践，我不仅积累了实际操作经验，也学到了如何与不同性格和能力的人进行有效的沟通与合作。

### 第四段：增强责任意识（300字）

邮政行业对从业人员的要求非常严格，一个细小的错误可能会导致严重的后果。在实践过程中，我深刻体会到了责任的重要性。及时、准确地完成每一个工作任务成了我最重要的责任。对于我来说，一个邮件是否能按时送达，一个包裹是否能安全交付，都与我的工作责任分不开。这份责任感不仅是对社会、对客户的负责，更是对自己和同事的尊重。只有拥有强烈的责任感，我们才能在工作中做到尽职尽责。

#### 第五段：提升服务意识（200字）

邮政行业的根本目标是为人们提供高质量、高效率的服务。在实践中，我深刻认识到了服务意识的重要性。工作中的每一个环节都与我们与客户的关系息息相关，只有在提供优质服务的过程中，才能增强客户的满意度和忠诚度。为了给客户提供更好的服务，我们需要不断学习和提高自己的专业知识和技能。通过邮政实践的经验，我明白了良好的服务意识是一个邮政从业人员必备的素质，我们应该时刻保持对客户的关注，以及积极解决客户的问题和需求。

#### 结尾段：总结（150字）

通过邮政实践的经历，我受益匪浅。了解邮政行业，培养团队合作能力、增强责任意识和服务意识，是我在这一个月中获得的最重要的收获。在今后的工作和生活中，我将继续学习和提高自己，以更好地适应邮政行业的变化和需求。同时，我希望通过自己的努力，为邮政行业的发展贡献自己的力量。邮政实践的经验将成为我人生道路上宝贵的财富，对我今后的成长将产生长远积极的影响。

## 邮政新员工入职心得体会篇五

近日，我参与了一项邮政实验活动，这是一次让我受益匪浅的经历。通过这一活动，我不仅能够更深入地了解到邮政的现状和未来发展方向，还加深了我对协作与自我管理的认识。

下面我将分享一下我的心得体会。

## 第二段：深入了解邮政

在这次邮政实验中，我对邮政有了更深入的了解。我了解到邮政局不仅是一个邮件和包裹的收发中心，更是一个涉及国民经济的大型企业。邮政局通过提供快递、电商物流等服务，对于中国经济的进一步发展有着不可忽视的作用。邮政实验中，我还了解到邮政已经更好地整合了线上、线下资源，实现了从传统邮政向现代物流的转型升级。

## 第三段：协作的重要性

在这次邮政实验中，我们组成了小组，进行了一系列协作任务。通过这样的团队协作，我深刻地认识到协作的重要性。通过分工协作，我们能够更好地利用每一个团队成员的优势，从而达到更好的效果。同时，协作还能够锻炼我们沟通与协调的能力，在团队合作中完成任务，也增强了我们的团队意识。

## 第四段：自我管理的重要性

这次邮政实验中，我们需要进行各种任务，在这个过程中，我感受到了自我管理的重要性。当任务压力增大的时候，我们需要保持冷静、合理规划时间和任务。同时在遇到挑战时，我们需要大胆尝试与创新，尽管可能会失败，但我们也应该从中学习经验，持续改进。

## 第五段：总结

通过这次邮政实验，我对邮政有了更深入的了解，同时也加深了我对协作与自我管理的认识。在未来的学习和生活中，我将更加注重团队协作与自我管理，提升我的工作效率和团队合作能力。同时，我相信邮政这样的企业，在未来的发展



中，一定会拥有更好的发展前景。

## 邮政新员工入职心得体会篇六

三月份，我在中山邮政东风分局进行了为期半个月的实习。东风分局xx年业务收入是1011万元，是中山邮政第六个业务收入突破一千万元的分支局。东风邮政局的机构设置是局长管辖四个部门：配送部，市场拓展部，营业部，财务部，各个部门设立相应的经理或主管负责该部门的管理任务和经营目标，经理下面是各个部门的业务员。东风邮局的员工有30多人；其中只有十几个是正式职工，别的都是雇佣工。职工基本上有单位分配的宿舍，而雇佣工基本上没有，机会所有的雇佣工都是本地人而且住宿自行解决——这种形式的经营方式是企业降低人工成本的一种有效方法。因为雇佣工接受的福利待遇都基本上比正式职工差些，而且据说他们如果做得不好就有可能被解雇。同时随着企业对人才的文凭要求的提高，其中的一些人为了能够继续留在邮局工作而在职读大专或者本科。

邮政的业务类型包括邮储，速递，函件，分销代理和传统业务(包括报刊、集邮、汇兑、包件等)。作为一名实习生，我有幸分别在配送部，市场拓展部，营业部，财务部四个部门都参与了工作并且对加深了对各项业务的了解。现就各个部门的实习的体验总结如下。

配送部包括进口部和出口部，进口部主要负责对邮车运送来的报刊杂志、信件、包裹和快件进行分类处理和记录相关信息然后由相关区域的投递人员送到客户手中，出口部主要将营业前台收到的以及营销人员上门收到的信件、包裹和快件分类处理和记录相关信息然后装运上邮车送往各个地区。

在这个部门我主要干了以下四种工作：一. 根据(报纸分发表)和(杂志分发表)按报刊代号分段分发报刊杂志。二. 分段分发信件。三. 用机器过邮戳以及手工盖戳。四. 装卸邮袋。感觉这

个部门很多体力活，但是事无巨细，想做好也需要用心才行。比如分段分发信件分发信件一项，你要知道对应的段所代表的地区才能够将邮件放到相应的段里面去，而这些你如果不记熟的话就会出差错了。（注：次节中所提到的段”是邮局内部在蜂巢箱样的柜子内根据地址和相应的段号分为1到18段不等，工作人员只要把每个段内的邮件分发到各自里面去，投递人员就会将各自负责的投递段运送到各自的地址。这里值得一提的是为了确保邮件投递不出差错，实行的是双查制度，即是配送部的工作人员将邮件分类到相应的段里之后，投递人员会根据投递表再检查一遍确保无误之后才外出投递，由此可以见其工作细心及部门间的协作。）

市场拓展部主要负责维持现有客户关系，以及开拓新客户。市场拓展部营销员的营销方向是一物流业务为主(包括ems□和中速tnt业务)，兼顾其他(包裹报刊预定，帐单代缴等)。由于行业间竞争的加剧，中山邮政局提出了“局领导充当首席营销员”的营销指导方针，发挥各级领导干部的力量最大限度地争取更多的业务量。行业间竞争加剧的主要表现为国家开放了物流业务，国外的物流公司进驻中国；本地化的物流公司数量众多价格更有优势；一些原本由邮局发行的报刊，如(中山日报)，(南方日报)，(南方都市报)等拥有了自主发行权，这种种竞争对手的出现，都对邮政原本的客户资源进行争夺。在这种情况下，营销一方面是维持现有市场；一方面是发挥优势拓展新业务，如新近邮政跟交通部门达成的代缴公路养路费，路桥通行费以及发票同城专递业务就是很好的体现。

在这个部门我主要干了两种工作：

一. 观摩(广东邮政客户关系管理系统)的操作及相关输入，体验邮政的电子化办公。

二. 拜访了十几家客户，包括广东铁将军，中山美日用品有限公司，美的中山电风扇制造有限公司等知名企业。通过客户

拜访发现邮局和企业见的业务来往仅仅限于某些部门，而且有些企业将类同的业务提供个邮局的竞争对手因为那样更有价格优势。

营业部是客户了解邮局的窗口，是邮政员工和客户面对面进行交流的，因此营业部很重视员工的形象和对待客户的服务态度。营业部所有的员工都穿统一的上班服装(这在其他部门没有严格的要求)，而且要掌握一定的服务礼仪和进行岗前培训才能上岗。

在这个部门我看到了形形色色的顾客，在“综合业务”窗口帮助客户邮寄包裹和信件并解答他们提出的问题，当然如果我解答不了就问一旁的长辈了解了之后才答；在“邮政储蓄”窗口帮助客户存取现金，以及录入相关单据的数据。一日终了之时，营业员将相关单据和金额清点核对之后签名盖章送入金库保管，然后下班。

财务部每天将营业部交来的相关营业单据进行汇总，日清日结。并且在月末的时候要进行清缴纳税和以报告的形式向总局汇报本月的营业状况。

在这个部门，我主要参与了相关帐单的整理和记录工作，以及复核。

这部分的建议带有很强个人色彩，是建立在感性观察的基础上的，所以仅供参考，无法提供具体的操作方法。

1. 营业部和办公室有些灯管坏了，特别是“综合业务”窗口上方的一只灯管闪烁不定，可能是灯管坏了也可能是线路坏了，建议找相关人员来检查线路进行维修。此外营业部几乎24小时都是灯火通明，有些浪费电力资源了，建议下班后关掉电源。

2. 营业部大厅左边的“邮政储蓄存款利率表”上的时间显示

慢了一个小时，这样会误导没有代表排队等候的客户，建议请相关人员进行维修。

3. 未到8:30正式上班时，邮局门外已聚集了很多前来办理业务的客户，而营业厅内的工作人员也开始做好了准备工作，时间一到就正式开始一天的营业。整个营业过程中，邮储业务的普通客户居多，而存款达一万元以上的vip窗口客户较少，建议让在普通客户窗口排队的客户在没有vip客户的时候来vip窗口办理业务，这样一方面可以减少普通窗口工作人员的工作量加快效率，二来可以方便顾客节省等待的时间提高顾客满意度。

4. 邮政的办公大楼共有七层，正式投入使用的只有一二层，而且其中有一部分租赁给电信局安放机房，以及营业厅大厅一部分租给一个电信业务代办点。这表明以后随着业务的发展，邮政局有足够的空间设置新业务办公室。如果目前三到七楼在未来几年内预计仍没有能够投入使用，建议可以先行租赁出去收取资金，这部分资金可以用于改善员工福利或邮局的基础建设。

5. 中山邮政内部不同分支居之间员工交流的主要平台是内部刊物(中山邮政)，这本杂志中的“员工论坛”栏目所占据的页数相对较少而且主题相对不集中(比如xx年二月份的员工论坛中既有员工感想摘录又有向先进人物学习心得，以及业务操作体会，相对来说很杂)，建议增加这一栏目的页数使更多员工的心得体会能够得到反应同时每期就相应的主题提前一期进行征稿(比如二月份为三月份拟定一个主题，在二月份的刊物中登出征稿)，同时可以开发一个晚上员工论坛通过这两种方式员工们可以交流经验，增进了解，使得不同地域之间的员工能够取长补短，共同进步。

## 总结

为期15天的实习,我加深了对中国邮政相关业务的了解。同时

在这个过程中得到相关部门工作人员的热心指导和无私的帮助，在次一并感谢他们。中山邮政的奋斗理念是以业绩论英雄，凭实干求进步。我相信在以改革求发展，以管理促效益的工作思路的指引下，在全体员工的努力工作下，中山邮政将取得更好的业绩更大的进步。

## 邮政新员工入职心得体会篇七

学习了“老典型的新魅力——坝头邮政支局业务快速发展”这篇文章，对我的触动很大，首先是坝头乡地处偏远，而且属典型的农业贫困乡，人均可支配收入不足3200元，其次人员少，包括支局长仅6名员工，但是在20xx年一季度实现业务的收入91.24万元，业绩突出，与排名第一的朱仙镇邮政局相差3万元，较去年同期增长49%，从外部看两者贫富差距非常大，今年一季度速递物流收入实现26%的增长，分析坝头支局成功的原因：一是利用好省局出台的好政策；二是真抓实干，艰苦创业的精神和贯彻始终优质服务的理念；三是创造性的工作，紧抓落实。

文中两段话我也非常赞同。支局长杨龙常说：“不干，啥都没有，干任何一项都有收益。”还有我们常说的“一切为了客户，一切围绕客户，一切为客户着想”的服务理念，坝头做到了，而我们有的仍停留在口头上，更多是做的不到位。

通过学习使我感到，坝头支局在艰苦的条件下，干出优异的成绩，是我们学习的'榜样，他们用行动实现了自身的价值，为我们的企业做出了突出的贡献，学习他们，学习踏实的工作作风、饱满的工作热情、认真的工作的态度、开拓创新的工作方法，勇争一流、奋勇争先的工作精神。我将以他们为榜样，领导我们的团队，踏踏实实、真抓实干、努力工作。

### 一、加强学习，提升团队凝聚力

我们的揽投员都属于新近入局人员，对于局规局纪、业务知

识都了解的不是很全面，团队内部要经常开展学习活动，通过阅读讨论的形式，把业务知识尽快掌握，对企业颁布的一些好的政策进行及时、反复的宣贯，让大家明白“一份耕耘，肯定会带来一份收获”。从而形成团队内部“比、学、赶、超”的竞赛。团队的工作氛围积极向上，也能带动团队整体业绩的提升。我们的团队内部要有家的温暖，共同奋斗、相互帮扶，客户经理和揽投员没有上下级关系，只有工作上相互协作，生活中互相帮助、彼此温暖。团结如同一家人一样，团结就是力量，团结才有凝聚力。

## 二、紧抓项目，创新思维

业务的快速发展，离不开项目的有力推动。开发用户，提高揽收量，是给揽投员找饭吃。开发项目，才是客户经理的出路。

## 三、从我做起，狠抓落实

通过每天制定的工作计划，狠抓落实。要求团队的所有成员，每天为自己安排一两件用户开发工作，晚上回班共同研究，第二天要求落实，需要多次拜访的，制定计划，通过揽投员与客户经理的沟通协作，尽快打开局面，实现突破，四月份我们团队完成三万七千元。进入五月份，机构改革对我们团队影响巨大，协议大客户划出八千多元，转入三千多元，形成了五千多元的缺口，我们迅速调整部署，在新段道积极开展工作，争取在最短时间内把缺口补上。五月份计划收入八万元，距离现实收入肯定有差距，但我们将通过项目来弥补收入，努力完成目标。相信在彭总、于总，以及各级领导的大力支持下，加上我们团队的共同努力，一定会使目标早日实现，为速递物流公司实现业务翻翻，贡献自己的力量。

## 邮政新员工入职心得体会篇八

苦也融融，乐也融融，让我觉得自己正在邮政企业中渐渐的

成长，走向成熟。

回顾这一年的实习，说心里话，我感触很深。因为刚出校门，加之又是各个部门任务量最大最繁忙的时候，所以每到一个点我不仅要靠前辈的悉心指点和帮助，更要自己看着学着每一项工作的具体流程。最终在部门领导及班组的关怀和指导下，在各位同事的支持和鼓励下，我不仅大致掌握了邮政的业务知识，还能够协助我们的业务人员为用户服务，这使我觉得很充实也很满足。下面我将就我在各个部门实习的主要内容和情况进行以下汇报。

## 一、营业前台实习

的态度，这样的素质，真的是很难得值得我这个新人学习的。

这次实习主要学习的是我们邮政传统业务的工作流程——函件业务，特快专递，包裹收寄。现在由于各个流程都有配合使用电脑终端，所以这几项业务的办理也变得比以往简单了。其中业务量最大的就是我们的ems，很多时候甚至超过了普通信件。这让我觉得很自豪。因为就我所知道的，目前国内有很多和邮政ems竞争的快递公司：天天、中通、申通、宅急送等等，但是没有一个是可以和邮政的ems相提并论。这就充分体现了我们邮政ems拥有很高的名气和声誉，被广大客户所认可。但是提到我们邮政的包裹，我觉得需要改进的地方很多，由于我们邮政禁忌的物品太多，检查太严格，邮寄速度稍慢，使得很大一部分用户流失。这造成的经济损失是小，但是对我们今后的业务发展影响是比较大的。从我们邮政局长远的发展来看，需要做一些相应的挽救措施，使得邮政包裹重新做回国内的老大。

## 二、邮政金库出纳员实习

这一年里，很荣幸的到金库出纳组进行为期两个月的金库实习，这两个月来在金库出纳和安保人员的帮组和教导下我学

到了很多东西，对邮政的库房和提解管理也有了深刻的了解。

首先，对金库工作的重要性和责任感有了深刻的体会。邮政金库是邮政为办理现金业务设置的现金业务库，是集中保管现金和有价证券的专用库，是国家和邮政局的重点保卫场所。

其次，对出纳工作的流程有了深刻的了解。

在对金库管理工作有了深刻的认识后也对金库管理工作产生了几点看法，不到之处，敬请批评指正。

首先，应根据总行、省分行对现金营运的管理规定，结合本局实际，我局制定金库管理工作规章制度，对库房管理的工作职责、工作制度、内控要求进一步明确、规范，使现金及库房管理更加细化、更加具体。

其次，每月学习一次规章制度。通过日常教育、结合处罚措施，使库房工作人员的防范意识得到加强。

第三，内库营业过程中，坚持两名出纳同进同出，相互制约，相互监督。严格做好现金交接登记。

第四，金库防盗门指纹权限需要合理安排，避免因指纹不能识别而造成时间上的延误

### 三、储蓄前台实习

在储蓄前台的时间是最长的。在储蓄前台实习后我的深刻体会是工作后每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。这一点我从实习单位同事那里深有体会。比如，有的业务办理需要身份证件，虽然客户可能是自己认识的人，他们也会要求对方出示证件，而当对方有所微词时，他们也总是耐心的解释为什么必须得这么做。现在储蓄已经类似于服务行业，所以职员的工作



态度问题尤为重要, 这点我有亲身感受。经过一段时间的实习, 基本业务流程我也算是掌握的差不多了, 已经能独立操作业务, 为客户服务。独立上岗后才明白, 看似简单的业务处理, 当真正上岗时却有这么多的细节需要注意, 敲打每个数字都要很小心谨慎, 如果是不小心弄错了钱款, 而又无法追回的话, 那也必须由经办人负责赔偿。这使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度, 这样才能在自己的岗位上有所发展。我觉得到了实际工作中以后, 学历并不显得最重要, 主要看的是个人的业务能力和交际能力。任何工作, 做得时间久了是谁都会做的, 在实际工作中动手能力更重要。因此, 我体会到, 如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起, 用实践来检验真理, 使一个大学生具备较强的处理基本实务的能力, 这才是我们实习的真正目的。