

2023年邮政培训心得体会(精选10篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

邮政培训心得体会篇一

从走出学校大门走进邮政储蓄银行，从学生身份到客户经理。“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从大学学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了主角，教师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不一样。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法立刻适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。而在学校，有同学教师的关心和支持，每日只是上上课，很简便。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。两个月的实习时间虽然不长，可是我从中到了很多知识，关于做人，做事，做学问。

走进邮储银行是因为邮政体制改革以后，邮储银行成为一家独立的商业银行，呼唤着金融创新。为稳定老客户，发展新客户，供给更优质的服务，十分有必要开展理财类业务。同时，中资银行和外资银行在大中城市和经济发达地区进取开拓个人理财，加之邮储银行在资金清算等方面处于的劣势，迫切要求引入人民币和外币理财这种具有丰富性、多样性、灵活性、个性化的金融创新品种，与其他商业银行站在同一齐跑线上，为自身业务发展注入新的活力。所以保定市邮储银行统一面向地区公开招聘。

个人业务客户经理是指从事个人银行产品营销、市场拓展和客户服务工作，为客户异常是vip客户供给个性化、综合性的

个人金融服务，收集和反馈市场信息，宣传银行形象的从业人员。客户经理素质的高低将直接影响个人理财业务服务质量的好坏，金融市场的竞争根本是人才的竞争，拥有优质的客户经理即拥有了优质的客户。所以，首先应选拔业务熟练、知识面广、具有较丰富的市场营销知识和客户服务经验、有奉献敬业精神的优秀人员充实到个人理财客户经理岗位。其次在上岗前要采取多种形式进行严格的培训，第三应探讨建立相应的客户经理激励约束机制、准入和退出制度、建立科学的考核管理体系，吸引高素质人才，稳定客户经理队伍。

。从我们报名到面试，再到培训。到此刻的正式上岗签订合同，这个期间只用了短短的一个月，我们的工作其实严格来说仅有五天的实习期。五天之后我们就正式上岗了，可是由于邮政储蓄银行刚刚和邮政局分家，所以之前的员工并入邮政局，我们在实习期间压根就没有老员工的指导，在这五天里。我体会到了签到一笔保险单的欢乐，也感受到了储户把你当成保险公司推销人员的冷落的眼神。

怎样说呢，保险在我们那里做的很失败，名声很不好，我们要在银行把保险的信誉竖立起来很难。可是这种银行代理保险又何外面保险公司的直接保险不一样，是储蓄式的分红保险。

邮政储蓄银行代理的保险有很多，可是我们邮储银行根据我们行的自身特点目前只代理三种保险。

一种是人寿公司的__分红型，这种的特点是一千块钱起存，以一千的整数倍存上不封顶，一次性趸交。投保范围为三十天到六十周岁的人，五年后分红加固定收益加本金一齐取出。保险期限是五年。

保险范围是一倍的疾病身故和三倍的意外身故，值得一提的是如果未满一年的赔偿为一倍的本金，此种险种能够退保，可是未满三年退保有损失本金，三年之后的退保能够保本。

我们的分红并不固定主要是根据保险公司投资市场的效益来的利润的百分之七十分红。所以他的分红并不固定。如果五年之内急需用钱，能够申请保单质押的贷款，也能够向保险公司借款。贷款能够贷现金价值的百分之八十，贷款的利率是根据同期的银行贷款利率一样的。借款能够是现金价值的百分之七十，是执保单去保险公司借。关于退保，是有三种情景的：第一种情景，当天退保，能够在我们银行直接退保不收取任何费用。第二种情景，在十天之内的第二天到第十天退保，这个是要到保险公司退的，也是有两种情景：

(1) 本人持本人有效证件到保险公司亲自办理。能够在当天完成退保。

不然这种投资就不能发挥它的最大价值了。

第二种还是中国人寿的一种分红保险，叫做安享一生。此种险种是起存为一千，期交五年，第十年退回本金的百分之四十，第十五年退回剩余的百分之六十。投保范围是三十天到五十五周岁的人。我们的分红则是从第一年交第一次的那一年开始分红一向到七十周岁。保障期限也是从投保生效之日起至七十周岁。保障范围是一倍的疾病身故两倍的意外身故三倍的重大灾害（指洪水，地震，台风，海啸，泥石流，滑坡）这种没有固定收益，仅有分红，可是保障期限长。

国寿安享一生两全保险（分红型）是中国人寿推出的一款新型分红产品，该产品不仅仅供给涵盖疾病、意外及地震、泥石流、滑坡、洪水、海啸、台风六种重大自然灾害的周全保障，还将在约定期限内返还全部保费后一向到70周岁。在这期间，该产品将供给红利分配，您能够分享保险公司的投资和经营成果直到70周岁。一份保单，多重收益！

第三种就是__财产保险公司的__财险双赢型家庭财产保险，此种保险起点为一万元，以一万的倍数递增，上不封顶。保险范围为家庭财产遭遇火灾，爆炸，飞行物坠落等造成的家

庭损失，承担两倍的赔付，期限为三年，而存款的利率为同期三年整存整取三年利率高百分之零点六，同减同增，分段计息。区别于寿险的是要在邮储银行开一张邮政绿卡三年之后本金加利息打到绿卡上。三年之后兑付可直接持卡到邮储银行支取。

我们的工作很简单就是帮忙储户合理的分配他的财产让他们的投资能够到达收益的最大化。

要做到这些首先是要对储户分类。我在实际工作中把储户分成了三类：

第一类是商人，这类是我们基本上不太花长时间介绍分红保险的，因为他的资金通常是流动性很大的，如果做了长期的固定投资那么他的资金链会受到影响。所以会提议他存成定活两便的单子或者是时间短一点的定期存款。

第二类是工薪阶层，这类我们会做很多工作理解我们的分红保险因为工薪阶层都有稳定的收入，每年都会有存定期的意向存定期其实就是为了有利息还能够攒下钱，而分红型保险就是很好的一种理财投资方式。我们每年村一部分这种又能够存钱还能够有一份人生保险的保障。

第三种人就是农户，这类我们会提议他们做分开的理财，能够拿存定期一部分钱存储蓄是保险然后剩下的钱能够存一年的定期，再有的话能够存成一个定活两便。这样农民辛苦挣来的钱就能够也有的零用钱也能够有收益高的能够攒钱的我们也是通常看客户的具体情景，如风险的偏好程度，闲置资金多少、走向及闲置时间等来定。如一些生意人其风险意识较强，提议其购买理财产品、基金；对一些城中村的50岁左右的客户，这些人每月都有固定的房租收入，孩子也已经长大成人，提议其长期投资如买5年期的保险，收益比同期定期存款要高；对于二三十岁的年轻人，这些人要买房买车或供房子，比较适合短期理财产品和保险缴存。如果是定期客户

的话，她不提议购买理财产品。因为两者收益差不多，而理财产品风险较大。提议定期客户还是存定期。对于外地务工人员，提议其购买保险，这样会多一份保障，收益率也比较高。对于生意人，她会向其推荐短期限的理财产品。客户经理还能够经过柜员介绍来发展客户，那样更容易赢得客户信任。柜员介绍后，自我再去接触，并主动为其服务，这样成功率会高些。”

养老金、代发工资类的客户，岁数大，有必须的财富积累，但缺乏金融知识，理解本事较差，理财产品涉及的很多方面，他们都不理解。所以要不厌其烦地给他们讲解。

最近金融危机也对我们的银行代理保险有影响，很多人都持观望态度。尤其是__财险他的计息是分段的而连续降息对__的影响是最大的。鸿丰的人家都认为金融危机会导致企业不景气分红就会降低。所以好多人都不敢把钱拿来投资。

今年资本证券化类的理财产品如财富系列比较好卖。它属于资产负债结构，对邮储贷款业务发展，收益率提高等很有意义。

应对储户我们能做到的首先要全心全意为储户服务。为储户保密。认真负责的分析它们的自身特点，为其选择一种比较合理的理财方式。所以客户经理在市场营销、客户发展和维护等方应对于邮储的作用不言而喻。客户经理素质的高低将直接影响个人理财业务服务质量的好坏，但毋庸讳言，目前邮储一方面客户经理的素质还有待提高，一些理财经理或客户经理是兼职，给客户理财全凭个人经验或感觉，缺乏系统的金融知识和专业理财训练。另一方面，一些网点没有专门的理财专席、大客户室等硬件设施，甚至很多网点没有客户经理。这在必须程度上影响了理财业务的发展进度。”我们要做到这一点就要业务熟练、知识面广、具有较丰富的市场营销知识和客户服务经验、有奉献敬业精神才能充实到个人理财客户经理岗位。

金融市场的竞争根本是人才的竞争，拥有优质的客户经理即拥有了优质的客户。所以，在上岗前市局采取多种形式进行严格的培训，建立了相应的客户经理激励约束机制、准入和退出制度、建立科学的考核管理体系，吸引高素质人才，稳定客户经理队伍。

从上岗的这几天我不但学到了理财的经验，还学到了如何与各部门协调工作。中国有句俗语叫“林子大了什么鸟都有。”踏上社会，我们得与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，所以刚出校门的我们很多时候无法适应。那里说一下我自我的一点小小感受吧！我们的工作很简单就是帮客户找到自我的一套理财方针，然后帮忙客户填写单据，之后的事情就是我们的柜员打出单据，这就要我们必须同柜员之间把关系搞好，机打的单据如果出不出来那么我们的一笔业务就是没有任何效应的。如何维护和他们之间的关系呢我们经常做的就是营业厅里面的卫生都要进取的打扫。每一天的凭条我们都是在早上上班没有营业之前就要整理好方便储户使用。每一天早上早去十分钟开营业厅的前门。之后擦营业厅的玻璃门，拖地。柜员有什么事情走不开我们会主动帮他们解决。

实习虽然苦点，累点，这些都无所谓，重要的是经过实习我有了必须的收获。实习让我熟悉和适应了银行的一些基本流程和业务操作环节，了解了什么是工作，工作是怎样一回事，怎样样的工作适合自我，以及如何处理复杂而微妙的社会人际关系。经过实习，让我又全面的了解了自我一次，对自我的职业生涯有了设计、补充和调整。

我是学管理的，在书本上学过很多套经典管理理论，似乎通俗易懂，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自我本事的欠缺和知识的匮乏。实习这两个多月期间，我拓宽了视野，增长了见识，体验到社会竞争的残酷，而更多

的是期望自我在工作中积累各方面的经验，为将来自我走创业之路做准备。

邮政培训心得体会篇二

尊敬的郭行长：

您好！

我叫宋振宇，自20__年__月__日被分到邮政储蓄银行安阳市分行工作到现在已经有5个多月了，通过这段时间不断的学习，我感觉成长很快，也成熟了许多。

现在我将工作、生活的一些体会写下来，权作为自己的实习报告。

到银行报到后，我先分到中山街去实习，具体工作是大堂经理，负责维持大堂秩序，解答顾客的问题。两个月之后，我被分到市分行信贷部，在12月份之前，主要负责前台的客户咨询和受理。12月份参加省行第八批信贷人员培训后，我开始正式放款。

在中山街实习的一段时间，是自己从学生开始向银行员工身份转变的阶段，在此期间我很多方面发生了转变，这里就不再累赘，还是说下我工作的心得体会吧。具体来说，第一就是不浪费时间。在网点，相对来说有一定的时间可以自己支配，这时候，我把银行的具体业务制度通读了几遍，这样在做大堂经理时，我可以很轻松的解决顾客的问题。下班后，我又把大学时的课本《商业银行经营与管理》等与银行相关书籍读了几遍，“功夫不负有心人”，在11月份参加银行从业资格考试时见到了很好的效果，尽管那时信贷部有个劳动竞赛，时间比较紧，在复习时间不多，但是我报考的科目仍然顺利通过，而且还都达到了70分以上。这得益于我在中山街时期的学习。第二个体会善于思考，这也是想和做的问题。

工作要做好，但不能单纯工作，还需要“想”，也就是多思考。把工作中遇到的问题总结一下，利用自己在学校所学的知识来分析解决一下问题。一不浪费时间，二工作中多思考，把工作实践和理论结合一下，提升工作。我想，这两个体会会成为自己毕生工作中的两个信念，坚持下去。

到信贷部之后，我在中山街负责客户咨询和受理，那时，我们刚在《蓝天商情》报刊上做了广告，受理量直线上升，通常咨询者多达20多人。这时，我把每个客户前来咨询的常见问题总结了一下，结合我们的工作流程，写了一份《客户受理须知》。这样，客户前来受理时，我把写好的《须知》分发给每个客户一份，这样极大的提高了工作效率，也提升了服务水平，提高了客户满意度。

可能是因为受理工作时间长了，我对受理很有感情，我认为受理是信贷工作极为重要的一步，能提高信贷员的调查成功率，很多不合格的客户都是在受理时刷掉的。所以，每次审贷会我基本上都参加，与管户信贷员交流沟通，看自己受理的客户能否成功，为什么没通过，及时反馈信息，把这些反馈过来的信息运用到前台受理中，提高了受理的质量和水平。

前台工作期间，我把老信贷员原来的信贷培训教材借来通读了两遍，把原来省行的培训课件也学习了几遍，这样，在做副调查或者参加审贷会的时候，我可以相互印证，加深理解。而且在到省行培训之前，我自己独立调查了几笔客户，通过调查、做表、开审贷会、录系统、放款等流程加深了对小额贷款的理解。后来，到培训的时候，由于前期的经验和积累，我觉得学习效果特别好。培训回来，我开始放款了，虽然学了很长时间，在自己去调查时，仍然感觉有欠缺。这时候，我注重向老信贷员学习，每位信贷员经历了半年多的锤炼，都有自己独特的方法和优点，能把每个信贷员的调查技巧学到手，是自己一笔不小的财富。

这是我在银行工作五个月来的经历，我想，在以后的工作中，

我会一直坚持自己的两个信念，不浪费时间，注重学习总结，向课本学习，向老信贷员学习，向工作实践学习，勤思考，勤总结。

以上是关于自己工作方面的一些经历和体会，但是我在这几个月的工作中还有更大的收获。

在东环城实习时，支局长是胡伟玲。来之前，我就听说东环城理财业务完的好，到东环城实习之后，我找到了答案。其他支行长的工作地点是在办公室，而胡伟玲的工作地点是大堂，东环城地方小，没有大堂经理，胡伟玲自己就是大堂经理。我在东环城的时间不多，但在我的印象中，胡伟玲很少在里面坐着。对每一个进门的顾客，她都特别热情地亲自为顾客解决问题，顺便再介绍一下我行的理财产品，工作态度特别积极。而这，我想或许就是东环城理财任务名列前茅的原因了。联系自己，我很受启迪，积极、积极进取的人生态度，这或许是我在东环城实习的一笔最大的收获。我把积极运用到自己的工作中，工作得到了明显的提升；我把积极运用到生活中，也找到了自己满意的女朋友。

到银行第一天，我就遇到一个很开朗乐观的女孩，后来，才知道是兰俊霞。分到信贷部之后，兰主任就是我的直接领导。通过三个多月来的沟通和交流，我发现兰主任身上有很多闪光的品质：乐观、开朗、工作狂。对我影响最大的就是兰主任对生活工作的乐观。虽然，兰主任无论是工作还是生活压力都不小，但每次看到她，她脸上总是洋溢着笑容，感染着她自己，也感染着我们，激励着我们。而我，把这种乐观运用到工作和生活中，而且受益颇丰。因为后来和女朋友交流时，她说之所以能看上我，就是因为感觉我有一种对生活由衷的热爱和对未来生活的乐观。到这里，我更应该感谢兰主任了。在以后的日子里，我将会把这种对生活由衷的热爱和乐观的人生态度一直保持下去。

说到生活，不能不说下焦主任了。自入行第一天，焦主任就

负责我们的生活和工作安排。从开始向企业要房子，到后来焦主任亲自带我去街上找房子，到最后网上发布消息租房子，以及后来去买被褥，买床桌子，换窗帘，买洗衣机、热水器、浴霸、电视机等、以及后来搬家等等，我和焦主任有了进一步的深入接触和了解，感觉焦主任人很朴实，跟我性格差不多。在焦主任和商户的讨价还价中，我知道了什么叫工作的责任心；在下班时间和焦主任奔波于大街小巷房产中介公司中，我知道了什么是敬业；当住上温暖明亮的住房时，我感受到了什么是关爱和呵护。“你们是咱行的第一批大学生，是咱行的未来，你们生活安排不好，我不安心，咱郭行长也不安心”。焦主任朴实的话语让我深深地感受到了行领导的关爱和呵护。只身在外，天气又逐渐变冷，但我似乎又像是感受到了家的温暖，耳边又隐约响起了罗大佑的歌曲《恋曲1990》“生命终究难舍蓝蓝的白云天”。我想，我的生活可以没有金钱，可以没有鲜花和掌声，但绝对不能没有亲情友情的滋润，不能没有家的关爱，不能没有亲人的呵护，不能没有心灵停泊的港湾。我想，如果自己一生能生活在感情的包围中，是一种幸福。的确，“生命终究难舍蓝蓝的白云天”。

每个人都有自己的优点，每个人都有自己的闪光的独特品质，三人行，必有我师，向身边的人学习，或许比自己在课本中学习的东西更有含金量，更有实用性。

最近在省行培训，我学到了很多的东西，这些或许是自己工作几年时间才能学到的，我觉得这次培训不单单是业务的学习，更主要的是通过王辉主任的讲课，我学到很多有关银行经营管理方面以及小额贷款内在核心理念等更高层面的东西，这些知识肯定将会在更高层面上指导我以后的工作。后来，我在郑州抽时间去书店买了300多块钱的书，大部分是国内外有关银行经营管理和信贷方面的书籍。我想，虽然在信贷部工作很累，但我一定要发挥一下自己的比较优势，多学习，学习国内外有关银行信贷方面的一些理念，并运用于信贷实践，不断提升自己。通过工作实践，特别是省行的信贷培训，我觉得信贷是一门技术含量很高的学问，很有挑战性，我对信

贷也越来越感兴趣了，越来越全身心地投入了。

最近我读书有个心得体会。在培训期间，王辉主任强调了我们的邮政储蓄银行的品牌，其核心竞争力不是价格，而是服务，“真诚到永远”，以服务立行。既然如此，那么我想，信贷服务除了放款速度快、手续简便、不收杂费、八不准等优点外，我们是否可以再加上一条：为客户提供信息服务。前一段时间，我独自调查了几户，有次和客户聊天，客户无意间说自己需要一批杨树苗，不知道在哪里可以搞到。这时，我偶尔想起由一个卖电动车的客户，在老家种了不少的杨树，我试着打了个电话，没想到还真有，结果，促成了一笔交易。由此我想，我们可否利用在信贷部信息方面的优势，促进客户之间业务的往来。

而这，只是低层面的服务，我想，每个信贷员通过几年的调查，对一些行业也会逐步加深理解，特别是和一些做生意特别成功的客户交流沟通，会形成自己一些对各个行业如何更好的经营方面一些成熟的看法，这样，在对一些刚做生意经验不是很丰富的客户交流时，可以给客户一些经营方面的信息指导，这无形中会树立我行的优质服务品牌，拓展开了我行的业务。在明年，我行将开办中小企业贷款，在培训时，可以加强一些中小企业经营管理企业管理咨询方面的培训，通过信贷员与中小企业的接触和业务来往，也会形成一些成熟的管理理念和方法。而在内地，很多中小企业管理极不规范，给予这些中小企业一些企业管理咨询方面的信息服务，也是提高服务水平的一种有效的形式，这也符合我行以服务立行的品牌理念。或许，这也将会成为我行的又一个盈利点。

经过培训，我对信贷也有了一些认识，通过几个月的实践，对信贷工作也有一些不成熟的建议，例如，我想可以在贷款之后再给客户一封还款明白卡，上面可以写一些培养个人信用方面的提示，如逾期的后果、我行的良好的业绩、不良贷款率不到0.5%与客户的长期合作关系、信用良好的激励、我行将评选优质客户等方面的内容。该方案已经得到王行长、

兰主任和同事的认可，这两天我已经把内容写好交上去了。我想，这至少可以省我们信贷员的很多口舌。

在邮政储蓄银行工作的5个多月，是我人生的一个重要的阶段，期间，我学到了很多，也成熟了很多。工作的忙碌使我感到了生活的充实，亲情友情的关爱使我的心灵得到不断地滋润。我想，我会毕生坚持自己的信念：积极进取、热爱生活、不浪费时间、不断学习，在为邮政储蓄银行做出更大贡献的同时，提升自己的生活品质，与邮政储蓄银行共同提升、共同发展，在邮政储蓄银行实现自己的人生的梦想！

毕业实习是我们从学校走向社会的一个重要铺垫，它使我们在实践中了解社会并将书面上的东西进行锤炼，让我们学到了很多在课堂上学不到的知识，能打开视野，增长见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础。

此次实习的目的就是在工作之前多多了解下社会，熟悉下工作环境，掌握工作中一些基础的共通的技巧，为以后能更快地投入工作打好基础。怀着这个目的，我在中国邮政储蓄银行进行了一个月的实习。

一，中国邮储银行总行及山东支行情况介绍

20__年__月__日，经国务院同意，中国银监会正式批准中国邮政储蓄银行开业。

20__年__月__日，中国邮政储蓄银行成立仪式在北京举行。邮政储蓄银行由中国邮政集团公司组建，邮政网络是邮政储蓄银行生存和发展的依托。

邮政企业和邮政储蓄银行将共享改革带来的机遇和成果，将实现网络资源共享、产品交叉销售和业务共同发展，将实现邮政企业和储蓄银行的持续、稳定、协调发展，加快推动邮政储蓄事业实现新的跨越。

二，实习情况介绍 实习主要分为两部分。

第一部分：大堂经理岗位。

由于营业网点所处地比较偏远，支行的业务相对来说比较少，故而支行也没有专门接待客户的大堂经理。加上我不是金融专业出身，以后也没打算从事这一行业，于是就自己选择了做大堂经理，接待客户。现在看来，这样的选择是正确的。我个人比较喜欢跟人交流，倾向于及时帮人解决问题，而大堂经理一般就是经常解决一些小问题，比如，维持等待办理业务的客户秩序，接受客户存贷款及保险等方面的简单咨询。

印象比较深刻的一次是，一位客户在行里办理了平安保险的商业保险，行里跟保险公司有合作，一般保险公司会派专人到各营业部驻点。

回家后听到很多人对此险种有负面评价，甚至有人说是骗人的，于是他自己也开始不相信，就非常着急地找到了我们支行。当时保险公司驻我们支行的负责人不在，于是我就上前接待他。说实话，我对保险不是很了解，但是得先稳住客户，我让他不要太着急，联系保险负责人说明了情况。然后，我开始阅读他已经签好的保险合同，了解这份商业保险。原来，他办理的是一份商业理财保险，每年需要交纳 5000 元，交纳 10 年，从交纳的第二年开始每年保险公司会返回 500 元，一共返回 15 年，15 年结束后返回本金 50000 元，及保险公司的分红。这种保险类似于银行的定期存款，只不过比银行利率会相对高一些。

并且发现他的合同袋里缺少了一份条款说明，而这份条款说明正是对本保险的具体结束。了解到，原来当时客户在办理保险时只听了责任人的讲解，考虑到比较合适就买了保险。

回家后听到他人的负面评价后，才发现合同袋里除了一份简洁的合同和交款凭证，竟然没有合同条款的具体说明。自己

跟人一时说不清楚，就非常着急。

了解了事情的来龙去脉后，我马上联系当时的保险负责人，在他的指导下拿到了合同条款的具体说明。然后，我对着合同条款，一项一项给客户解释，主要详细介绍了合同甲乙双方的责任，及他能享受到的权利。同时结合自己的经济学中的利率知识，分析了买此种商业保险的利弊。

他听完后恍然大悟，才知道买一份保险里面也藏着这么多学问。

在弄明白各项条款，放心离开时一直在表示感谢。从这件事上我体会到，快速的学习能力、过硬的专业功底及良好的沟通能力在工作中是非常需要的。

在担任大堂经理期间，我还主动把每个客户前来咨询的常见问题总结了一下，结合行里的工作流程，写了一份《客户明白书》。这样，客户前来咨询业务时，我把写好的《客户明白书》分发给每个客户一份，这样极大地提高了工作效率，也提升了服务水平，提高了客户满意度。这种创新是让我比较自豪的，也得到了行里领导的认可。

第二部分：行政岗位。

我有幸给同事写了一篇演讲稿。当时主要临近新年，分行安排了不少新年活动，作为镇里的支行当然要积极参加。其中，综合柜员岗的一位领导要代表我们支行参加演讲，主要围绕“打造贴心银行”展开。因为10年暑假在报社实习时，我有写演讲稿的经验，于是这次在同事愁于写演讲稿时，我主动承担了写作任务。于是这次写演讲稿时我就注意了很多，比如写出来的稿子不能带学生气，要紧跟国家、总行的政策精神，同时要体现真情实感。虽然琢磨了很久，修改了多次，但还是比较顺利的。只是同事拿着演讲稿最终取得了什么成绩，我却不清楚，因为年后就没有在行里实习了。

三，实习心得体会 总的来说这次实习虽然专业不对口， 但还是学到了很多。

总结了一下， 主要有三个方面：

(一)学会处理好工作中的人际关系。在工作中，良好的人际关系是非常重要的，好的 工作关系不仅使自己心情愉快，还可能在工作中得到更好的帮助。

由于我是因为亲戚才有机会进了银行在里面实习。说白了，就是靠关系进去的。所以，一开始，有的人就对我很不服气，总是表面上很和谐，背地里却悄悄说什么。说实话，我很郁闷，认为我仅仅是实习，又不是抢他们工作，没什么的。但是整天处在那样的环境里总有些不舒服。后来，亲戚行长知道后跟我说了十二个字：端正态度，真诚待人，积极工作。后面我很卖力，在做大堂经理期间，即便银行大厅里没有客户，我也会很端正地站在那。尤其是那次解决了商业保险客户的问题，让他们慢慢改变了对我的看法。的确，我不能左右别人，那只能完善自己。

(二)学无止境。大学期间，总认为自己懂得很多，但真正走出学校到了社会才知道，自己是那么“无知”，有太多的东西需要学习，当然，这不仅包括专业知识的随时更新，还包括如何有效率地工作，如何得体地待人接物，如何更好地跟同事领导相处等等，这都需要我们去不断学习，不断摸索，除了父母，社会上包括同事都不愿意教你。我们都要非常小心 谨慎地做事、察言、学习，让自己强大起来。

(三)勤思考，勤总结，勤尝试。这是我实习过程中总结到的。作为马上就要踏入社会 的新人，没有太多经验，只好不断学习。但是学习后要懂得思考与总结，然后在这个基础上 不断尝试创新。实习了一段时间后，我觉得领导还是很愿意我们新人提出自己的想法，并且 鼓励我们放手去做。其实，有这样尝试的机会很好，我们可以借机会努力证明自己的实力，

并且为单位创造价值。

(四) 细节很关键。

这一点我是从同我一起实习的一个女孩子那学到的。

由于专业原因，她到了综合柜员岗实习，因为她实习比我早很多，所以当我去时她已经在独立操作了。在这方面她跟我分享了很多。比如，看似简单的取款业务都有很规范的流程，当收到来自客户的现金时，必须将钞票“正反”两面过机鉴别并计数，确认无误后方可入柜；而支付客户现金时，必须手工点钞与机器点钞两项步骤相结合，缺一不可；又或在支付前必须询问一下客户“请问您支取多少”，再次核对金额。因为，如果出了一个很小的差错，都可能给银行带来很大的损失。她每天开始上班之前，都要反复提醒自己要谨慎谨慎再谨慎。

这次实习，虽然只有短短的一个月，期间，有过郁闷，有过自豪，也有过充实与乐趣，的确却让我学到了不少。它让我更清楚地了解了社会，了解了工作，也了解了我自己。这是我人生的一个阶段，感谢它。

邮政培训心得体会篇三

时光飞逝，转眼我在邮政上班已两个月了，在这两个月里我经过了多次学习培训，正如古人所言，“士三日不读书，便语言无味，面目可憎”。经过这几次学习培训，给我留下了深刻的印象，心灵受到了很大的冲击，引发了深深的思索，获益匪浅，体会良多。使我在今后工会工作中如获至宝，更好的将理论知识与实际相结合，使我的邮政工作更上一个新的台阶。深刻含义。因此，我们一定不要虚度年华，要在有限的的时间里学到更多的东西。学习，最重要的是加强理论学习。作为新时代的邮政职工，首先只有理论上清醒、坚定，政治上才能清醒、坚定。要加强马列主义、毛泽东思想、邓

小平理论和“三个代表”重要思想的学习，努力掌握理论体系和精神实质。当前，最重要的是要学习好十六大及三中全会精神，深刻领会“三个代表”重要思想，用发展着的马克思主义武装头脑，指导工作。同时还要学习本职工作所必备的知识，学习现代经济、科技、管理、法律等方面的知识，努力使自己成为邮政关键岗位上的行家里手。

通过这几次的学习，使我这个刚上班的普通邮政员工明白了邮政企业的基本任务是以市场为导向，以经营为中心，以发展为主线，以管理为基础，以科技为支撑，以服务为宗旨，以社会效益和企业效益为目标，尽可能地满足广大人民群众和全社会对邮政通信的需求，为社会提供普遍服务。简言之，邮政企业的基本任务就是通政、通民、通商。通政是国家主权的表现，通民是人民权利的体现，通商是社会经济发展的需要。更明白了邮政企业的服务方针，服务是邮政企业永恒的主题。为全社会提供全方位、多层次的优质服务，达到质量优良、功能齐全、手段先进、使用方便、环境优美的服务水平，这是邮政企业拓展业务的需要，也是邮政企业完成基本任务，实现经营目标的基础。1986年12月2日全国人民代表大会常务委员会审议通过的《中华人民共和国邮政法》第六条提出“邮政企业应当为用户提供迅速、准确、安全、方便的邮政服务。”至此，八字服务方针就成为邮政企业每个职工必须遵循的法律规范。

金融行业竞争日益激烈的今天，在省公司领导高度重视，市局领导的大力支持下，分局领导的积极配合下，我们迎来了此次培训，此次培训由上海陆家嘴的讲师团授课。该讲师团工作经验丰富，金融理财知识专业，沟通表达能力强，激情挥洒课堂，培训内容丰富，案例生动有趣，寓教于乐启人沉思。现将心得总结如下：

1物理布局必须合理：在老师的辅导下，我们重新布置了贵宾室为我们的贵宾室营造了尊贵的氛围，使我们的高端客户有了尊贵的感觉。还设了网银体验区重新调查了客户区，使用

户从进门取号，填单到等待有了更好的次序赢的了更多客户赞许。

2我们网点每天客户量较大按以前的营销思维很多前台的优质客户资源都流失了，我们做的最多的就是的产品推销给用户，这样做给客户的一种感觉就是烦。纯粹是为了营销而营销而不是以客户的需求来提供产品服务，为客户创造更大的价值，通过这次转型培训。我深感以客户的需求为导向来提供产品服务才是我们迈向成功的方向，只有把握客户的心理需求才能使客户打心眼对我们的产品感兴趣才能使客户更主动地想了解我们的产品。购买我们的产品。所谓“量体裁衣，对症下药。”做到具体人物具体对待，具体问题具体分析。如：前天一位来到网点的客户进门后大堂经理便问？有什么可以帮您。得知客户想要了解理财业务，我便对客户一对一的服务沟通与客户交流明白客户的资金比较大，他想存三年定期。我给他细致分析了资金的收益与风险，相比定期储蓄银保有它的优势，因为它是针对风险本身的一种投资一但有意外出现能够把自己承担的风险降到最低。理财相对定期储蓄风险较大但收益高，风险与收益是成正比的。然后又向客户介绍货币基金。具有活期储蓄的优势又有定期略高的收益。在介绍完这些业务后客户理财兴致很高，问我向我这样的情况还有那些业务可以考虑。于是我给他介绍定投定额基金和网银。各自的优缺点最后他听取了我的介意。办理了这些业务。合理规范化了自己资金的去向。最后客户满意的离开了。

我们要用细致的服务打动客户。用真诚的微笑吸引客户，用全面的专业知识赢得客户。银行的服务没有最好，只有更好。

邮政培训心得体会篇四

说起平凡与平庸这两个词，也许有人会将它们划上等号。但二者真一样吗？平凡的岗位就注定平庸的业绩吗？一本名为《可以平凡不能平庸》的书告诉我们，平凡绝不等于平庸！在平凡的岗位上照样可以书写精彩的人生。

在《可以平凡不能平庸》一书中，两位甘于平凡的人物深深打动了我：日本邮政大臣野田圣子步入社会的第一份工作是在酒店洗马桶，但她凭着就算一辈子洗马桶也要做一名洗马桶最出色的人！的态度，把工作做得无可挑剔，漂亮地迈出了人生第一步；牛津大学??教授威廉·奥斯拉教授，毕业当年只被一家效益不好的医院录取，但他从当上医生起，就把医学作为毕生的事业，在平凡的岗位中执著钻研，最终成为了著名的医生并创立世界驰名的约翰·霍普金斯医学院。由此可见，平凡的岗位同样蕴藏着的机会。只要我们尽职尽责地做好目前的工作，自身的价值就会得以提升。

常听有人报怨：岗位平凡、角色普通、生活平淡。却不知这些发牢骚的人有没有注意到，同样的生活，有人因平凡而优秀，有人却因平庸而无为。平凡的人不一定能成就一番惊天动地的大事业，但能在生命的过程中把自己点燃，即便只是一根小小的火柴，也要发出微微星火。而平庸的人，就像是找不到引线的火药，能量再大难以发不出一丝光亮和声音。

感动中国的乡邮员王顺友，既不是领导干部，也不是博士专家，就是千千万万邮递员中普通一员。然而，他最令人感动是恰恰是他的平凡本色。他没有豪言壮语，有的只是一桩桩、一件件极其普通、极其平常，对于大山里的群众来说却极又为重要的小事，正是这些平凡的小事体现出了马班邮路的战胜困难、勇往直前的奋斗精神，体现了邮政职工牢记使命、尽职尽责的敬业精神。正如感动中国人物颁礼的颁奖词所说：他朴实得像块石头，用一个人的长征传邮万里，用20年的跋涉飞雪传心。近邻尚得百里远，世上最亲邮递员。在平凡的王顺友身上我们看到，平凡之中蕴藏着伟大的人格，平凡之中彰显着高尚的职业道德。

平凡与平庸一字之差，但在心态上却是迥然不同。平凡的人，以乐观的态度极其认真的生活，将人生视为一种在不断奋斗中的历练，经得起大起大落，总能以宽容的胸怀善待一切。

张兆锋，西罗园邮局的总务员，我们身边平凡得不能再平凡，普通得不能再普通，却依然值得我们深深敬佩的老职工。身为总务员，张师傅赋予了这份工作太多的内容。翻来张师傅那本厚厚的维修记录本，您可以看到，大到打捆机、票底柜、款箱，小到验钞灯、电源接线板、款箱上的吊扣和护角他都负责修理。与业务息息相关的夹钳、日戳和宣传标牌他包修，与改善职工工作环境与服务设施的电扇、水壶、电话他管修，甚至连水龙头、拖把、土簸箕他也负责修。可以说，在做好总务员的同时，他还身兼了电工、管工、木工、锁工、水暖工等许多工种。是什么让张师傅把这份平凡的工作做得如此出色？就是这种甘于平凡，拒绝平庸的积极心态！抱着这种心态，张师傅总能将复杂的事情简单做，简单的事情重复做，重复的事情快乐做，快乐的事情用心做。

大千世界，芸芸众生，除了极少数精英人物外，绝大多数人都是凡人。但社会本就是由众多平凡的人组成，正是因为有了众多平凡人的努力和辛勤工作，才有这多姿多彩的世界。

平凡，就像是泥土，即使是灾年，照样长出庄稼；平凡，就像是天空，既使是有雷雨，照样横跨彩虹；平凡，就像是河水，既使浅显，照样映照出太阳和月亮！这就是平凡，美丽的平凡，永恒的平凡！

邮政培训心得体会篇五

在我们认真学习局长《弘扬求真务实真抓实干作风狠抓落实加快邮政发展》的署名文章时，省局组织处级干部赴支局参观学习，这次学习在我的思想上产生了很大的触动，接受了一场生动的教育，很受启发。支局在落后的经济环境中，在艰苦的工作条件下，发扬求真务实、真抓实干、艰苦创业精神，牢牢抓住发展不放松，取得了令人惊叹的成绩，使人折服。局是求真务实、真抓实干的榜样，是艰苦创业、锐意进取的榜样，是爱岗敬业、无私奉献的榜样。当前我本人和培训中心都非常需要这种精神的学习，我响应省局的号召，在认真

学习的基础上，结合培训中心的实际，进行了认真的思考和研讨，及时在培训中心开展了“五看五比五学”活动。五看，看到了我们学习的榜样，五比，比出了我们的条件优势，五学，明确了我们的学习内容。

通过开展向支局学习活动和当前开展的“求真务实、真抓实干、狠抓落实”大讨论活动，对照我自己的思想和工作，也存在着一些与当前邮政发展不相适应的地方：一是危机意识不够强，认为目前培训形势不错，是分营以来经济效益最好的一年，市场已经打开，有松口气的念头；二是深入企业调查研究不够。邮政培训中心是邮政企业职工教育和培训的基地，对于企业在教育培训方面出现的新情况、新问题分析研究采取新的对策不够，未能充分发挥教育的支撑作用。三是硬件的基础建设有待加强。由于近两年上级拨款数量减少和实行经营承包，基础建设项目不多，要想上档次、上水平不仅仅是管理和服务上，硬件建设也必须跟上，这样才能适应广大客户的需求。

我作为培训中心的领导，向支局学习，就是要带头真抓实干、狠抓落实，关键是要强调责任意识，落实目标责任制，充分调动干部职工真抓实干的积极性，克服消极因素，确保各项工作落到实处。经过学习初步理出了新的一年的工作思路：

一、坚持抓住发展不放松，大胆进行经营创新。在培训（会议）经营方面，依托本系统，重点向社会拓展，全面提高经营效益。

二、抓好大客户，力争在原大客户基础上，再发展3—5个大客户，保持经营工作的稳定性和持久性。

三、成人教育要适应市场变化的新情况，办学形式以现在的脱产生为主，变为大力发展函授教育为主。为方便学员就近授课，力争在全省市级局组织1—2个高等函授教学点。学历层次，以适应企业需求，由原来以大专为主，变为以本科为

主，并力争举办研究生班。

四、适应市场竞争需求，加强必要的硬件基础建设，力争完成3—5个项目。

五、坚持以人为本，实施人才强邮战略，努力创造人尽其才的良好氛围，充分发挥现有职工的最大效能。

六、要勤于学习，提高自身素质，学习新的业务、新的管理知识，加强理论学习，提高政治鉴别力和敏锐力，提高驾驭全局的能力，开阔视野，更新观念，不断提高分析问题解决问题的能力。

邮政培训心得体会篇六

一个好的政策和机制，一个好的队伍和带头人，这是我们干好事业的保证和基础，坝头支局作为一个缩影说明了河南邮政速递物流公司发展的经验和真谛。没有路我们可以走出一条路，没有条件我们可以创造条件，路在人脚下，只有发展才是硬道理！

坝头支局可以在条件艰难的环境中生存发展，我们现在有着优越的条件，车辆、人员、办公设施，应有尽有，但是缺乏了什么，缺乏了坝头的精神。

如何能够将坝头精神引入到实际工作中来，引发我深深地思考：

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员。现在我的团队中有老人也有新人，每个人对业务的熟悉情况都不一样，尤其是新人还没有完全掌握我们的业务知识。今后我们团队要经常在一起讨论业务知识，在工作中要发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，大家相互学习、相互帮助。作为团队长，不仅要在工作中帮助

队员，同时也要关心队员的生活，只有家庭和谐，才能有充沛的精力投入到工作中。我们要从各方面建立一支具有凝聚力，团结合作的销售团队，迎接市场的挑战。

开发市场是我们的任务，只有充分了解市场，掌握市场信息，才能找到业务发展的突破口。市场是我们的立足之本，我们只有真诚地接近它，脚踏实地摸排市场，要清楚我们辖区的每个企业，知道他们是干什么的，掌握他们的用邮需求和用邮量，为我们以后的发展打定良好的基础，才能有的放矢的宣传推介我们的业务。

在市场竞争日益激烈的今天，我们对服务内容服务标准及服务范围都不能是一成不变的，只有通过不断地创新才能适应市场的变化。在我们的日常服务中，对于以往的老客户和固定客户要经常保持联系，把我们所有的业务种类让他们都知道、都了解，这样才能增加我们的业务收入。投递邮件时要多和用户沟通，始终保持我们的优+服务，在与用户更多的交流中或许会有商机出现。对于重点是学校和商业街，要了解学校每个院系的用邮需求，对不同的需求介绍我们相应的产品。在商业街要了解每一个商户的经营产品和经营范围，适时给他们推荐我们的电子商务和e邮宝业务。在投递国际邮件和护照时，给他们介绍我们的国际业务，对待不同的客户对象，采取不同的营销手段，这样才能抓住客户，才能拓宽市场。

进入五月，由于机构的调整，我来到了现在的这个团队，在四月份时我们团队完成一万五千元左右，据全年的目标还有很大的缺口，压力虽然很大，但是团队的每位成员都有信心，在最短的时间内，把缺口补上来。我们要通过对项目的开发和商业街的业务开发，来弥补我们的缺口，我相信在各级领导的支持下，在大家的努力下，一定能够完成全年的计划目标，为速递物流贡献一分力量。

通过学习坝头，更加鼓舞了我们团队的每个队员，我们满怀

信心，坚信在省、市公司正确领导下，通过深化服务、创新思路，我们会不遗余力，共同将速递物流事业做大做强。

邮政培训心得体会篇七

自从全省学坝头的开展，邮政局的干部职工受到了极大的精神鼓舞，业务收入实现了快速的发展。特别是坝头支局实现业务收入209万元，完成年计划的109%。20__年又制定了收入目标209万元，力争350万元的晋级目标。充分展现了《老典型的新魅力》。而今，我们邮政速递物流这只小船，已进入我们独自驾驭的时代，是随波逐流还是扬帆起航，需要我们的团队对我们的榜样重新学习。学习坝头支局那种：“宁可流汗不流泪宁可苦干不苦熬”的创业精神。学习其全面的经营理念，学习其诚信重业服务的品牌意识，学习其求真务实真抓实干狠抓落实的工作作风，我的内心感触很多，面对激烈的市场竞争时期，我将以这次学习为契机，把坝头的这种精神落实到今后的工作中，做一名合格的团队长。

通过学习坝头，我深刻的认识到作为团队长要有清醒头脑，不但负责好团队每一位专职客户经理的业绩考核，还要协助领导贯彻学习好各项文件和省市局下达的一系列的政策，不让政策棚架，不折不扣的传达到每一位职工。通过政策的学习，使每一位职工的发展业务的激情都很高。尤其是汴邮速20__年1号《市邮政专业专职营销人员考核管理补充办法（实行）》，对各岗位都有细致的考核，每一位客户经理对照自身都定下了晋升目标。每一位成员信心十足。作为团队长也将为适应市场竞争的挑战，不断的努力学习，增强经营水平，提高分析市场的能力。通过学习，理清工作思路，以便更加适应市场，抢占市场先机。通过学习坝头，使我们通许局的团队形成一个团结一致，坚强有力的集体，为实现速递业务发展奠定基础。

1--4月份以来，通许速递物流公司共形成收入15.6万元，较去年同期增长330%。面对激烈的市场竞争局面，叶局长要求

我们必须改变发展思路，从项目上来拉动我们的收入，我就和项目经理一起逐个单位进行走访，抓住各单位都以人本管理为先的理念积极推销我们的礼仪业务，成功的与七家单位签订了协议，预计形成年收入10万元。以此我们看到了此项业务的市场潜力，进一步开拓市场，把礼仪项目做大做强，力争今年在1500户的基数上另增1500户，实现全年20万元收入目标的完成。

坝头支局的发展经验告诉我们，通过严格的管理和优质的服务，对促进业务发展至关重要，在揽投员的揽投管理中，基本达到当班妥投完毕不滞留任何邮件，用户要求上门收取邮件时，我们能够做到30分钟内到达，为用户做好跟踪查询，及时向用户反馈信息，受到广大用户的好评，提高了用户对邮政速递物流的信任度。仅揽收一项与去年同期相比，我们达到了60%的增长。因此，从学习坝头支局的经验中，让我们更加明确良好的服务在业务发展中起到的重大作用。

通过学习，使我进一步提高了思想认识提高了自身素质，切实转变了工作作风，提高了团队管理水平，树立正确的发展观。认真学习坝头支局主动跑市场，收集信息，了解动态发展业务的做法进一步扩大速递物流的发展空间，协助叶局长全面完成今年75万元的 targets 任务目标。

对照坝头支局我要树立真抓实干，求真务实，不怨天尤人，牢固树立发展业务的信心，认真学习掌握好省市局各项政策，提高自身的政治素质和业务素质。我将把坝头的“五学五找五比”理念，深记心中，把坝头的先进工作经验运用到工作实践中去，为通许速递物流快速发展贡献力量。

邮政培训心得体会篇八

三个月的实习时间弹指一挥间就悄无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际，才突然间意识到日子的匆匆。原先颇感不舍的离开大学四年的围城生活，现在已经渐渐变得顺其自

然了，这或许应该是一种庆幸，或许更应该是一种迈向职业生
涯的成熟表现。

三个月的磨刀练阵，使得我学会了很多很多在课堂上根本就没有
有机会学到的知识和本领，也使得我实现了从最初的宏远
目标到把握现实的日常点滴工作的转换。在局领导及各位同
事的支持与帮助下，我严格要求自己，按照局里和科室的要
求，较好地完成了自己的本职工作。

三个月来，我主要分别在两个不同的岗位上练兵，头三个礼
拜主要是在中心局的各个生产部门与车间对中心局的各个相
关部门进行大概了解，因为是参观实习，所以这三个礼拜基
本上没什么亲自动手操作的机会。接下来的连续两个礼拜在
设备维护中心的推挂车间学习推挂系统的工作原理和基本操
作规程，后面剩下的两个月时间一直在设备维护中心的动力
班组跟班学习设备的基本维护和两子系统的有关知识。

通过前三个礼拜的参观实习，我对邮政有了一个全新的理性
的认识。邮政通信的基本任务是接受寄件人的委托，将收寄
的邮件经过处理传递，迅速、准确、安全地投交收件人，从
而实现沟通信息和交流实物的效能。其中邮件的传递经历收
寄、分拣封发、运输和投递四个基本环节，一般都要经由两
个或两个以上的邮局
20xx年邮政银行实习总结
20xx年邮政银
行实习总结。邮件种类也按分类方式不同一共有十一种邮件。
我实习的单位是海口邮区中心局，它实际就是邮件在传递过
程中的集散枢纽，其主要负责邮件的处理和运输任务。邮区
中心局的特点有两点：中心局是邮区内唯一的邮件处理和交
换中心；中心局是邮区内唯一的邮件对外接口。其生产作业
系统建设的总体目标是：在全国201个中心局实现生产作业自
动化、信息处理网络化、档案管理电子化和生产管理科学化。
当然对中心局的其他各个部门，我也基本上有了大概的了解，
比如说转押运中心的省外邮路有3条，省内邮路有6条，邮运
车队有若干条省内和省外干线等等。

首先说说在设备维护中心的推挂车间的工作心得。在推挂车间两个礼拜的实习生活，我感触最深的就是，我不仅学到了真才实学，这里还是我的第二个家，工作可以在快乐中完成。从初中到高中再到大学，这期间我一直都是在远离父母亲人的视线之外享受着逍遥自主的生活。虽然在学校里也有师长的关爱与教诲，但总有一种仰承的距离感，缺少家庭特有的温馨。本以为毕业参加工作后，这种人际关系的距离感、层次感只可能加强，但在推挂车间工作让我惊喜地发现自己原先的判断错了。设备维护中心的林xx主任对于我这个刚进局的新手，不是用头头是道的说教来带我上路，而是通过安排简单的实习任务让我快速上手，迅速找到工作的感觉与乐趣，这也让我亲自验证了一句话：多动口不如动手。管理员王千林大哥平易近人的作风，一下子就拉近了我们之间上级和下级的距离，他平时还很关心我的住宿与吃饭问题，让我一下子消除了一般人心中领导高高在上的观念。推挂车间的肖海城大哥，林建锋大哥，邓超丽大姐三位长辈都对我这个新人亲切有加，特别是肖大哥，在工作之余，以朋友的姿态经常和我一起聊工作的感悟和对生活的体会，坦怀聊天，非但不摆长辈的架子，而且还以深切的关爱之心在引导我做好本职工作，让我真切感受到了同事之间的那种关爱之情。而其他大部分的同事，也对我们这些新人投以真挚友情的目光，在工作中，只要我需要或者有什么不明白的地方，他们随时给予热情地指导和耐心的上手操作演练；工作之余，大家开怀谈笑，不分彼此。同事之间的友好团结和奋发向上的精神让我很快就跟他们打成了一片。在推挂车间，由于工作性质上的特殊性，整个人的神经基本上一直处于紧绷的状态，不容许你有一丝的疏忽与怠慢，否则就会出现生产的中断或者故障，甚至是事故的发生。因此，在推挂车间，我的精神状态一直保持在最佳状态，庆幸的是，在我两个礼拜的实习期间，基本上没出现什么大的故障，并且在同事的带领下学会了上手操作。

我在工作上的收获主要有：基本了解并掌握了推挂系统的工作原理和动手实际操作的技能，较好的了解了推挂系统的维

护规程，参加了值机工作。像一般的开机顺序、道岔的自检、轨道的类型更换等等都已经掌握，平时出现的一般故障能较快解决，此外还参与了推挂系统的例行维护工作。

在这期间，工作上最大的不足主要有：轨道磨损导致所挂邮袋出现卡袋现象，夹邮袋的钳子对过重的邮袋没有足够的钩卡能力，空钳滑行速度过快时老爱滑出轨道摔到地上，导致钳子变形等。

8月29号，由于局里人事调动，设备维护中心的两位同事被调到电子局工作，导致设备维护中心人手不足，我开始被调到设备维护中心的动力班组工作，主要是跟班学习并负责中心局的电脑、内部电话、打印机、电梯、林德叉车等设备的维护和故障排除和两子系统的故障排除等。

显然，办公室的工作环境与推挂车间迥然相异。虽然林xx主任、王xx管理员和肖大哥一样，对我关爱有加，体贴不减，同样让我深深感受到一种家长关爱的慈祥与特有的威严，另外还有同事王仁婷、林建锋的友情关心与帮助，但却依然避免不了办公室特有的沉静环境。这多少让我喜欢热闹的性格有些不很适应。幸好在韩红大姐、陈聪大哥等几位同事的友情关心帮助下，我较早地克服了波动的心思，全身心投入到办公室的日常工作环境中。

一、经过两个月左右的工作学习，我做出了一定的成绩：

- 1、能独立排除电脑日常应用中出现的一般故障；
- 2、能维修出现问题的内部电话；
- 3、负责部分公文复印登记工作；
- 4、在韩红大姐的具体指导下，初步了解认识了邮政的两子系统；

5、对袋牌打印机出现的种种问题能迎刃而解；

6、初步了解电梯和林德叉车的工作原理和操作规程，并且参与其日常维护工作，在出现重大故障时及时通知维护厂家过来解决，并做好事后登记工作。

二、在办公室工作不足主要有：

2、对电脑应用方面的一些高深知识的掌握度不够，影响到相应的工作质量；

3、工作细心度不够，偶尔会在小问题上出现错漏；

4、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。首先是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感；第三就是目前正在营造形成我们局特有的邮政文化氛围给了我工作的信心。

邮政培训心得体会篇九

尊敬的各位领导，各位同仁：

大家好！近日我认真细读了《“学坝头，比发展，游世博”的通知》和第二十期简报《老典型的新魅力——坝头邮政支局业务快速发展纪实》两篇文章，又让我回想到了四年前的辉煌，激起了我心中那份往日的激情。

四年前我所带领的“火车头”南区速递团队连续两年在业务发展中都牢牢占据了头把交椅的位置，但在为了业务发展的需要，我带领的团队被划归到东、西区两个业务分局当中。然而随着速递业务的再次扩大，需要对市区市场和网格重新

划分，于是又幸运的执掌了南区业务团队的帅印，但过去的毕竟都已是历史，我绝不会因为过去的业绩来沾沾自喜。我要用实力和成绩重振往日之雄风，来续写属于速递同时也属于自己的传奇。

有信心固然重要，但更重要的是为这份信心加份成功的筹码，那就是科学合理的计划和行之有效的措施。下面我就将自己下步的计划和措施向各位领导汇报如下：

一是坚决把业务能力强、综合素质高的人员充实到速递专业客户经理的位置。二是根据实际情况，让经验丰富、业务熟练、社交面较广且有较多的客户资源的老同志带领新同志，为此，我按照一老带一新分成小组，互相学习促进，实现了取长补短、合理搭配。三是制定本团队的规章制度和学习计划，加强队伍组织性和纪律性，并通过定期业务培训提高个人的营销技巧，使他们对速递市场和业务有更深层次的认识，为速递业务的营销起到强有力的支持。

为全面打造一支健康、充满凝聚力的优秀团队，一定注重团队精神的培养。一是坚持每日的晨会制度，晨会上评出本周营销明星，鼓舞落后人员的士气，并分享先进个人的经验做法。二是不定期组织召开团队内部的娱乐活动，在娱乐中提升队伍凝聚力。三是在各小组间开展业务发展、通信服务质量对抗赛，对获胜的小组进行集体奖励。

围绕“一切为了客户，为了一切客户，为了客户的一切”的服务理念，认真学习研究各项业务能为客户带来的收益并广泛用于实际，使客户利益最大化，让“服务是邮政永恒的主题”深深扎根在我们分局每个员工的心中。

针对不同用户开展个性化、差异化的服务，进一步延伸服务深度，深挖客户资源，使客户的满意度最大化，逐渐培养客户对速递业务的依赖性和忠诚度。

“业务发展快，全凭车头带”这一原南区团队的口号和理念将继续扎根并发扬在新南区团队当中。我们将一如既往的用“敢干、巧干、苦干”的工作作风来面对新的机遇和挑战。使这些优良的传统在新的团队中延续并发扬光大。

坝头是一种精神，也是我们学习的楷模和典范，我们不仅要学习坝头精神更要将之付诸于实际工作当中。通过学习坝头精神，我更加明确了今后的工作方向和思路，激发了干事创业的热情，明确了奋斗目标，进一步解放了思想，转变了观念。今年我们团队的全年目标为100万元，我相信，只有大力弘扬求真务实、真抓实干、艰苦奋斗、团结协作的精神，发扬“宁肯流汗不流泪，宁肯苦干不苦熬”的坝头精神，以饱满的热情投入到业务发展中，我们团队的全年目标一定会圆满完成。

邮政培训心得体会篇十

来邮政工作已经8个多月了。回顾这8个多月的工作，真的是感慨良多。在县市局领导的关怀和指导下，在各位同事的支持和帮助下，我不仅迅速的掌握了邮政业务知识，而且掌握了邮政储蓄业务知识，同时也熟悉了邮政投递相关工作以及农资分销等相关知识，这使我觉得很充实也很满足。

营业是邮政的四个重要组成部分之一，更是展示我们邮政企业形象，体现我们精神面貌和综合素质的窗口。我很荣幸我职业生涯的第需要协调的事情也多，我们不是个石材重镇，会有大量石材样品邮寄，由于石材一般都比较重，所以就需向客户咨询邮件是否急用，然后根据不同的资费为客户推荐不同的邮寄方式。随着全名址要求的标准越来越高，这就要求我们在邮寄的时候要提高录入速度，还好现在已经可以熟练掌握了。所以我觉得邮政营业是一个用心和智慧才能经营的岗位。

在邮政储蓄工作的几个月，自己对储蓄的工作流程熟悉了。

储蓄岗的工作比较单纯，存取款开户销户转账还有一些中间业务，不需要动脑筋，只要仔细点就好了。因为邮政储蓄是邮政的看家饭碗，所以为客户提供优质的窗口服务是每个营业员的基本要求，熟练的业务知识是前提。邮政是个企业，需要创造价值，所以为客户提供服务和理财产品同时提高支局收入很关键。在我工作的那段时间，我努力向客户讲解邮政代理保险产品的好处和风险：一、保险是一份保障；二、保险比较安全；三、保险可以是财富增值。同时考虑到储户可能中途用钱的需要，所以就根据需要将钱分活期，定期，保险组合存储，这使我对理财有了更深刻的认识。

在过去的几个月中，我也跟着投递班学习过分报纸，分报纸是个技术活，首先得将进口的所有报纸根据不同的段别分开，然后根据将报纸分到各个单位。不管风吹日晒都必须准确无误的将包裹邮件送到客户手中。

第一次送农资还是在2子，时间也耗费了，车子也烧油，但是这是自己的职责，在岗一天就要努力工作一天。

在这8个月的时间里，业绩方面做的很不好。我觉得自己完全没有发挥自己最擅长的营销水平，回到离家最近的地方，很多时候还是在让家里人帮忙拉存款。做保险也没有尽力，认识的人就做不认识的就不做，这完全不是以前的自己，所以得努力改变这种状况，在以后的工作中要主动走出去，把自己的定位由就业变为职业。

基层的生活是真实的，我学会了很多，心态也发生了很大的变化，从开始的浮躁到现在的平静，就像新东方总裁俞敏洪说过，梦想可以很伟大，但是必须从小事做起，把小事都做好了其实也就完成了一件大事。所以我选择努力做事，踏实做事。