

# 最新邮政企业精神演讲(大全10篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 邮政企业精神演讲篇一

生命不仅是一滴滴的鲜血，它更是渴望燃烧的活力；青春也不仅仅仅仅是一声声的赞美，它更是拥有使命并为之奋斗不息的源泉。因为生命的光环，一个个被践踏的躯体赋予了新的灵魂；因为青春的绚丽，一个个飞舞的思绪会聚成一首悲壮的挽歌。

时光的老人又一次送来了五月，迎来了又一个“五四”青年节。在享受祥和、安宁的幸福生活之时，我不禁想起了那些以前为中华民族的民主、科学、独立而抛头颅洒热血的青年们，是他们，在民族遭受屈辱的时刻挺身而出，以力挽狂澜之势救黎民于苦难。在斗争中，青年们敢于直面惨淡的人生，敢于正视淋漓的鲜血，他们以燃烧的活力和鲜血凝聚成精神的火炬，点燃了未来。这种青春是多么的绚丽夺目呀，这种使命感是多么的震撼人心阿！！

放眼看吧，在我们社会主义现代化建设的征途中，涌现出许许多多的新时代青年的楷模：维护正义的邱娥国，党的好战士高建成，战地英雄许杏虎、朱颖，海空卫士王伟以及无数的奔赴新闻热点的记者和与病魔作斗争的医务工作者，他们就像大海里的一滴滴水，折射出太阳的光辉。

作为新世纪的大学生，我们要树立远大的理想。人的一生只能享受一次青春，当一个人在年轻时就把自己的人生与人民

的事业紧紧相连，他所创造的就是永恒的青春。我们要坚持勤奋学习，立志成才。二十一世纪，信息交流日益广泛，知识更新大大加快。形势逼人自强、催人奋进。我们要跟上时代步伐，更好地为现代化建设贡献力量就务必学习学习再学习，打下坚实的知识功底。在学习中，还要善于创新，善于实践，善于把所学的知识运用到改造主观世界和客观世界的活动中去，不断成才。我们要注重锤炼品德。优良的品德对人的一生至关重要。在全社会提倡诚信、讲究礼貌的这天，已经成为知识分子的青年大学生们更就应树立正确的世界观、人生观、价值观，树立起正确的名利观，努力培养良好的品德，提高综合素质，完善人格品质，做有益于祖国和人民的人。

国家的繁荣富强、人民的富裕安康、社会主义制度的巩固和发展需要几代人，十几代人甚至几十代人的努力。艰苦能磨练人，创业能造就人。青年一代的我们，只有做到勤俭节约、艰苦奋斗，才能顺应时代发展的潮流，才能真正地做到把个人的前途和命运与国家、民族的前途和命运紧密相结合。同人民紧密相结合，为祖国奉献青春，这是当代青年最嘹亮的口号，我真心地期望，这不仅仅仅仅是口号，更是我们青年一代的旗帜！

## 邮政企业精神演讲篇二

演讲稿是在一定的场合，面对一定的听众，演讲人围绕着主题讲话的文稿。在充满活力，日益开放的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多，那要怎么写好演讲稿呢？下面是小编收集整理邮政营销工作演讲稿，仅供参考，欢迎大家阅读。

今天，当我走上这个演讲台时，感慨万千！此时此刻，站在这里，我激动，我自豪，我骄傲！因为，我是一名挚爱的邮政事业倾注热血的营销人！在过去的岁月里，我只是做了每一个称职的邮政人应该做的事，企业却给了我太多的荣誉！

而这些荣誉，也时时刻刻激励、鞭策着我以最佳的姿态和作风，为邮政企业贡献自己微薄的力量，为我所热爱的营销岗位竭尽全力！

我叫李\_\_，来自\_\_市邮政局\_\_营销团队。今天，我就自己在邮政营销岗位工作六年来的点滴体会在这里向大家作汇报。

我于20xx年从事邮政营销工作。六年来，是邮政企业培养教育了我，给了我不断进步的机会，使我逐渐成长、成熟。从营销员到营销经理，我一步一个脚印，经历了\_\_营销团队从无到有，从小到大，从最初仅我一人专职营销，发展到今天由12个精英组成的营销团队，每一步的成长过程，都历历在目。营销团队刚刚起步时，没有现成的经验，没有成功的样板，一切都还在摸索中。当时，一想起这，头就发晕。可面对领导的关怀和同事的信任，我还是信心十足迈出了自己营销生涯的第一步。

波导\_\_分公司于20xx年6月12日落户\_\_，从最初的试合作到成为今天亲密友好的长期合作伙伴，在5年的合作中，我一直负责波导公司的个性化服务，并推出一系列延伸服务，求得双方的“共赢”，建立了稳固的客户关系。五年了，我一直清楚地记得当年第一次接洽这个项目时的情景：那是20xx年6月，当得知波导将在\_\_成立分公司的时候，我们想尽一切办法，前后跑了不下30趟，终于打动了政府部门的一位负责人，同意我们和他一起去武汉机场迎接从波导总部来\_\_任职的叶总。得到这一答复我激动万分，心里暗暗给自己打气，一定要谈成这个项目。我翻来覆去想了许久，为了让叶总看到我们的诚意，第二天我便去买了一部波导最新款的手机，然后定了一束漂亮的鲜花，在花束中间醒目地写上“欢迎波导分公司落户\_\_，\_\_邮政ems热忱为您服务”！和我们同去的政府领导非常感慨地说：“邮政人服务的细节真是完美！”当叶总看到我手中的鲜花和手机时，眼前一亮，立刻走上来和我握手，我非常激动地说：“\_\_邮政随时为您服务！”叶总初

来\_\_，各方面情况都不熟悉，我常常主动和他联系，无论是工作还是生活，他没想到的我们先想到，尽可能地满足他的一切需求，终于在最短的时间内谈成了波导手机从邮政ems寄递的项目。这是我营销生涯中终生难忘的一个项目。在激烈的速递业务市场竞争中，我深深感到“开发一个客户难，而守住一个客户更难”。波导这个项目自从接下来，我就一直看作自己工作中最重要的事，从来不敢懈怠。由于波导公司交寄的物品价值高，时限要求强，因此对出口邮件的时限和查询信息反馈十分重视。如果货物慢一天或许会丢掉一个区域性的市场，造成的损失不言而喻。针对客户的这种特殊需求，我对每批货物都及时跟踪查询，并负责收集、整理反馈的回单，定时向客户反馈，以细致、周到的服务赢得理解与认可，并建立了良好的沟通渠道和融洽愉快的合作关系，同时，也架起了波导公司同邮政其他业务之间的桥梁。波导公司董事长徐立华的老家在\_\_市洛阳镇，当我们得知徐总的大哥在老家乔迁新居，徐总将亲自赶回来祝贺时，我们连夜赶往武汉买回当地农村人最喜欢的吉祥物寿礼和巨型花篮于第二天上午打上\_\_邮政的标识送往洛阳，在众多的贺礼中，立刻以其新颖独特吸引了徐董的目光，并对几年来邮政对波导的服务表示了肯定和感谢。此后，波导公司在元旦、春节、端午节、中秋节以及员工生日等节假日或庆典日，为其大客户送祝福时，只要有业务需求，首先想到的就是\_\_团队，只需一个电话，找到\_\_团队的任何一个人，就可以办成邮政任何一项业务。在我们营销团队的龙头作用下，邮政的储汇、代理保险、集邮、报刊等业务也纷纷渗透进了波导公司的业务范围。20xx年，波导在邮政ems的市场份额由年初的48%提升到78%，挤走了非邮快递“宅急送”。20xx年波导仅产生特快收入就达155万元，礼仪收入10万元，五年来产生收入650万元，成为\_\_邮政速递业务发展中一抹动人的春色。

“身教重于言教”。我时时刻刻用这句话激励自己，用表率的作用拉近与营销员之间的距离。在我的带领下，团队的12名成员真真切切的把自己溶入企业这个大家庭，却十分苛刻

自己的小家庭。我和35岁的胡道村是这个团队中年龄最大的两名女同志，平日很少顾家，每个月在家难得吃到几餐团圆饭，就连刚刚上小学的孩子，也很少过问。经常放在外公外婆家里。每个节假日都是速递营销最忙碌的时候，为了客户的利益，常常没有正常的星期天和节假日。去年中秋佳节期间，我们没有好好地陪过家人和孩子一天，当女儿扬着她稚嫩的小脸，满脸疑惑地问我：“为什么别人的妈妈在节假日都有时间陪伴他们，而我的妈妈总不能陪我？”看到女儿孤独的眼神，我一阵阵辛酸，眼泪直在眼眶里打转。可我只把泪水咽进肚里，义无反顾的做好自己的工作，每天都是早出晚归。华灯初上，我们少了与家人团聚、与孩子沟通的机会，而是一起拜访客户，用真诚和热情与客户架起沟通的桥梁。为攻下\_\_工行这个客户，我和营销员们先后十次登门拜访，找了这个部门找那个，从一个办公室到另一个办公室，从部门负责人到分管领导，一直找到行长，甚至找到了客户家中，凭着锲而不舍的精神和品牌服务的承诺，签下了配送月饼近千份的协议。在竞争激烈的月饼市场，历时两个月的艰苦公关，不知道跑了多少路，受了多少气，吃了多少闭门羹，流过多少委屈的泪水，硬是凭着一股不服输的劲头，打动了许多单位的主要领导，同意从邮政订购月饼作为职工中秋节的福利。在20xx年\_\_中秋“思乡”月礼仪专递营销中共配送月饼2万份，形成业务收入50万元。

在这期间，有一件事让我终生难忘：那是去年中秋节前夕的一天晚上，我接到一位姓彭的客户的电话，说要寄一份月饼到上海，要我上门收寄，我二话没说，立即带上五种月饼和我们事先设计好的贺卡赶过去供他选择。他当时就说：“没想到你们想得这么周到，连贺卡都替我设计好了！真是谢谢你们！”在月饼寄走以后，我及时跟踪查询，当获知对方已经收到月饼的时候，我们主动打电话联系对方并表达了邮政对她的祝福。她非常激动地告诉我们：她是受那位姓彭的客户资助考上上海大学的贫困学生，收到月饼她非常激动，也非常感谢邮政周到的服务，并希望通过邮政表达她对那位姓彭的客户深深地谢意！听完这些，我立即按寄件人地址找到

客户单位，向客户说明收件人的心意，也直到此时，我才知道对方是\_\_市国土资源局的局长，知道他从小学就开始资助那个农村女孩一直到现在。我走的时候，他说：“以后有什么事情需要我帮忙尽管开口，只要能办的我一定办！”我只说了一句：“如果我们的服务让您满意，而中秋节您的单位也考虑为职工表示祝福的话，希望您能选择邮政的服务！”三天之后，我接到了他的电话，定下了整个国土系统近500份月饼，创收4万余元。为加深客户的印象，我挨户将月饼送到家里，并额外加上贺卡表达邮政的祝福，所有收到月饼的员工一致对我们的服务非常满意。而当我送完所有的月饼赶回家的时候，已经夜里十一点钟了。想想做营销工作的艰辛，心中也常常感觉委屈，有时甚至想流泪。但是这些委屈和成功的喜悦相比，也就不算什么了。也正是这样一次周到的服务，给我带来了意想不到的收获：在20xx年邮政邮资封片卡业务发展中，国土局是一个竞争非常激烈的单位，局里先后有十余人上门营销，都吃了闭门羹或者遭到婉言拒绝，在最后只剩下十多天的情况下，我上门找到彭局长，说明了来意，没想到一下子就谈成了制作20xx多份贺卡的协议。当谈下这个项目时，我的眼眶湿润了，我深深地感到，邮政营销工作虽然难，但客户给我的回报就是对我工作的最大肯定！

以此为契机，我又瞄准了\_\_的节日礼仪专递市场，在拜访客户的过程中，几乎走遍了\_\_的大街小巷，发现礼仪市场有不少潜在的客户群，而\_\_礼仪服务店铺经营尚为空白，于是我大胆设想，调查走访客户需求，并逐一根据客户特点和档次，寻找时尚、销路好的商品作为派送礼品，使生日礼仪、春节专递等节日礼仪专递成为\_\_贺礼新时尚，我在每一次派送时，都记下客户的详细资料和重要纪念日，预约下一次的服务□20xx年仅春节礼仪专递就实现收入15万元，鲜花礼仪5800多份，形成收入26万元。

客户的需求让我们全力以赴，风雨无阻。无论是酷暑炎夏，还是三九寒冬，我们总会及时出现在客户需要的地方。

速递物流业务的发展离不开一个忠诚的客户群，客户的满意是我们最大的追求。在工作中我们时刻以自己的一言一行，展示邮政营销人良好的服务形象，让客户感受我们真诚的服务。在营销过程中，我十分注意留心身边每一件事，帮助客户解决一些力所能及的问题。深圳、广州、上海、北京等城市是\_\_市民出行最多的城市，火车车次比较紧张，我就留心记下\_\_通达这些城市的车次，常常为客户提供他们意想不到的额外服务。有一位客户的老公在广州工作，春节前夕老公临时决定不回来，要她带孩子去广州过春节。这个时候是火车票最紧张的时候，当客户找到我时，我立即答应下来，然后连夜赶到火车站找熟人，可是都没法弄到车票，最后我硬着头皮找到了铁路派出所，好话说了一大堆，终于让他们同意想办法让那位客户搭上了第二天开往广州的火车。当我帮她把孩子一起送上车的时候，她流着泪说：“大姐，我们夫妻团聚一次实在不容易，非常谢谢你！别的我帮不上你，可是我能为你宣传你们邮政的业务！做你的忠实客户！”说实话，象这样的例子在我的工作中实在是太多了。许多客户在和我打交道时，发出这样的赞叹：你简直是\_\_的活地图和生活中的万事通！

许多时候，我们没有时间陪伴自己的家人，却要千方百计陪好客户和客户的家人，客户有事的时候，常常会想到我们。为牢牢抓住客户，我们经常节假日陪同客户的孩子在游乐场、公园、体育馆、肯德基等休闲场所活动，而自己的孩子却只能放在家里。也正是我们这种无微不至地关怀，培育了一批以波导公司、健民公司为主的稳定大客户。

客户的认可是我们最大的收获。在平时工作中，我们留心记住客户的生日及重要庆典日，在客户或其家人生日时送去温馨的祝福，在客户生病时，送上一束问候的鲜花，在春节、中秋节，客户都会有一份意外的惊喜，而在客户感到惊喜的同时，也感到与邮政不再是简单合作的关系，更是朋友与伙伴！

在速递物流市场竞争日益激烈的今天，为了让团队更好地发挥潜力，针对\_\_实际，我大胆建议，探索出了一套新的区域营销管理方式。20xx年3月在全局所有营销团队中率先实行了薪酬改革，制定了“定区域，定专人，定客户”的营销方式，将\_\_城区划分为5个营销区域“分田到户”，每个区域确定一定基数，超基数部分按提成计酬。确定营销基数后，作为营销经理，我没有把自己个人的营销业绩放在第一位，而是带领全体营销人员深入到全市400多个企业和单位进行调查走访，和客户商讨双方共同发展的金点子，从中整理和归纳有利业务发展的建议和意见，每天抽出一定的时间对重点客户进行定期拜访，充分掌握客户动向和市场变化，帮助解决客户面临的困难。每周召开一次交心会，大家畅所欲言，谈感受、谈困惑，谈前景，结合营销工作中存在的问题，制订发展计划和目标考核办法。

众人划桨开大船，在我的影响和带动下，我们众志成城，在努力创造和书写自己虽然辛苦，却快乐、充实的人生的同时，闯出了一片新天地。运行以来区域营销收入超过了窗口收入，每一个营销员都超额完成了分局下达的营销计划。20xx年实现区域营销收入252万元。营销人员的收益也同步增加，形成了企业、员工收入双增长的良性循环。

选择邮政营销，就选择了辛苦。回首几年来的发展历程，我们走过了一条不平坦的路，也取得了不平凡的成绩。在这些成绩的背后，12名营销人员有着成功的喜悦、收获的幸福，也有过失败的沮丧、委屈的泪水，但更多的是我们对邮政事业的执着与追求。与客户打交道的过程，也就是自己不断成长、不断进步的过程。

花落花开，冬去春又来。岁月的风霜只是增长了我们的年龄，却从未改变我们作为邮政营销人的决心。“历尽艰辛不弯腰，开拓市场显本色”，这是我们朴实的工作情怀，也是我们执着的人生信条。目前，\_\_营销团队上下一心，各项工作渐入佳境，正焕发着前所未有的朝气与活力，成为全市的亮点。



营销工作整天和用户打交道，是那么平平凡凡、普普通通，没有什么惊天动地的大事。然而，正是在和客户接触中遇到的平凡小事，展现出我们邮政营销人的风采。我们都是普普通通的营销人员，所做的也都是平平凡凡的工作，而这些工作不仅得到了社会的肯定、客户的认可，且先后被湖北省邮政局、\_\_市邮政局评为“优质服务先进集体”、“优秀营销团队”，我个人和团队的营销员们也多次获得先进工作者、企业标兵和优秀营销员等荣誉称号。

诗人汪国真说：没有比脚更长的路，没有比人更高的山。我愿和我的团队努力拼搏，拥抱新希望，迎接新挑战，在邮政营销的路上走得更远，站得更高，让青春在营销中飞扬！无论何时，我们都会自豪的说，这个职业，让我的青春岁月从此无悔！

## 邮政企业精神演讲篇三

大家好！

首先，感谢局领导为我们创造了这次公平竞争的机会，我竞聘的岗位是电子商务中心主任。

一是提升自身素质为突破口，不断加强自身业务知识的学习。电子商务业务作为一项新兴业务，正是不断推陈出新的时候，需要我去认识学习和研究，积极融入电子网络经济圈。在提高自己的接收能力和沟通能力同时，做好一线营销人员的培训工

二是主动调整电子商务业务结构，在稳定短信业务发展的基础上，加强对票务、代收代付等业务的推广，使各项业务平稳发展。充分依靠邮政“三流合一”和通民、通商、通政的特点，做好“1+n”模式的规划建设，与分销便民店相结合，逐步完善电子商务服务功能，初步启动票务类的机票、彩票、

汽车票、邮乐代购、代收费等业务，建设成熟的基础上可以独立运营。

三是继续加强电子商务业务的广告宣传策划与投入，提升其品牌知名度，特别是要重点宣传新兴开办业务的宣传营销。如：机票、彩票、邮乐卡等业务，做好电商专厅邮乐网实物体验店建设，电商专厅必须实现邮乐代购(含国际商品代购)功能。

四是妥善制定稳健的电商管理办法和可行的营销方案。在按上级规章制度规范各项业务管理的基础上，做好各项业务的营销方案，制定有效的激励机制，提高一线营销人员的业务发展积极性。因地制宜的开拓我县电商业务市场，如：尝试自行开网店体验、邮乐网招商、代售车票、县内重大活动门票等业务。采取积极的营销政策，建立健全电商大客户信息管理，制定出可行(本地区)邮政电子商务客户vip管理办法，并有效的组织实施。

以上是我一己之见，在领导面前有些班门弄斧。空谈误事，实干才能兴企，尊敬的各位领导、评委，请相信我，给我一个机会，我做的一定会比说的好。

谢谢大家。

## 邮政企业精神演讲篇四

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。

## 邮政企业精神演讲篇五

大家好!首先感谢各位给了我这样一个展示自己的机会，下面我简要介绍一下个人情况，以便各位对我有更深刻的了解。

我叫孔莉，今年33岁，20\_\_年毕业于南昌建筑学校，20\_\_年至20\_\_年，到中央党校吉安分校函授，取得了企业管理专业专科学历。自20\_\_年进入邮政储蓄，一直在储蓄岗位工作。多年来，我一直兢兢业业，踏实肯干，因而深得领导和同事的好评。

一是我能吃苦，有精业敬业、敢打敢拼的精神。我相信，这种精神将能帮助我将业务检查员工作做得更好。二是我善于学习，掌握业务技术快，具有丰富的专业知识和业务技能。我在储蓄岗工作了7年，可以说是干一行、爱一行、专一行，积累了丰富的工作经验和业务技能。三是我善于与人沟通，有一定的营销技巧，熟悉相关法律法规，能紧密结合邮政储汇业务工作实际开展业务。多年的邮政工作使我对邮政储蓄的政策法规、业务的种类、处理规定及规程都了熟于胸，因而我能紧密结合邮政储汇业务工作实际开展业务。四是我具有团队协作精神，工作中能顾全大局、严守秘密。我认为，业务检查员的工作虽然是以每个人要靠业绩提升自己，但却

不是一味凭单打独斗就能成功的。惟有众人团结协作，顾全大局、互相互助才能赢得整体业绩的提升。

以上所述情况，是我竞聘业务检查员的. 优势条件，假如我有幸竞聘上岗，这些优势条件将有助于我很快熟悉业务检查工作，并进入业务检查员的角色。

一、是要认真执行各项法规制度，做好业务单式、现金票据，窗口服务和业务流程的指导、检查监督工作，发现不安全隐患及时采取有效措施。

二、是要及时掌握市场动态，收集整理、筛选上报各类竞争对手的市场信息，结合我局的实际情况制定解决方案并组织实施。

三、是加强营销渠道管理，监督检查全县邮储网点的操作情况，规范服务用语，提高服务质量，严格执行我局制定的营销渠道考评办法，对全县邮储网点实施监控，促进营销渠道的规范化建设。

另外，我认为业务稽核工作还需要有勤奋务实精神，要定期编制业务稽核检查工作计划按期实施，及时编写稽核检查工作报告及改进意见。也就是要有目标、有内容的制定每天、每周、每月工作计划;并根据实际工作中出现的新问题、新情况及时对计划进行调整、修改和补充。在实际工作中还要加强各班组之间的紧密配合，注重团队协作，否则我们的工作中会存在一定的盲目性。

四、是我有扎实的理论基础和熟练的计算机操作和应用水平。自20\_\_年以来我利用业余时间不断学习，不断充电，先后取得了中央党校吉安分校的经济管理专业的专科文凭，知识的提升将为我今后的工作打下了坚实基础。

如果委以我业务检查的重任，我将不辜负大家的期望，充分

发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，使业务检查工作在各方面都有新的起色，新的突破。

谢谢大家！

## 邮政企业精神演讲篇六

大家好！首先非常感谢省公司举办这种形式的会议，让领导和员工之间推心至腹的交谈和沟通。

我是来自函件部的xxx□今天我要演讲的题目是《我与邮政共同发展》。

为加快发展中国特色邮政事业，省公司党组提出“社会认同，员工满意，企业可持续发展”的企业愿景。其理念使我解到，无论你从事哪个工作岗位都要认认真真，始终如一，在自身岗位上发挥自己特长使工作做到尽善尽美，可能有时你的付出，并不一定会得到相应的回报，但是你的这种工作热情同样也感染着你身边的人。

就像一支乐队，需要全体成员的齐心协力，否则难以呈现出余音绕梁的华章；就像一枝玫瑰，需要根茎的无私奉献，否则难以散发出沁人心脾的芳香；就像一座桥梁，需要桥墩的支撑，否则难以负载千车万人的流通；而一个企业的蓬勃发展，同样需要每一位员工的脚踏实地，真抓实干，需要每个员工的爱岗敬业。

计。贺卡申报的流程是严格且复杂的，如授权书信息不准确、错填都会直接导致申报的成功与否，对于开展贺卡工作的进度，以及对后面贺卡后期维护工作都有严重的影响，所以不管有多复杂，我都会积极与客户、客户经理和设计人员进行沟通，清晰地、准确地告诉他们需要客户填写哪些信息，授

权哪些资料，并解释为什么需要填写这些信息，授权这些资料，以确保信息的准确率。申报市局时，再与其沟通确保一次性申报成功，以提高我们局贺卡工作的效率，期间就算加班加点我也要完成当天的申报工作。每一次成功的申报就是为看到客户满意的笑容而感到满足和自豪。邮政是我成长中的一所学校，在邮政工作能丰富自己的经验，增长智慧，在工作中获得技能和财富。

我认为爱岗敬业是一种精神，是一种态度，更是一种境界。有句广告说得好：“思想有多远，我们就能走多远”。当我们将爱岗敬业当作人生追求的一种境界时，我们就会在工作上少一些计较，多一些奉献，少一些抱怨，多一些责任，少一些懒惰，多一些上进心；有这种境界，我们就会倍加珍惜自己的工作，并抱着知足、感恩、努力的态度，把工作做得尽善尽美，从而赢得别人的尊重，取得岗位上的竞争优势。

工都发展，邮政就有更大的发展。

发言完毕，谢谢大家。

## 邮政企业精神演讲篇七

大家好！

我叫xx□xx年x月出生，四川xx人，中共党员，大专毕业，现任县局xx部主任。我于xx年8月xx邮电技校第一期邮政综合班毕业后，分配到xx县邮电局参加工作以来，一直从事邮政工作，曾担任过分拣封发员、替休员、质检员、汇检员、乡邮管理员。邮电分营后，于xx年7月调入xx县邮政局，担任经营服务部主任兼储汇管理、农村邮政检查员□xx年7月担任办公室主任兼县局出纳、邮政宾馆经理。这期间□xx年考入xx省邮电职工中专校邮政综合管理班，脱产学习两年半于xx年毕业□xx年考入四川广播电视大学xx邮政电大分部经济信息管理

专业于xx年毕业□xx年7月调入xx县邮政局，通过竞聘上岗担任县局监督检查部主任，兼邮政检查、储汇稽查，负责党群纪检、精神文明建设等具体工作。

参加工作的二十多年，由于各级组织的培养教育，领导和同志们的提携帮助，加之个人不懈努力虚心学习，我的政治觉悟、思想品德、工作能力、业务水平有了不断的提高，综合素质也有了长足的进步，使我今天充满信心的走上了这个竞聘的讲台。为此，我也借今天这个机会，向所有给予我关心、帮助和支持的领导和同志们表示衷心的感谢！

第一、熟悉邮政业务，了解国家法规和邮政规章，具有一定管理能力。这主要得益于，一是三次在校学习的机会□xx邮电技校□xx邮电职工中专校□xx邮政电大，通过在校系统的学习，掌握了比较扎实的邮政业务知识。二是参加工作以来，大半天时间都在生产第一线，1997年走上管理岗位后，在不同的岗位上，积累了一定的管理知识和经验。

第二、我有吃苦耐劳爱岗敬业精神。我从xx到xx再到xx的工作经历使我练就了不怕困难和战胜困难坚韧不拔的意志。我珍视我的工作，我热爱我所从事的邮政事业，我更愿把我所积累的知识奉献给邮政。在工作中无论是在配合全局工作时还是独立负责部门工作中，都能发挥自身的优势，较好地完成各项工作任务。坚持高标准严格要求自己，始终脚踏实地，认真负责，扎实努力，勇于创新，一心扑在工作上，具有强烈的事业心和高度的工作责任感。注重加强业务学习，努力提高自身业务素质。做到从书本上学，从文件中看，在工作实践中摸索。通过学习，使自己成为业务的行家，岗位的能手，通过学习，不断提高了自己的修养。1993年曾以“夯实基础管理，不断提高邮件处理规格质量”为题撰写qc成果材料，参加全州qc小组成果发表评比，获得三等奖。邮电分营后，在□xx邮政信息》和□xx通信报》发表很多关于邮政管理和业务发展方面的报道。现为□xx邮政信息》和□xx



观察》通讯员，在做好本职工作的同时，积极从事新闻报道工作，注重宣传提高邮政良好形象。所撰写的论文《浅谈邮政电子商务的发展前景》获得20xx年度xx省邮政部门开展的“竞争、共赢、发展”征文活动优胜奖。

第三、我有虚心好学开拓进取的意识。我热爱所从事邮政事业，在工作中，能自觉涉猎各方面的信息和知识，从未间断过学习和提高。我能够在工作中坚持原则，凡是决定的事要干就干到底，具有能干事、干实事、干成事的工作韧劲，勇于实践的开拓精神。近十年来，我经历了从县局经营部到综合办公室再到监督检查部等岗位角色的转变，掌握了邮政企业经营管理等多个方面的专业技能，较好地完成了各岗位的工作任务。20xx年担任县局监督检查部工作以来，始终以饱满的热情、务实的作风、高度的事业心和责任感，认真贯彻落实邮政规章制度。有热情，业务能力强，工作主动有条理，注重团队精神。在局领导和同志们的大力支持和通力协作下，正是由于在工作中对自己的严格要求，勤勤恳恳，为人正直，谦虚谨慎，坚持原则，不计个人得失，不畏困难，在对待每一项工作都一丝不苟的严谨态度和好学好钻的工作韧性，使我局在资金安全、服务质量、通信质量等方面得到有效控制和不断提高，连续五年未发生资金票款案件和邮政通信安全事故。虽然搞监督检查工作得罪过一些人，但这是我职责所在，所谓人在江湖，身不由己。对此，我别无选择，也无怨无悔。

我的演讲结束了，谢谢大家！

## 邮政企业精神演讲篇八

大家好！

今天，我站在这里，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为邮局多做贡献的宗旨，参加这次竞聘。首先非常感谢各位领导给我这次竞聘、展示自己的机会，为我们提供了一个这

么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采。

我叫xxx□出生于xx年，毕业于xx□xxx学历□20xx年毕业后，进入县邮政工作，曾担任过市场部管理员、分局负责人、县局市场部副主任、大客户中心主任，现任县局市场部主任。回首过去的6年，在上级领导和同仁们的支持和帮助下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人。

面对瞬息万变的国际国内形势，服务行业竞争日趋激烈。我们邮局认清形势，并抓住我国经济发展和国家出台的一系列优惠政策，搞好我们邮政的改革和发展。提出了在转变中发展，在发展中转变的口号。企业要发展，就必须有专业的团队来服好务。建设一支专业素质高的人才和领导队伍才是根本之道。我坚信，自己能够胜任这项光荣而艰巨的任务。

经过多年的基层锻炼，我对邮局相关的业务非常熟悉。并且工作中，我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自己，提高自己。在我们邮局改革发展的征途中，积极转变思想，强化为民服务的意识，工作中敢于创新、勇于实践，善于总结，能吃苦耐劳，认真负责，别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己先做的。对领导安排的工作总是尽力去完成，务求尽善尽美。现在，自己的业务技能也非常熟练。

经过多年的岗位磨练，我能够坚持团结同事、做到识大体顾大局，正确处理与领导和其他员工的关系，做工作、办事情，思路清晰、行止有度、头绪分明、恰到好处。能够处理协调好与上下左右的关系，使各项工作有序开展。

另外，我再谈谈如果我竞聘成功后的打算：

首先，我会摆正位置，做好主任的副手，结合当前的实际情况，对本岗位进行重新认识、转变工作思路，全面加强理论

和实践的学习，成为一名有担当有能力的副职人员。虽然，我现在的工作就是负责市场部的工作，对市场工作有一定的了解。但毕竟这是在市里的邮局，我想工作重担也会加大。因此，我会保持一颗谦虚谨慎的心，一切从头开始，认真在自身岗位上奋斗进取。

我会注重以人为本，协调好主任全面掌握好市场部的工作。加大对业务完成情况的检查，把各项工作做实、做细、做到位，并做好各项资料记录。增强邮局产品营销服务保障管理，提高服务态度、提升服务档次。加大提高并完善务实务虚的薄弱工作。

在保持现有主营邮政产品和邮局代办业务基础上，多加强市场调研，开拓新的市场，并根据市场需求多开拓一些业务，如个人理财……等。力争通过多种途径为我局创造多元化的经济效益。另外，要对营销人员进行专门的技能培训，包括营销知识、方法、手段、技巧以及邮局的相关产品都要熟记在脑海里。使员工的营销意识进一步增强，营销手段进一步提升，打牢营销服务基础。

一是邮局储蓄业务是最基础，最根本的一项。在努力做好新业务的同时，也要努力夯实储蓄业务。努力做大邮储余额，形成规模效益。在实际工作中，通过创先争优活动，大大发挥员工工作的主动性、积极性和创造性，努力为我局增收创收，使邮政储蓄再创新高。二是特快业务是近几年来新兴的一项业务。我们要继续开辟这块快递市场，不断创新，加强电子商务的新业务建设，满足人们新的需求。并且与邮政银行、物流速递一起，整合资源，优势互补，为邮储银行、物流速递提供更好的网络支撑服务。让大家享受到我们便捷、高效、足不出户的优质服务。三是针对大客户，我们要认真对待，进一步优化营销体系，健全营销发展机制。坚持稳住现有客户，继续挖掘新客户。让大客户对我们的工作放心、满意。

各位评委、各位领导、同志们，今天我的演讲，很普通、很平常，没有豪言壮语，但我向大家展示了自己一颗赤诚的心，表明了自己的态度和意志，愿把自己的辛勤和汗水融进邮局的实际工作中，献给我所热爱的邮政事业，决不辜负大家对我的厚望。最后，我向在座的各位评委、各位领导、同志们表个态：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作，把自己的一切献给光荣伟大的邮政事业。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 邮政企业精神演讲篇九

大家好！

首先，我衷心地感谢州局党委和县局领导为我们创造这样一个公平、公正、公开的机会和舞台，供大家展示才华。我希望能够以参加竞聘为契机，在竞争的环境中百尺竿头更进一步，提升和重塑自我！

第一、熟悉邮政业务，了解国家法规和邮政规章，具有一定管理能力。这主要得益于，一是三次在校学习的机会□xx邮电技校□xx邮电职工中专校□xx邮政电大，通过在校系统的学习，掌握了比较扎实的邮政业务知识。二是参加工作以来，大半天时间都在生产第一线，1997年走上管理岗位后，在不同的岗位上，积累了一定的管理知识和经验。

第二、我有吃苦耐劳爱岗敬业精神。我从xx到xx再到xx的工作经历使我练就了不怕困难和战胜困难坚韧不拔的意志。我珍视我的工作，我热爱我所从事的邮政事业，我更愿把我所积累的知识奉献给邮政。在工作中无论是在配合全局工作时还是独立负责部门工作中，都能发挥自身的优势，较好地完成各项工作目标任务。坚持高标准严格要求自己，始终脚踏实地，认真负责，扎实努力，勇于创新，一心扑在工作上，具有强烈的事业心和高度的工作责任感。注重加强业务学习，

努力提高自身业务素质。做到从书本上学，从文件中看，在工作实践中摸索。通过学习，使自己成为业务的行家，岗位的能手，通过学习，不断提高了自己的修养。1993年曾以“夯实基础管理，不断提高邮件处理规格质量”为题撰写qc成果材料，参加全州qc小组成果发表评比，获得三等奖。邮电分营后，在《xx邮政信息》和《xx通信报》发表很多关于邮政管理和业务发展方面的报道。现为《xx邮政信息》和《xx观察》通讯员，在做好本职工作的同时，积极从事新闻报道工作，注重宣传提高邮政良好形象。所撰写的论文《浅谈邮政电子商务的发展前景》获得20xx年度xx省邮政部门开展的“竞争、共赢、发展”征文活动优胜奖。

第三、我有虚心好学开拓进取的意识。我热爱所从事邮政事业，在工作中，能自觉涉猎各方面的信息和知识，从未间断过学习和提高。我能够在工作中坚持原则，凡是决定的事要干就干到底，具有能干事、干实事、干成事的工作韧劲，勇于实践的开拓精神。近十年来，我经历了从县局经营部到综合办公室再到监督检查部等岗位角色的转变，掌握了邮政企业经营管理等多个方面的专业技能，较好地完成了各岗位的工作任务。20xx年担任县局监督检查部工作以来，始终以饱满的热情、务实的作风、高度的事业心和责任感，认真贯彻落实邮政规章制度。有热情，业务能力强，工作主动有条理，注重团队精神。在局领导和同志们的大力支持和通力协作下，正是由于在工作中对自己的严格要求，勤勤恳恳，为人正直，谦虚谨慎，坚持原则，不计个人得失，不畏困难，在对待每一项工作都一丝不苟的严谨态度和好学好钻的工作韧性，使我局在资金安全、服务质量、通信质量等方面得到有效控制和不断提高，连续五年未发生资金票款案件和邮政通信安全事故。虽然搞监督检查工作得罪过一些人，但这是我职责所在，所谓人在江湖，身不由己。对此，我别无选择，也无怨无悔。

第四、我有雷厉风行求真务实的工作作风。由于职务岗位的

不断变化，提高了我对整体工作的驾驭能力。十几年从事邮政管理工作的经历，培养了我办事不拖拉的工作习惯，造就了我惟真、惟实的工作态度。自己在综合信息、分析问题、判断事务、决策指导方面的能力有了明显提高，对于工作我一丝不苟，始终坚持从实践中来到实践中去的工作方法。在处理问题当中我本着理论与实践相结合的原则，慎重地提出意见和方案，稳妥地实施和推进。

第五、我具备开拓进取、勇于创新的精神，这是基础。从进局工作那天起，我就时刻以高标准来鞭策、激励自己，给自己制定了一个目标，那就是：无论什么工作，干就要干得最好，我自信自己的能力，任何工作，只要努力奋斗，我就一定能成功！同时，我思想活跃，勤学善思，接受新生事物快，创新意识和超前意识较强，多年来我没有停滞过对思想观念的更新改造，按照与时俱进的要求，时刻提醒自己在经营上要不断寻求新思路，在管理上要不断总结经验，学会了用发展的眼光来看待和解决实际问题。这方面经验的积累和创新是我参加此次竞聘的信心之源。

第六、我有严于律己、诚信为本的优良品质。我信奉诚实待人、严于律己的工作作风。在工作中我能够以诚恳的态度对待人，以相同的标准看待自己和别人，同大家建立了深厚友谊。我十几年如一日，在自己的岗位上兢兢业业，保质保量地完成每一项工作。我重原则、讲党性，一丝不苟地开展工作，同时注重团结同志，从不搞无原则纠纷，也不拉帮结派，德昌全局上下对我的工作业绩和人格品质都有充分的肯定和好评。夸夸其谈不是我的工作作风，求真、务实、创新才是我所追求的永恒主题。对于我今天竞聘的岗位，我深知任务艰巨、责任重大。经过认真思考，我觉得要想胜任这一岗位，我应做好以下五个方面工作。

一是在新的工作岗位上我首先还要加强学习，学习政治经济理论，学习科学的领导方式和工作方法，向书本学习，向实践学习，向老同志学习，提高自身的政治素质和业务素质，

以适应新岗位的工作需要。

二是处理好与领导和同志的关系，摆正自己的位置，要带头搞好团结，起示范作用，工作上做到到位而不越位，补台而不拆台，想局长之所想，为局长分忧解难，当好助手和参谋，深入基层调查研究，掌握第一手资料。廉洁自律，快节奏、高效率抓工作，形成讲实话，办实事，求实效的工作态度和实事求是解决实际问题的工作作风，在职工中树立起自身的良好形象。

三是要走在全局工作的前面，把所负责的工作按条块梳理展开，以经营工作为中心，根据企业的实际制定自己的工作计划，对待工作要分工明确，做到责、权、利清晰。在实际工作当中既要当指挥员，为下属想招数，出路子，在处理一些较重要的事务中又要当战斗员，充分调动下属的积极性和创造性，为全局各项工作的开展奠定坚实的基础。

四是在领导的威严度和亲和度上，找到与下属交往的切入点，协调好内外关系，以德服人、以才量人。增加工作的透明度，做工作有计划、有落实，有检查、有抽查。做到可越级检查而不越级指挥，可越级汇报而不越级请示，形成政令畅通的良好局面。

五是要以人为本，充分调动职工的积极性，针对目前邮政服务对象层次普遍提高的情况，对职工加强业务知识、营销知识、理论知识多层面培训，培养学习型企业。搞好员工的技能练功，提高员工的技能。激发员工的爱岗敬业精神，使得人人有危机感、紧迫感、责任感，培养出一只素质高、业务精，有向心力、凝聚力、善于打硬仗的职工队伍，来圆满的完成全局的各项工作目标。

我出生在一个普通工人家庭，从一名普通知识分子逐步走上管理干部岗位，我深深的懂得，一份权力，更是一份责任。我深知员工利益高于一切这一道理。如果有幸得到大家认可，

无论在思想上、还是行动上，我都要以员工的利益为出发点和落脚点。上岗后要以服务为目的，吃苦在前，享乐在后，不能有任何私心杂念，公正廉明，做好表率作用。

各位领导、各位评委，如果我能够竞聘成功，我一定不辜负各位领导和同志们对我的期望，保持谦虚谨慎、廉洁奉公、无私奉献和团结同志的工作作风，创造性的开展工作，为邮政事业的发展贡献自己的聪明才智。同时我也深知“不可以一时之得意，而自夸其能，亦不可以一时之失意，而自坠其志。”这句千年古训的道理，竞聘上岗有上有下，无论上与下，我都以这句话自勉，上不喜，下不悲，一如既往的勤奋学习、踏实工作，为邮政事业的发展尽职尽责、尽心尽力，再立新功。

再次感谢州局党委和各位领导给予我这次参加竞聘的机会，谢谢大家！

## 邮政企业精神演讲篇十

大家好！我演讲的题目是《用爱心导航》。

今天，我要讲述的是我——一个邮政新战士的亲身感受和成长经历。小时候，由于爸爸在外地工作，我和妈妈一起生活，每隔几天投递员叔叔便会给我们送来爸爸的家书或是汇款，这时，便是我和妈妈最开心的日子，这是我初识邮政，在我童年的记忆里，这是一份能带给人们欢乐和幸福的职业。一年前，我通过招聘，如愿以偿地分配到盈江县邮政局从事储蓄营业工作，和那些刚步出校门，走向社会的许多年轻人一样，心中充满美丽的梦想。在跟班学习时，我的师傅李华每班要接待四五十位客户，每位客户进门师傅都热情地招呼，除了办业务，还不厌其烦地问这问那，走时左交待右交待，每天下班师傅都累得筋疲力尽，嗓子沙哑。尽管师傅的态度很好，可我还是觉得师傅太唠叨。营业员的工作职责是为客户办理业务，把业务办完就是尽到责任了，这些多余的唠叨



既降低工作效率，还把自己搞得很累，我当时对此很不理解，总认为师傅是自讨苦吃，毫无意义。有一次还本着对革命战友负责任的态度向师傅提建议，让她少说无意义的话，师傅听后淡然一笑，说：“怎么会没意义，我们多说一句，客户就会多一份安全，舌头是听心使唤的，用心了就不会感到累了。”我当时很生气，觉得师傅是一个固执己见的人。直到后来发生了一件事，才让我真正明白了师傅这席话的意义。

那是一个下午，一位大娘慌慌张张地跑进营业室说要汇款，师傅又照常唠叨起来，一边数着大娘递进来的2万块钱，一边问大娘打款到哪里，是不是有什么急事。大娘焦急地说：“我儿子在昆明读书发生车祸了，一个好心人把他送到了医院，并打电话告诉我，医生说必需马上动手术否则会有生命危险，并让我赶紧汇款过去，这是救命的钱，帮我办最快的！”警觉的师傅凭着自己的经验和职业的敏感，立即发现了疑点，大娘填写的账号是外省的，于是便要求大娘核实情况以后再存，当时情急的大娘不理解，师傅又拿出自己的手机，让大娘打电话到儿子的学校宿舍去核实，电话接通，儿子在学校安然无恙……。这是一个骗局，那个自称救人并打电话给大娘的人就是骗子。我一直认为的师傅毫无意义的唠叨避免了大娘2万元血汗钱的损失。事后，大娘送来了一面锦旗，拉着师傅的手含着眼泪说：“你们是好人啊，邮政储蓄值得老百姓信任！”至今，这面锦旗依然悬挂在营业室最显眼的那面墙上，望着它，我百感交集，扪心自问，如果那天是我接待的大娘，没有了那些“毫无意义的唠叨”，事后，我怎么面对大娘损失的血汗钱，一句“我的工作只是办理业务”就能够推脱责任，能够说服自己吗？我为自己曾经的自以为是感到羞愧，它让我明白了一个道理：要做一名称职的营业员，除了责任，更重要的是要有一颗爱心，一颗爱企业爱客户的心，责任是有限的，爱是无限的，只有用爱心导航，才能更加尽职尽责的为人民服务！

如果说这是我加入这个团队后接受的启蒙教育，那么是后来的经历让我真正成长起来。在师傅的用心帮助下，我独立上

岗了。站在三尺柜台，日复一日地重复着同样的工作，十分平淡，也十分平凡。不久之后，我的热情慢慢被现实一步步冷却，被烦琐一步步侵蚀，我感觉这个职业不像我童年记忆中那么美好了，枯燥乏味，无所作为。我还看到了许多让我费解的事——我不明白为什么总有那么多做不完的工作，不明白为什么没有报酬的加班还有那么多人参加，不明白那么多疲惫的身影在追求什么，不明白那么多紧锁的眉头和欣慰的笑容的源头是什么。但几个月之后，在我经历了统版、中秋营销后，我所有的困惑都迎刃而解了。

第一次听领导说德宏邮政的经营哲学是“经营企业就是经营人心”时，我对它的理解仅仅是一句有十个字的理论口号。当看到局领导在为统版奋战了两个通宵后，依然用沙哑的嗓子指挥着中秋营销时，我见到了“经营人心”；当我看到全局员工挑灯夜战，汗流浹背却依然谈笑风生时，我体会到了“被经营的心”；当我看到市场部王主任拖着虚弱的身体坚持加班，在众人散去之后独自回家刮沙治疗，办公室谢主任扔下重病在床的儿子，每天十多个小时连续配送礼篮，然后彻夜守在儿子床前以弥补一个父亲对儿子的愧疚时，我感受到了员工爱企业的心。而这一切远非责任所能实现，这便是爱的力量，一份只有在和谐的企业中才能体会和感受到的爱的力量！此时，我再回到营业室，回到那个我曾感觉枯燥乏味甚至无所作为的三尺柜台时，我知道了我该如何去经营我这颗永远属于企业属于客户的心。

荣辱观是中华民族自古以来就有的传统美德，是中华民族的思想珍宝。在我们的身边，就有很多社会主义荣辱观的积极践行者，他们以自己的言行对社会主义荣辱观进行着诠释。我只是盈江邮政的一员，只看到中国邮政风景的一角，可是在我守候的角落里，依然看到了。