

邮政营业员个人工作总结报告 邮政营业员工作个人总结(实用5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。通过报告,人们可以获取最新的信息,深入分析问题,并采取相应的行动。下面是小编为大家带来的报告优秀范文,希望大家可以喜欢。

邮政营业员个人工作总结报告篇一

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,深刻领会邓小平的讲话精神,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,不断进步自己的理论水平和综合素质。

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。x月参加总局组织的业务考试,成绩良好。

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,勤劳简单的生活,为实现邮政文明服务窗口尽一份微薄之力。

随着邮政事业的发展 and 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。

邮政营业员个人工作总结报告篇二

本人xx年进入xx银行，至今已5个月的时间。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。接近年终岁尾，在此我将本人今年的工作总结如下：

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重要。在本行的培训课程中，我深入了解了建设银行的发展状况、机构构成等企业文化；在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能力，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作规范，并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。

在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，建立了良好的伙伴关系。在行内组织的新员工棋盘山拓展训练中，增强了自己的团队意识，并被评为本组队员。实习期间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作，并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试，成为和平支行这个大家庭中的一员。

我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了，尽管还在试用期，但在工作上我严格要求自己像正式员工看齐。工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来；在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声；始终把客户的满意放在第一位，对于客户的问题尽努力给出一个令客户满意的答复；结账后，与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少差错；下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些我行特色业务，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等，丰富自己的金融知识。

进入建设银行以来，面对新的环境与工作，我一直在积极主动地去适应，但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在不足。首先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。其次，对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，为客户提供咨询服务的准备不足。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

作为一名银行新员工，到今天已经入行快5个月，虽然还是在试用期，但在工作岗位上我严格要求自己像正式员工看齐，工作过程中和同事之间互相帮助，遇到不熟悉的业务积极向同事们学习，并认真记录下来；在柜台操作过程中我严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手服务、微笑服务、来有迎声、走有送声，对于客户的问题要求自己给出一个令客户满意的答复，始终把客户的满意放在第一位；在结账后，和同事之间交换检查一天的票子，发现错误及时改正，减少差错；下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些特色业务，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等。

通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的储蓄柜员，全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练，不断加快自己办业务的速度，使自己的业务量不断提升；加强自己在理财、金融、个贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的基础；和同事之间建立更默契的配合，把和平支行的发展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为和平支行秀的员工之一。

今天的不足，是今后工作中完善自我的努力方向，我要坚持磨练自己，做到以下几点：

- 1、加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法；
- 2、深入学习金融知识和行内业务规范，尽快提高自身能力；

3、增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。

4、认真负责，勤奋工作。

匆匆一年过去，在建设银行的工作忙碌而充实。回顾过去，我深深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，是他们让我在错误中吸取教训，不断成长。未来的一年，我将以昂扬的斗志和积极的态度去面对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的发展奠定扎实的基础，为建设银行的辉煌做出更大的贡献。

邮政营业员个人工作总结报告篇三

xxxx年上半年在行领导的关心和支持下，认真贯彻、落实上级行的政策、方针，及考核导向，xx支行靠做理财、抓服务和强化团队意识，克难攻坚，圆满完成了上级行下达的半年度时点存款任务，截止6月30日网点存款余额为xxxx万元，较年初净增xxx万元，增长率xx%。完成上级行下达增长计划的xx%。在产品方面，贷记卡及汽车卡xx张，盈系列平均xx万，ctsxx户，基金定投xx户。短信xx户，网银xx户，手机银行xx户。回顾半年来的工作，主要有以下几个方面：

行务会议结束后，为了及时有效地把行务会议精神传达好、学习好、贯彻好、落实好。先后在晨会和网点列会中认真传达了行务会议精神，学习了《绩效工资考核分配暂行办法》和《营业网点员工职业装规范手册》等。认真查找，分析工作中存在的问题和薄弱环节，取长补短，理清今年的各项工作思路，统一思想，发挥团队作战力。把目标责任落实到每位员工身上，形成了人人身上有压力、个个肩上挑重担、任务明确、职责分明，确保各项任务圆满完成。

科学有效的机制建设才能调动全员存款工作积极性，我行不断完善考核分配机制和激励机制，为各项存款工作增添了动

力。年初以来，在考核机制上制定了符合存款业务实际的

《存款工作综合考核方案》，实施了符合按劳分配原则的绩效工资分配办法；服务是银行生存和发展的无形资产维系良好的客户关系，不断更新服务内容，是金融企业得以生存发展的前提，通过不断强化优质服务，促进了窗口服务质量的提高。在服务上严格执行“7+7”的服务理念，对服务进行细化，规范了服务行为；结合实际情况，充分把握时机，广泛开展宣传，营业网点采取挂横幅、贴海报，发短信等形式扩大社会影响，通过大力宣传，使舆论声势形成攻势，提高社会公众认知度，让百姓和客户真正了解x行、认同x行，信任x行、依赖x行。强化营销观念，加大产品营销力度。一是加强理财产品的宣传和营销，通过手机平台对我行发行的理财产品进行宣传。通过周会，晨会对理财知识的学习，提高员工营销理财产品的技巧。二是加强柜员理财产品营销，6月份共销售我行理财产品万左右，为6月底存款任务打下基础。

我行从上半年开始，根据上级行精神，充分用好信贷政策，牢固树立“以市场为导向，以客户为中心，以效益为目标”的营销理念，加大了投放个人消费信贷的力度，截止6月末，共投放个人消费贷款2899万元，合计约58笔。并做好台账和贷后管理，均无出现不良贷款。但从贷款投放的客户群体和数量来看，上半年客户群体较少，同比与其它网点贷款投放的金额和笔数远远落后。

从上半年的数据来看，除6月底存款任务完成外，其他任务完成率均不够理想，特别是稽核差错共出现x笔。贷记卡完成率为xx%下半年工作打算：

一、根据上半年确定的目标，全面推进存款工作。一是狠抓优质服务，加大考核、奖惩的力度，严格执行绩效挂钩，多劳多得的原则，以增加存款额做为最终目标。二是发挥客户经理的揽存增储作用。对客户经理每月存款完成情况按比例兑现奖罚，调动积极性。加大对员工创收的奖罚力度，促进

存款稳定增长。

二、加强个人消费额度贷款的营销力度，通过发动员工进行营销，走出去营销，加大宣传力度。进行安全有效地投放。加强贷后管理，避免发生风险。

三、加大产品营销，一是卡类营销，利用辅助营销系统抓好柜面的营销，二是对周边市场进行上门销营创富精英卡。并对ocrm系统中符合办卡条件的客户进全面的覆盖。三是电子银行产品销营。

四、抓好会计核算，加强稽核周报学习，防范稽核差查。

总之，我们xx支行下半年将在巩固上半年成果的同时，狠抓落实各项政策，做好员工的思想政治工作，充分调动广大员工的工作积极性，加大综合考核力度，确保今年各项任务的全面完成。

邮政营业员个人工作总结报告篇四

本人某某年进入银行，至今已5个月的时间。在这段学习和工作的日子里，我收获颇多。接近年终岁尾，在此我将本人今年的工作总结如下：

作为新入职的员工，尽快的学习业务知识、提高操作能力尤为重要。在本行的培训课程中，我深入了解了建设银行的开展状况、机构构成等企业文化；在业务和技能培训中我努力锻炼自己的动手操作能力，勤学勤练，掌握了综合知识、运营知识及前台的具体操作标准，并熟练掌握点钞、翻打传票等技能。

在不断的学习和工作中，我与行内的同事相处融洽，建立了良好的伙伴关系。在行内组织的新员工棋盘山拓展训练中，增强了自己的团队意识，并被评为本组最正确队员。实习期

间我积极向老柜员学习储蓄前台的操作，并顺利通过了分行组织的新员工上岗考试，成为和平支行这个大家庭中的一员。

我正式成为一名柜员大概有两个月的时间了，尽管还在试用期，但在工作上我严格要求自己像正式员工看齐。工作中与同事互相帮助，遇到不熟悉的业务会积极向同事们学习，并认真记录下来；在柜台操作过程中严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手效劳、微笑效劳、来有迎声、走有送声；始终把客户的满意放在第一位，对于客户的问题尽最大努力给出一个令客户满意的答复；结账后，与同事交换检查票子，及时发现错误并改正，减少过失；下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些我行特色业务，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等，丰富自己的金融知识。

进入建设银行以来，面对新的环境与工作，我一直在积极主动地去适应，

但是刚刚开始接触银行业务，在很多方面我还存在缺乏。首先，柜台操作不够熟练，还不能在办理业务中完全做到得心应手。其次，对本行金融产品和业务知识还不够熟悉，为客户提供咨询效劳的准备缺乏。另外，从业时间太短，金融知识相对缺乏。

作为一名银行新员工，到今天已经入行快5个月，虽然还是在试用期，但在工作岗位我严格要求自己像正式员工看齐，工作过程中和同事之间互相帮助，遇到不熟悉的业务积极向同事们学习，并认真记录下来；在柜台操作过程中我严格按照对私柜台操作规程的要求进行操作，在业务办理过程中做到“唱收唱付”，做好举手效劳、微笑效劳、来有迎声、走有送声，对于客户的问题要求自己给出一个令客户满意的答复，始终把客户的满意放在第一位；在结账后，和同事之间交换检查一天的票子，发现错误及时改正，减少过失；下班后，对自己一天所接触到的新业务进行复习，并学习一些特色业

务，如西联汇款、境外电汇、环球汇票等。

通过不断的学习相信自己能够在短期内成为一名优秀的'储蓄柜员，全面的掌握储蓄柜台知识，技能上也要更熟练，不断加快自己办业务的速度，使自己的业务量不断提升；加强自己在理财、金融、个贷、对公等方面理论的学习，为自己的进一步的工作奠定扎实的根底；和同事之间建立更默契的配合，把和平支行的开展作为大家共同的目标。相信通过自己的努力，我能够成为和平支行最优秀的员工之一。

今天的缺乏，是今后工作中完善自我的努力方向，我要坚持磨练自己，做到以下几点：

- 1、加强操作技能练习，熟练掌握前台各类业务操作方法；
- 2、深入学习金融知识和行内业务标准，尽快提高自身能力；
- 3、增强团队意识，互帮互助，与同事友好相处。
- 4、认真负责，勤奋工作。

匆匆一年过去，在建设银行的工作忙碌而充实。回忆过去，我深深的感谢给予我指导、帮助甚至批评的人，是他们让我在错误中吸取教训，不断成长。

未来的一年，我将以昂扬的斗志和积极的态度去面对工作中的挑战，尽职尽责，为自己进一步的开展奠定扎实的根底，为建设银行的辉煌做出更大的奉献。

邮政营业员个人工作总结报告篇五

回顾这半年来的工作，作为一名大堂经理，我在支行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照支行的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，

工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，工作技能有了显著的提升。今年1-6月，完成实物金销售739克，信用卡53张，汽车卡20张。下面，我将半年来的工作情况总结如下：

随着金融行业的竞争日益激烈，金融产品不断创新，业务种类日益丰富。网上银行，电话银行，手机银行等电子化产品在为客户提供方便的同时，也让刚接触它们的客户感到无所适从。作为一名大堂经理，我除了熟悉各种金融产品的操作规程，还努力学习微机操作等常用知识。只要是工作中客户提出过的问题，我都认真研究学习，力求能满足客户对我服务的要求。

除了对银行的金融产品、业务知识熟悉外，我还有针对性地加强法律和金融规章制度的学习，着力加强自身职业道德修养，强化自己的规范意识，自觉维护国家、建行、客户的利益，遵守社会公德和职业道德。

作为一名大堂经理，除了要有扎实的工作技能，更要有良好的服务意识，热情的服务态度、优质的服务水平。在工作中，我的一言一行都会第一时间受到客户的关注，而客户通常评价的不是我个人，而是整个建行的客户服务。

今年，我第一次在大堂经理的工作岗位上迎接开门红。以前在柜员岗上，我们每天的工作主要是放在营销电子银行上面，销售产品比较单一，销售难度也较低。大堂经理是客户进门后碰见的第一个工作人员，除了要在礼仪上做到热情、大方，主动、规范，让客户迅速认可、接受，还要通过目测和简单的沟通后分析客户潜在需求，及时将适合的理财产品、电子产品推荐给客户。

正是因为服务水平的提升，今年开门红阶段，我个人的产品销售业绩有了很大的提升，尤其是实物黄金和信用卡这两项产品分别达到739克和53张，名列前茅。而不断上升的三方检

查的分数也是对我工作的充分肯定。

作为一名银行员工，我深知揽储工作的重要性和难处。

但是，行里下达给我们的目标必须要完成。在激烈的市场竞争中做好揽储工作，我除了用优质的服务赢得“上帝”的信赖，还积极拓宽服务对象，用真情付出换来客户满意(此处举个做工作揽储的实例)。经过全力冲刺，我终于完成揽储550万元，顺利完成6.30任务。

半年来,我虽然各方面都有了一定的进步，但仍存在着许多缺点和不足：

一) 知识水平有待提高。虽然我每天坚持学习，但只注重学习与自身业务有关的内容，很多新观念、新事物、新知识学习掌握得不够好，运用理论指导实践从而促进工作方面还有较大的差距。

二) 全局意识不够强。有时工作只从自身的业务或本部门业务出发，对上级作出的一些关系整个银行全局发展的重大决策不理解。

三) 忽略服务细节。有时面对一些对政策、规定不理解，急躁的客户缺乏耐心。

通过总结经验教训，查摆不足，我对做好下半年的工作充满信心。我将恪尽职守，扬长避短，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个工作细节，努力成为遵守制度、精通业务的骨干，成为领导信任同志信服的技术型人才。

以下几点是我下年重点提高的地方：

一) 把握一切机会提高综合能力，加强知识积累；

二) 工作注重时效, 注重结果, 一切工作围绕着目标完成;

三) 通过政策理论学习和提高自身修养, 增强大局观。

四) 服务水平再上新台阶。让微笑成为文明优质服务的引言, 让沟通成为做好服务的有效手段, 将客户满意成为服务工作不懈追求的目标。