

# 邮政员工半年工作总结(通用8篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 邮政员工半年工作总结篇一

转眼间□20xx年即然结束，下面我将xxxx年工作总结：

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xxxx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！”

## 邮政员工半年工作总结篇二

xx年上半年，我局积极贯彻工作会议要求，在区公司关心和领导下，进一步转变发展观念、创新发展模式、提高发展质量，经营、建设、管理、改革、服务等各方面工作稳步推进，较好地完成了上半年工作任务。

### 上半年各项工作回顾

#### 一、1-6月业务收入完成情况

(一)业务收入计划完成410万元，实际完成万元，同比增长%，完成计划万元的%。其中市场部计划完成177万元，实际完成万元，，西北路计划完成65万元，实际完成万元。团结路计划完成85万元，实际完成万元。181团计划完成44万元，实际完成万元。183计划完成31万元，实际完成万元。187计划完成8万元，实际完成万元。

## 二、1-6月生产经营工作中的亮点

### (一)金融业务多元化快速发展

客户结构得到优化。截止6月底余额，其中团结路万元，活期多万元，181支局余额万元，其中活期万元，183支局余额万元，其中活期万元。

代理业务取得突破性进展。1-5月，累计销售基金142.92万元，同比增长208%；理财产品销售6511.8万元，同比增长549%；代理销售国债1556.17万元，同比增长383%。

社保资资金单户入账266万元的突破。截止5月末，全地区共开户155户，账户余额为4228.74万元。新增代发工资个单位，新增代发额 万元。

### (二)邮务类业务发展态势进一步向好

“五节联送”专项营销项目 1月，销售海鲜大礼包1.9万元。

金融业务：储蓄余额：2月北屯局储蓄余额达12874万元，较年初净增701万元，完成计划目标(850万元)的82.4%，其中活期达4364万元，较年初净增180万元。

电子商务业务：3月累计销售机票100张，一季度销售机票399张，完成一季度计划(400张)的99.7%，航意险3月累计44份，一季度完成182份，完成计划目标(220份)的82.7%。

航空机票市场不断扩大，充分发挥支局网点营销资源，发展大客户，紧抓散客出行契机，提高售票量。

4.75万元。

存在的问题：普包业务在市场竞争中优势不明显，业务发展缺乏增长点。目前的主要发展方向一是拓展业务；二是加大特色包裹的开发和营销力度，弥补窗口收入下降带来的影响。

### (三) 速递物流业务稳步发展

速递业务：1-6月计划完成100万元，实际完成万元， 亮点：

存在的问题：

分销配送业务：1-5月，塔城局销售农药及叶肥累计241万元、大肥1984吨、酒水5764件。3月份在沙湾局、乌苏局分别举办了“农资产品订货会”，现场订货200万元。

存在的问题：农资分销业务发展资金不足；懂农资、懂农资经营、懂农业技术的人员比较短缺；农资信息市场掌握能力较弱，制约了农资业务发展。

### (四) 营销体系建设稳步推进，取得明显成效

1. 一季度立项全地区联动型重点项目45项，启动30项，见效20项，创收53.2万元，完成一季度计划的107.5%；二季度立项全地区联动型重点项目45项，启动30项，见效20项，创收53.2万元，占一季度邮务类业务收入的13%；二季度立项全地区联动型重点项目50项，启动26项，见效18项，创收154.17万元，占4-5月邮务和速递物流类业务收入的46%。全地区七个县市均有开发、有成效，实现了项目开发和营销的突破。尤其是数据库商函业务各局均实现了突破。

2. 成立50万元以上综合营销团队5个，30万元以上综合团队3个，1-5月份全地区团队业绩合计134.6万元，占客管系统总用邮收入的31.7%。塔城速递揽收团队得到优化调整，使用“揽投合一”模式，取得明显效果。团队月揽收收入由0.8万元/月增长到1.4万元/月，邮件及时妥投率也得到明显提升。

## 存在的问题

(一)业务代办费控制不理想，业务成本较高。

(二)能力建设和服务设施还不能完全适应企业快速发展和经济社会跨越式发展的需要。主要表现在城市网点少，网点平均收益较低。

## 二、加强基础管理工作，提升企业能力

财务管理工作 一是加大成本管控力度，全力推进降本增效工作。按照“保、控、压、缓”和的原则，实现总量控制、量入为出、结构优化、有保有压，切实做好存量成本管控工作，大力控制和压缩非生产性支出，截至5月末，管理费用比上年同期下降23.97%，会议费较同期下降84.87%，业务招待费较同期下降12.67%。二是强化成本集中核定、集中审核，不断加强成本的集中使用、集中支付，本年根据业务发展需求重新制定业务代办费支付标准及支付流程，合理高效的配套措施，保证了各项业务的可持续发展。三是成立了网点损益核算领导小组，并制定了《塔城地区邮政局网点损益核算办法》，对网点范围人员资产情况进行了确定，明确了各部门在营业网点损益核算中的主要职责，规定了损益核算报表的上报时间及流程，使网点损益核算工作有序有效的进行。四是积极做好新旧《企业会计准则》的衔接工作，积极组织会计学习新的会计科目及其核算办法，在1月进行了新科目期初余额录入工作，按进度要求填制上报了新旧衔接转换报表，积极配合区公司的新旧衔接转换工作，确保新旧转换工作顺利进行。

存在的问题：

(一)欠费额度仍然较大，特别是农资欠费虽然执行“谁经手谁负责”的终身追究制，但个别局因欠费已在走诉讼程序。

(二)个别业务代办费支付标准过高，造成专业收入效益降低。

(三)内部管理需继续加强，相关制度需完善

下半年各项工作安排

一、坚持发展是第一要务的思想，坚定信心，全面实现xx年各项经营工作目标。

进一步做大函件业务规模。一是全力以赴组织好贺卡专项营销活动，确保业务发展速度不低于全疆平均增长水平；二是加快数据库商函业务发展，在上半年良好发展的基础上，进一步做大做强；三是账单业务在现有的市场上，深度开发保险业、医疗卫生等行业，创新账单模式，丰富账单品种。四是着力抓好名址数据的深度开发和动态维护工作。

跨越式发展电子商务业务。一是快速发展短信业务，保持业务收入的高速增长，力争短信在网户数在去年的基础上再翻一番。二是创新发展“缴费一站通”业务，推进代收税费、电费业务，积极开发代收有线电视费、水费业务，着力推进便民服务站建设。三是跨越式发展航空机票业务。加大电子化网点的出票率，积极发展下级代理商，力争下半年发展为塔城最大的机票销售代理商。四是加强合作，遏制代办电信业务下滑的趋势，加强与各大运营商联系，积极寻求应对措施，争取运营商的奖励政策。五是强力推进“自邮一族”业务，积极向县局拓展。在实现“自邮一族”服务项目逐步完善的基础上，全力发展“自邮一族”会员，实现收入的高增长。

有力发展报刊发行业务。坚持“重点发展”的经营战略，以党报党刊为核心稳固公费板块，以畅销报刊品牌为重点做大私费板块，以营销项目为抓手着力开发第三方订阅、婴幼儿、老年、校园及八大产品市场；加快零售报刊业务的发展，创新零售渠道，继续推进零售业务进学校、进社区、进营业网点。

健康发展集邮业务。做好上海世博会及第16届亚运会主题营销活动，力争实现世博主题营销收入40万元，实现亚运主题营销收入6万元；继续做好定向邮品开发，重点做好乌苏啤酒节专题册、额敏边防五团纪念册、沙湾大盘美食个性化邮折的项目营销；做好xx年企业形象年册的营销工作，力争实现企业形象年册收入25万元；做好xx年邮资票品预订工作。

努力拓展包裹市场。以项目营销为抓手，做好旅游包裹、爱心包裹、军营包裹营销项目；把握时点商机，抓好网套包裹、校园包裹、土特产包裹、药材包裹的主题揽收活动；积极发展电子商务包裹，以“邮乐中国”业务开办为契机，拓展电子包裹业务市场。

认真办好代理速递业务。一是重点做好思乡月、五节联送专项营销活动，力争收入同比增长8-10%；二是继续抓好单证照业务发展，深度开发交通告知类业务；三是继续加强揽投队伍建设，做强做大国内异地业务。

着力做好分销配送业务。继续完善配送网络，加快渠道管理的信息化。不断的调整农资产品的发展结构，坚持以农药、液肥为主，以大肥、生活用品为辅的经营思路。培育一批农药和液肥、日化用品销售的示范点，带动全地区农资分销业务的快速发展。

加快发展金融业务。深挖市场潜力，以效益为目标，助推各项业务快速发展。继续扩大储蓄余额规模。着重以代收付业务为发展突破口，重点抓住代发粮棉款、代付粮食直补款、代付辣椒款，扩大代付涉农款的规模，力争实现突破；扎实推进

“新农保”金融服务工作，积极争取获得“新农保”资金独家发放资格，尽快实现试点代办新农保业务，增加基层网点效益。全面发展投资理财业务，积极培育中高端客户群，加快业务发展方式转变。合理调整代理保险产品结构，重视期缴保险产品市场开发。加快发展公司业务，以加快业务发展规划为目标，结合代收代付业务、“新农保”业务开发，大力扩展新的行业客户。随着农贷需求逐渐减弱，做好个人商务贷款、二手房贷款做好宣传营销工作，力求信贷业务均衡发展，实现新突破。

二、继续加强基础管理工作

三、做好下半年欠费收缴工作

## 邮政员工半年工作总结篇三

本人自2xx-x年7月份参加工作至今，已经有七年多时间。七年中，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我各方面都取得了一定的进步。回顾这七年的工作，邮政提供了各种让自己快速锻炼成长的平台，邮政领导给予自己很多工作上的关心，老师傅们给自己提供了很多宝贵的经验和帮助，这一切让自己在各方面都取得不同程度的进步，当然，自己也存在着许多需要改进的地方。在今后的工作中，我将继续以务实的工作态度，一如既往地认真学习工作，争取工作水平的更大提高。

我作为一名邮政营业员，是邮政企业最普通、最平凡的一员，作为邮政企业的最前沿，代表着邮政的企业形象，保持邮政企业在市场竞争中的优势，与我们邮政营业员工作岗位息息相关。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。这就要求我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，是邮政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。在过去的的工作中我严格要求自己，熟练掌握业务技能，每一次业务培训和技能鉴定我都积极参加，希望能从中学习更多业务技能和业务知识。质量是邮政通信的命脉，它直接影响到企业的形象和信誉。在平时的工作中，熟悉业务章程和邮政制度，并以此严格要求自己，不容自己出现一点马虎和差错。在工作处事中缺少一定处理事物和特殊情况的能力，存在一定的不足，这也需要我要去更努力的改进和学习的。

在今后的工作中，我将发扬邮政优势，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止镜，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种邮政理论知识，并用于指导实践，以更好的适应行业发展的’需要。

2、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、邮政业务等技能才能更好的实践为人民服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3、“学精于勤而荒于嬉”，实践是不断取得进步的基矗我要通过实践不断的锻炼自己的胆识和魄力，提高自己解决实际问题的能力，并在实践的过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情的对待每一件工作，每一位客户。

总之，短短的几年在邮政企业中，是我人生角色起了转换，使我不断成长不断学习，也是我对邮政事业由陌生进而熟悉、热爱并愿意为之默默奉献。

## 邮政员工半年工作总结篇四

今年我局认真贯彻执行省、市局邮政工作会议精神，以科学发展观为指导，紧紧围绕调整业务结构和降本增效为全年的经营目标开展工作。特别是抓了以传统业务为基础，重点业

务为增长点的生产经营管理工作，以更扎实的工作和更有效的措施，向管理要效益，以服务求创新，调动一切积极因素，迎难而上促发展，圆满完成了上级下达的各项工作任务，现将上半年的工作总结如下：

## 今年上半年工作回顾

今年面临经济大环境及邮政企业机制调整对我们业务发展的影响，我们将会经受前所未有的困难。面对各种不利因素，我局在市局的统一领导下，全局干部职工团结一致，坚决贯彻科学发展观，内抓管理、外拓市场、规范行为，发扬求真务实、艰苦创业、埋头苦干的工作作风，加强队伍建设，强化基础工作，提高服务质量，全局各项工作取得了一定的成果。截止五月底，我局共完成业务收入427 万元，完成市局计划的 29.8%，邮储余额净增完成3364万元，完成年计划33.64%，同时，在基础管理、思想教育、职工文体活动等方面都取得了明显的成效。

### 一、重点业务健康发展，经济效益稳步提升。

(一)真诚服务“三农”，融入地方经济建设。为了解决农村群众用邮不便问题，以方便、快捷、普遍性的邮政服务支持农村经济发展，大力投入农村支局(所)邮政基础设施建设，先后对农村邮政投递网络进行了优化改造。

(二)精心开发邮品，繁荣地方文化。下大力普及洪洞县集邮文化，既丰富了广大人民群众文化生活，又帮助机关、企业树立了形象、推介了产品。今年我局为洪洞县人民政府开发制作了《魅力洪洞》政府形象册500册，创收10万元。同时，通过“盘库营销”竞赛活动，有效的盘活了企业资产，加快了资金回收，实现了集邮品销售的良性循环。

(三)发挥速递业务特点，支持地方经济发展。我局奉行方便快捷的服务理念，最大限度的利用邮政速递业务时限的优势、

服务的优势、价格的优势和信誉的优势为地方各行业提供高效的邮政服务。今年“母亲节”期间开展速递礼仪服务营销活动，揽收同城800件，省内20件，收入达5000余元。与此同时，抓住地方经济热点搞好特色服务，每年的“洪洞县大槐树寻根祭祖节”，我局积极介入，适时开办鲜花礼仪、邀请函速递业务，受到了县委、县政府及广大游客的普遍欢迎。

(四)加快邮政金融网络建设，为广大用户提供更便捷的服务。洪洞县邮政局现有储蓄网点7个，邮储余额已达6.5亿元□atm机4台。今年新增atm机1台，这也是我局在农村地区投入的第一台atm机，为用户提供了方便，极大地满足了广大用户的需求，真正体现了“人民邮政为人民”的宗旨。同时，在年初召开的职代会上，我局贯彻落实市局工作会议精神，狠抓业务结构调整，重拳出击，在咬定邮储余额不放松的基础上，重点调整活期比重，还制定了考核激励政策。

(五)打造新型函件业务，为商家搭建高效快捷宣传平台。函件做为邮政最为传统的业务类型，随着时代的发展邮政又赋予了它更新的内涵。我局函件业务在拓宽市场上大做文章，抢占时机，在“三八妇女节”“3.15消费者权益日”等节日期间积极开展数据库商函营销活动，将数据库商函打造成了企业、商家推广产品、拓展销路、宣传形象、交流信息的又一新型高效宣传媒介，成为了企业和商家的千万个低成本营销员。同时，我局还积极配合临汾市教育局、临汾市邮政局、临汾移动通信分公司联合举办的“i我家，情暖父母心”书信活动，找准目标，大力宣传，收效良好。

(六)利用邮政便民优势，大力开发代办业务。今年我局通过三项措施大力培育邮政票务市场，一是强化了窗口宣传，采取在营业厅门外显著位路摆放“人字模”，粘贴机票最新折扣宣传海报的广告形式，让客户能及时了解到最新的折扣信息，同时，在营业网点摆放售票台席标识，对每一位前来咨询的客户进行当面宣传。二是寻找突破点，主攻县城各大宾

馆、酒店，在宾馆、酒店接待处摆放统一制作的“人字模”，方便广大游客。三是明确目标，政策到位。灵活运用激励政策，让广大窗口营业员得到实惠。做大做强代理航空机票业务。通过这些方式，使洪洞邮政票务品牌深入人心。现在，洪洞的老百姓都知道邮局不仅可以寄信、寄包裹，还可以买到价格优惠的机票。截止到五月底，共销售机票140余张，实现销售收入8万余元，一直名列全市第一位；邮储短信业务，坚持开展“多说一句话，说好一句话”窗口营销活动，让用户感受到邮储短信的好处。

## 二、强化基础管理，做好全局经营工作的后台支撑

(一)完善各项制度。在基础管理工作方面着重加强了各项制度的完善，使制度更加严密。进一步细化和完善了机关作风、基础管理、财务管理、业务及质量管理、服务管理、车辆管理等方面的制度，将之作为全年各项工作开展的基石。同时，结合各单位、部门实际，本着务实、易于操作的原则，按统一标准建立健全管理工作台帐，以标准化管理模式推进基础管理工作的进步。并通过日常督导、定期通报、突击检查等方式，促使全局基础管理工作上台阶、上档次。

(二)加强后勤服务管理。结合单位实际，进一步完善了《洪洞县邮政局机动车辆管理办法》，加强机动车辆管理，严格执行百公里耗油，定车定人，月终考核。核定各单位部门电话费，超支自负。对各单位、部门的请领的邮政用品用具、办公用品、各种单册，进行登记造册，严格控制费用，降低成本。对于计算机设备、打印机、终端设备，每月进行一次定期保养，发现问题及时维修，故障率高发，影响正常业务操作的，按照程序操作及时更新。

(三)推进三项制度，提高劳动效率。在用人改革方面，实行动态管理，将一些责任心强、有开拓意识和奉献精神的年轻人充实到基层领导岗位上加以锻炼。在用工制度方面，结合省局减员增效工作要求，做到不断规范用工管理，优化人员

结构。在分配制度方面，严格执行考核办法和各项业务奖罚政策，为全员营造了一个充分发挥聪明才智和能力的宽松环境。为响应市局邮政岗位技能立功比武活动，积极宣传，认真组织，精心准备，制定了洪洞局邮政岗位技能立功比武实施方案。截止目前已举办培训班四次，立功比武活动按计划顺利进行。

### 三、安全管理工作情况

我局全面推行安全生产责任制。加强安全生产管理，配合县政府开展了的安全生产专项整治活动，对我局各生产场所进行了检查，并就有关问题进行了整改，消除了安全隐患。我局还制定了《洪洞县邮政局突发事件应急预案》，并成立了由“一把手”挂帅，各部门、单位主要负责人为成员的“突发事件应急领导小组”，制定了详细的工作职责。5月6日县公安局治安中队公共秩序中队对我洪洞邮政局财务、储蓄网点进行了检查指导，查出了不好安全隐患需要整改；我局已经根据检查情况逐项进行了整改。

### 四、其它方面工作

(一)抓干部职工思想教育。半年来，将深入学习实践科学发展观作为重点，做到联系实际、敞开思想进行学习讨论，使党员干部职工的政治思想有了进一步的提高。4月28日召开了全局解放思想大讨论，实现了领导与基层，干部与职工心与心的交流，让广大干部职工感受到企业对职工的关怀。5月12日四川汶川大地震一周年，我局党员干部积极响应，纷纷给地震灾区的学声捐赠了爱心包裹。

(二)关心职工生活，搞好职工文体活动。为更好的调动职工积极性，丰富职工业余文化生活，5月1日，组织了“庆五一”劳动节职工文体活动，同时利用下午下班时间进行了近四场羽毛球比赛，最终决出了一、二、三名，并颁发了奖品。极大的鼓舞了广大职工的士气，很好的展现了邮政职工的精

神风貌。

(三)加强服务管理。在服务工作中重视职工业务学习，不断提高服务技能。不断完善通信服务质量，充分发挥企业内外监督机制的作用，加大服务质量监督检查力度。并通过多种有效途径征求社会对邮政服务的评价，尤其是对邮政大客户提出的建议和要求，认真分析研究，最大限度的满足客户的需求，切实解决服务工作中存在的问题。

五、存在的不足。

我局上半年的工作虽然取得了一定的成绩和经验，但在业务发展中还存在以下不足：一是创新意识不够强，导致市场开发力度不够。少数单位负责人在工作中墨守成规，措施办法单一，缺乏主动性和创造性，缺乏创新意识和进取精神，工作总是难以打开局面。二是服务质量还存在一定的问题，营业窗口、后台服务等环节的服务水平和能力亟待提高。

今年下半年工作思路

一、深挖市场潜力，狠抓业务结构调整，全力以赴抓发展。

今年面临经济大环境及邮政企业机制调整对我们业务发展的影响，我们将会经受前所未有的困难。但我们要充分看到困难与机遇并存，要绷紧业务大发展的弦决不放松，坚定发展的信心不动摇。以市场为导向，努力寻求地方经济发展和邮政业务发展的结合点，狠抓业务结构调整，在咬定邮储余额不放松的基础上，重点调整活期比重；大力拓展函件业务市场；加快速递业务发展；物流业务发展做到有的放矢。继续保持代理航空机票业务领头羊位路，实现电子商务业务发展的重大突破。对于降本增效，我局将配合市局积极开展降本增效合理化建议征集活动，认真组织，深入调研，从小处着手，小处着眼，聚沙成塔，推进洪洞邮政向节约型企业转变。我局已经成立由一把手挂帅，各班组、支局所负责人为成员

的“降本增效”领导小组，统一指挥，亲力亲为，将进一步发动全体干部职工，全员，全过程参与降本增效工作。

## 二、大力加强各项管理工作，确保各项工作有序开展

(一)加强基础管理。结合本局实际，建立完善各项规章制度和执行措施，建立更加灵活高效的管理机制，通过系统有效的企业管理，不断提高企业的整体运行效益。财务管理工作以效益为中心，做好财务对业务发展的支撑工作。加强对非生产性费用开支的控制，确保生产经营所需要的成本空间。

(二)加强经营管理。积极开展市场调查，密切关注市场变化，围绕中心，积极、适时地将发展的政策调整到最佳。通过召开经营分析会，学习先进经验，寻找差距不足，对业务发展缓慢的班组、支局(所)实行领导包片、重点指导、帮扶。强抓业务发展商机，确保全年收入计划的完成。

(三)加强服务管理。在服务工作中一是要加强业务学习，不断提高服务技能。继续开展“提高服务质量，让用户满意”活动，建立完善的服务考核体系。树立客户至上的服务理念，内强素质，外树形象。二是要加强服务质量监督检查。充分发挥企业内外监督机制的作用，加大服务质量监督检查力度。三是要通过多种有效途径征求社会对邮政服务的评价，尤其是对邮政大客户提出的建议和要求，要认真分析研究，最大限度的满足客户的需求，要加大处罚力度，切实解决服务工作中存在的问题，尤其是客户屡屡申告，员工又屡屡不改的问题。

(四)营造学习氛围，加大培训力度。今年下半年继续深入开展邮政岗位技能练功比武活动，把我们的邮政职工真正打造成为一支素质过硬的队伍。同时，局将进一步加强党政廉政、爱岗敬业、企业大环境等方面形势教育，定期组织相关学习活动。管理层与各部门负责人要有针对性的给自己补课，加强学习集团总公司、省公司及市局的方针政策，认真学习各

级领导讲话和相关文件精神，认清邮政经营工作大的形势和发展方向，并及时传达到每一名职工。工作中要始终保持清醒的头脑，在思想上要做到廉洁自律，心系企业；在行动上要跟上企业发展的步伐，起到带头作用。在职工培训方面，要进一步加大组织营业员开展保险、代理机票、储蓄、投递员等各类专业技能培训、比赛活动，不断提高职工专业技能，提高邮政服务水平。同时，还要通过开展形式多样、寓教于乐的文体活动，增强企业的凝聚力和向心力，使全体干部职工始终保持健康积极的阳光心态，把更大的精力投入到生产经营工作中去。

(五)抓好安全生产工作。在硬件设施逐步完善的情况下，工作重点要放在规章制度的修订完善与监督执行方面，对于有令不行、有禁不止，给企业带来问题和隐患的人和事，要严肃追究责任。要突出抓好业务资金管理，落实稽查频次，加强整改督查，严禁白条抵库、挤占挪用等违规、违纪行为，要加强人员思想教育和岗位资格审查，抓好枪支弹药和金库值班管理，认真落实储汇重要岗位定期轮岗、双人临柜、计算机权限密码管理等内控制度。总之，要把各项安全工作做实、做细、做扎实、做到位，确保今年全年不发生任何安全事故和经济案件。

### 三、进一步加强和推进精神文明建设及企业文化建设

(一)加强精神文明建设。进一步建立健全我局《今年行风评议建设工作实施意见》，不断推进企业精神文明建设及行风建设，积极参加县政府组织的今年行风评议面对面活动及行风热线。

(二)关心职工工作生活。要把关心职工生活、维护职工合法权益作为首要职责，做到尽职尽责地为职工说话办事，认真做好送温暖工作，为职工排忧解难。坚持做好“五谈五访”工作制度，对患病职工和家庭生活困难的职工给予困难救济。对特殊困难的人员，要随时上门问候，做到福利费用专款专



用。同时，要经常组织开展融娱乐性、知识性、趣味性于一体的群众性文体活动，陶冶职工情操，增强企业亲合力。

(三)切实转变各级领导工作作风。今年我们将狠抓作风建设，从班子成员做起，从每名干部做起，从“我”做起。落实党风廉政建设责任制，分解责任目标，明确局长、分管局长、责任人以及责任单位所负的责任内容，做到一级抓一级，一级带一级，层层抓落实，把我们的领导干部真正打造成，用心做事，虚心做事，做实事，做好事的过硬队伍。

总之，今年，洪洞邮政将一如既往履行普遍服务的义务，不断改善服务、深化行风建设，全方位融入地方经济建设主战场，以各项工作的大发展快发展，力争“两个文明”建设齐头并进，不断开创洪洞邮政事业的新局面。相信在科学发展观的指引下，洪洞邮政事业也一定能够焕发出蓬勃生机、实现新的飞跃，为实现洪洞邮政新一轮崛起作出重大贡献，向建国六十周年献上我们的一份厚礼！

## 邮政员工半年工作总结篇五

转眼间□20xx年即然结束，下面我将xxx年工作总结：

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

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xxxx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“主管”荣誉称号、两次在分行评为“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！”

## 邮政员工半年工作总结篇六

xx年以来，邮政局通信能力得到不断提高和改善，企业形象

逐步提升。各网点标准化建设已全面完成，1月至xx年10月邮政业务收入完成3354.60万元，比前两年增长961.58万元，同比增长40.18%。大力发展储蓄业务，加强网点建设，改善服务水平，强化业务宣传，大力发展代收、代发业务和代理保险业务，加大储蓄发展力度，提高定活比，以银联卡的发放作为拓展活期余额的主要手段。

截止xx年10月邮政储蓄余额净增3.74亿元，达到4.93亿元。激励一线员工，代理保险业务实现突破性增长。突出ems品牌，抓住重点区域、重点业务、重点环节和重点客户，加强“家乡速递包裹”专项营销活动，速递物流业务发展迅速。坚持发展物流业务，做大做强“中邮快货”品牌，并积极发展“三农”服务网点，截止xx年10月实现速递物流业务收入344.72万元，比去年前两年同期增长14.52%。

抓好党报党刊、行业报刊、私费订阅三大市场，截止xx年10月实现报刊业务收入211.43万元，比两年同期增长22.55%。切实重视安全工作，加大资金票款安全管理力度，切实加强机要通信和邮件的安全管理，加强服务管理和邮运行车安全管理，确保了安全无事故。

## 邮政员工半年工作总结篇七

\_\_年上半年，我局积极贯彻工作会议要求，在区公司关心和领导下，进一步转变发展观念、创新发展模式、提高发展质量，经营、建设、管理、改革、服务等各方面工作稳步推进，较好地完成了上半年工作任务。

### 上半年各项工作回顾

#### 一、1-6月业务收入完成情况

(一)业务收入计划完成410万元，实际完成万元，同比增长%，完成计划万元的%。其中市场部计划完成177万元，实际完成

万元，，西北路计划完成65万元，实际完成万元。团结路计划完成85万元，实际完成万元。181团计划完成44万元，实际完成万元。183计划完成31万元，实际完成万元。187计划完成8万元，实际完成万元。

## 二、1-6月生产经营工作中的亮点

### (一) 金融业务多元化快速发展

客户结构得到优化。截止6月底余额，其中团结路万元，活期多万元，181支局余额万元，其中活期万元，183支局余额万元，其中活期万元。

代理业务取得突破性进展。1-5月，累计销售基金142.92万元，同比增长208%；理财产品销售6511.8万元，同比增长549%；代理销售国债1556.17万元，同比增长383%。

社保资金单户入账266万元的突破。截止5月末，全地区共开户155户，账户余额为4228.74万元。新增代发工资 个单位，新增代发额 万元。

### (二) 邮务类业务发展态势进一步向好

“五节联送”专项营销项目 1月，销售海鲜大礼包1.9万元。

金融业务：储蓄余额：2月北屯局储蓄余额达12874万元，较年初净增701万元，完成计划目标(850万元)的82.4%，其中活期达4364万元，较年初净增180万元。

电子商务业务：3月累计销售机票100张，一季度销售机票399张，完成一季度计划(400张)的99.7%，航意险3月累计44份，一季度完成182份，完成计划目标(220份)的82.7%。航空机票市场不断扩大，充分发挥支局网点营销资源，发展大客户，紧抓散客出行契机，提高售票量。

4.75万元。

存在的问题：普包业务在市场竞争中优势不明显，业务发展缺乏增长点。目前的主要发展方向一是拓展业务；二是加大特色包裹的开发和营销力度，弥补窗口收入下降带来的影响。

### (三) 速递物流业务稳步发展

速递业务：1-6月计划完成100万元，实际完成万元， 亮点：

存在的问题：

分销配送业务：1-5月，塔城局销售农药及叶肥累计241万元、大肥1984吨、酒水5764件。3月份在沙湾局、乌苏局分别举办了“农资产品订货会”，现场订货200万元。

存在的问题：农资分销业务发展资金不足；懂农资、懂农资经营、懂农业技术的人员比较短缺；农资信息市场掌握能力较弱，制约了农资业务发展。

### (四) 营销体系建设稳步推进，取得明显成效

1. 一季度立项全地区联动型重点项目45项，启动30项，见效20项，创收53.2万元，完成一季度计划的107.5%；二季度立项全地区联动型重点项目45项，启动30项，见效20项，创收53.2万元，占一季度邮务类业务收入的13%；二季度立项全地区联动型重点项目50项，启动26项，见效18项，创收154.17万元，占4-5月邮务和速递物流类业务收入的46%。全地区七个县市均有开发、有成效，实现了项目开发和营销的突破。尤其是数据库商函业务各局均实现了突破。

2. 成立50万元以上综合营销团队5个，30万元以上综合团队3个，1-5月份全地区团队业绩合计134.6万元，占客管系统总用邮收入的31.7%。塔城速递揽收团队得到优化调整，使

用“揽投合一”模式，取得明显效果。团队月揽收收入由0.8万元/月增长到1.4万元/月，邮件及时妥投率也得到明显提升。

存在的问题

(一)业务代办费控制不理想，业务成本较高。

(二)能力建设和服务设施还不能完全适应企业快速发展和经济社会跨越式发展的需要。主要表现在城市网点少，网点平均收益较低。

二、加强基础管理工作，提升企业能力

财务管理工作 一是加大成本管控力度，全力推进降本增效工作。按照“保、控、压、缓”和的原则，实现总量控制、量入为出、结构优化、有保有压，切实做好存量成本管控工作，大力控制和压缩非生产性支出，截至5月末，管理费用比上年同期下降23.97%，会议费较同期下降84.87%，业务招待费较同期下降12.67%。二是强化成本集中核定、集中审核，不断加强成本的集中使用、集中支付，本年根据业务发展需求重新制定业务代办费支付标准及支付流程，合理高效的配套措施，保证了各项业务的可持续发展。三是成立了网点损益核算领导小组，并制定了《塔城地区邮政局网点损益核算办法》，对网点范围人员资产情况进行了确定，明确了各部门在营业网点损益核算中的主要职责，规定了损益核算报表的上报时间及流程，使网点损益核算工作有序有效的进行。四是积极做好新旧《企业会计准则》的衔接工作，积极组织会计学习新的会计科目及其核算办法，在1月进行了新科日期初余额录入工作，按进度要求填制上报了新旧衔接转换报表，积极配合区公司的新旧衔接转换工作，确保新旧转换工作顺利进行。

存在的问题：

(一)欠费额度仍然较大，特别是农资欠费虽然执行“谁经手谁负责”的终身追究制，但个别局因欠费已在走诉讼程序。

(二)个别业务代办费支付标准过高，造成专业收入效益降低。

(三)内部管理需继续加强，相关制度需完善

## 下半年各项工作安排

一、坚持发展是第一要务的思想，坚定信心，全面实现\_\_年各项经营工作目标。

进一步做大函件业务规模。一是全力以赴组织好贺卡专项营销活动，确保业务发展速度不低于全疆平均增长水平；二是加快数据库商函业务发展，在上半年良好发展的基础上，进一步做大做强；三是账单业务在现有的市场上，深度开发保险业、医疗卫生等行业，创新账单模式，丰富账单品种。四是着力抓好名址数据的深度开发和动态维护工作。

跨越式发展电子商务业务。一是快速发展短信业务，保持业务收入的高速增长，力争短信在网户数在去年的基础上再翻一番。二是创新发展“缴费一站通”业务，推进代收税费、电费业务，积极开发代收有线电视费、水费业务，着力推进便民服务站建设。三是跨越式发展航空机票业务。加大电子化网点的出票率，积极发展下级代理商，力争下半年发展为塔城最大的机票销售代理商。四是加强合作，遏制代办电信业务下滑的趋势，加强与各大运营商联系，积极寻求应对措施，争取运营商的奖励政策。五是强力推进“自邮一族”业务，积极向县局拓展。在实现“自邮一族”服务项目逐步完善的基础上，全力发展“自邮一族”会员，实现收入的高增长。

有力发展报刊发行业务。坚持“重点发展”的经营战略，以党报党刊为核心稳固公费板块，以畅销报刊品牌为重点做大

私费板块，以营销项目为抓手着力开发第三方订阅、婴幼儿、老年、校园及八大产品市场；加快零售报刊业务的发展，创新零售渠道，继续推进零售业务进学校、进社区、进营业网点。

健康发展集邮业务。做好上海世博会及第16届亚运会主题营销活动，力争实现世博主题营销收入40万元，实现亚运主题营销收入6万元；继续做好定向邮品开发，重点做好乌苏啤酒节专题册、额敏边防五团纪念册、沙湾大盘美食个性化邮折的项目营销；做好\_\_年企业形象年册的营销工作，力争实现企业形象年册收入25万元；做好\_\_年邮资票品预订工作。

努力拓展包裹市场。以项目营销为抓手，做好旅游包裹、爱心包裹、军营包裹营销项目；把握时点商机，抓好网套包裹、校园包裹、土特产包裹、药材包裹的主题揽收活动；积极发展电子商务包裹，以“邮乐中国”业务开办为契机，拓展电子包裹业务市场。

认真办好代理速递业务。一是重点做好思乡月、五节联送专项营销活动，力争收入同比增长8-10%；二是继续抓好单证照业务发展，深度开发交通告知类业务；三是继续加强揽投队伍建设，做强做大国内异地业务。

着力做好分销配送业务。继续完善配送网络，加快渠道管理的信息化。不断的调整农资产品的发展结构，坚持以农药、液肥为主，以大肥、生活用品为辅的经营思路。培育一批农药和液肥、日化用品销售的示范点，带动全地区农资分销业务的快速发展。

加快发展金融业务。深挖市场潜力，以效益为目标，助推各项业务快速发展。继续扩大储蓄余额规模。着重以代收付业务为发展突破口，重点抓住代发粮棉款、代付粮食直补款、代付辣椒款，扩大代付涉农款的规模，力争实现突破；扎实推进“新农保”金融服务工作，积极争取获得“新农保”资金独家发放资格，尽快实现试点代办新农保业务，增加基层网点



效益。全面发展投资理财业务，积极培育中高端客户群，加快业务发展方式转变。合理调整代理保险产品结构，重视期缴保险产品市场开发。加快发展公司业务，以加快业务发展规模为目标，结合代收代付业务、“新农保”业务开发，大力扩展新的行业客户。随着农贷需求逐渐减弱，做好个人商务贷款、二手房贷款做好宣传营销工作，力求信贷业务均衡发展，实现新突破。

二、继续加强基础管理工作

三、做好下半年欠费收缴工作

## 邮政员工半年工作总结篇八

20xx年邮政局精神，工作，发展观，以发展为中心，以管理为，扎实工作，邮政局20xx年发展的势头，既定。工作总结汇报：

一、思路，经营，再创新佳绩

20xx年，经营意识，经营策略，创新经营，拓展邮政市场，。1-5月份共收入615.36万元，与同期32.67%，年计划的43.09%，超计划进度1.44个百分点。

1、邮务类：邮务类收入148.61万元，计划的42.10%，较同期上升61.20%，占整个邮政收入的24.15%。

(1)函件

1-5月份，函件累计39.43万元，年计划的32.86%，同期比增长64.43%。

(2)、包件。

累计包件收入8.93万元，占计划的55.83%，同比增长主要做

法是：整合节日市场，家乡包裹的出口，开发包裹。

(3)、报刊。来，报刊收入27.89万元，占计划的44.99%。制订了《代理校园报刊营销方案》，成立了营销，组建专业营销队伍，报刊发行汇报制度。激励措施，员工热情。校园报刊的拓展，了进校园、入年级、到班级的滚动宣传。

(4)、集邮。

1-5月份，集邮收入40.54万元，占计划的67.57%。抓大项目，上门公关，与、达成协议制作《长江沿岸的璀璨明珠彭泽》专题邮册20xx册，收入32万元。核电站落户彭泽机遇，上门洽谈制作专题邮册20xx册，预计收入32万元；到县城幼儿园、小学宣传金色童年，制作金色童年75套，收入1.65万元。

(1)、邮储。

截止5月31日，(企业)邮储余额为5.88亿元，新增余额9226万元。储蓄收入457.08万元，计划44.59%，同比增长24.82%，占收入比重的74.28%，总余额量5.87亿元。消灭了1500万元的低产网点。农村网点中最高余额6470万元。了首季开门红邮储竞赛活动，掀起我为邮政做活动。优化结构，活期占有比。中间的发展。

(2)代理保险

代理保险1-5月份代理保险累计2714.15万元，二季度455.35万元，占计划的39.6%，列。

二、改革，活力，管理新

财务体制了。起了的预警机制。了成本管理，基层的费用以量定支，干部通信费用削减，旅差食宿费用限额控制，车辆维修费用按年承包。收入稽查，防止跑、冒、滴、漏。资产

核销盘活。材料供应日清月结，透明监督。

安全机制。“人防、物防、技防”三的思想，了安全生产无事故。制度，机构，安全管理工作规范；“安全生产周”、“实弹射击”活动安全意识，防范技能；勤检查、严、不明查暗访，查找安全漏洞，限期整改，严加；了车辆管制，出车派单制，消灭安全隐患。

服务形象大大。投入资金对网点了改造，对硬件设施达标建设。了创星级服务活动。未新闻媒体曝光重大的用户有理由申告事件。

日常工作有序。组织了支局局长、营业员和投递员四期培训班(营业员两期)；筹集资金对棉船、浩山所；对职工小家添置了桌椅、沙发物件；了黄花、东升所迁址工作；出台并实施了每周文体活动安排；技能鉴定工作。

20xx年上半年问题：专业间发展不平衡，网点设施陈旧，员工素质参差不齐，市场潜力挖掘。都要在下半年的工作中予以改进。

## 20xx年下半年工作打算

### 一、创新经营，发展

(1)、函件要以自助式帐单、商函、邮资封为口，并与团、教育局省情知识答题活动，制定激励措施，有利发展的空间，空间。

(2)、邮储主要措施宣传，对活期用户开通短信包月。短程劳动竞赛活动。中间代字号考核。

(3)、报刊发行要校园报刊的营销工作，稳定老订户，发展新订户；教辅类报刊的征订工作。

(4)、代理航空票务工作要市场的拓展，要、金融、通信高端用票客户群，客户群的出行意识。

做活传统，占据市场权，的发展。

(1)要在稳定存量的基础上，品质，要以季节性包裹、军营包裹、节假日亲情包裹和包裹为口，发展好快递包裹，抢占社区包裹市场，窗口收寄快递包裹的比重，力争快递包裹比重70%;特快邮件信息上网率和率，力争上网率达95%，上网率达90%。

(2)要“收订、滚动发展”的订阅工作思路，报刊发行市场的营销，挖掘包畅销报刊的市场潜力，挤压非邮发报刊市场空间;缩短报刊投递时限，服务，邮发报刊品牌;邮亭，报刊零售市场;措施，拓展教辅书刊市场。

(3)20xx邮票、邮品策划和组织销售工作，要好的纪特邮票，的营销措施，邮品的推销工作;善抓“热点”，深挖题材，做大定向邮品规模。

(4)邮政电子汇兑、储蓄、集邮、名址库资源，开发邮政短信平台，邮政的叠加效益

## 二、管理，邮政事业发展基础

财务制度，开源与节流并举。收入管理，下达财务计划，健全收入稽核制度，资金沉淀，收入质量，收入数据。规范费用支出，推行预算管理，以成本费用预算管理为切入点，经营预算、资本性支出预算财务预算，成本费用定额，成本费用支出项目，压减可控管理费用，不必要支出。财务核算一体化改革，往来帐目的清理。盘活闲置门店。职工借款、差旅费借支应收款的管理。

资产盘活，注重实效。要在建工程清理和资产盘活的总体思

路和要求，清理、分类、限时的思路，反映经营成本的目的。在资产盘活的，要注意依法办事，规范操作，国有资产流失，一切乱纪的。三要将资产盘活与邮政改革起来，资产减债，规避经营风险，资产从实物管理向价值管理转变，制定资产盘活补贴政策，调配、出租、出售盘活闲置资产。

行业正当权益。宣贯江西邮政条例。以保障公民通信权利为核心，关于邮政服务的规定；以服务补偿机制为目的，地方的政策；以企业依法经营为，培养依法办事、遵循规范、讲究诚信的风气。治理市场秩序。以打无证经营邮资票品，打非法低面值销售外来邮票为，依法公安、工商执法支持，企业合法权益和形象。

内部管理，邮政信誉品牌。安全生产责任制，储汇资金管理，严禁挪用，防止潜在的金融风险。营业收寄、邮件运输生产作业安全管理。严防邮政渠道从事非法活动，防火、防盗、防事故，人身、邮件、资金、设备的安全。是对邮政资金票品安全的检查要警钟长鸣，万无一失。支局所、班组管理，防止“重经营、轻管理”的倾向，规章制度，基础管理达标活动，支局所组的管理和服务质量。推行星级化服务，考评，奖励政策，争优创“星”的。职能监察管理，防范职务犯罪，和预防职务犯罪工作责任制，企业健康有序。服务管理，要服务措施，服务，服务与发展并重的思想，营业窗口和投递的规范服务，服务承诺，服务来增信誉、树形象、促发展。要对外服务考核办法，解决社会反映的邮政服务问题，为用户的用邮环境。

### 三、实施人才强邮战略，组织能力。

牢固人才资源是资源的观念，人力资源的优化、整合和培育，造就德才兼备、结构、素质优良、奋发有为的管理队伍和员工队伍。

#### 1、员工教育培训。“创建学习型企业、争当知识型员工”活

动，培训教育责任制，县局对中层管理人员、班组长的学习和轮训。实施《九江邮政教育培训纲要》，培训，培训渠道，创新培训，培训。

2、班子建设。要自觉组织和职工的监督，要建设，党风廉政建设，队伍建设，工作，干部工作作风，少讲空话，多干实事，干部的政治素质、文化素质和防腐拒变能力。

3、企业文化建设。和提炼现彭邮企业文化。对企业文化宣传，推广先进事迹。第十二届省级文明的创建工作，为企业的内外部环境。