# 邮政员工个人年终总结

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-06-21

*邮政员工个人年终总结精选5篇总结就是对一个时期的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的回顾和分析的书面材料，它可以给我们下一阶段的学习和工作生活做指导，让我们抽出时间写写总结吧。我们该怎么去写总结呢？以下是小编整理的邮政员工个人年终总结，...*

邮政员工个人年终总结精选5篇

总结就是对一个时期的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的回顾和分析的书面材料，它可以给我们下一阶段的学习和工作生活做指导，让我们抽出时间写写总结吧。我们该怎么去写总结呢？以下是小编整理的邮政员工个人年终总结，欢迎大家借鉴与参考!

**邮政员工个人年终总结（篇1）**

转眼间，20\_\_年即然结束，下面我将20\_\_年进行工作总结。

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”。

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、完善自已，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。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、克已之短，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！”

**邮政员工个人年终总结（篇2）**

作为一名刚进联通公司的新员工，对所有的一切都感到新鲜和好奇，以往是走进联通公司接受服务，感受联通公司上帝般的感觉，而现在我要作为服务者来面对广大的客户群体，来为客户服务，这对我可以说是一个很大的人生挑战。

我的工作主要是与联通客户直接面对面沟通。也就是要帮助客户可以顺利使用联通公司的服务。联通的客户分布甚广，各行各业的都有，甚至还有国家机关，像国税局、工商局等。

营业员的工作内容重复性较高。很多人都觉得它很隐性，看不到有形的成绩，我却觉得这项工作很有意思，它的喜悦与痛苦都来自于客户。看电视、电影，念书时，好象所有的对错都很清楚，非白即黑，但面对客户的反应，很多时候有理说不清，我得冷静面对他们情绪性的抱怨，甚至是谩骂的字眼。

刚开始我也常想，联通公司又不是我家开的，客户不顺，干嘛不分青红皂白地骂我，我也常被客户无理的反应搞得郁闷不已。但同时我也拥有笔墨难以形容的喜悦。记得我在做营业员的第二个星期，有位客户不太会使用自己的小灵通，连存电话号码都不知道，我很有耐心地教他操作，花了近半个小时的时间，终于把他教会了，听到客户的感谢声音，我差点兴奋地跃起来了。

**邮政员工个人年终总结（篇3）**

本人自20\_\_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。

**邮政员工个人年终总结（篇4）**

时光如锉，细磨无声。进入邮政分公司工作也已经有一年多的时间了，在这一段时间的工作中有匆忙、有懊恼、也有成长和收获。在单位领导的培养和教导下、在同事的帮助和指导下，当然还有自身的不断努力和学习下，无论是思想、工作还是学习中，我都取得了长足的进步和巨大的收获。这一年多的时间，我获益良多。

一、初步接触储蓄网点

20\_\_年9月初，为了能够使我们快速的了解邮政的业务，局领导安排我到\_\_所去学习。

第一次在\_\_所主要是大概的学习各项操作。从点钞、加打凭条到上机操作以及扎帐结账，只是跟着营业员们简单的学习了各项步骤，能够知道各项流程的操作，偶尔上机实习一下，但是没有具体实践的操作。只是明白了解了操作流程，并不代表就可以当好一名储蓄营业员。熟悉操作只能够表明你可以办理业务，但是想要在储蓄岗位干好，需要的不仅仅是操作，还必须要能发展各项业务，这就要熟练的掌握各项业务的话术，明白它们的特点，针对不同的人群运用不同的话术。在\_\_学习的时候，营业员们给我好好的上了一课，从短信、网银到理财、保险营业员们不仅全部给客户介绍了，关键是能够把它们串联结合起来，显得很流畅，让客户感到我们确实是为了客户的利益着想，站在他们的角度替他们考虑。

元旦当天，第一次感受到银行也可以有这么多的人，整个大厅基本上被来办理业务的客户围了个水泄不通，连着几天的火爆场面，让我对元旦开门红有了新的认识和感官。场面火爆的同时也意味着大堂工作人员需要做的工作量相当的大。此时大堂工作人员就要做到“面观四方、耳听八方”。由于元旦开门红活动的吸引力，致使好多客户存定期、保险，这样难免遇到客户排长队的问题，此时大堂工作人员就要及时的分流客户，引导客户到不同的窗口办理不同的业务，同时利用好自动取款机、助农取款机。遇到客户对办理业务慢、服务等方面的意见时，要及时倾听客户的不满情绪，不要急于去辩解什么，谁对谁错并不重要，就算驳倒了客户也不会带来好的结果，或许会更糟。

二、大堂工作人员

作为直接面对客户的人员，要有较强的沟通能力。不仅要做到与客户的沟通，更应该协调客户与柜员之间的摩擦，还要具备足够的应急事件的处理能力，因为不可避免的会遇到诸多的突发事件。而理财经理就需要掌握不同的理财产品，基金、保险、理财等金融知识都不可或缺。在柜员转介客户的时候，理财经理需要做的就是利用专业的知识来说服客户、打消客户的疑虑，从客户利益的角度去分析、讲解，对客户进行资产规划、配置，实现客户和企业之间的双赢。

三、烟草款项目

20\_\_年9月底在\_\_所由于是刚去学习所以对烟草款项目不是特别的了解，加上烟叶不好仅仅在烟站待了2—3天，没有深入的了解。20--年8月又来到\_\_所对烟草款项目进行详细的学习。这次烟草款项目刚开始就来到\_\_所，参与了烟草款项目前期的准备工作：收集烟农资料、核对烟农信息、给烟农办理存折、给烟农开户。每天所里面安排2个人下乡，到烟站和烟站工作人员对接后，去村里面核对烟农的信息，在收集、核对资料的同时，还给烟农讲解我们邮政储蓄针对烟农存定期、活期所专门准备的优惠政策。另外我们也在烟站的代付室准备了大量精美的礼品和宣传海报，并在烟站周围张贴了宣传海报和条幅。

除了在烟站宣传外，我们还通过多送到网点办理存款业务烟农礼品，和他们搞好关系，让他们帮助我们宣传。定时的我们联系他们，通过他们组织或者带领我们到村里面的种烟和有钱大户家进行宣传走访并小礼品，来吸引客户到我所办理定期、保险。经过我们的大力宣传，今年烟草款项目取得了一定的效果。

四、储蓄营业员

在烟草款结束后，我又回到\_\_学习储蓄营业员和综合柜员的相关业务操作流程。\_\_所在元旦前要搬迁到顺河广场，所以我们在12月开始对顺和广场周边就行覆盖式的宣传，利用不上班的时间，我们对周边商户进行上门送小礼品和宣传页的方式挨家挨户宣传走访，对周边小区和村镇在醒目位置张贴宣传海报的方式进行宣传。

元旦再次感受到开门红的火爆，但是这次和上次的感觉不同。这次是在里面当营业员，抬眼望去窗口密密麻麻的全是人，从早到晚，根本没有时间停歇。由于澧泉是职工劝储所，所以和平时办业务还不一样，一个人来办理好几笔业务，后面还有客户在不停的吵喊，所以有点头蒙脑胀，忙业务办理完毕后，还要整理账，此时就一个字可以形容“累”。

实践出真知。只有在不同的地点，不同的岗位干过，才能体会到其中的差异，针对不同的环境，不同的客户群体采用不同的方法取得同样的效果——业绩的增长。

转眼间，已来到邮政分公司一年多的时间了，在储蓄上算下来也有将近1年的时间了。这一年在不同的地方、不同的岗位经历了不同的人际关系，每经历一个地方、一个岗位就多一份收获，无论快乐还是忧伤，无论进步还是失误，无论成长还是阻碍，这些都是一种经历，唯有在这些经历中不断的总结其中的不足，才能把这些经历化作前进的基石，变为人生的财富，并且这种财富只会越来越多，而不会减少。

在过去的一年多时间里，公司给我提供了一个宝贵的工作机会，一个锻炼能力的良好平台；领导给予了我长辈般的关爱和悉心的指导；同事给了我无私的帮助和莫大的支持。这些，让我的正式工作生涯从一开始就是美好和顺利的，面对这些，我除了感谢，还有就是感恩。另外，很感谢局领导班子对我的培养和认可，使我能够在不同的岗位进行锻炼和学习，让我对单位的其它工作也有了了解与认知，熟知了邮政各项业务的发展和流程。

前面的道路还很长，相信途中的坎坷也会有很多，也许前路荆棘遍布，也许未来困难重重，但我始终相信：只要年轻，就没有什么不可能。因此，趁着年轻，必须勤于学习，用知识理论武装自己；必须善于创造，以敢于挑战的勇气鼓舞自己；必须甘于奉献，把知识和行动统一起来，积极为邮政的璀璨流芳献出自己的力量！

**邮政员工个人年终总结（篇5）**

时光荏苒，一年的时间转瞬即逝。回顾即将过去的，我在邮政储蓄银行领导的关心和同事的帮助下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年来的工作情况及下步打算汇报如下：

一、工作总结

一年来，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，以用户满意为宗旨，想客户之所想，急客户之所急，努力为储户提供规范化和优质的服务，取得好的成绩。

(一)我在不耻下问中收获了成长。我作为邮政储蓄银行的老员工，有着牛犊不畏虎的精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请教学习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为轮台县邮政储蓄银行的优秀员工。一年来，在单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈努力学习和刻苦钻研，已经熟练撑握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践学习、向同事学习，使我终于成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜任本职工作的邮政储蓄银行职员。

(二)我在辛劳付出中得到了回报。我是进入银行至今获得了领导、同事们的认可和信任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自己。要在工作中肯于吃苦，甘当老黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，面对银行

市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的\'市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行业面前一道难题。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家而顾“大”家，将小孩交由自己父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际社会优势，牺牲个人休息时间，夜间深入乡镇村民家中，主动向客户营销我行产品，耐心解释分析邮政储蓄银行为他们服务中带来的利弊以及他们所关心的利益问题，赢得了他们的理解与支持，圆满完成了工作任务。虽然无暇顾家，也搭进了休息时间，但通过自己的艰辛付出却得到了回报。

(三)我在竭诚服务中赢得了笑容。优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会发展对服务行业提出的要求，也是邮政储蓄银行自身生存和发展的需要。我心中始终奉行“心想客户，心系客户，想客户所想”的服务理念，认真遵守《员工行为守则》，做到行为规范、语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业务发展。我始终把邮储银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，客户满意就是我最大的幸福和快乐。

(四)我从敬业守道中感受了快乐。我坚信只有与自己的职业紧密结合，立足本职，脚踏实地，才能实现自己的人生价值与目标。我热爱这份工作，总是以务实求真、一丝不

苟的态度处理每一笔业务;总是以自然豁达、亲切真诚的心境接待每一位客户;总是以全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己要善待别人，在遇到不讲理的客户时，总是试着去包容和理解他人，在得到客户的理解和尊重时，我总是满脸的幸福和快乐。

二、存在的不足及今后努力方向。

银行员工个人工作总结回顾这一年，我自身也存在一些问题：一是业务学习不够到位，缺乏学习的紧迫感和自觉性;二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自我约束能力较差的表现，针对以上问题，我今后将加强理论学习，进一步提高自身素质，转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

三、20\_\_\_\_年工作计划

在即将到来的一年里，我将坚持不懈，努力做得更好。紧紧围绕“以客户为中心、以账户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

(一)做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

(二)做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转入我行。

(三)做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住轮台县大开发、大发展的历史机遇和我行所处的地缘优势，针对特殊群体、特定人群制定点对点的服务策略，用真心、用真情、用真意去服务客户、感化客户。让客户真切地感到我们的服务是实实在在的、是设身处地为他着想的，让客户真正被我们的服务所打动而留在我行。

(四)做好创新服务招纳客户。我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更要做到心系客户利益。要在服务过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文化和品牌，通过创新服务和品牌化影响，更多地招纳客户。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找