# 邮政员工年终总结个人总结

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-06-30

*邮政员工年终总结个人总结汇总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年终总结个...*

邮政员工年终总结个人总结汇总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年终总结个人总结，欢迎大家借鉴与参考!

**邮政员工年终总结个人总结（精选篇1）**

20\_\_年投递局部在书记的带领和全体团员的支持下蓬勃发展，在如此的集体中我深感荣幸。\_\_投递部轮替轮一，我感到身上的重任，我时刻以严格要求自己，力争做一名合格的投递员。我以无比的热情投入到各项工作，积极配合领导工作，并带动身边的新手同事争做岗位能手，深创青年文明号活动。参加投递工作至今，我多次被评为投递员。这些来之不易的荣誉，都时刻激励着我更加努力要求自己，争取更出色的成绩。

作为一名班组邮政人员，在思想上我丝毫不放松，为保证班组各项工作的顺利，在行动上我努力做好本职工作，严格遵守岗位责任制，积极参加各种形式的业务培训，努力提高自己的业务素质和水平。在公司领导和组长、同事的帮助中，我在自己的工作岗位上勤勤恳恳，用自己的努力去做好每一项工作。

我在日常的工作中，做到多看、多听、多做。多看看班组长及管理人员对工作的处理和对班组的管理。多听听同事在生产中对各种问题的意见。多做做班组的日常工作，锻炼自己的各种能力，以期待自己在工作中有更出色的成绩。加强自己的思想教育，树立“用户第一”的思想观念，在日常工作中保障用户的利益，不计较个人得失。集体的事抢着做，带动其他同事争做岗位能手。

年底报刊收订活动中我积极配合班组进行报刊揽收，上门收订，在任务重、时间紧的情况下，为班组完成收订任务、完成流转额尽了自己的一份力。在日常工作中我积极学习《邮政通信服务规范》，落实规范化服务标准，进一步拓宽自身的服务视野，积极提倡“想用户所想”的思想观点，要求自己从用户的角度来发现我们自身工作的不足并及时整改，为用户提供更优质的服务。对于用户的查询投诉，我认真落实受理、处理工作，及时回复用户，坚决把用户的查询、投诉处理到底，并落实好回访工作，努力提高邮政投递服务的质量和信誉。

在今后的工作中，我将针对不足采用行之有效的方法来改善，不断的完善自己，决心在新的一年中，继续努力，继续发奋，做一个合格的邮政投递员。

**邮政员工年终总结个人总结（精选篇2）**

转眼间，20\_\_年即然结束，下面我将20\_\_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。今年以来，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。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20\_\_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。

**邮政员工年终总结个人总结（精选篇3）**

岁月如梭，光阴似箭。转眼间，我参加工作已经三年。对于我们大学生员工来说，工作的头三年，是我们人生道路上具有重要历史意义的一段经历，也是很值得思考和总结的三年。由于头一年的经历和感受已经在中详细汇报过了，而且论收获，无论从精神上还是物质上讲，近两年的专业课都要比第一年的学前班大的多，所以有关当年的回忆就不再赘述，直接从定岗到邮件中心说起。

实习期满之前，我本来在集邮公司。在该专业的几个月中间，我一直没有展示出积极上进的姿态，更多的表现却是迷茫和浮躁，储蓄余额为0尤其让人失望，换了哪个领导都会不满意，所以我被调离集邮公司，直接来到了邮政生产的核心环节邮件处理中心，在那里帮了几天忙，大概学了一下处理流程，便接替了分发平信和包裹的岗位，开始正式从事邮政工作。我工作的主要内容是，将巩义市区和各乡镇邮政营业网点收寄的平信和包裹（包括普通包裹和快递包裹）进行汇总分类，封装后再放进开往郑州的邮车。平信比较简单，只需要分成本埠收，郑州收以及郑州转其他省市三大类，本埠的直接交给负责进口平信邮件的同事，另外两种则要装进专用的大信盒，系上带牌才能装车。偶尔会有几封发往国外的平信邮件，还有去荥阳、上街的不用经过郑州分拣的过路邮件，得用邮袋装载，处理起来也不费事。需要注意的几个方面是，看看邮资是否贴足，收寄局的邮戳是否达标，信封是否符合规范等等。说到包裹就略有些复杂了，因为是给据邮件，每个环节都不容有失，对待它们要比对待平信更加仔细认真，处理方法与平信原理上大致相同，只是单独装袋的大件包裹要走直封，关键的步骤是写封发清单，并加盖自己的名章，不知道为什么，我第一次看见自己地名字鲜红、工整地出现在清单上的时候，心里还有点激动。盖了章，就表示自己要对这项工作负责到底。责任感，这个一直有点抽象、有点模糊的概念在我来到邮件中心工作后很快明确起来。尽管我一向仔细认真，但还是发生了两起差错，郑州寄过来查单后才发现自己的失误。毕竟是新手，负责人也没有太过追究。只有一次受到了严厉的批评，因为我连续两三天包裹帐进出不符，而自己却找不出原因。背负着巨大的指责，我又重新梳理了一下事情的来龙去脉，并且翻看了多天的封发清单，终于发现了问题所在：由于交接班的沟通不全面，导致前一天留存的几个包裹没有被我列帐，当然是兑不住了。直到那时，我才真正感悟到交接验收，钩挑核对，平衡合拢这十二个字是多么的经典。邮件中心的工作虽然单调些，也有一定的劳动强度，但留给自己的时间比较充裕，我一有空就喜欢读读外语，巩固一下优势项目。说来也巧，很快赶上我们的储蓄营业员业务培训，里面有英语对话的章节，领导让我去领读。地道的发音，标准的口型，客串的老师没有浪费大家的时间和感情，得到了一致的好评。三次学习下来，全部营业员都认识了我，一定程度上为我在下一个岗位顺利开展工作奠定了基础，这是后话。我最主要的收获是自信心，敢于在大家面前展现自己的长处，圆满完成任务，让我士气大涨，也感觉到了自己还有很大的进步空间。当然，必须感谢领导和营业员姐妹们，您的肯定是我最大的动力。在邮件中心，我还报名参加了我局学习赵海菊同志的演讲比赛，并获得三等奖，这是我工作以来的第一个荣誉。

大概是20\_\_年十二月初，在邮件中心工作了四五个月的我终于完成了救赎，来到我局信息中心。当时该部门还属于储汇部管辖，我得一面学习系统维护知识，一边学习中间业务操作，那段经历是我信息技术知识增长最快的时间，感觉自己像搞IT的一样。但很快就醒悟了，我玩的是最低端的IT，脏活累活都要干，好在是吃苦过来的，很快就能习惯，进入状态也很及时。年底工程还多，视频会议系统，乡镇支局互联网办公，操作系统升级，汇兑大集中等等，三天两头地走线路、下乡，师傅带着我从一个办公室拉线到另一个办公室，从一个支局到另一个支局，我不光手艺越来越好，也进一步更全面地了解自己的单位。可以骄傲地说，巩义邮政的信息化建设，也有我一份功劳。

今年五月上旬，在省公司人才兴邮战略的号召下，巩义局05年以来入局的十余位大学生员工整齐划一地来到下属的各个支局，作为支局长助理进行挂职锻炼，我也有幸成为其中的一员。

对于这次调动，局领导的态度是坚定的，尽管我们中的大部分已经定岗，甚至还包括一位专业公司经理，可以说在各自的工作岗位上都发挥着比较关键的作用，但孙贵松局长还是痛下决心，在不影响生产的前提下，保证我们得到充足的锻炼时间，并且对我们提出了要求：要向支局长们学习好的工作方法、管理办法以及和客户沟通的技巧，而我们也必须仔细观察，勤于思考，能够发现问题，分析问题，并协助支局长解决问题，还要尽自己所能，倾个人所学来考虑支局发展的新思路。对于初出茅庐的我们来说，这是一次重大的考验，也是一个难得的锻炼机会。

**邮政员工年终总结个人总结（精选篇4）**

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！”

**邮政员工年终总结个人总结（精选篇5）**

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！

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