# 邮政员工营业员个人年终总结

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2024-09-20

*邮政员工营业员个人年终总结（精选5篇）时光过得飞快，不知不觉中，又到了一年的末尾了，回顾这一年的工作历程，付出了努力，也收获了成长，是时候静下心来好好写写年终总结了。如何输出一份打动人心的年终总结呢？以下是小编整理的邮政员工营业员个人年终总...*

邮政员工营业员个人年终总结（精选5篇）

时光过得飞快，不知不觉中，又到了一年的末尾了，回顾这一年的工作历程，付出了努力，也收获了成长，是时候静下心来好好写写年终总结了。如何输出一份打动人心的年终总结呢？以下是小编整理的邮政员工营业员个人年终总结，欢迎大家借鉴与参考!

**邮政员工营业员个人年终总结精选篇1**

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。

**邮政员工营业员个人年终总结精选篇2**

我局根据全省“商业化经营，集约化发展”战略，确定了今年发展目标，以“争取主动，创造条件，寻找商机”为经营思路，根据省、地局的邮政会议精神，发扬求真务实、干事创业、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，较好地完成了上半年工作任务。

（一）1—6月份经营各项指标完成情况：

1、收入完成情况：业务总收入完成405.29万元，比上年同期下降2.04%，完成年计划的46.59%。其中通信业务收入完成396.13万元，比上年同期下降3.53%，完成年计划的46.39%；其他业务收入完成9.16万元，完成年计划的57.25%。函件收入完成2.94万元，完成年计划的19.60%；包件收入完成16.49万元，完成年计划的41.23%，其中快递包裹收入完成5.14万元，完成年计划的25.70%；汇票收入完成6.72万元，完成年计划的39.53%；特快专递收入完成7.96万元，完成年计划的33.17%；机要收入完成0.2万元，完成年计划的50%；物流收入完成8.01万元，完成年计划的26.70%；报刊收入累计完成8.43万元，完成年计划的45.32%；集邮收入完成6.85万元，完成年计划的26.35%；储蓄收入完成313.82万元，完成年计划的49.27%，其中保险收入完成8.74万元，完成年计划的31.21%；代办收入完成24.71万元，完成年计划的53.72%。

2、支出完成情况：成本费用总支出完成417.16万元，完成年计划22.27%。其中通信业务成本完成326.83万元，同比增长29.87%；管理费用完成89.93万元，同比增加0.75%；财务费用完成0.06万元；其他费用支出完成1.34万元。

3、收支差额完成情况：完成—26.52万元，完成年计划—36.33%。

4、服务满意度：87.88分

5、金融业务指标完成情况：储蓄净增余额完成423万元，完成年计划12.81%；保险业务完成162.17万元保额，完成年计划20.27%。

6、电信业务指标完成情况：代理联通业务完成G网放号1160户，完成年计划62%；完成C网放号781户，完成年计划63%。

（二）采取的经营措施：

1、实施人才战略，调整岗位发挥人才效应。今年上半年我局进行了22名职工20个岗位的调整，辞退6名劳务，有效地发挥人力资源的潜能，使人力资源组合达到最优。由于广告设计人员相应的技术技能要求较高，我局缺乏相应人才，通过多方考核从社会上招聘了3名设计人员，进行了竞争上岗制，经过4个月的比较使优秀人才脱颖而出，现在留下的这名设计人员全面素质较高，得到了用户的认可，为广告业务发展打下了基础。

2、推进三项制度，提高劳动效率在用人改革方面，形成能者上、庸者下的用人机制，形成人才的流动性，我局上半年调整更换了2名营业班长和1名支局长。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，深层次体现薪酬靠贡献，晋升靠业绩的理念，调整了设备维护员等技术人员的工资，正棋路、新华路邮政支局\_\_年收入上了一个等次，支局长工资也相应调整了一个档次，充分调动了基层组织者的工作积极性和创造性。本着向一线倾斜的政，后台人员由原450元调整为430元，营业员、投递员均上调了工资。

3、注重宣传营销战略的总体部署宣传是各项业务发展的基础。三月份我局对业务收入较大的乡镇林场进行了邮政业务检查督导，制定了业务宣传整体营销战略，即按时节不同整合业务宣传进行营销。五月份组成联通用户交话费抽大奖、“农都乐”叶面肥推销、送图书下乡、报刊短期收订、集邮业务等综合业务宣传小组，历时9天行程600多公里进行9个乡镇的宣传营销。当月联通话费额达45.7万元，发展G网用户181户、C网用户109户；推销42箱叶面肥；销售出540元的大图书；报刊短期收订完成2万元；签定1000版个性化邮票开发意向书。

4、根据业务特点提供个性化服务个性化服务即根据不同用户确定不同服务方式。在特快专业方面，与婚庆公司协商，把出租彩虹门礼炮业务作为婚庆辅助项目，上半年实现收入8090元；3月份我局与人民银行多次沟通达成协议，将人行每天的会计报表通过特快专递的方式邮寄到地行，年收入可达5000元；4月份正式启动\_\_酱菜厂的豆瓣酱、酱油、老醋等产品至加格达奇的配送业务。在报刊发行业务方面，对原投递到各学校发行站的报刊杂志，进行年组班级细分后，直接投递到各班主任手中，缩短了投递时限，得到了学校师生的欢迎。

5、锁定目标市场确定拓展业务发展空间只有锁定了目标市场才能确定业务发展方向。我局报刊短期收订计划2万元，在营销中首先将短期订阅用户信息进行统计，分区域下发至各支局及县局投递员手中，进行逐户宣传订阅，力争不漏一个老用户；其次在发展新用户方面，进行用户细分，发展各中小学校教辅类报刊及报刊亭销售情感类杂志。广告业务由于县内竞争激励，我们借助网点优势锁定周边的乡镇，将周边乡镇广告业务实现逐步垄断，上半年承揽户外广告1080块，收入6万元，由此打开了乡镇包围城市的局面。同时在县内寻找边缘市场，开发了校园文化市场、启动了邮送广告市场、承揽了各单位胸卡业务、党政机关的公示栏业务，由此集聚竞争力量，逐步参与业务竞争，争取到主动。

（三）基础工作情况：

1、完善各项制度：我局今年年初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。在邮政业务资费的管理上，根据省、地文件要求完善资费优惠管理，明确审批权限，完善优惠标准及程序，严格控制超范围、超标准优惠资费。在欠费管理上，要求各专业每月与财务及时对帐，实现财实相符，帐实相符，强化了责任追究，有效控制用户欠费。在视检视察工作方面，6月份重新修订的管理办法对34个监督岗位人员职责进行了落实、规范了管理、推动邮政安全工作由防范向源头管理、由事后检查向务实基础管理，努力杜绝案件的发生。

2、制定增效节支21项规定：我局不断革故鼎新，将降本增效定为攻克目标。1月26日召开行政工作会议研究决定在业务酬金、旅差费标准、业务宣传费使用、招待费标准、办公费等方面制定了新的规定，3月24日职代会通过执行。

3、提高职工素质：职工岗前培训，做到培训有计划、有准备，岗位练功与每日一题活动有效结合，各班组基本上能够按照要求进行，但存在有的做的不实、不透，下步我局将按照方案实行阶梯式管理，使此项工作做实做透，加大监督管理力度。

（四）队伍建设情况：

当前我局面临着前所未有的困难，企业要发展离不开人，人的素质提高了，经营工作才会不断深入，经营水平才会不断提高。今年上半年我局继续以促进企业发展为目标，以管理、营销、专业技术三支队伍建设为重点。首先加强干部队伍建设，主动适应形势发展的需要。通过保持共产党员先进性教育学习活动，使班子整体素质得到提高，树立了班子的整体形象，注重了团结协作、整体作用的发挥，做到重大事项的集体协商，努力站在全局和战略高度确定本单位、本部门的发展规划，全面、系统地推进企业的改革、经营、管理等各项工作。其次要提高职工队伍的整体素质，努力适应市场竞争的需要。上半年我局将职工队伍的思想和精神集中到加快发展上来，切实调动职工队伍的积极性与创造性，增强职工参与市场竞争的信心与决心。不断提高营销人员的实践技能与操作技能。不断估化干部队伍的能力结构，提高干部队伍的领导能力与管理水平。做好规范用工、依法用工工作，加快人员流动与合理配置，满足企业对人才的需求。加强岗位技能培训，建立职工培训平台。

（五）安全工作情况：

加强了企业内部的安全防范、防火、安全生产、内部治理综合治理等各项工作。将各类安全责任制度层层分解到各部门，各基层，严格执行责任制考核办法，做到了责任分明。安全保卫工作，1—6月份长途押运240次，市内押运500次，顺利完成了上半年的守护押运工作。定期组织经警进行业务学习、纪律整顿，思想教育、逐步提高队员的个人素质和整体素质。经常组织谈心活动，从而提高队员的凝聚力、战斗力，为全局的安全保卫工作起到了稳定作用。4月份对全县各支局电线进行维护，使安全防火工作落实到实处。

**邮政员工营业员个人年终总结精选篇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。

**邮政员工营业员个人年终总结精选篇4**

时光飞逝，20\_\_年的日历正一页又一页消然而翻过，伴随着新时代不断前进的步伐，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20\_\_年的工作，邮政提供了各种让我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。

一、思想政治表现

思想锐意进取，坚持党的领导，拥护党的路线、方针政策。理论联系实际。把自己良好的思想觉悟落实到工作中，热衷邮政事业、热爱邮政岗位、恪守邮政职业道德、严守邮政服务理念；热爱邮政事业、有高度的责任感和良好的职业操守。时刻传承着总局的各项精神和指示并落实到工作实际中。在邮政工作中理论联系实际，注重知识更新，努力让自己的思想跟上形势的发展。

二、业务工作表现

热爱邮政工作，有高度的责任感、良好的职业道德和敬业精神，能积极主动地完成总局和班主交办的各项邮政工作。平时严格遵守南通邮政系统中的各项规章制度，严于律己，宽以待人，团结同志，始终把工作放在第一位，不计个人得失，服从组织分配，努力完成南通市总局分配的工作任务。今年上半年我一直在行政中心班组工作，但每当大学生公寓业务繁忙时，我都能根据安排积极主动去帮忙加班或代班；政务中心成立后，我也能服从安排主动从自己熟悉的行政中心到政务中心工作，并通过努力对政务中心的工作渐渐适应顺手。

由于政务中心业务相对清淡，我也会在自己休息的时候根据领导安排继续到大学生公寓代班。在具体的邮政工作中，严格持行班组长的工作分配，认真做好自己的职责。及时认真做好邮车的接送，在接邮车时能清点盘收好当天的函件、报纸、杂志等，在晚上送邮车时都能做好清晰的交接，一年来没出现过任何差错；严格按照国家邮政局制定的各类邮件业务处理规则办理邮件、汇款、储蓄等业务，对每笔业务都能认真检查核对，指地客户认真填写，对不符规定和要求的邮寄都能用心而耐心说服客户，全年无客户投诉；认真执行对包裹、印刷品等邮件的收寄验视制度，做到当面验视，眼同封装，全年没出现过差错。

认真执行邮资机使用管理办法，邮资机符志或邮资机签条打印或张贴在邮件的规定位置，全年工作认真负责，没出现过操作失误；做到对各类票款、有价证券、重要空白凭证使用规范，每个月底能协助班组长做好帐款核对和票据归档；按规定，做好对邮政日戳（包括日戳、机戳等）夹钳、邮袋等邮政专用用具使用与管理等。在日常工作中，能很好胜任各个环节的工作，保质保量服务好客户。

在日常工作之外，我也能服从班组长的安排，对局里分配给我的各项任务圆满完成。在“协储”任务方面：今年我通过自己和家人的努力，保证了自己在“协储”任务的完成，一直保证了“协储”在100万左右，多的时候达到140多万；在车险方面：全年完成十辆车险；在“自由一族”办卡方面，通过努力办成四张卡；在月饼等方面也略有小成绩；积极参加邮政的各种工会活动和业务学习活动，多次到总局参加学习。

三、邮政业务学习表现

利用自己的空余时间，不断学习邮政的各知识。一方面通过自己在实际的业务中提高自己的业务能力和操作规范以及熟练程度；另一方面通过看书、上网、向老同志学习等来提高自己。积极参加邮政系统的各种学习，认真对待邮政系统的岗位练兵。

总之，在20\_\_年的工作中，我能严格履行自己的工作责职，做好自己的工作。自己感觉今年的工作比去年胜任颇多，这虽然有我自己的努力，但更有我们班组的影响。今年以来，我们班组在王磊的带领导下，齐心协力、目标一致、排除困难，各项工作都能保质保量完成。当然人无完人，我的工作中也有一定的不足，比如对于突出事件的处理不够老练等。但是，相信在邮政系统各级领导的关心和指导下，加上我的不断努力，我今后会把工作做得越来越好。

**邮政员工营业员个人年终总结精选篇5**

现在是20\_\_年2月3日星期三，不知不觉已经来到什邡邮政局半年的时间，无论我从办公室再到基层的锻炼，加上省公司的拓展训练，自己都有许多心得体验急于对自我深刻的总结与认识以及自剩那么我先从邮政业务上面谈起。半年的时间让我基本上了解了整个邮政业务知识，四川邮政的企业文化，知穷不言穷、穷则思变；知苦不怕苦、艰苦奋斗；知难不畏难、迎难而上。这“三不”创业精神时时激励着我在这段时间的工作和生活。

“一体两翼”，函件业务是邮政最核心和标志性的业务，函件业务又由通信、邮政封面卡、账单、数据库商函、无名址商函、报刊、集邮等业务构成，我在函件公司学习了一个月，现在能从大体宏观上了解到它的基本业务。在市场部学习的一个月里，是自己刚刚从学校踏入社会的转变历程，领导前辈们都说我像小孩子，而经过半年的锻炼自己逐渐褪去了稚嫩的外壳，在邮政的业务上不再是一窍不通。我时时不忘提醒自己，自己需要的空间还要很大，需要拓展的平台不是本身，孟子曾经说过：“故观于海者难为水，游于圣人之门者难为礼。”时刻不忘自己需要的广阔胸襟和宽阔展示的自我平台。

刚来什邡局，就跟着前辈姐姐们下乡去各支局宣传资料，看到什邡的美什邡人的热情，和什邡基层员工的孜孜不倦和勤劳苦干的精神，在山区看到了板房中的邮政支局，看见了不是优越的环境条件，什邡的邮政员工们还是积极努力，笑容满面的接待着我们，姐姐们向我一一介绍每到一点的支局长和向各位支局长介绍着我，想当初，自己还是多么青涩无知同时怀着一点胆怯不善言谈的心理。我安静的躯壳下面，我暗暗洞察着这一切，邮政员工和蔼热情，邮政员工勤劳苦干。

首先，我先感谢所有照顾我、关心我、教导我的领导前辈同事们。初到市场部，在冯主任和王姐的带领下会见过客户，当时可能对邮政业务的了解太少对会见客户不是很在意，后来，在两位前辈领导下，我已经确认在函件部工作，我接手了关于什邡公安交通账单的函件务，这是我来到邮政的第一个具体工作。

这个业务让我知道，我们要主动营销！在谈成业务后也要积极主动争取对方的意见，我们可以加之改进完善自己的业务满足客户的需求。主动每天打电话与交通局联系问有没有账单，主动去客户那里查询不完善的信函资料，让客户更满意我们的服务，让他们知道我们邮政局的账单业务其实很方便！在函件部工作的一个月，我在杨继蓉经理的带领下，在一个人生地不熟的环境中，感受到了温情，杨姐对我很照顾，部门的前辈都对我很照顾，这种关心和照顾很让我感动。之后我在市局的函件公司学习了两天的如何使用数据库信息，是冷冰主任亲临教导我，初略知道了数据库的四级划分，我略知皮毛。

还记得我正在学习的时候，就接到局上的通知把我安排到基层锻炼的通知，也就是现在的隐峰支局！现在已经5个月的时间，5个月里面我犯过很多错，让领导们也失望过，我自己也常常悔恨，闹的自己的心态情绪很不好，但是领导们还是对我很照顾，记得熊局长对我说过一句话：错也要错得开心！我知道人不能犯同样两次错，错了能改，首先心态自己要放好，这事儿才能由错变为对。在支局的锻炼让我了解了更多基层的苦和累，基层的基本业务，网点对于邮政来说是经济的直接的收入平台，就相当于细胞对于人体来说，不可缺少，不可不重视，不可不改进！

基层业务知识就是简单的传统业务收寄包裹函件，还是储蓄的代理保险业务、贺卡任务、酒水任务、月饼任务等，我可以说是一座大山压着我，尚不熟悉人情地理的我，业务知识的我，我觉得压力大，但是值得庆幸的是，我在月饼业务上完成4000元的任务量，贺卡上也正在努力之中。可是基层工作人员除了自己的本职工作外还有这么多的任务累压上来，我觉得是否该考虑考虑如何让基层员工更为满意更轻松的接纳自己的工作和任务，更喜欢邮政这个岗位。在薪酬体制和组织体制上是否可以调节下呢？当然这是我这段时间所能体会到的，就心而论。

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