# 邮政会员工作总结(合集16篇)

来源：网友投稿 作者：紫陌红颜 更新时间：2024-10-06

*邮政会员工作总结1>一、工作内容作为一个每天不就是送送货，发发货的人员，又没什么技术含量，无非认识几个字，会骑车，有责任心，勤勤恳恳不就好了吗？其实不然，一个普通的快递员他也有学历要求，除非真的是那种有经验，又或者是特别有责任心，特别负责，...*

**邮政会员工作总结1**

>一、工作内容

作为一个每天不就是送送货，发发货的人员，又没什么技术含量，无非认识几个字，会骑车，有责任心，勤勤恳恳不就好了吗？其实不然，一个普通的快递员他也有学历要求，除非真的是那种有经验，又或者是特别有责任心，特别负责，有某些特质是老板欣赏的。

>二、同事关系

工作方面，不要小看这里的每一个人，这里所有人都兢兢业业、克勤克己、坚守岗位，一切以工作为重，服从上级安排，认真完成上面交给的每一项任务；同事间学习虚心请教，互相学习业务知识，注重团结协作，相处融洽；工作认\*动，按时按质完成本职工作任务。

以下是一个佳吉物流公司送货员整理的思想报告：

>（一）提高思想认识，增强勤劳意识。

送货岗位是物流企业中最辛苦的岗位，夏天不管多热都得出去，冬天不管多冷都得出去，道路条件多不好，天气多不好，都得按时按点送到。然而职业可以选择，但职业赋予的责任不能挑选。因此，我们要培养送货员的勤劳意识，

一是教育每个送货员要热爱自己的岗位，在岗即要任劳任怨，甘于奉献；

二是倡导艰苦奋斗的精神；

三是要有成就感，懂得企业发展与自己的付出息息相关。只有为企业付出了，企业发展了，员工才能有更好的晋升控件，企业与员工共荣。这里工作的每个人都自觉在面对困难，克服困难，迎难而上，形成良好的勤劳意识。

>（二）用心学习，提高送货员的专业意识。

送货员处于物流企业的前沿阵地，与顾客紧密相联，一个送货员的一个行为、动作、说话，都可能给企业带来影响。因此必须具备较强的业务意识。也就是说要用心服务每一位客户。对客户提出的问题准确、富有责任的回答，注意说话的语气。把有效的信息及时准确地进行上传下达，以达到协助客户经理协调控制的能力。同时，还要对所要投递的产品计算，判断，车辆、交通安全等知识的培训，让他员工在送货的过程中能从容面对各种问题。

>（三）企业至上，以人为本。

送货员一成不变的工作模式和方法可能会让员工产生疲劳感，失去兴趣，时间一久，员工态度也不好，但是，由于他们与客户面对面接触，是企业与客户沟通的渠道，员工的一举一动也就直接关系到企业的声誉，直接关系到客户对企业的认识，直接关系到消费者、客户对企业的诚信度，直接关系到客户对企业的忠诚度。如有疏忽，客户就会认为这不是个人问题，而是企业的管理问题，直接影响企业形象。所以，要加强送货员从内心深处认识到自己的责任，自觉履行职责，正确看待自已从事的工作，把大局意识提升到一个新的高度。

每一个职业都有它存在的道理，每份工作又承载着相应的责任，目前目前上海佳吉物流公司佳吉快运分公司是全国名列三甲的大型物流企业，对待员工也是以人为本，感谢每个为物流企业付出的人，每个为上海佳吉物流公司辛勤付出汗水的人。

**邮政会员工作总结2**

>一、在思想上

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。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。

>二、在工作上

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，积极为单位创收尽责尽力，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，月参加总局组织的业务考试，成绩良好。

>三、在作风上

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。

>四、今后努力的方向

随着邮政事业的发展和业务的拓展，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。

**邮政会员工作总结3**

来邮政工作已经8个多月了。回顾这8个多月的工作，真的是感慨良多。在县市局领导的关怀和指导下，在各位同事的支持和帮助下，我不仅迅速的掌握了邮政业务知识，而且掌握了邮政储蓄业务知识，同时也熟悉了邮政投递相关工作以及农资分销等相关知识，这使我觉得很充实也很满足。

营业是邮政的四个重要组成部分之一，更是展示我们邮政企业形象，体现我们精神面貌和综合素质的窗口。我很荣幸我职业生涯的第一站就是到了这里。在邮政营业大厅的前台工作不仅接触的用户多，需要协调的事情也多，给我感触最深的就是我们的包裹收寄。我们不仅要详细的咨询用户的寄出地点，更要慎重的验试每一件寄出物品，同时还得考虑包裹的包装问题。

是个石材重镇，会有大量石材样品邮寄，由于石材一般都比较重，所以需要向客户咨询邮件是否急用，然后根据不同的资费为客户推荐不同的邮寄方式。随着全名址要求的标准越来越高，这就要求我们在邮寄的时候要提高录入速度，还好现在已经可以熟练掌握了。所以我觉得邮政营业是一个用心和用智慧才能经营的岗位。在邮政储蓄工作的几个月，自己对储蓄的工作流程熟悉了。

储蓄岗的工作比较单纯，存取款开户销户转账还有一些中间业务，不需要动脑筋，只要仔细点就好了。因为邮政储蓄是邮政的看家饭碗，所以为客户提供优质的窗口服务是每个营业员的基本要求，熟练的业务知识是前提。邮政是个企业，需要创造价值，所以为客户提供服务和理财产品同时提高支局收入很关键。

在我工作的那段时间，我努力向客户讲解邮政代理保险产品的好处和风险，一，保险是一份保障，二保险比较安全，三保险可以是财富值，同时考虑到储户可能中途用钱的需要，所以就根据需要将钱分活期，定期，保险组合存储，这使我对理财有了更深刻的认识。

在过去的几个月中，我也跟着投递班学习过分报纸，分报纸是个技术活，首先得将进口的所有报纸根据不同的段别分开，然后根据将报纸分到各个单位。不管风吹日晒都必须准确无误的将包裹邮件送到客户手中。第一次送农资还是在2月份的时候，坐在麻木车上，冷风吹在脸上，我很感慨，这就是乡邮人真实的生活，很艰苦，所以我得珍惜我的工作。种子销售时，我也跟车出去做过，有时一中午卖不到一袋种子，时间也耗费了，车子也烧油，但是这是自己的职责，在岗一天就要努力工作一天。在这8个月的时间里，业绩方面做的很不好。我觉得自己完全没有发挥自己最擅长的营销水\*，回到离家最近的地方，很多时候还是在家里人帮忙拉存款。做保险也没有尽力，认识的人就做不认识的就不做，这完全不是以前的自己，所以得努力改变这种状况，在以后的工作中要主动走出去，把自己的定位由就业变为职业。基层的生活是真实的，我学会了很多，心态也发生了很大的变化，从开始的浮躁到现在的\*静，梦想可以很伟大，但是必须从小事做起，把小事都做好了其实也就完成了一件大事。所以我选择努力做事，踏实做事。

——邮政年度个人工作总结 (菁选5篇)

**邮政会员工作总结4**

时光飞逝，20xx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20xx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

总之，在20xx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。

**邮政会员工作总结5**

回顾20xx年在局领导和上级主管领导的精心培育下和教导下，在部门领导的直接指导下，同事们的关心帮助下，我通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作业绩总结如下：

>一、思想上，积极参加政治学习

关心国家大事，拥护以党的正确领导，遵守局里的各项规章制度，政治上要求进步，具有较高的政治觉悟。

工作上，本人能忠于职守，严于律已，工作勤恳，遵守局里的各项规章制度，我在许多工作流程的细节上想点子、找方法，在符合有关规章制度的前提下简化流程、提高效率，更好地完成工作。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。我从没有满足于现状，不但掌握和提高了金融知识，也有了一定的理论水平，并通过了邮政营销员的考试。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的业务知识融会到工作中去，使业务水平不断提高。

>二、今年取得成绩：

在做好本职工作的基础上，以高度的标准严格要求自己，自觉学习业务知识，参加岗位培训、考试，不断提高自身素质。

>三、存在的主要问题：

一是学习不够。新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世，面对严峻的挑战，我有时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，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。

三是业务技能水平还是不够娴熟，需要继续加强。

>四、今后的努力方向是：

一是加强理论学习，进一步提高自身素质。对业务的熟悉，不能取代对提高个人素养更高层次的追求，必须通过对市场经济理论、国家法律、法规以及金融业务知识、相关政策的学习，增强分析问题、解决问题的能力。

二是增强大局观念，努力克服自己的偶尔消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导、同事们把工作做得更好。

三是除了要加强自己的理论素质和专业水平外，作为邮政员工，我更要不断加强自己的邮政业务技能水平，这样才能在各项工作中得心应手，高效的完成工作任务。

在今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对邮政事业的激情和热情，为我热爱的邮局继续奉献我的热血、智慧和青春。

**邮政会员工作总结6**

岁末将至，感谢分理处和储蓄所在这一年里给了我不断学习和锻炼的机会，为了给明年的工作打下良好的基础，我将xx年全年的工作进行总结：

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xx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。

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。

本着高度的工作责任心和用户至上的服务理念，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。

为了适应新变化，在掌握现代化办公设备与业务技能的同时，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！”

**邮政会员工作总结7**

不知不觉，20xx年已经离我们渐行渐远，20xx年在不经意间也已悄然来临，从七月中旬到现在，已经过去四五个月了，回首这几个月的工作生活，其中的点点滴滴，不但让我难以忘怀，给我留下了许多美好的回忆，而且还让我学到了许多宝贵的东西，让我不但在业务工作中更加熟练，心态上更加成熟，还让我在思想上有了很大的提高。

>业务方面：

>心态方面：

对于一个刚参加工作的学生来说，总得有一段时间去适应职场生活，刚来时，由于业务工作不熟练有时候也会犯一点小错误，也有的时候觉得自己做的并没有错但是也难免不了会受一点点小小的批评。这个时候心里难免会有点难受和委屈，是啊，在家里父母呵护着，学校里老师同学关心着，而在职场有的却是学校里所缺少的现实。刚开始，我们一起分下来的大学生好多都很不习惯，有的甚至因此而，而现在我们适应过来了再回头看看，其实那根本不叫事。学习犯个错，粗个心，顶多影响的是学习成绩和个人荣誉，而在单位再粗心大意不用心学习业务技能丢掉的可能就是饭碗。现在想来领导们的批评其实也是为我们好，想让我们更快的成长起来。记得前段时间刘总来京沈项目给我们合同部开了个小座谈会，通过这次座谈使我受益匪浅，其中有一句话我现在还记得很清楚：怎样对待别人对你的否定？以前受批评工作没做好总是想着是不是其他原因导致，很少找个人原因，特别是那些认为自己做对的事情。听了刘总给我们的谈话后，现在明白了很多：首先不管做的工作怎么样，既然遭到了否定，肯定是有不可取的地方，即使是事情做对了，但有时候可能在做事方法上不够灵活等等，总之要先学会从自身找原因，而不是去质疑和推卸责任，其实这也是一种促进自己快速成长的方式，只有善于自省的人，才能发现很多小的细节，才能更加开拓自己的思路将工作做得越来越好，我觉得我们以后做工作不要以完成为目标，而要想着如何把这件工作做得更加漂亮！所以在工作中要时刻保持着一颗好心态，学会给自己减压，调节自己的情绪，不要把不良的情绪带到工作当中，只有这样才能享受工作带来的乐趣！

>思想方面：

毕业前，在学校可以任性一点，耍点小聪明，毕业后如果还这样那就不可取了。通过这几个月的工作我明白既然工作了，就要有工作的样子，在工作中不管大事小事，首先要在思想上去重视，明确自己的责任并贯彻落实，既要落实到自己也要落实到别人身上，因为我们每个人都是责任链上的重要的一环，缺一不可。只有一个负责的人，一个在工作中踏实肯干的人，一个力求上进的人，才是一个值得别人信任并愿意把工作交给你的人。

>目前存在的问题：

PM合同登记的录入是为下一步录入对下计价做准备，但在录入的过程中其中一项分包清单由于公司指导价里的工程项目没有全部包含所签订合同单价表中的工程项目，致使无法按照所签合同中的单价表录入指导价，尤其是临建这块项目繁多，为下一步的流程录入造成了一些阻碍。

>个人小建议：

在公司指导价里临建这块希望能综合各个工区及不同项目来对可能发生的工序进行统一项目名称、项目编码、计量单位、计量规则以及指导价。

>明年：

1、熟练掌握对各架子队进行验工计价，并认真审核各架子队的验工计价及结算；学会上报各类报表、对下下达月度、季度、年度施工计划。

2、协助所属各架子队开展责任成本管理工作，在确保安全、质量、工期的前提下合理控制成本，提高经济效益。

**邮政会员工作总结8**

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，邮政员工个人工作总结。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，工作总结《邮政员工个人工作总结》。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\*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\*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\*\*\*x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!”

**邮政会员工作总结9**

过去一年的工作，自己也是成长了很多，也是在这一年里面让我更是感受到在单位的工作是大家一起努力才能做得更好的，更明白岗位的工作要求，同时也是让我是更去看清了自己，在此也是就过去一年在单位的工作来做个总结。

进入单位的时间并不是太短，也算是一个老员工了，但今年也是调岗到新的一个岗位上算又是一个新人，无论之前的成绩如何，我都是明白要放下过去，要重新的开始，所以我也是积极的去做好工作，同时对于不懂的也是去问，不会觉得丢脸，或者摆自己老员工的架子而同事们也是愿意来帮助我更好的适应新的岗位工作，这一年来经历了很多的波折也是在岗位上遇到了很多的困难，但既然领导信任，我也是没有松懈，而是尽责的去做好了。同时在这个岗位上我也是学到了挺多的，和之前相比也是更为熟悉了，同时知道自己也是在单位工作了多年，即使是陌生的岗位，但由于之前也是有一些的了解，所以学起来也是很快，可以更好的来完成工作的任务，也是没有把领导交代的事情办砸了。让我也是有了很多的一个成长。

新的岗位工作中，我认真的把每天要做的事情去处理好，同时对于自己做了的工作也是会去反思，这也是之前自己养成的习惯，只有如此才能更好的找到问题，去得到解决，同时也是能让自己更加的清楚自己哪些的方面是要提升的，也是看到了工作里头自己做的好的方面要去继续，而一些做的糟糕的改善后可以让自己更好的来对岗位工作更理解。一年的工作下来自己也是有了很多的改变，对于工作的理解也是可以更好的去处理好，同时我也是看到自己能力上，是能胜任的，但是还有很多的方面也是要继续的来去提升，这也是能让自己在岗位上做的更为出色的。同事们也是积极的配合，很多的工作开展也是和之前自己所做的是不一样，不再是独立的自己完成就够了，而是更多的要团结大家一起来做到位，才能是完成好工作的。而也是大家的配合，这一年我也是去把岗位的工作做出了一些成绩得到了更多的认可。

时间过得很快，也是到了新的`一年了，对于接下来的工作我也是要继续的来努力，来去做的更好一些，同时也是让自己能在岗位做出更多的成绩。

**邮政会员工作总结10**

时间飞逝，转眼我已经与我行共同走过了四个春秋。入行以来，我一直在一线柜面工作，在我行以激人奋进，和谐亲近管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在工作岗位上兢兢业业，经验日益丰富，越来越自信的为客户提供满意的服务，逐渐成长为窑店支行的业务骨干。四年来，在我行这个大家庭里，我已经从懵懂走向成熟。

>一、勤学苦练，爱岗敬业

刚刚接触银行柜员这个工作，我被吓倒过，但是不服输的性格决定了我不会认输，而且在这个岗位上一干就是四年。

当时的我，可以说是从零开始，业务不熟、技能薄弱，在处理业务时时常遇到困难，强烈的挫折感让我在心里默默地跟自己较劲，要做就要做得。平日积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及同事请教。我知道为客户提供优质的服务必须拥有一身过硬的金融专业知识与操作基本功。俗话说业精于勤，荒于嬉，班前班后，工作之余我都与加打凭条、键盘、点钞纸相伴。

>二、团结协作，共同进步

银行工作需要的是集体的团结协作，一个人的力量总是有限的。作为一名老员工，不能只仅仅满足于把自己手中的工作干好，还注意做好传、帮、带的作用，主动、热情、耐心地帮助新来的同事适应新环境，适应新岗位，适应新工作，使他们更快地熟悉相关业务，较好地掌握业务技能。同时，银行工作是一个品牌，一个人的疏忽或过失将会影响到我行的整体形象，作为老员工有义务帮助新同事。

在帮助他们同时，我也看到他们的优点，时时让我有危机感，我时常告诫自己不能满足现状，要甘于平淡，但不能流于平庸，既要心无旁骛、脚踏实地将手中的工作完成，也要不断吸收新的知识以迎接未来的挑战。时代是在不断发展的，银行工作的竞争也日趋激烈。银行也在不断开发新的业务和新的理财产品，我深切地体会到作为一名合格的前台柜员应该具备更高的业务水平，只有不断地增强自身的综合素质，不断地扩大自己的知识面才能将工作干得更好。

>三、存在的不足及今后努力方向。

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。

**邮政会员工作总结11**

20xx年我局干部职工心往一处想，劲往一处使，紧紧围绕年初职代会所确定的方针目标，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，现将一年来工作总结如下：

>(一)邮政业务发展进一步加快

1、储蓄业务发展较快

20xx年市局给我局下达的邮储余额净增指标为20xx年内完成20xx年初职代会上，我们根据市局文件精神提出了必须在第一季度完成全年储蓄余额净增任务的工作目标。同时加大了职工揽储力度和考核力度，实施压缩在途资金在以下、控制库存现金在xxxx以下、加快资金归行率等办法来提高储蓄余额的含金量，以增加储蓄收入。

第一季度我局储蓄业务是历年来完成最好的，截止3月20xx年计划的，创下了我局储蓄净增余额的新高。

2、代办保险业务发展突出

为了充分做好这顶工作，我们先后召开了三次发展保险业务工作会议，制定了切实可行的业务发展奖励办法，邀请市人寿保险公司的讲师传授保险业务发展经验，并借鉴辽阳县局召开保险推介会的成功经验于4月29日召开了“鸿泰纳祥、绿衣献爱”保险推介会，实现保费42xxxx元，超出了原订的30xxxx元目标，达到了预期的效果，为今后保险业务的发展开了一个好头。这次推介会^v^有1xxxx储蓄单位、6xxxx个人参加揽收，职工们为了这次推介会都做了不少的牺牲，付出了很多的心血，这也说明了我们是一个非常团结的集体，是一支特别能战斗的团队。

3、其他业务发展较快

另外，面对激烈的市场竞争形势，我们还专门研究了xx的市场环境和客户需求，适时调整了业务开发重点，积极开展函件业务。今年许秀飞同志不辞辛苦，多次攻关，成功地开发了县政府、职教中心、国土局、法院、一中、北甸实验学校、xx发电厂等七家邮资封业务，为局创收元。同时他抓住“五女山申报世界文化遗产”的机会，积极与县委县政府沟通,发行“五女山山城个性化邮票”，为局创收4xxxx万元。另外，我局还开发了大雅河漂流邮资明信片XX枚，为移动公司制做了XX枚企业拜年卡，使我局在邮资明信片业务和企业拜年卡业务发展上实现了零的空破。

>(二)、邮政服务水平有了一定的提高

服务是邮政的永恒主题，是企业生存和发展之本。今年，我们把对外服务工作的要求提高到了以服务促发展的高度来对待，把改善服务作为企业经营的重要举措，以桓邮字[XX]1号文件下发了《xx邮政生产服务考核标准》，并根据《本溪市邮政服务工作考核办法》的规定，对职工的对外服务工作做了明确的规定。根据《考核标准》我局在第一季度组织了以陈东副局长为首的联合检查小组于三月三日至三月十三日对全县十九个支局、班组及储蓄所进行了生产服务工作专项检查，对没有达到考核标准的5xxxx职工进行了处罚，对服务质量较好的投递班和泡子沿支局给予了奖励。通过检查，全局职工充分认识到了对外服务工作的重要性，都能自觉履行各项服务职责，使自己养成良好的行业规范和职业习惯，形成一种奋发向上的良好氛围，我局职工的服务水平和服务质量在第二季度明显提高。

另外，为了使营业员、储蓄员、投递员等工种的对外服务工作更规范，今年我局共举办的两期业务培训班，共有职工6xxxx次参加了培训。此外，我们还在3月份开展了全县星级营业员、投递员资格评定考试，对原有的星级营业员、投递员进行了重新评定，共评定出星级投递员五名、星级营业员2xxxx。通过全局职工的共同努力，现在我局职工着装整齐，态度和蔼，文明服务、礼貌待客，对用户热情周到，基本杜绝了用户有理由申告，邮政信誉不断增强。

**邮政会员工作总结12**

>一、坚持四结合目标 税收宣传活动丰富多彩

(一)税法宣传工作与日常工作相结合

一是借助企业所得税汇算清缴工作与年12万元个人所得税申报工作、发票专项检查等，深入开展“进企业、送政策、强服务、促发展”的宣传活动，同时通过举办各类培训班近二十场次与近二千多名纳税人进行近距离的交流，目的是让纳税人对政策有所理解，认识到所推行的税收政策与他们自己切身利益之间的紧密关系，能够认同并自觉自愿地接受政策，从而为政策的有效执行奠定坚实的基础;二是结合税收调研活动，开展送政策上门活动。先后开展了xx年度全国税收调查、建筑业劳务派遣差额征税调研、重点税源企业跟踪服务评价机制调研以及纳税人满意度调查等活动， 相关科室领导和税务干部在深入开展纳税人现实性需求调研的同时，上门宣传新企业所得税法、个人所得税法、资源综合利用、鼓励科技创新的税收优惠政策，分类征集地方\*及相关职能部门、纳税人、社区居民对地税机关的意见和建议，确保税收执法行为满足纳税人涉税合理需求、保护纳税人合法权益、解决纳税人税收疑惑。

(二)税法宣传工作与党的群众路线教育实践活动相结合

(三)税法宣传工作与“便民办税春风行动”相结合

(四)税法宣传工作与优化纳税服务相结合

>二、创新宣传方式 提高宣传效率 以宣传月带动全年的税收宣传工作

今年我局的税收宣传工作内容丰富、形式多样，成果显著。一是宣传工作根据对象不同、分项目宣传，贴近纳税人实际需要，有效地保证了宣传质量，取得了显著效果;二是推陈出新。充分利用官方微博、站、qq群等，从纳税人最关心、最直接、最现实的问题入手，扎实推进税收宣传各项活动，唱响了便民办税春风行动主旋律;三是宣传范围广。在宣传期间，克市地税局以不同形式开展税收宣传活动，形成全员参与的局面，受宣传教育影响的\'对象既包括企业纳税人、个体纳税人，也包括党政机关、事业单位以及社区居民、学生等社会各界人士，宣传的范围进一步扩大，受教育的人群逐渐增多。

>三、认真总结 积极改进 为今后宣传奠定基础

今年的税收宣传工作中虽然取得了一定的成绩，但今后还需要在以下几个方面努力：一是进一步加强税收宣传队伍建设。通过集中培训、实践教育等方式，努力培养一支业务能力强、政策水\*高、热衷于税收宣传的兼专结合的宣传队伍，为今后的税收宣传工作提供良好的人才保障;二是进一步挖掘税收宣传的深度。我局将全面总结近年来的税收宣传工作，对于好的做法不断进行总结、提炼、充实，再此基础上继续创新宣传形式，坚持摄入、细致入手，不断提高纳税人税法遵从度;三是要进一步加强税收宣传的针对性。在切实做好税收宣传月活动的基础上，进一步加强日常税收宣传，实现税收宣传的常态化，深入企业调研、检查以及纳税人上门办理涉税事项等机会，对纳税人的税法需求进行调查，有针对性的为纳税人宣讲政策，有的放矢的进行税法宣传，真正使税收宣传取得实效。

税收宣传是一项长期性的工作，除了在税收宣传月集中开展税收宣传活动外，今后我局还要根据全年各个阶段的工作目标和主要任务，有针对性地在全年各个时期确定不同的宣传主题和内容，形成季度宣传有计划，月月宣传有重点，全年内容不重复宣传的局面，全面提高税收宣传的水\*。同时，要不断创新宣传方式，提高宣传效率，带动全年的税收宣传工作。

**邮政会员工作总结13**

时光流逝，转眼间我在成长中又渡过半年。回首这走过的半年，很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的员工不难，但要做一名优秀的员工就不那么简单了。我认为：一名好的员工不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的员工需要学习的东西还很多很多。

>一、 在思想修养上

作为一名员工，要想完成工作的责任，首先必须具备员工素质，树立正确的世界观和人生观。在这半年中我认真参加各种学习和活动。有句成语是：只要功夫深，铁杵磨成针。是的，作为一名员工，我在工作中无意中会考虑不周显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时，现在的我不再不悦，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能的好一些。

>二、 在素质提升上

在学习中我认真听取经验，仔细记录，并在活动后的空余时间认真思考推敲，有目的的在厂区进行一些尝试。

在工作中，我认真投入，认真学习。我感到人人都是我的师长，我能学，要学的东西还很多。如：品控，业务往来等。

资料，去书城自费购买与教育管理有用的各类书籍和音像资料进行观看学习，我深切的感受到学习对自己的帮助确实很大。

>三、 展望

通过这半年的工作，我很幸运学到了不少东西，业务上也努力做了一些成绩。但这还远远不够，尤其在管理方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作做的更好。

邮政员工个人工作总结10篇（扩展5）

——单位员工个人工作总结10篇

**邮政会员工作总结14**

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：

>一、工作技能提高，规范意识强化。

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。

>二、服务提升水\*确保任务达成

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\*。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\*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。

>三、工作中存在的问题

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\*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，急燥的客户缺乏耐心。

>四、下半年工作计划

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\*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。

**邮政会员工作总结15**

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、20xx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。

**邮政会员工作总结16**

时光荏苒，日月如梭，一年的工作即将圆满结束。本学年在学校校长的正确领导下，在主管杨校长和李主任的关心帮助下，在相关部门老师的大力支持和配合下，我以坚定的思想信念和饱满的工作热情，基本完成了自己的本职工作和领导交办的各项工作任务。现将一年来的工作总结如下：

>一、在思想上

热爱自己的工作岗位，积极服从与尊重学校领导的工作安排， 尽心尽力，尽职尽责做好本职工作，积极主动的做好每一项工作。

>二、具体工作

1、下大力气，虚心学习，利用微信制作宣传片，宣传学校及招生工作，先后制作了20个微信宣传片，取到较好的宣传效果。

3、和校长、主管校长、李主任深入初中学校进行招生宣传，包括二中、三中、六中、九中、十二中、十四中、十七中、二十中、十家堡中学、三家子中学、郭家店一中、孟家岭中学、孤家子中学等近二十所学校；同时到十家堡集市、市内各中考考点、伊通中考考点的地方进行发招生简章进行招生宣传；既当司机又当摄像人员，做到尽心尽力。宣传效果十分明显。

4、做好职教宣传周相关工作。我们招生办全体人员到英雄广场发传单进行招生宣传，按照市教育局职成教科要求，我每天都上报当天活动开展情况的文字材料及活动照片，共五天，最后对宣传周开展情况进行文字总结并上报，及时有效地让市教育局了解和掌握了学校活动开展情况。

5、利用一切可以利用的关系千方百计招生，找亲戚、朋友、同学，找生源，宣传介绍学校，同时利用微信等进行招生宣传，每次接受家长和学生咨询，都热情、耐心、全方位地的去解答，细致介绍学校基本设施情况、教学管理情况、学生管理情况、学生住宿情况和专业设置，展示了学校的形象，帮助家长选择适合孩子自身学习发展的专业；打电话给适合上职校的初三学生家长，介绍宣传学校，动员选择职教中心上学升学或学习技能。收到较好效果，在主管校长和李主任关心帮助下终于完成12个招生指标任务。

6、任行政党支部三支部\*，在时间很紧张情况下挤出时间完成党务工作，收缴党费，记录台账等工作。

7、认真做好全民终身学习活动周相关工作，制定方案，拍摄图片，悬挂宣传条幅、微信宣传、活动总结；最终学校获得全民终身学习活动周先进学校，3人获得活动先进个人。

8、做好迎接省督导分管校长分配的任务，准备迎检的相关文字材料，制定如《校企合作制度》、《校企合作办学办法》、部分专业《学生实习计划》《人才培养方案》《学生实习管理制度》等20余个材料，最终按计划全部完成。

9、学校派出参加“\*四\*科技之光”开幕式演出活动，压力非常大，四十多岁的人，从没跳过舞蹈，利用5天时间学会，每天晚上都排练到半夜10多点钟，整个团体不怕苦，不怕累，齐心协力，克服重重困难，终于出色完成演出任务。

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