# 邮政专职营销员预备党员党课讲堂发言提纲

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-06-29

*邮政专职营销员预备党员党课讲堂发言提纲邮政专职营销员预备党员党课讲堂发言提纲各位领导、各位同事：大家好！我叫，是邮局的一名专职营销员，区局党群部安排我借助这个会议，作一个主题发言。我想，我之所以迫切要求加入中国共产党，是因为中国共产党是有着...*

邮政专职营销员预备党员党课讲堂发言提纲

邮政专职营销员预备党员党课讲堂发言提纲

各位领导、各位同事：

大家好！我叫，是邮局的一名专职营销员，区局党群部安排我借助这个会议，作一个主题发言。我想，我之所以迫切要求加入中国共产党，是因为中国共产党是有着光荣历史的党。奥运会的成功举办、“5.12汶川地震”的救灾和重建等发生在我们身边的一件件感人的事，使我更加坚信只有共产党才能救中国，只有共产党才能使中国走向富强。我加入中国共产党的愿望由来已久，这种愿望不是一时冲动，而是发自内心深处的一种执著与崇高的信念。

6月，党组织批准我入党，我有幸成为一名中共预备党员并在天安门英雄纪念碑前宣誓，我身感自己肩上的责任重大，我努力学习党的知识，领会党的精神，认真学习邮政业务知识。我以为，共产党员的先进性是具体的，共产党员的先锋模范作用发挥得怎么样，经常地、大量地反映在本职工作上，落实到每一个共产党员的本职岗位中。说到党员形象，从一定意义上说，就是岗位形象。一个党员在本职岗位工作中发挥了先锋模范作用，就为群众树立了良好的榜样。在支局工作中，我努力向身边的党员学习，学习他们爱岗敬业，勇于创新的精神。虽然在干专职营销员以前是大宗记帐员，与营销员接触密切，但也是个门外汉。到了营销部门以后，我深知自己要面临的困难与挑战，我要敢于承担起肩上的担子，我为有机会成为营销部的一分子而荣幸。

为把营销工作干好，我经常向有营销经验的人请教，在实际工作中逐渐积累经验，开拓营销市场。作为预备党员，我时刻提醒自己，要迎难而上，努力学习，勤奋工作，兢兢业业地创造一流的工作业绩。我主动向身边党员学习，学习他们无私奉献的精神和精益求精的工作态度，积极向他们靠拢。通过努力，20xx年一季度，我实现个人营销业绩80.1万元，在区局创收排行榜中名列第一。通过对营销理论的学习，我把“感人心者，莫先乎情”这句话牢牢地记在心中。我知道美国营销专家菲利普&8226;科特勒曾把人们的消费行为大体分为三个阶段：第一是量的消费阶段，第二是质的消费阶段，第三是感情的消费阶段。对于营销员来讲，重要的是做好第三个阶段的工作，即情感的服务。通过营销实践，我总结出：只有不断地加强与客户的沟通和联络，并建立良好的关系，才能使营销工作顺利发展。

我把这个观点运用到日常的营销工作中，首先与老客户加强沟通，例如：西南物流中心以前每年的用邮量只有

四、五十万元。该单位是丰台地区集物流、仓储于一体的大型仓库，有多家出版社在此存储物资，负责代发公路、铁路、航空及邮政运输，有很大的发展潜力。我通过加强与西南物流中心的密切协作，及时帮助用邮单位维护数据信息，做好对帐等后期工作，得到对方的认可。今年一季度该单位用邮收入已增长到30万元，带来了可观的收益。

其次是发展新客户，开发个性化邮票制作业务。年初在销售年册的过程中，我与中广核公司取得联系。当得知该单位要在今年举行庆典活动的信息后，及时推荐个性化邮票业务，并连夜制作策划意向书，供对方参与。用户对此很感兴趣，但觉得价格过高，支出成本太大。我又从成本核算的角度把个性化邮票与其他纪念商品一一比较，让用户认可个性化邮票是性价比最高的。与此同时，我多次上网搜集用户资料、上门拍摄实景照片，根据用户意向，反复修改设计样稿。经过多次攻关，用户被邮政的设计和高效服务所打动，终于同意制作12枚版个性化邮票1500版，实现集邮收入3.96万元。

第三，及时维护，让流失客户“失”而复返。在对用户进行梳理的过程中，我发现天天网的邮件交寄数量大幅度下降，今年1月份该用户邮件交寄量是零。我及时上门，了解情况。经过多次沟通，终于得到确切消息：原来该单位由于邮件妥投率低而不愿交寄邮件了。为此，在上级领导的支持下，我一方面及时协调投递部门提高邮件投递的准确率；一方面与天天网达成协议，对其退回的邮件进行邮编和地址的维护，进行二次投递。经过实践，邮件妥投率得以大幅度提高，用户对此非常满意，同意继续合作。一季度该单位交寄邮件10万元。

第四，针对重点业务开展专项营销。“爱心包裹”业务是近期营销工作的重点。我带着宣传品积极走访用户，根据不同用户特点，有针对性地开展业务宣传。5月5日，我局与丰台实验小学携手开展“爱心包裹”捐赠活动。中国扶贫基金会李秋蕊处长、区局党委刘志云副书记亲临会场。丰台实验小学校长代表全校师生现场向贫困学生捐赠学生型包裹150个。捐赠仪式为同学们上了一堂生动的德育教育课。

在营销过程中，我感受到营销工作的辛苦，也体会到收获的喜悦。在从事专职营销的一年多时间里，我不仅认真总结成功营销案例，还注重对不成功的案例进行归纳分析，在我的带动下，营销部形成了互帮互带、互通互助的经验交流对子，我主动将自己的工作经验与周围的同事共同分享。

作为一名预备党员，我要用实际行动在支局营销队伍中发挥好带头作用，以党员的标准严格要求自己，服从组织安排，积极地发展业务，为企业做贡献，我要以自己勤奋工作，兢兢业业地创造一流的工作业绩，争取按期转正，成为一名合格的共产党员。

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