# 邮政双十一工作总结\_邮政营销员个人工作总结

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2025-03-26

*以目前邮政经营的业务类别来界定，在交通运输、金融、通信、广告、电子商务、文化服务等行业中都可以找到邮政的身影。无论是邮政系统的从业人员，还是与邮政打交道的人员，理解邮政渠道、做好邮政营销，是在这个有着丰富渠道资源的体系中实现理想、创造效...*

　　以目前邮政经营的业务类别来界定，在交通运输、金融、通信、广告、电子商务、文化服务等行业中都可以找到邮政的身影。无论是邮政系统的从业人员，还是与邮政打交道的人员，理解邮政渠道、做好邮政营销，是在这个有着丰富渠道资源的体系中实现理想、创造效益的必经之路。本站小编整理了“邮政营销员个人工作总结”仅供参考，希望能帮助到大家！

**篇一：邮政营销员个人工作总结**

　　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xxx为首的党中央的正确领导，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。

　　针对以上问题，我今后的努力方向是：

　　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。

**篇二：邮政营销员个人工作总结**

　　载着个人成长的快乐与集体丰收的喜悦，走过了xx年。回首一年来的工作，让我豪情满怀：在市局正确领导下，在局班子和全体员工共同努力下，我们圆满地完成了市局下达的各项收入计划，出色实现了年初我局自定奋斗目标和冲刺目标，实现了年初提出的“六大战略，五个提高，十项工作”，向“xx综合实力首强县局”靠得更近；让我信心百倍：明年我们还会以更高的要求，更严的标准，更明确的方向去迎接xx年；让我体验到了成长的快乐：在这样一个优秀的集中工作，通过亲身感受，亲眼目睹，亲耳所闻，亲身体会以，亲临现场，加速了成长的历程，思想上经受了一次新的洗礼，打破了多年形成的思想惯性。

　　下面，我分几个方面汇报一下我一年来的工作。

　　按照市局的统一安排，我于xx年xx月xx日到xx局交流工作。根据班子的安排，我协助局长分管函件广告、集邮、报刊发行、农资、电子商务、包裹、机要、网络运行、视检视察等方面工作。

　　>一、协助局长抓好经营工作

　　1、函件广告业务：截止11月末，完成业务收入164.2万，完成年计划185万的88.9%。主要做好了以下几方面：

　　（1）做好了xx年借助粮食直补平台，发展函件“大礼包”业务，出台奖励办法，发动专业、网点、营销平台积极参与。利用一个半月时间，共计营销大礼包业务15万余元，召开三场专题业务调度会，现场走访网点20余处。

　　（2）抓好“函件百日竞赛”，拓展函件业务市场，出台相关业务方案，销售“祖国万岁”册700余本，形成业务收入6万余元；销售“建国xx周年”异形片贺卡6000套，形成业务收入5.4万；

　　（3）集中做好xx年贺卡营销工作，截止12月10日，累计完成贺卡115万，完成年计划128万的90%。

　　2、集邮业务：截止11月末，累计实现集邮业务收入90.2万，完成市局确定85万的106.13%。

　　（1）做好生肖生肖银条的销售工作，专业部门、营销团队、支局网点充分抓住春节的消费高峰，充分挖掘市场潜力，拓展生肖银条的文化和收藏价值，共销售生肖银条100条，形成业务收入5万元；

　　（2）做好了日常集邮品的销售，利用支局网点开展pk竞赛，调动网点销售日常集邮品，拓展集邮市场空间；利用营销团队配合积分政策，开展营销队伍销售集邮品活动；利用“干部包保农村支局”开展包保干部与支局网点上下联动，通过一系列的活动开展和集邮政策的出台，拓展了集邮市场空间，壮大集邮爱好者队伍；

　　（3）做好了“集邮20年年册”大全册的销售工作，通过开展专题销售工作，挖掘市场空间，建立销售网络，共计销售近70册，形成业务收入27万余元；

　　（4）做好“建国xx周年”主题集邮品的销售，共计形成收入近10万元；

　　（5）做好xx年新邮预定工作，截止12月19日，累计预定近1300套，预计能完成1500套。

　　3、报刊发行业务：截止11月末，实现业务收入80.4万，完成流转额350万。

　　（1）抓好投递服务质量的提升，服务水平的高低直接决定业务发展规模的大小，通过服务升级来带动业务升级，客户升级。

　　（2）抓好投递网络的建设，通过检查员跟段，投递网络投递点满意度回访，投递里程的核定，为投递网络的不断优化提供详实决策依据。

　　（3）促投递作业现场的管理，按照现代企业生产场地作业标准，积极推行局长的“6s”管理，打造一支业务素质高，服务能力强，纪律作风过硬的投递队伍。

　　（4）积极抓好xx年报刊收订工作，通过召开报刊专业会议，通过与地方党委沟通，通过专题调度会，截止12月20日，我累计完成报刊流转额300万。

　　4、农资业务：截止11月末，累计形成业务收入20.5万，其中销售大肥1459吨，清理10年库存11万元。

　　（1）调度网点销售积极性，在xx年大肥销售中，涌现出了xx和xx两个超200吨的单位，网点市场覆盖更加广阔，业务收入水平得以提升，个人利益得以丰厚，促进了农资业务的可持续健康发展。

　　（2）千方百计争取货源，在确保不积压的前提下，货源的供应成为制约农资业务壮大规模的一个至关重要瓶颈。与农资部门一道协同不同厂家、省公司、市局、兄弟局、渠道部门、社会代理商，取得了预期的效果。

　　（3）做好了农资业务的回访工作和售后服务工作，针对xx年的全国特大旱情，我局个别地块出现不同程度的肥料不释放情况，与农资部门一道利用此机遇，对客户进行了轰轰烈烈的回访，扩大了邮政化肥的信誉和知名度，确保了农资业务健康发展。

　　（4）做好了xx年大肥业务的定货工作，根据以往年份的经验和市场实际状况，综合各方面，确定了xx年的农资业务方案，确保xx年农资业务规模的不断壮大，风险的不断减小，利润空间的提升。

　　5、电子商务业务：截止11月末，共实现电子商务业务收入65.9万，主要抓好以下工作：

　　（1）短信业务的集中突破，以储蓄业务短信为龙头，做好速递业务短信。通过制度业务发展方案，出台激励政策，干部包保，将积压短信发展目标落实到专业、网点、台席、柜员，明确责任制度，明确进度目标，每每天一报表，五日一通报，形成了较好的效果。速递业务短信，依托于速递业务平台，通过营业员“多说一句话”，提高柜员加办率，速递业务短信收入一直稳定在70%以上。

　　（2）平台代收费业务得以全面启动，充分利用电子商务平台，22处电子化支局网点全部启动代收费业务，自7月份以来，累计收费近30万，在形成业务收入的同时，带来稳定的高端用户队伍，促进了金融、集邮、思乡月等其他业务的发展。

　　（3）网络鲜花和航空客票业务方兴未艾，两项新业务全部实现了零突破，目前正进行市场起步阶段。

　　>二、抓好网络运行、视检视察、服务、机要等管理协调工作

　　1、针对xx邮车运行时间调整、全夜航运行、速递分拣下沉、押运外包、专用邮袋的使用等，做好网络运行等相关工作，确保生产平稳运行，安全运行，为生产经营单位和环节提供支撑保障。

　　2、针对“打造xx首强县局”的总体构想，在经营水平不断提升的前提下，视检视察工作要先行。年初，将城区网点划入营业局管理，并配备了专门检查人员，充实了力量；对农村35处网点根据业务规模重新划片，将检查员绩效与所管理网点业绩挂钩；加强包促干部对支局包保作用，提升支局管理水平；通过下乡实地检查与调度汇报相结合方式促进网点提升管理效果；重点针对省市局要求做好了农村支局达标工作、电子化支局窗投系统应用、投递系统上线工作、专用邮袋使用与管理、支局“小家建设”、精品网点的打造工作、网点升级规化；在营业局推行流动红旗评比工作，在发投局推行星级乡邮投递员评比活动，以活动促提高；重点做好银行分营后稽查不到位留下的监管缺位，以资金的安全为第一要务，以关键制度的执行为必要手段，确保资金、人身、邮件、场地的万无一失。

　　3、以新处理规则为契机，加强对机要工作的指导和管理，在确保邮件、场地绝对安全前提下，开展各项工作，确保从业人员素质合格、品德端正、业务精细、环节到位，管理人员检查到位、巡视到位，硬件设施投入到位。

　　>三、抓好各项专题工作

　　1、抓好干部包保农村支局工作，自5月份开展干部包保农村支局活动以来，干部与网点联动，主动融入，形成良好的发展氛围，为确保此项活动取得实效，不走过场，不留置遗憾，召开了4场专题会议，明确责任，明确目标，明确措施，明确时间。我本人所包保的网点，确保每月走访两次，身体力行帮助包保网点发展业务，想着法，出路子，克难关，解实难。

　　2、抓好各项竞赛工作，通过竞赛推动了业务的大发展，锻炼了队伍，凝聚了人心，提升了士气，融合了关系。

　　（1）抓好保险业务“千点百大连单，争先进位保全盘”竞赛活动；

　　（2）抓好全区pk赛活动，拉动业务增长，实现了“抓市强县，加快发展农村支局”的全区发展思路；

　　（3）抓好自 7月20日到10月30日的“函件百日竞赛”，有效的体现了函件业务的核心战略地位；

　　3、做好兄弟局交流学习工作和全省农村工作会议相关工作，通过交流互通有无，带动业务发展，共与xx、xx、xx、xx、xx、xx等局进行业务交流；同时，全省农村工作会议成功在我局召开。

　　4、做好业务创收、市场营销工作。

　　针对局发展10余业务，本着带头先行的原则，每一项业务无论额度大小、收入高低都以身作则，从我做起，从函件大礼包、余额增长、保险销售、基金销售、祖国万岁册、建国xx周年异形片到思乡月、贺卡、报刊、新邮预定，一份责任，一份义务。

　　5、做好与相关大客户的沟通协调工作，加强了与贺卡、行业报刊客户、集邮会员的沟通，通过召开会议，举办活动等形式，搭建了一个业务部门沟通交流的平台，促进业务的大展。

　　积极的行动来来源于正确的思想，一年来，本着学习的目的，主动融入新集体中，切实感受到了大局的风范与风采，主要从以下几方面把握思想：

　　一、 摆正位置，把学习和提高贯穿于整个工作中

　　按照市局的安排，我属于交流工作，对于自身的身份始终有一个清醒的把握，在整个工作过程中，本着团结协作服从大局、勇于承担责任、协调沟通及时得当、分管工作摆布有序、强化执行力的原则开展工作，把学习和提高贯穿于工作中。

　　1、按照市局安排，职务上我属于单位中层级别，分工上我按照班子成员进行分工，这种特殊身份，在工作中要时刻以大局为重，在领导职务上是配角，而在分管工作中是主角；在宏观决策上是配角，而参谋建议时是主角；在全局工作中是配角，而在单项工作中是主角；在形成核心时是配角，而在维护团结时是主角。

　　协调配合，既要做好与领导的沟通，又要做好与专业部门的沟通，同时又要做好与网点的沟通，对于一些工作中互相交叉、边缘性工作，即不互相推诿，更不能画地为牢。要强调大局意识，端正态度，互相支持，及时搞好协调配合。

　　精诚团结，克服自由主义。首先严于律已，自觉遵守组织原则，服从全局，不利于团结的话不说，不利于团结的事不做，坚决抵制和克服自由主义，不斤斤计较。

　　2、勇于承担责任，在职权范围内对自己分管的工作大胆负责，创造性地抓好落实，并独立自主地解决好工作中遇到的矛盾和问题，对于分管工作，在全局统一一盘棋下，果断决策，明确表达自己的意见，提出见解，并监督落实，把好关。二是善于负责，严于管理。在分管工作中，分清主次和轻重缓急，规范程序，讲究方法。

　　3、交流的目的就是学习和提高，学以致用，一年来，一方面向理论、书本学习，不断丰富自己，充实自己，另一面向实践学，向公高岭的全体干部职工学习，我走遍所辖41处网点，基层去过3次以上，个别网点去过10次以上，开展各项调研工作，其中有90%以上的员工能叫得上名字。

　　二、境界提升是主旋律

　　衡量一个人进步与否，关键看他境界升华程度。我始终强调：我到xx工作，就象刘姥姥进了大观园，看什么新鲜，看什么都感兴趣。确我所想，以xx局长为核心的班子和广大干部职工大气魄，大手笔，大目标，大胸怀，不为眼前利益所诱惑，不为当前小胜而骄傲，不为暂时发展而迷惑，不为蝇头小利而计较，不为全省领先而满足，不为弟兄见绌而乐祸。既不好高骛远，又不怨天尤人；既不自吹自擂，不妄自菲薄。

　　只有境界提升了，才能敢做事，会做事，能做事，做成事，做好事，我有两点感触最深的收获：一是坚定了我干事业的信心，二是找到了做事的方法。

　　xx年已经过去，展望xx年依然任重道远。无论我继续在xx交流，还是在其他地方工作，只有凭百折不挠的工作意志、行千家万户的营销决心、解焦头烂额问题的聪明智慧、良好的身体储备、超前的思维意识、高操的业务处理能力和学习能力，才能全面做好xx各项工作！

**篇三：邮政营销员个人工作总结**

　　二年前，带着渴望，带着期盼，怀着激情，怀着敬意，我来到中国邮政高明区邮政局，光荣成为一名营业员，时光转瞬即逝，紧张、充实的20xx年已过去。20xx年是我人生中难以忘怀的一年，这一年，是我从学校踏入社会的第二年。在邮政这个大家庭里，我学习到了很多，使自己无论是在业务知识还是在生活上都有了不少的收获，当然这与领导及同事的帮助是分不开的，在此我深表感谢！

　　这一年以来我端正思想和工作作风，树立“敬业爱岗、遵纪守法”的思想。在平时的工作和生活实践中树立正确的人生观、价值观、道德观和邮政的主人翁意识，并能始终保持较高的工作积极性、主动性和责任心，在工作作风上能端正工作态度，认真履行岗位职责，积极进取，对待同事能顾全大局、密切配合，共同做好本职工作，在服务上意识上能摆正位置，积极为客户服务，促使我局的各项业务顺利开展。

　　作为营业的顶班综柜，自己清醒地认识到，自己是综柜的助手的同时更加是一名普通营业员，有义务协助好开展一系列的工作，力争把顶点推向高峰。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错

　　营业是展示我们邮政企业形象，体现我们邮政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。营业员，是企业最普通、最平凡的岗位，作为企业的最前沿，代表着邮政的企业形象，保持本企业在市场竞争中的优势，与我们营业员工作岗位息息相关。这就要求我们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，我接触过无数的客户，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。“急客户之所急，想客户之所想”是我的服务宗旨。微笑服务，看起来简单，有人说笑一下不就行了，实则不然。其实人与人的沟通是很微妙的，用心感受一下便会了解。就是这真诚的服务，真心的微笑换来客户的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为邮政企业赢来更多的效益。

　　在为客户直接的服务中，从他们感激的目光，满意的笑容中，我享受到了一种从未享受过的东西，在我看来，我只是做了我应该做的，尽了自己应尽的义务。但从用户的眼中，我似乎又读懂了很多，明白了许多。五百多个工作日中，我用真情服务每位客户，同时很多热心的客户反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在邮政事业蓬勃发展的今天，客户更多关注的是我们的服务，邮政银行的成立，新业务的不断推出，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。

　　快两年了，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名营业员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡而单调的营业工作。同事们，让我们快行动起来吧，通过大家共同努力，多充实自我，以更加饱满的热情投入到工作中去，争取以更大的成绩回报邮政局的培养。用我心换你心，真心面对每一位客户。客户的满意，我们的追求，客户的笑容，我们的心愿。

　　中国邮政给了我们一片崭新的天地，我们就是最亮的星，就让我们在岗位上充分发挥自己的光和热，中国邮政集团是一个大的整体，把所有的光和热凝聚在一起，通过我们不懈地努力，由我做起，永不放弃，争创一流服务，我们邮政集团的明天将再创辉煌。

　　在此我要说：“我为邮政多拼搏，邮政因我而精彩！”现在，我深为自己是一名邮政员工而感到骄傲和自豪.

**篇四：邮政营销员个人工作总结**

　　转眼间，20xx年即然结束，下面我将xxx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。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xxxx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！”

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！