# 邮政进口录入员工作总结

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-01-19

*关于邮政进口录入员工作总结5篇抓企业、职工文化建设，提升企业在社会的形象，注意培养和提高职工的思想文化素质和业务技能水平，以下是小编整理的邮政进口录入员工作总结，欢迎大家借鉴与参考!邮政进口录入员工作总结（篇1）回顾20\_\_年在局领导和上级...*

关于邮政进口录入员工作总结5篇

抓企业、职工文化建设，提升企业在社会的形象，注意培养和提高职工的思想文化素质和业务技能水平，以下是小编整理的邮政进口录入员工作总结，欢迎大家借鉴与参考!

**邮政进口录入员工作总结（篇1）**

回顾20\_\_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。

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。

**邮政进口录入员工作总结（篇2）**

20\_\_年，在报刊发行局局长的领导下，在全州报刊发行战线上工作的同事及邮亭经营户的支持与配合下，通过我自身的不断努力，我的工作和学习取得一定的成绩，政治理论素质有所提高，业务素质有了很大的进步，工作及方式有了很大的起色，管理水平及能力有了较大的长进，为报刊发行工作奉献了自己的力量。现总结如下：

深入学习“---”与“创建和谐社会”理论，并用其武装头脑，指导工作实践。

“---”与“创建和谐社会”理论体系是马克思列宁主义普遍真理与中国现阶段的社会实践相结合的产物，是党中央领导集体智慧的结晶，是马克思列宁主义在中国的第三次飞跃，是指导新时期社会主义现代化建设和改革开放的行动指南。只有深入学好这门理论，并实践这它，工作才会有无穷的动力，并且永远不迷失方向。一年来，我利用业余时间，通过网络，书报，电视等不同媒体，深入学习了这门理论，把握理论的精神和实质，在工作中力求实践这“科学发展”和“和谐社会”，不做面子工作，力求长远打算，不搞短期效应。力求做到工作、学习、生活之间和谐，同事之间和谐，上级与下级之间和谐，工作单位与单位之间的和谐、家庭成员之间和谐，以及我个人与单位之间的和谐。

协助领导抓好生产经营管理。

报刊发行局人员少，但工作不少，除了负责全州报刊业务发展的总体规划、业务结构分析、市场前景预测、业务指导等宏观工作外，还具体负责兴义现业零售书刊的经营及其生产管理工作。作为发行局的管理人员，我认真履行自己的工作职责，不折不扣地贯彻党和国家邮政业务发展的方针和政策，贯彻省公司领导和州局领导对邮政发展的指导意见，实实在在抓收入，一心一意谋发展，努力实现省公司领导提出的“兴一方经济，富一方员工，壮一行产业”的宏伟战略目标；贯彻文化部门对书刊经营的管理规定，严禁黄毒书刊和非法出版物在邮政书刊市场上销售，维护正常的文化市场秩序。每月按时上报报表及文字资料，做好市场调研及经营分析，对内草拟业务管理、改革、创新及发展的有关办法，协助领导做好搞好安全生产及车辆管理、资金安全管理，作业流程控制等；同时协助领导开展对县局报刊发行业务作好指导，20\_\_年的3—4月，发行局未成立之前，在零售公司领导的领导下，我随同几位业务骨干到全州八个县开展调研和业务调研，每到一处，就集中学习，内容主要是如何开发报刊零售市场，如何指导要数，如何更好地做好报刊零售工作。在兴义现业，每到要数期，我与公司领导便到每家邮亭去了解要数情况，对长期有积压的书刊，要求他们少要，对销路好的书刊就要求他们多要，还专门对个别不会推销书刊的邮亭经营讲解如何整理、推销同类书刊？如何做好有效的服务？如何与顾客做好沟通？如何使顾客更加相信？等等，发行局刚成立，我就陪同新局长到全州八县市开展调研，就存在的问题和解决办法专门向州局有关领导作了详细汇报，特别是对报刊资金安全问题，农村行政村合并后对党报党刊发行工作的影响及解决办法，以及如何开展与城管部门合作的问题都得到了有关领导的肯定和支持。

以生产经营为中心，做好后勤保障工作。

没有良好的后勤保障，就不可能有正常的生产。我在发行局，在协助局局长工作的同时，也具体负责零售报刊资金的出纳，每月收取经营户的报刊零售资金，然后根据会计提供的解款凭证，对报刊社、省零售公司和贵阳市零售公司解款，这个工作量比较大，因为零售报刊的资金零钱居多，整钱少，往往都是伍角面值，而且纸质破烂，数起来还比较费时间。说句不该的话，储蓄所的同志最怕我去，因为我去存的都是零钱——难数，他们往往为我的存钱要大动干戈——召集几个人来忙半天才能解决，一些营业员只要一看到我去，脸色就变了。所以，很多时候，我要求零售人员每天把卖的钱存进其它银行，到缴款的时候，一次性取整来缴。我一年要收200—300万的零售报刊款，同样要解走200—300万元的报刊款，工作量还是够挑上一肩，做出纳工作的过程中，我认真遵守财务制度，接受报刊会计的审查和监督，在收款的过程中，认真核对，对没有及时缴款的，及时通知，有时还主动上门去收取，一些经营户不理解，认为我与他们过不去，经常催他们缴款，看到我就马长着脸。在发展代办业务上，为了确保资金安全，领导要我到办理业务部领卡发放，我每隔三天要跑代理业务部，领取各类充值卡，然后发放给零售经营户，再从他们那里收取钱，上缴计财，从1月到9月，通过我手发出去的各类电信充值卡就有100余万元，9月份以后，由于报刊大收订开始，我的工作任务重了，此项工作没能得到很好开展。与此同时，我还做好生产过程中所需要的必须用品，请领工作，及时保障供应，既不浪费，又能确保生产工作。

**邮政进口录入员工作总结（篇3）**

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、20\_\_\_\_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。

**邮政进口录入员工作总结（篇4）**

两年前，带着憧憬、期待、激情和尊重来到中国邮政\_\_区邮政局，光荣地成为一名营业员。时光飞逝，20年的紧张和充实过去了。20\_\_是我一生难忘的一年。今年是我从学校进入社会的第二年。在邮政这个大家庭里，我学到了很多，这让我在业务知识和生活上都收获了很多。当然，这离不开领导和同事的帮助。在此深表感激！

一年来，我端正了思想和工作作风，树立了“尊重工作，尊重法律”的思想。在日常工作和生活实践中树立正确的人生观、价值观、道德观和邮政主人翁意识，始终保持高度的工作热情、主动性和责任感，端正工作作风，认真履行岗位职责，积极主动，以大局为重，密切配合，各司其职，服务意识强，积极为客户服务，促进我局各项业务的顺利发展。

作为商界顶级的综合柜，我清楚的认识到，我不仅仅是综合柜的助理，更是一个普通的销售人员，我有义务协助开展一系列工作，努力把巅峰推向巅峰。面对大量复杂琐碎的事务性工作，要强化工作意识，注重加快工作节奏，提高工作效率，从容处理一切事务，力求全面、准确、恰当，避免遗漏和错误。

商业是展示我国邮政企业形象、反映我国邮政精神和综合素质的“窗口”。业务窗口每天面对很多客户，对每一位客户都要热情、亲切、耐心，处理业务更快捷、准确。业务员是一个企业最普通最普通的岗位。作为企业的前沿，它代表着邮政的企业形象，保持着企业在市场竞争中的优势，这与我们业务员的地位密切相关。这就要求我们在与客户直接接触的过程中要用真情实感沟通客户，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。

**邮政进口录入员工作总结（篇5）**

今年以来，00部在局党支部和行政领导下，在全局各部室和班组、支局所的大力支持下，按照县局年初确定的又好又快发展思路和总体工作部署，以拓展市场为动力，以效益增长为目标，积极发展各项邮政业务和新业务，通过全体员工的共同努力取得了较好效果。

一、企业规模取得较大突破

全年邮政业务总收入突破2200万元，实现2289.81万元，较上年增长12.09%，绝对值增加247.06万元。

1.储汇业务：全县净增邮储余额22322.41万元，同比增43.77%，完成年计划139.52%；市场占有率为24.38%，比上年末提高1.72%；活期余额比重为21.08%，比上年末提高6.44%；利差收入累计完成1487.94万元，同比增幅13.24%，完成年计划100.54%；绿卡银联卡累计发放41295张，同比增幅27.06%。汇兑收入完成13.01万元；

2、邮务类业务：全县总完成函件业务收65.93万元，比上年同期增长 ％；完成计划的 ％，包件业务全年完成收入24.25万元；比上年同期增长 ％，完成年计划的 ％；集邮业务全年完成收入16.01万元，同比增长％，完成年计划的 ％；报刊业务实现收入64.03万元，同比增长％，完成年计划的 ％。

3、特快业务：全年实现收入201.83万元，同比增长％，完成年计划的 ％。

4、三农业务：全年实现收入37.20万元，完成计划进度138%，同比增长379.16%，共计配送?三农?产品134.60万元，完成计划进度124.60%，同比增长308.50%。

二、积极组织开展劳动竟赛营销活动

1.储汇业务，年初按市局关于发展储蓄业务的指导方针，迅速开展了《06年第一季度金融业务?开门红?劳动竞赛》，制定了竞赛目标、竞赛办法和竞赛要求，严格考核,激励兑现,确保竞赛目标的实现。一季度净增余额6108.94万元，同比增幅26.86%。

2.特快业务，一是年初在全县范围内开展ems?家乡速递?营销活动，在及时下达落实营销计划的同时，还制定了活动期间营销方案和激励政策。一季度共完成ems?家乡包裹?854件，实现收入6.81万元，完成市局下达计划的135.85％。二是在市局的统一布署下，三季度我们组织开展了?思乡月?专项营销活动，在县局领导的重视和全体员工的共同努力下，超额完成了市局下达的销售任务，活动期间共销售月饼2493盒，完成销售额173884元，实现收入88575.50元。三是通过与公安等部门的联系，开展了ems?二代证?揽收活动，截止11月底，共完成?二代证?揽收4906件，现实收入9.8万元。

3.邮务类业务：4月组织相关人员对全县组织机构和邮编名址库进行了建设和维护，完成国家级名址信息收集11556条，省级名址信息收集62850条；9月我们组织开展了?四川省第三届少儿书信比赛?；总收集学生名址信息10500条， 10月为进一步促进贺卡的发展，我们组织营销人员对我县中小企业进行走访营销活动，截至11月底，共走访中小企业44个，共完成制作型贺卡17500张，实现收入5.1万元。4.三农业务：今年，为了加强管理，严格操作程序，我局实行两级农资配送管理体制，并新建了?三农?配送网点26个，全县服务?三农?网点数共计达到了35个，建成了?三农?配送的分销体系。二季度，我局开展了?大战九十天，全面启动‘保得、金大地、正邦’ 物流业务?的竞赛活动。8至12月，我局还开展了?三农?连锁配送与分销业务竞赛活动，载止11月份，我局共计配送?三农?产品124.60万元，完成计划进度124.60%。

三、新系统测试上线及推广运用

今年4月两网互通和9月的汇兑大集中上线：从组织培训、业务演练、测试到系统的正式切换，经过全局各部门的昼夜奋战，取得了圆满成功。现实了营业系统和网运系统互联互通，以及汇兑系统优化，对企业的科学管理、效益经营、提高市场竞争力都有着重要的意义。

总之，今年以来，00部围绕?又好又快?的发展思路做了一些工作，虽然取得一些成绩，但从其它发展较好的局相比，仍然存在一定差距。在20==的工作中我还应该进一步提高我们整体的业务素质和管理水平，坚定信心，真抓实干，紧密围绕?又好又快?和?管理年??服务年?的企业战略思路，为我局的两个文明建设作出应有的贡献。

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！