# 邮政员工岗位演讲5篇范文

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-07-01

*演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在现在社会，越来越多人会去使用演讲稿，那要怎么写好演讲稿呢?下面是小编精心整理的邮政员工岗位演讲，仅供参考，希望能够帮助到大家。邮政员工岗位演讲1尊敬的领导、评委、同事们：大家好!首先非常感谢各位领...*

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在现在社会，越来越多人会去使用演讲稿，那要怎么写好演讲稿呢?下面是小编精心整理的邮政员工岗位演讲，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**邮政员工岗位演讲1**

尊敬的领导、评委、同事们：

大家好!首先非常感谢各位领导、同事们给了我这次竞聘机会。

我叫\_\_\_\_，今年23岁，适逢这次难得的竞岗机会，我本着锻炼、提高的目的走上讲台，展示自我，接受评判，希望靠自己的能力更好地为我局的邮政事业服务。

我进局5年了，虽没有做出很大的业绩，但我一直在前台工作，通过长期与顾客打交道，我掌握了许多单纯依靠学习所得不到的工作方法和工作技巧。通过这次展示自我的机会，能够在此就自己的个人想法，及工作思路向各位领导和同志们进行汇报，我感到非常荣幸。

邮政支局是邮政企业生存和发展的基础，也是经营、服务和业务发展的最前线。邮政支局长是兵头将尾。官职太小，责任重大。常常开玩笑的说，除了老总需要各方面都管，就是支局长什么都要管了。的确，支局里的各项工作支局长都要负责。卫生，服务，业务处理，安全，人员管理，任务营销，哪一项，支局长都不能欠缺。

详细把邮政支局长的每一项都讲完，不是一句两句可以讲完。我也请教过很多人，但他们都很谦虚。可是做支局长，就得把它做好，用我不行或者我不知道来说，是不可能的。我很诚恳的对，勤勤恳恳，兢兢业业的支局长们和在坐的有过基层支局领导经历的同志门说，大家辛苦了，感谢你们。

要把支局长做好，需要关注很多东西，谨小慎微，都要注意到。我认为有二点：

第一：工作态度，职业道德。

一，企业利益高于个人利益。

这个道理说起来很明显，但是在实际中，却经常觉得它太大，用不着。其实不然支局不论大小，也是一个整体，这个整体的氛围良好，其乐融融，大家朝着一个目标努力，支局发展也蒸蒸日上。反之，内部人员钩心斗角，矛盾激化，消耗这个小整体有限的资源，阻碍着支局的发展，是企业管理上最不想见到的“内耗”。要搞好内部管理，和谐团队精神，重视团队建设，加强对团队自主性、思考性、合作性的建设。我觉得主要在于沟通，沟通就是学习。沟通是解决问题、化解矛盾、融洽关系的有效途径之一，其关键是要学会主动沟通。沟通主要有三个方向：往上沟通、往下沟通和水平沟通。

往上沟通就是要主动汇报，将工作的结果报告给上层领导，使领导心中有数。而对于本职工作中的重点或难点问题，首先要自主处理或解决，不要动不动就推给领导。向领导请示工作要突出中心，简明扼要，事先做好准备，克服心理障碍。

往下沟通就是要关心和爱护职工，了解职工的思想情况和工作动态，为职工解决实际问题。在沟通的过程中，应肯定职工的工作成绩，同时指出应该避免犯的错误。还要接受职工的有建设性的意见或建议，并给予鼓励，给予锻炼的机会，使职工更好更快地成长。

水平沟通就是要以诚相待，主动加体谅、谦让。一是对于比你资历深的同事要尊重，只有尊重对方才会赢得对方的尊重。二是需要对方帮助的工作，必须先提供对方协助，再要求对方配合。三是水平沟通因为牵涉到不同的部门，而且级别平等，所以合作起来要考虑双方的利弊，注意双赢的合作结果，以达到好的效果。

潜江邮政是一个大的团队，各个支局是小团队，每个人都应该相互配合、支持工作，我们的小团队才能在市场竞争中更好的发展。

二，风险必然存在时，选择小风险。

邮政并不是一个没有风险的行业。他的风险也体现在很多方面。比如，邮政的服务形象，业务规定，还有很多其他的信用，现金，安全等很多风险。比如，用户要求挂失，但是证件不全，是接受投诉还是为他办理?

邮政是一个服务形企业，工作中总会有或大或小的客户纠纷产生，不能因有些纠纷不能妥善解决而影响邮政的形象和信誉。要了解客户纠纷产生的原因，以便在工作中杜绝此类情况。客户的期望越来越高，客户更注意自己所得到的服务，有了更高的要求，需要更好的服务质量。产生的原因有客户的原因、设施设备的原因、营业员的原因、服务水平和服务能力的原因。时常因设备问题或其他硬件设施不能为客户服好务，或因营业员服务态度不好、处事不公、违章办事等行为而引起客户不满，造成客户投诉或申告。

第二，安全生产稳定发展

复杂多变的外部环境是一个动态环境，其中任何一个因素的变化都会或早或晚、直接或间接地对支局各阶段工作的开展产生不同程度的影响，要想在复杂多变、竞争激烈的经营环境中保持长盛不衰，就必须将安全经营提高到战略的高度。

安全经营是指以安全为导向的发展战略，具体讲是指在经营过程中通过对支局内外环境的分析，掌握有可能影响支局经营目标实现的不确定性因素，辅之以相应的风险管理措施，最大限度地避免或减少不确定性因素对支局经营的影响，以提高支局经营安全程度，获取最佳经营效益。

安全管理与生产过程中的违章及隐患是一对天生的矛盾，越是生产忙任务急的时候，要生产还是要安全，往往会形成争执。所以强调：生产再忙，首先要保障职工生命和支局财产安全，要严格安全规程，坚持对隐患限期整改。在工作中不断建立和完善相关规章制度，积极进行安全防护设施建设，认真贯彻执行各项规章制度，这样，才能全面提升竞争力，树立邮政百年品牌形象，促进邮政事业的持续发展。我最后要说的是，作为这次竞聘上岗的积极参与者，我希望在竞争中获得成功，实现我更好地贡献于单位服务于顾客的愿望。但是，我绝不会回避失败。不管最后结果如何，我都将一如既往地勤奋学习，努力工作。谢谢大家!

**邮政员工岗位演讲2**

今天我参加副局长竞选，我想自身具有以下特点和优势：

一、具有勇挑重担的信心

要干好一项工作，首先必须热爱这项工作。今天，我能鼓足勇气参加这次竞争，决不是意气用事，也不是心存侥幸，而是自己热爱这项工作，珍惜这次机会，渴望成功、追求进步的真实体现。

二、具有丰富的工作经验

我具备系统的邮政知识、娴熟的业务技能。邮政知识方面，这些年我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提高自我，无论哪个岗位的工作都是凭着扎实的知识做好，圆满的完成上级领导下达的任务。业务技能方面，17年以来的多岗位磨练，练就了我娴熟的业务能力，特别是对经营管理及应用知识有比较全面的掌握。这些，都有利于今后工作的开展。

三、具备严谨的工作作风，认真的工作态度

邮政工作关系到的是国家与群众的财产安全，是一项要求非常严格的工作。来不得半点马虎，严谨的工作作风，认真细致的工作态度是对一个从邮政工作人员的最基本的要求。我始终坚定不移地认为，严谨的工作作风和认真的工作态度同等重要，尤其对于我们邮政行业，更是如此。

要想副局长工作开展的有声有色，仅有优势还不行，还要有自己的工作思路和设想。

一、敬岗爱业，竭诚奉献

作为邮政一员，团结互助是我们每个人敬岗爱业的基本表现，是肩负义不容辞的重大责任。要求邮政人员筑牢团结的思想基础，把整个邮政成员的精力都集中到邮政工作中，智慧都凝聚到开拓进取的事业中，行动都统一到共谋发展步调上，用团结凝聚人心，用团结凝聚力量，用团结创新业绩。用自信、温情、实力、技巧性的营销客户;用热心、细心、耐心、爱心地为每一位客户放心，让他们支持我邮政发展;任何时候都要树立以客户为中心的经营理念，用优质的服务吸引、壮大客户群体，实现经营目的。

二、强化管理，提供业务

(一)加强邮政储蓄，提供业务发展

把邮政储蓄作为的龙头业务抓紧抓好。储蓄目前在我局业务收入中所占的比重为30%左右，其重要位置显而易见。此项业务要一如既往地坚持过去正确的思路和有效的做法不变，坚持以窗口吸储、职工协储、舆论宣传为主要方式，用好用活代办费政策，巩固老储户，发展新储户，促进余额上规模，力争在邮储蓄余额突破亿元大关。要坚持每月一次的市场调查分析报告制度，随时掌握储蓄市场动态和商业银行的政策动向，争取业务发展的主动性和灵活性;通过大力宣传推介邮政储蓄各种服务功能，发展活期存款，提高活期存款比例，不断调整存款结构，提高利差率，增加利差收入。

(二)提高函件业务，挖掘市场潜力

如组织好书信大赛活动、发展商业信函，开发印制各类邮资信封、地方题材明信片、校园明信片、邮资门票、企业金卡等，确定目标，集中攻关，争取比上年取得更大的成绩。

(三)加强集邮宣传，提高集邮队伍

集邮业务要充分发挥邮协和每一个邮政职工的作用，宣传集邮知识，推广集邮文化，发展壮大集邮队伍，增加预订和零售量;同时，寻找商机，创造条件，争取在邮品和个性化邮票上有所重大突破。

(四)抓好报刊工作，提高报刊流转额

要抓好续订、补订工作，使我局报刊流转额突破数万元。另外，要抓紧欠费的催缴，尽可能降低欠费率，把欠费率压到最低线，缩短欠费时间。

(五)加强物流业务，发挥邮政优势

按照省、市局提出的要求，围绕“三农”服务，进一步加强“三农”服务点的建设，充分发挥邮政投递网络优势，积极开展农资配送和日化用品的市场营销工作，要把酒类销售作为物流业务的重点，争取全年销售20万元以上，使之成为今年新的业务收入增长点。

如果我能够走上副局长的岗位，我将会从平时的工作态度及工作质量开始。俗话说的好，态度着决定一切，没有好的工作态度，就没有好的工作质量。在以后工作中，我严格要求自己，认真做好本职工作，当好上级领导的参谋和助手，协调好各部门之间的相互关系。

说到这，我不禁想起了古希腊学者阿基米德的一句名言：“给我一个支点，我将撬起整个地球!”听起来很夸张，却很有道理。的确，撬动地球需要支点，实现理想需要舞台，展现个人的能力同时需要机遇与平台。在此，我衷心和热忱的希望各位领导、各位评委、同事们能给我这个“支点”，给我一个更加充分发挥自己能力的机遇与舞台，相信我、选择我、支持我。我将带着希望，用信念和知识的双翼，在邮政行业这方广阔的天空中，展翅飞翔。

**邮政员工岗位演讲3**

尊敬的各位领导、各位同仁：

你们好!

社会在进步企业在发展，邮政迎来了新一轮的人事改革春风。今天企业能让我站在这里，竞聘我心里理想的职位，不仅是给了我公平公正的进取机会，而且更能让我在以后的工作中，发挥自己的特长，实现自己的人生价值，在这里我表示深深的感谢。

我先介绍下自己的基本情况。我叫许婷，大专学历，进入邮政大客户部工作，2月调到理兴当镇从事储蓄营业员工作，在次期间取得了保险中级职称，获得了优秀营业员称号。12月调入中心储蓄所工作至今。

下面我谈下对大堂经理的认识：

首先，大堂经理是客户走入邮政营业厅，第一个接触的邮政员工，是客户对邮政企业的初印象，礼貌的语言正确的引导是关键，是进一步吸引客户深入了解邮政服务的基础，可以说大堂经理是一个至关重要的职位，也可以说是营业厅的灵魂所在，只要客户能满意的走入邮政的门槛，便能与下一个流程形成无缝对接，满足客户需求。这点我有充分的自信，在进局的头几年我曾在外面打过工，做的是灯具和衣服的营销工作，我深深的知道“服务周到”的含义，从礼貌的请客户进门，到详细对商品性能价格的介绍，到说服客户掏钱买单，我积累了很多丰富的经验，我曾在一个月销售结束后拿到了5000元提成的好成绩。

其次，大堂经理还需熟知邮政各项业务，在客户咨询业务功能时，能流利的解释回答，及时消除客户心里疑虑。在交谈中发现潜在客户，顺势营销适应客户的邮政产品，然后根据客户需求，正确的引导客户到相应柜台办理业务。在我进局的几年中，邮政业务日益增多，我作为营业员参加了许多的邮政业务培训已及考试，基本对邮政各项业务都已经熟知，特别是在乡镇工作的几年中，邮政营业大大小小叠加了几十种业务，而且我所在的窗口是直接面对客户的，对每一位进入营业厅的客户，我都能礼貌接待，详细解释，在交谈中发现客户潜在需求，宣传邮政其他产品，帮助客户合理理财的同时，获取客户对邮政的信任，树立了良好的企业形象。我深信只有企业发展了，我们才能获得更好的经济效益。

综上所述，作为一个大堂经理应该做到“礼貌待客，树立形象。维护次序，正确分流。创新服务，拓宽渠道。”以我的工作经历，我觉得自己非常能胜任这个工作，也能做到一个大堂经理应尽的职责。如果这次能够竞聘上大堂经理，我将以全心全意的服务态度，兢兢业业的工作姿态，当好引导员、营销员、服务监督员、矛盾调解员、安全检查员，让每一个客户高兴而来，满意而去。为企业的发展，为自身的价值，而做出自己的努力。谢谢大家!

**邮政员工岗位演讲4**

尊敬的各位领导、评委、同事们：

你们好!

首先感谢你们给我提供这样一个接受挑战的机会，让我有幸参加今天的竞聘。

实行竞争上岗是大势所趋，是时代的呼唤，现实的选择，是新时期人事制度改革的迫切需要。我参加的目的是想通过竞争来展现自我、挑战自我、超越自我、追求进步、主动给自己更大的压力，并积极化压力为动力，勇挑更重的担子，敢负更大的责任，更地为邮政工作服务，同时也通过自已勤奋的工作来实现新的人生价值。

南街储蓄所是洪雅县局除上街储蓄所之外的另一大储蓄网点，其地理位置优越，是城区经济的黄金地段。也是发展邮政储蓄的最佳口岸。就目前而言，值得注意的是：南街储蓄所面临着周围各家专业银行和金融机构的竞争，虽说前来办理业务的人络绎不绝，但始终小笔业务居多，缺乏大金额的交易，而且工作量十分的大，繁忙中难以取得预料中的成绩。此外，由于小金额的长时间重复业务，使员工产生了疲倦感，由此导致员工在工作中的态度难以由始至终。

针对这一系列的问题，我作如下工作设想：

一、县局的统筹领导下，大力宣传邮政的各项已开办业务，提高邮政的知名度。尽全力、下功夫把宣传工作做，尤其是在与他行比较后的优势方面，比如在活期储蓄卡手续费上：他行规定有折卡存，取款跨市收取手续费为1%，并每年收取10天年费，卡开户手续费5元等。而我们的折卡存，取款则跨省才收取手续费0.5%，不收年费和卡开户手续费，再如：利用我们的网络优势和节假日照常上班等优势抓住客户为求方便的心理来作宣传，提升网点竞争力。

二、一改往日先对内、后对外的工作习惯。由于操作程序较为复杂，不得不让客户等上半小时以上或关门待其处理完毕后再为用户办理业务。这样既让用户不满，又严重损害了邮政的形象，造成储源流失。要解决这一问题，要保证衣食父母存、取方便，首先对外，然后才对内，在营业内把用户的业务办，下班后再解决代发工资。

三、要显示出员工的专业素质和良的经营环境。在周围金融机构的压迫下，要立于不败之地，我们必须给人专业的感观：首先，要规范服务面貌，着装统一、佩带工号牌、举止文明，还要以良的专业知识作基础，标准服务用语，端正服务态度，尽最大努力满足用户要求，无论多忙，都要面带微笑，保持耐心，显示出员工的专业水平，做到腿勤、手勤、口勤，真正为用户提供最优质的服务;其次从符合标准的环境美化入手，以迎合顾客爱美的心理。邮政是国家合法的金融机构，网点是金融工作的一个重要窗口，脸面在客户心目中是资金实力强弱的一种折射，只有把这一形象工程做得有特色，才能使客户赏心悦目，从而达到我们的目的。

四、运用客户心理发展业务。我们要站在客户的立场上为他们服务，急客户之所急，想客户之所需，利用客户心理来发展业务：首先满足客户的精神需求，搞活服务，吸引储户存款。在办理业务过程中，客户也有各种各样的精神需要，如交往的需要、道德的需要和受人尊敬的需要等等，这些精神需要，可以促进我们之间的相互沟通、相互往来，也为我们扩大业务范围打基础;其次，针对存款自愿、取款自由、存款有息、为储户保密这一原则，运用人们有安全、保密的心理要求，为客户提供安全保密措施。储户参加储蓄是生活消费中把一部分暂时不用的钱存起来，储蓄的这部分钱包含着客户付出的劳动暂时的存入是为了今后更的生活备用，因此，有了储户存款的安全性和保密性，才能吸引客户存款。邮政储蓄现已实现全国范围内微机联网通存通兑，满足了客户安全、保密、迅捷、方便的要求，特别是方便了经常外出务工人员和大中专学生。我们营业人员在工作中，要守口如瓶，另外，运用人们寻求方便的心理要求，开办大客户上门服务，拓宽收储渠道......

假如在这次竞聘中我能成功，我将采用以下办法加强班组管理：

一、严格执行班组规章制度，以制度约束和规范每一名员工。按照金融行业及上级要求，建立健全工作制度，行业道德和生产工作日志档案，记录每名员工的生产表现，目标任务完成情况、业务发展情况等，并定期公布，与每名员工见面，为职工今后晋级、提升，提供原始依据，同时维护班组的正常生产秩序，约束员工行为，做到制度面前人人平等。

二、以企业为家，树立爱岗敬业的典范。一个企业的兴衰存亡都与每一名员工有着千丝万缕的联系。在今后的工作中，作为一名储蓄所负责人，一个班组带头人，毫无疑义地将担当起模范带头作用，无论在爱岗敬业、业务发展、市场营销、技能培训、团结同事等方面，都将是率先垂范。我也会以高标准、高水准来要求每一位员工，同时做员工的思想工作，牢固树立企业兴我荣，企业衰我耻、企业是我家，兴旺靠大家的思想。俗话说，三百六十五行行行出状元，我们既然干到了这一行，就应全身心地投入，视自己平凡的职业为生命，在平凡的工作岗位上做出不平凡的业绩，真正带领全体员工做到干一行、爱一行、钻一行，将班组建设成为一个团结的班组，先进的班组。

三、强化民主管理，增强班组的凝聚力。团结就是力量，这已成为众人皆知的道理，一个班组，就是一个小家庭，一个小团体。只有搞团结，做到真诚待人，以情动人，以行感人，才能做各项工作。当然，一切要从自身做起，本着与人为善的准则，经常与同志之间保持沟通，努力帮助他们解决实际问题，通过互相关心，互相帮助，实现集体共同进步;另外，通过民主的手段，让同事参与班组的建设，集思广益，既达到提高班组管理建设，又能体现班组对员工合理化建议的重视，正确的参与管理还可以满足员工对社交和心态上的需要，它可以给人一种成就感。从班组管理的艺术中寻求一种平衡，根据每位员工的性格、技术水平等，合理的分配员工的工作，既提高了工作效率，又加强了班组的团结。

四、增加员工的安全防范意识，加强安全防范措施。坚持安全第一，预防为主，严格执行《储蓄管理条例》等有关法律和规定，做到知法、守法，按章办事，尤其要注意资金票款安全，结合南街储蓄所实际，主要应注意以下几点：

1、办理储蓄业务必须坚持双人临柜、钱帐分管、章证分管、交叉复核等基本制度，在具体操作中，做到有条不紊，减少差错的发生。

2、进出要随手关门以及出纳人员离柜时，要将章证、现金一并锁入保险柜。

3、搞重点部位的监管工作，进出门市内的各类人员要作登记，以便备查。

以上就是我个人对如何发展业务和如何做班组管理工作所作的设想，在我的演讲快要结束的时候，我还有几句心里话要对大家说：能参加今天的竞争演讲，心里面既感到高兴，又感受到不安，高兴的是领导和同事们给了我一次学习提高的机会，不安的是要同工作、生活多年的同事朋友竞争，内心感到很过意不去。当然要竞争总会面对两种情况：要么竞争上，要么竞争不上。不管出现哪种情况，我都会感激你们，因为在过去的日子里，你们已经给了我很多的帮助和支持。我坚信：过去帮助和支持过我的你们，今天仍然会帮助和支持我的。假如我能竞争上岗，我一定在县局的领导下，服从安排、听从指挥、努力工作，积极发挥自己的主观能动性，牢固树立为人民服务的宗旨，在所主任的岗位上，用我的诚心、我的热心、我的责任心和我在事业上取得的优异成绩回报你们。

谢谢大家!

**邮政员工岗位演讲5**

尊敬的各位评委、领导、同志们：

大家好!

今天，我站在这里，心情非常激动。我本着进一步锻炼自己，为邮局多做贡献的宗旨，参加这次竞聘。首先非常感谢各位领导给我这次竞聘、展示自我的机会，为我们提供了一个这么好的竞争平台，让我们可以在这里展现风采。

我叫，出生于年，毕业于，学历。20\_\_\_\_年毕业后，进入县邮政工作，曾担任过市场部管理员、分局负责人、县局市场部副主任、大客户中心主任，现任县局市场部主任。回首过去的6年，在上级领导和同仁们的支持和帮助下，我在工作中一直兢兢业业，任劳任怨，从一个业务新兵逐渐成长为一个有担当、敢反思、珍惜人生价值的责任人。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。随着多年的工作历练与学习充电，我的工作经验日渐丰富，理论知识日益扎实，人也越来越成熟，已具备较高的业务素质和一定的管理经验，工作也取得了一定的成绩!昨天的工作和成绩已成为过去，开创未来，将是我永久的追求。记得有位哲人曾经说过：“不要怕推销自己，只要你认为自己有才华，你就应成为自己有资格担任这个或担任那个职位。”我觉得自己有信心也有能力担任市局市场部主任助理兼大客户中心副主任，做好应履行职责。我觉得自身有如下优势：

一、具有勇挑重担的信心

面对瞬息万变的国际国内形势，服务行业竞争日趋激烈。我们邮局认清形势，并抓住我国经济发展和国家出台的一系列优惠政策，搞好我们邮政的改革和发展。提出了在转变中发展，在发展中转变的口号。企业要发展，就必须有专业的团队来服好务。建设一支专业素质高的人才和领导队伍才是根本之道。我坚信，自己能够胜任这项光荣而艰巨的任务。

二、具有丰富的工作经验

经过多年的基层锻炼，我对邮局相关的业务非常熟悉。并且工作中，我始终不忘充实自己，坚持干中学、学中干，完善自我，提高自我。在我们邮局改革发展的征途中，积极转变思想，强化为民服务的意识，工作中敢于创新、勇于实践，善于总结，能吃苦耐劳，认真负责，别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己先做的。对领导安排的工作总是尽力去完成，务求尽善尽美。现在，自己的业务技能也非常熟练。

三、组织协调能力强

经过多年的岗位磨练，我能够坚持团结同事、做到识大体顾大局，正确处理与领导和其他员工的关系，做工作、办事情，思路清晰、行止有度、头绪分明、恰到好处。能够处理协调好与上下左右的关系，使各项工作有序开展。

另外，我再谈谈如果我竞聘成功后的打算

一、摆正位置、认真履职

首先，我会摆正位置，做好主任的副手，结合当前的实际情况，对本岗位进行重新认识、转变工作思路，全面加强理论和实践的学习，成为一名有担当有能力的副职人员。虽然，我现在的工作就是负责市场部的工作，对市场工作有一定的了解。但毕竟这是在市里的邮局，我想工作重担也会加大。因此，我会保持一颗谦虚谨慎的心，一切从头开始，认真在自身岗位上奋斗进取。

二、强化内部管理，提升核心竞争力

我会注重以人为本，协调好主任全面掌握好市场部的工作。加大对业务完成情况的检查，把各项工作做实、做细、做到位，并做好各项资料记录。增强邮局产品营销服务保障管理，提高服务态度、提升服务档次。加大提高并完善务实务虚的簿弱工作。

三、锐意进取、积极开拓新业务

在保持现有主营邮政产品和邮局代办业务基础上，多加强市场调研，开拓新的市场，并根据市场需求多开拓一些业务，如个人理财……..等。力争通过多种途径为我局创造多元化的经济效益。另外，要对营销人员进行专门的技能培训，包括营销知识、方法、手段、技巧以及邮局的相关产品都要熟记在脑海里。使员工的营销意识进一步增强，营销手段进一步提升，打牢营销服务基础。

四、狠抓重点工作，努力创收

一是邮局储蓄业务是最基础，最根本的一项。在努力做好新业务的同时，也要努力夯实储蓄业务。努力做大邮储余额，形成规模效益。在实际工作中，通过创先争优活动，大大发挥员工工作的主动性、积极性和创造性，努力为我局争收创收，使邮政储蓄再创新高。二是特快业务是近几年来新兴的一项业务。我们要继续开辟这块快递市场，不断创新，加强电子商务的新业务建设，满足人们新的需求。并且与邮政银行、物流速递一起，整合资源，优势互补，为邮储银行、物流速递提供更好的网络支撑服务。让大家享受到我们便捷、高效、足不出户的优质服务。三是针对大客户，我们要认真对待，进一步优化营销体系，健全营销发展机制。坚持稳住现有客户，继续挖掘新客户。让大客户对我们的工作放心、满意。

各位评委、各位领导、同志们，今天我的演讲，很普通、很平常，没有豪言壮语，但我向大家展示了自己一颗赤诚的心，表明了自己的态度和意志，愿把自己的辛勤和汗水融进邮局的实际工作中，献给我所热爱的邮政事业，决不辜负大家对我的厚望。最后，我向在座的各位评委、各位领导、同志们表个态：无论我这次竞聘成功与否，我都将一如既往地继续做好我应做的工作，把自己的一切献给光荣伟大的邮政事业。

我的演讲完毕，谢谢大家!

**邮政员工岗位演讲**

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！