

最新邮政营销工作总结报告(5篇)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/meiwen/0fe2a3df418f29e9fc10fede98f8919f.html>

范文网，为你加油喝彩！

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

邮政营销工作总结报告篇一

20xx年，我处始终坚持以经营工作为中心，通过试行全面预算

管理，科学设置收入指标，深化企业改革，严格管理制度等，使全局服务水平和各项基础管理工作得到了加强，全年实现业务收入增幅6%的发展目标。主要表现在：

——全面推行项目管理，函件、集邮、物流、速递、储蓄等专业开发了一批大单项目，如：北京交管局违章通知帐单、车船使用税催缴通知账单、医保账单、_伟大光荣一生独立邮资图明信片、密云水库独立邮资图邮资封、法院法律文书特快专递、储蓄个人缴费卡等优秀项目。

——理顺专业经营体制，对速递、物流专业进行了体制调整。速递专业在去年治理整顿代办站的基础上，进而强化速递局的_裁判员_职能，弱化_运动员_职能，为全力发展速递业务创造更好的内部环境。物流专业按_搭建同城配送平台，强化物流专业经营管理_的思路进行，将物流局从_职能管理_部门，逐步向_经营实体_过渡，为物流业务快速、健康发展奠定基础。

——完成_支局集中交易处理系统(09版)_推广工作，确保国家局量收系统数据传输和满足新航站转场运行。

——加大了企业内外部监督检查的力度。坚持每周检查40个局所、40个报刊亭、走访40个用户，每月对检查情况进行一次全局性的通报，每半年对各二级单位进行综合满意度评价，并纳入绩效考核，加强对专职检查员的管理，结合不同时期的业务管理重点，开展了有针对性的服务监督工作，加大服务管理工作的针对性。全面贯彻了国家局、管局《邮政业务视察规则实施细则》的相关规定和要求，认真落实视察工作通报制度、联席会议制度和报告制度，及时向主管领导、业务管理部门和基层生产部门通报检查中发现的问题，定期召开会议，通报检查情况。

——规范经营行为，维护经营秩序

重点查处跨界揽收和低资费收寄行为，做到关口前移。对基层举报、反映的问题在第一时间做出快速反应，及时核实、协调、查处，将问题消灭在萌芽状态。实行预警联动制度，对危害全局经营秩序的行为予以遏制，对违规经营行为坚决进行处理。加大对_低资费、跨界揽收_等违规行为的查处力度，通过检查、受理举报等多种方式，加强了对干部、职工遵纪守法、遵章守纪的教育，提高规范经营的自律意识，维护正常的经营秩序，为企业经营发展创造良好的内部环境。坚持执行跨界揽收收入划拨制度，全年划拨跨界收入共12笔。实现快速反应，对基层举报或反映的问题能在最短的时间内核查落实，进行处理或解决，将问题消灭在萌芽状态。

——规范营业窗口出售邮票，杜绝私进销售低面值邮票的行为，有效遏制大宗邮件低面值邮票交寄和内流，防止资费跑、冒、滴、漏发生。

——开展对邮政业务资费进行明码标价签工作，重新印制邮政业务资费表16种(4000多张)，标价签2种(万枚)。

——加强投递基础管理和质量管理，对支局进口包裹的内部处理手续进行规范，试行国内普通包裹效果投递试点工作。

——完成信筒、信箱、风景日戳制作和更新，刻制风景日戳30枚;完成新增信筒、信箱71个，更换信筒、信箱441个。

——全面开展大宗邮件收寄专项治理工作

重新确定了35个大宗邮件收寄局，实行非大宗局向大宗局集中的一带一试点;强化了大宗邮件用户与收寄局间的交寄凭据;建立了记帐用户邮费信息档案;规范了资费和邮资机数据统计管理;严格了邮件交邮、拉运，增车报批制度等，制定和下发了《大宗局设置标准和审批办法》，组织3次对大宗局的检查工作，检查覆盖面达到xx0%，大宗邮件收寄整顿工作收到较好效果。

邮政营销工作总结报告篇二

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，自己也有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。

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中实际中。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。

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 through 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。

总之，在20xx年的工作中，我能严格履行自己的工作职责，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。

邮政营销工作总结报告篇三

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、服务提升水平 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、优质的服务水平。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。

正是因为服务水平的提升，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(此处最好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，顺利完成任务。

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、知识水平有待提高。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，急躁的客户缺乏耐心。

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、服务水平再上新台阶。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。

邮政营销工作总结报告篇四

时光如铤，细磨无声。进入邮政分公司工作也已经有一年多的时间了，在这一段时间的工作中，有匆忙、有懊恼、也有成长和收获。在单位领导的培养和教导下、在同事的帮助和指导下，当然还有自身的不断努力和学习的下，无论是思想、工作还是学习中，我都取得了长足的进步和巨大的收

获。这一年多的时间，我获益良多。

20xx年9月初，为了能够使我们快速的了解邮政的业务，局领导安排我到xx所去学习。

元旦当天，第一次感受到银行也可以有这么多的人，整个大厅基本上被来办理业务的客户围了个水泄不通，连着几天的火爆场面，让我对元旦开门红有了新的认识和感官。场面火爆的同时也意味着大堂工作人员需要做的工作量相当的大。此时大堂工作人员就要做到“面观四方、耳听八方”。由于元旦开门红活动的吸引力，致使好多客户存定期、保险，这样难免遇到客户排长队的问题，此时大堂工作人员就要及时的分流客户，引导客户到不同的窗口办理不同的业务，同时利用好自动取款机、助农取款机。遇到客户对办理业务慢、服务等方面的意见时，要及时倾听客户的不满情绪，不要急于去辩解什么，谁对谁错并不重要，就算驳倒了客户也不会带来好的结果，或许会更糟。

作为直接面对客户的人员，要有较强的沟通能力。不仅要做到与客户的沟通，更应该协调客户与柜员之间的摩擦，还要具备足够的应急事件的处理能力，因为不可避免的会遇到诸多的突发事件。而理财经理就需要掌握不同的理财产品，基金、保险、理财等金融知识都不可或缺。在柜员转介客户的时候，理财经理需要做的就是利用专业的知识来说服客户、打消客户的疑虑，从客户利益的角度去分析、讲解，对客户进行资产规划、配置，实现客户和企业之间的双赢。

20xx年9月底在xx所由于是刚去学习所以对烟草款项目不是特别的了解，加上烟叶不好仅仅在烟站待了2—3天，没有深入的了解。20xx年8月又来到xx所以对烟草款项目进行详细的学习。这次烟草款项目刚开始就来到xx所，参与了烟草款项目前期的准备工作：收集烟农资料、核对烟农信息、给烟农办理存折、给烟农开户。每天所里面安排2个人下乡，到烟站和烟站工作人员对接后，去村里面核对烟农的信息，在收集、核对资料的同时，还给烟农讲解我们邮政储蓄针对烟农存定期、活期所专门准备的优惠政策。另外我们也在烟站的代付室准备了大量精美的礼品和宣传海报，并在烟站周围张贴了宣传海报和条幅。

在烟草款结束后，我又回到xx学习储蓄营业员和综合柜员的相关业务操作流程。xx所在元旦前要搬迁到顺河广场，所以我们在12月开始对顺和广场周边就行覆盖式的宣传，利用不上班的时间，我们对周边商户进行上门送小礼品和宣传页的方式挨家挨户宣传走访，对周边小区和村镇在醒目位置张贴宣传海报的方式进行宣传。

元旦再次感受到开门红的火爆，但是这次和上次的感觉不同。这次是在里面当营业员，抬眼望去窗口密密麻麻的全是人，从早到晚，根本没有时间停歇。由于灋泉是职工劝储所，所以和平时办业务还不一样，一个人来办理好几笔业务，后面还有客户在不停的吵喊，所以有点头蒙脑胀，忙业务办理完毕后，还要整理账，此时就一个字可以形容“累”。

实践出真知。只有在不同的地点，不同的岗位干过，才能体会到其中的差异，针对不同的环境，不同的客户群体采用不同的方法取得同样的效果——业绩的增长。

转眼间，已来到邮政分公司一年多的时间了，在储蓄上算下来也有将近1年的时间了。这一年在不同的地方、不同的岗位经历了不同的人际关系，每经历一个地方、一个岗位就多一份收获，无论快乐还是忧伤，无论进步还是失误，无论成长还是阻碍，这些都是一种经历，唯有在这些经历中不断的总结其中的不足，才能把这些经历化作前进的基石，变为人生的财富，并且这种财富只会越来越多，而不会减少。

在过去的一年多时间里，公司给我提供了一个宝贵的工作机会，一个锻炼能力的良好平台；领导给予了我长辈般的关爱和悉心的指导；同事给了我无私的帮助和莫大的支持。这些，让我的正式工作生涯从一开始就是美好和顺利的，面对这些，我除了感谢，还有就是感恩。另外，很感谢局领导班子对我的培养和认可，使我能够在不同的岗位进行锻炼和学习，让我对单位的其它工作也有了了解与认知，熟知了邮政各项业务的发展和流程。

前面的道路还很长，相信途中的坎坷也会有很多，也许前路荆棘遍布，也许未来困难重重，但我始终相信：只要年轻，就没有什么不可能。因此，趁着年轻，必须勤于学习，用知识理论武装自己；必须善于创造，以敢于挑战的勇气鼓舞自己；必须甘于奉献，把知识和行动统一起来，积极为邮政的璀璨流芳献出自己的力量！

邮政营销工作总结报告篇五

伴着纷飞的瑞雪，20xx即将离我们远去，回首这即将过去的一年，深感充实与忙碌，做为市集邮协会的理事，在这年终岁尾，有必要盘点一下一年来的工作，一来，给少年邮局一个总结，二来也向局领导汇报一下我们的工作，第三也是为新的一年提前做一个筹划。

黑河少年邮局作为黑龙江省第一家少年邮局，得到了省邮协的高度重视，更得到了市邮政局的大力扶持。在市集邮业务局东飞局长的直接领导下，坚持了三年，在省集邮秘书长会议和今年在牡丹江召开的全省青少年集邮活动工作经验交流会上作了经验交流，得到了与会同志的一致好评，成为全省青少年集邮工作的排头兵。

1、纪念成立三周年，举办集邮知识竞赛

从xx年4月6日挂牌成立，黑河少年邮局已走过了三个年头号，每年的4月6日，少年邮局都要用各种活动开展纪念活动。20xx年是中国的奥运年，于是我们就结合省邮政宣传中心开展的“迎奥运集邮知识百题竞赛”活动，在黑河市第三小学多功能厅举办了“迎奥运，集邮知识竞赛”暨纪念黑河市少年邮局成立三周年活动。集邮业务局伍东飞局长、区教育局常务局长谭启发、黑河日报社记者张辉、协会委员李石平等到会祝贺。活动气氛紧张热烈，活动收到了很好的效果。黑河日报和黑河电视台都进行报道，《黑龙江邮电报》在《集邮纵横》专刊头条显著位置上刊登了活动照片，起到了很好的宣传作用。

2、普及奥运知识，开展迎奥运答卷活动

在省邮协开展的“迎奥运百题知识竞赛”活动中，学校积极参与，组织，出资印答题卡600多份，并按时交寄了试卷。同时我们还积极组织学生参加《中国集邮报》组织的“中国少公民集邮知识竞赛”，我校一名学生获二等奖；在重庆丰都集邮协会组织的集邮知识竞赛中，我校有4名学生分获二、三等奖，16人获优秀奖。通过参与这些活动，普及了集邮知识，也使同学们更加关注奥运，热爱祖国。

3、开展社会实践，参加世界邮政日的宣传活动

4、请专家讲座，提高活动的层次

何宏老先生是商大教授是省邮政的常务理事，我省的东北解放区邮票的研究专家，德高望重，在我省集邮界地位举足轻重，十月二十七日，他去俄出差途经黑河。我们得知消息后，立刻与他取

得联系，邀他来校做了一场精彩的集邮知识讲座，何老风趣、热情的授课风格，让师生如沐春风，收获很大。

更多 范文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/91_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发