

邮政支局上半年工作总结及下半年工作计划(模板9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

邮政支局上半年工作总结及下半年工作计划篇一

石__，女，本科，支局长，高级职称。从事邮政工作，担任所主任。支局长3年，20__至20__评为县先进个人评为市学习标兵，县先进个人。多次评为市优秀劳务工，通信服务质量先进个人，县先进个人。年被评为通信服务质量个人被授予主人翁杯邮储业务竞赛优胜个人……我支局被评为“精英支局”，“通信服务质量优胜单位”，“报刊收订三等奖”，“一星级职工之家”，我热爱邮政事业，更喜欢和珍惜这份工作。在工作中我始终以‘服务人民，奉献社会为宗旨，人民邮政，为人民的服务理念’，努力提升自身素质，用知识武装头脑，用行动服务于人民，任劳任怨的辛勤工作，争把邮政业务做得更好，成为一名优秀的邮政员工。

我是一个很普通很普通的支局长，我生长在这块生我养我的土地上，我要把我的满腔热血毫无保留的洒在这里，洒在生我养我的这片土地上，作为一个支局长，我会尽全力，让我的员工过得更加舒坦。我热爱邮政事业，更喜欢和珍惜这份工作。在工作中我始终以‘服务人民，奉献社会为宗旨，人民邮政，为人民的服务理念’，努力提升自身素质，用知识武装头脑，用行动服务于人民，任劳任怨的辛勤工作，力争把邮政业务做得更好，成为一名优秀的邮政员工。在这里我要感谢领导对我的知遇之恩，谢谢领导对我的鼓励，和批评，

感谢同事对我的宽容与支持。20是很不平常的一年，机遇，挑战，荣誉，挫败，随影随从。支局里那么多任务，同事间那么多矛盾，一下也不知从何下手，不过还真的感谢领导鼓励和批评，感谢同事们的宽容与支持。刚开始自己想得很简单，努力就行的，争取把任务完成的好，同事们的日子就好过的，但想法是好的，现实是残酷，不是你付出就有回报。慢慢的我就开始了新的一种策略。建立有人脉网络，愿意付出天底下得到其他本领更大的代价去获得与人相处的本领。良好的人际关系必然带来更多的商机。的确这给我带来了一定的收获。工作也慢慢的步入正轨。年我支局圆满的完成各项任务。

年工作多，任务重，对于我来说也是一种挑战。新环境，新机遇，新挑战，如何优质、高效、按期地完成项目，是作为我支局长应该思考的课题。在以后的工作中，我将认真执行县局的相关规定，充分发挥个人主观能动性，高标准要求自己，不断学习新经验，善于总结，也希望领导能给我更多的理解和更大的支持，争取为邮政工作的开展贡献自己的力量。我局有以下三点准备：

一是统一思想，发挥自身优势，更好地应对市场所面临的机遇和挑战。二是坚定信心，以高水平的服务促进工作，遇到问题及时分析解决，要牢固树立服务就是品牌，服务就是效益的理念，切实履行服务承诺，兼顾经济和社会双方面效益，实施服务创新，满足社会多元化、多层次的文化需求。三是精心组织，掌握大中客户资料，分解落实计划，积极开展多种形式的服务活动。

逝者如斯夫，不舍昼夜。一转眼我在邮政工作了17个年头，回首过去，喜悦伴着汗水，成功伴着艰辛，在以后的工作中我会刻苦干好本职工作为自己争荣誉，为单位争效益，实现自己人身目标，创造自己人生价值。我更会牢记当选时的庄重誓言，以柔弱之躯，不动摇、不懈怠、不折腾，而奔走、而奋斗、而感动。

邮政支局上半年工作总结及下半年工作计划篇二

尊敬的各位领导：

大家好!大家都知道，区域经理一职，属于最前端，工作千头万绪，纷繁复杂，任务艰巨。肩负着树立单位形象，促进单位整体工作等方面的重要责任。我之所以竞聘区域经理这个岗位，首先是对区域经理岗位的热爱，希望在今后的工作中，能为支局的发展做出比较大的贡献;其次，为自己找到一个充分发挥特长、施展才能的舞台。

我就本着“干一行、爱一行”的精神，脚踏实地，凭着自己的勤奋，积累了许多专业知识，极大地增强了我从事区域经理工作，并做好区域经理工作的信心和决心。

如果说我在过去的工作、学习中取得了一点进步和成绩，应该主要得益于公司的培养，得益于领导的关怀、支持、帮助。假如我这次能够竞聘成功，我将继续和大家一道并肩作战支局长助理竞聘稿，共同奋斗，把区域经理的各项工作搞的更好。以下是我对区域经理工作一职工作构思：

一，搞好装、移、修工作，避免用户投诉。

维护经理，顾名思义就是搞维护，在日常工作中，务必做好每天维护工作，对当天下发的各种故障及时处理，区分主次，对未能按时修复的故障，一定要与用户沟通好，择时处理，避免用户不必要的投诉。如有特殊问题，及时跟领导反馈，研究解决方法。对装移工作，在用户办理业务后，及时联系用户，预约装移时间，按时完成工作，对用户 provide 力所能及的帮助，树立公司良好的装、移、修形象。

二，加强宣传力度，做好营销工作，及时让用户了解公司最新业务动态。

维护经理比任何其他人接触局长助理竞聘演讲稿用户的机会都要多得多，要善于利用这个良好机会，及时向他们传达公司业务动态，对上级下发的营销派单，及时通知用户，对欠费派单上的用户，在催缴同时宣传业务，收集潜在用户资料，在日常工作中，资料随时带上，趁着上门安装、维护，同时对用户讲解最新业务，了解用户需求，并扩展到其左邻右舍，借助他们，让其他潜在用户及时了解到当前业务情况，对有意向用户做好记录，日后在次营销，扩大发展量。发扬公司营销精神。

三，加强自我学习，虚心讨教，取长补短，提高工作质量。

在日常工作中，要及时总结工作，在发扬成功之处同时对工作上的不足，及时改正，与同事分享成功经验，借鉴他人工作，吸取成功经验，对下发文件及时学习，有计划的有目的地完成日、月、季度任务，工作不懂之处，虚心向同事讨教，不断丰富专业知识，提升自己工作能力，提高工作质量。

四，积极配合上级部门工作，全力协助支局领导。

如果公司需要我在原岗位继续工作，我会服从分配，将一如既往地勤奋学习、努力工作，在自己的岗位上，用信仰诠释追求的快乐，用责任竞聘支局长演讲稿演译拼搏的人生。

希望领导和同志们支持我！

邮政支局上半年工作总结及下半年工作计划篇三

尊敬的各位领导，大家好！

非常感谢局领导给我这个参与邮政支局长竞聘演讲稿展示自我的机会。首先我自我介绍一下，我叫xxx今年xx岁，大专毕业xx年进入市邮政局工作，现任邮政所所主任。今天我要竞聘的是中心支局支局长。

自从年参加邮政工作以来，我曾做过邮政营业员、储汇营业员、报刊分发员、邮政所主任等工作。多年来，我一直致力于做好本职工作，特别是自年任邮政所主任以来，在各级领导、同事们的关心、支持和帮助下，我们邮政所通过努力，取得了优秀的经营业绩。特别是近几年，每年都超额完成市局下达的计划任务，我们业务收入计划的完成率达到xx%[]其中三项重点业务中，函件完成xx%[]特快完成xx%[]储蓄完成xx%[]其它各项业务完成情况也良好。

由于多年的邮政一线工作和管理经历，本人非常熟悉和了解邮政，也非常热爱邮政事业，对邮政充满了感情和期望。作为邮政系统的一份子，我将继续与邮政同命运、共成长，这就是我参加此次支局竞聘的主要原因，另外，我觉得这次竞选中心支局局长还有以下优势。

1、多年的工作经验，使我从基层业务做起，直到今天的位置。懂一线邮政业务管理是我最大的优势，邮政业务虽然不是高科技，但熟悉一线邮政业务和邮政一线生产管理是一个支局长的基本条件，而我个人认为自己是具备这个条件的。

2、有一定的地方人肪关系。邮政业务的特点决定发展邮政业务必须通过一定的`人脉关系才能达到营销的目的。而我，家在这里，已经在当地生活了很多年，在当地有了很高的人脉关系，当地镇、站所、企业、村我都非常熟悉，为业务的开展打下了扎实的基础，正因如此，近几年，邮政所每年计划作者国完成情况都比较好。

3、团结合作、关爱下属。团队作为一个单位、部门存在和发展的基础，它的重要性是很高的。正因如此，一个团队的团结性关系到一个单位、一个部门能否取得良好发展，而我在团队团结性上是做得非常好的。

当然，年青是我又一大优势，我有旺盛的精力和发展业务的冲劲，如果各位领导信任我，让我竞聘演讲稿成功，我将带

领中心支局的全体工作人员一起从以下几个方面着手开展工作：

1、以发展业务为首要任务

我将根据各种邮政业务的特点制订一定的发展策略，重点是抓好三项重点业务，再兼顾其它优势业务和次重点业务，以确保全面完成年上级下达的各项计划目标。

函件业务是邮政的根本，发展函件业务至关重要，而正常的窗口函件业务一般较少，我在充分走访政府、站所、中小企业的前题下，按照企业单位的需求发展定制型卡、封、片业务，促成企业多用邮政业务将是年发展函件业务的关键。而特快、物流业务，是各企事业单位必用业务，有市场，关键是如何在与其它快递公司的竞争中取到更多的市场份额。所以，我们要做的工作主要是做好客户的走访工作，再通过公析客户的具体需求，做好全面贴心的服务，以此争取更多的客户是重点。

至于，储蓄业务，我是有经验的，我们将做好窗口服务、加强宣传，重点抓好旺季业务发展，淡季抓好代发工资、发卡等项目，多吸引自来业务，同时争取大客户业务和集团业务将会是发展储蓄业务的主要手段。

而其它业务则要根据不同的业务特点，利用团队的力量，采取一定的营销手段，必有成效。当然以上的一些发展业务策略的前题是必须抓好窗口的服务，窗口是形象，是所有营销的归集点。

2、加强团队建设

团队是我们生存的基础，是根本，所以，我认为作为中心支局的支局长，在每年初，必须根据下达的计划任务，实事求是的，在公开公平竞争上岗的基础上，制订考核奖励办法，

将责任、义务、权利充分结合到办法中，强调多劳多得的原则，以充分调动职工的积极性、创造性。

3、加强管理、规范经营

邮政的所有经营和业务发展，都有一定的规范要求，所以，加强内部管理是业务良性发展的必要条件。而规范经营只要按市局的规范要求，通过加强内部管理，按年初制定的计划，组织业务制度的学习，并严格执行各项规章制度，做到有章必循，必能有序合规经营。

以上只是我的一些精浅想法，不当之处请各位领导进行批评指正。如果这次我能成功竞选支局长，我将尽自己的最大努力，充分调动职工的积极性，全面完成市局下达的各项计划任务，做到让领导满意、让下属职工满意。

我的竞选演讲稿结束，谢谢大家！

邮政支局上半年工作总结及下半年工作计划篇四

尊敬的各位领导：

大家好！今天，我本着锻炼自己，提高自己的宗旨站到这里，参加支局长竞聘书，希望能得到大家的支持。

我之所以竞聘电信支局长竞聘这个岗位，首先是对支局长岗位的热爱，希望在今后的工作中，能为支局的发展做出比较大的贡献；其次，为自己找到一个充分发挥特长、施展才能的舞台。

如果说我在过去的工作、学习中取得了一点进步和成绩，应该主要得益于公司的培养，得益于领导的关怀、支持、帮助。假如我这次能够竞聘成功，我将继续和大家一道并肩作战，共同奋斗，把支局长的各项工作搞的更好。以下是我对工作

一职工作构思：

一，搞好装、移、修工作，避免用户投诉。

维护经理，顾名思义就是搞维护，在日常工作中，务必做好每天维护工作，对当天下发的各种故障时处理，区分主次，对未能按时修复的故障，一定要与用户沟通好，择时处理，避免用户不必要的投诉。如有特殊问题，及时跟领导反馈，研究解决方法。对装移工作，在用户办理业务后，及时联系用户，预约装移时间，按时完成工作，对用户提供力所能及的帮助，树立公司良好的装、移、修形象。

二，加强宣传力度，做好营销工作，及时让用户了解公司最新业务动态。

维护经理比任何其他人接触用户的机会都要多得多，要善于利用这个良好机会，及时向他们传达公司业务动态，对上级下发的营销派单，及时通知用户，对欠费派单上的用户，在催缴同时宣传业务，收集潜在用户资料，在日常工作中，资料随时带上，趁着上门安装、维护，同时对用户讲解最新业务，了解用户需求，并扩展到其左邻右舍，借助他们，让其他潜在用户及时了解到当前业务情况，对有意向用户做好记录，日后在次营销，扩大发展量。发扬公司营销精神。

三，加强自我学习，虚心讨教，取长补短，提高工作质量。

在日常副局长竞聘演讲稿工作中，要及时总结工作，在发扬成功之处同时对工作上的不足，及时改正，与同事分享成功经验，借鉴他人工作，吸取成功经验，对下发文件及时学习，有计划的有目的地完成日、月、季度任务，工作不懂之处，虚心向同事讨教，不断丰富专业知识，提升自己工作能力，提高工作质量。

四，积极配合上级部门工作，全力协助支局领导。

古人说：“不可以一时之得意，而自夸其能；亦不可以一时之失意，而自坠其志。”我将以这句话自勉。如果公司需要我在原岗位继续工作，我会服从分配，将一如既往地勤奋学习、努力工作，在自己的岗位上，用信仰诠释追求的快乐，用责任演绎拼搏的人生。

希望领导和同志们支持我！谢谢大家！

邮政支局长竞聘演讲稿

局党委：

感谢局党委领导长期以来对我的关心、支持和帮助，感谢领导能提供参加公开竞聘的机会。让我本着检验、学习、提高的目的写上这份申请书，接受组织的挑选！我之所以竞聘这个职位，是因为我具有以下三点优势：

1、具备较为全面、扎实的专业知识。我毕业于邮政专业；工作后又参加了邮政高函学习，选修了金融管理专业。十多年的前台实践经验，使我丰富了邮政、储汇专业业务知识，也熟练掌握了两项专业业务的操作技能。

2、具备严谨的工作作风、良好的职业道德和一定的相关局长竞聘工作经验。长期从事金融工作的经历，养成了我办事认真仔细、沉着冷静、任劳任怨的工作作风。在工作中敬业、精业，守法、守纪！而我在前台多年的工作经历，也将为我踏上新的工作岗位奠定了坚实的工作基础。

3、具备良好的人际沟通能力和组织协调能力。在工作中尊重领导，团结同事，坚持做到识大体顾大局，能够坚持原则而又不失灵活，处理问题思路清晰。特别是通过多年来在不同工作岗位上的学习和锻炼，使自己的业务能力、组织协调能力、分析判断能力都有了较大的提高，使自己一步一步走向成熟。

当然，在总结自我优势的同时，我也清楚地认识到自身的不足：缺乏管理经验，对管理工作的高度和深度还有待进一步提高。但是，我相信通过我的努力，一定能把这种不足转化为优势。举一个简单的例子，在一张白纸上，很容易就能写出清晰的文字，画出完美的图画来。同样的道理，正因为没有过管理工作的经历，也就没有了一定的陈规可遵循，使自己具有了更大的可塑性，更容易重塑自我，更快适应新的工作岗位，也更利于在新的工作岗位上创造性地开展工作。

拟聘后邮政局副局长竞聘工作设想：

1、听从组织安排，借鉴他山之石，结合实际情况做好中心局的筹建工作。一直以来，县局城内网点都是独立运营，没有统一的中心局规划模式。

2、以人为本，营造和谐支局的工作氛围。刚组建的中心支局，/，如请注明开展好各项工作，必须要全体人员齐心协力、目标一致。而中心支局是清一色的娘子军，要带好这支队伍，团结尤其重要。

3、打造一流员工队伍，是做好支局工作的前提。为此，在日常的管理工作中，要特别注重员工素质的培训。

4、拓展业务发展空间，是支局工作的关键

5、强化主动服务意识，是做好支局工作的支撑。

6、做好基层管理工作，用管理出效益。俗话说：“没有规矩，不成方圆。”

以上是我对自己的客观评价和任职后的一些工作想法，或许并不成熟，希望领导给予指正。

特此申请

谢谢!

邮政支局上半年工作总结及下半年工作计划篇五

尊敬的领导、评委、同事们:

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。

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。

由于多年的邮政一线工作和管理经验,本人非常熟悉和了解邮政,也非常热爱邮政事业,邮政副局长竞聘演讲稿对邮政充满了感情和期望。作为邮政系统的一份子,我将继续与邮政同命运、共成长,这就是我参加此次支局竞聘的主要原因,另外,我觉得这次竞选中心支局局长还有以下优势。

- 1、多年的工作经验,使我从基层业务做起,直到今天的位置。懂一线邮政业务管理是我最大的优势,邮政业务虽然不是高科技,但熟悉一线邮政业务和邮政一线生产管理是一个支局长的基本条件,而我个人认为自己是具备这个条件的。

- 2、有一定的地方人肪关系。邮政业务的特点决定发展邮政业务必须通过一定的人脉关系才能达到营销的目的。而我,家

在这里，已经在当地生活了很多年，在当地有了很高的人脉关系，当地镇、站所、企业、村我都非常熟悉，为业务的开展打下了扎实的基础，正因如此，近几年，邮政所每年计划作者国完成情况都比较好。

3、团结合作、关爱下属。团队作为一个单位、部门存在和发展的基础，它的重要性是很高的。正因如此，一个团队的团结性关系到一个单位、一个部门能否取得良好发展，而我在团队团结性上是做得非常好的。

当然，年青是我又一大优势，我有旺盛的精力和发展业务的冲劲，如果各位领导信任我，让我当选这次支局长，我将带领中心支局的全体工作人员一起从以下几个方面着手开展工作：

1、以发展业务为首要任务

我将根据各种邮政业务的特点制订一定的发展策略，重点是抓好三项重点业务，再兼顾其它优势业务和次重点业局长竞聘材料务，以确保全面完成年上级下达的各项计划目标。

函件业务是邮政的根本，发展函件业务至关重要，而正常的窗口函件业务一般较少，我在充分走访政府、站所、中小企业的前题下，按照企业单位的需求发展定制型卡、封、片业务，促成企业多用邮政业务将是年发展函件业务的关键。

而特快、物流业务，是各企事业单位必用业务，有市场，关键是如何在与其它快递公司的竞争中取到更多的市场份额。所以，我们要做的工作主要是做好客户的走访工作，再通过公析客户的具体需求，做好全面贴心的服务，以此争取更多的客户是重点。

至于，储蓄业务，我是有经验的，我们将做好窗口服务、加强宣传，重点抓好旺季业务发展，淡季抓好代发工资、发卡

等项目，多吸引自来业务，同时争取大客户业务和集团业务将会是发展储蓄业务的主要手段。

而其它业务则要根据不同的业务特点，利用团队的力量，采取一定的营销手段，必有成效。当然以上的一些发展业务策略的前提是必须抓好窗口的服务，窗口是形象，是所有营销的归集点。

2、加强团队建设

团队是我们生存的基础，是根本，所以，我认为作为中心支局的支局长，在每年初，必须根据下达的计划任务，实事求是的，在公开公平的基础上，制订考核奖励办法，将责任、义务、权利充分结合到办法中，强调多劳多得的原则，以充分调动职工的积极性、创造性。

3、加强管理、规范经营

邮政的所有经营和业务发展，都有一定的规范要求，所以，加强内部管理是业务良性发展的必要条件。而规范竞聘局长演讲稿营只要按市局的规范要求，通过加强内部管理，按年初制定的计划，组织业务制度的学习，并严格执行各项规章制度，做到有章必循，必能有序合规经营。

第一：工作态度，职业道德。

我说两个原则。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，我们的小竞聘局长演讲稿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。

邮政是一个服务型企业，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务好，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。

解决纠纷要诚信公平、合法依章。积极有效的解决纠纷后，要对客户及时进行回访，发掘客户的真正需求，同时有可能将纠纷转化为另一次销售机会。委婉让客户确认处理结果，以作依据，以防客户反悔。认识到这些，就要尽量预防风险，管理风险。这个原则是风险出现以后，应该尽量减少损失。而不是害怕风险，一味躲避。

第二：搞好市场营销，提高支局业绩，狠抓执行力

随着市场竞争的日趋激烈，各级邮政企业都加大了营销队伍和营销体系建设的力度，以提高企业的竞争能力，其重视程度前所未有。当前，市场营销已经成为邮政支局工作的重中之重，是支局长们关注度最高、投入精力最多的一项工作。支局没有专门的营销队伍，支局长就是第一营销员，支局全体员工都是营销员，要把全员营销的观念日益深入人心，成为推动支局又好又快发展的重要力量。

支局经营的目的是赢利，没有赢利的支局要谈发展只是一句空话。而赢利是靠营销来实现的，市场营销的成败直接关系到企业的兴衰存亡，我们邮政企业也不例外。因此，在确保我们邮政产品、服务质量和用户利益的前提下，为最大限度地拥有用户、占领市场，不妨运用各种无规则的营销手段，而脸皮厚点儿正是行之有效的营销手段之一。

市场营销是一门系统的学科，而在实际应用中却往往是无规则、无定式的，要结合激烈复副局长竞聘杂的市场竞争实际，才能在市场竞争中取胜。提高竞争优势，把握好有形的实质资源，利用好无形的人员技术、邮政网点、邮政声誉资源，确定好目标和价值，制定好策略，在适当的环境下执行，有

时也需要创新营销手段。如今的邮政产品几乎没有不可替代的，就连邮政专营的信函也有多种可替代产品，包裹、报刊、汇兑等传统业务更是如此。如今顾客对产品和服务的选择范围也越来越广，为引导用户接受我们的产品和服务，有时施以非常规手段也是必要的。比如在营销过程中，也需要好好夸夸我们的产品或者服务，除正面的介绍宣传外，有时善意的“忽悠”既可以达到我们的营销目的，又可帮助用户拓展市场，达到双赢目的。

执行力，就个人而言，就是把想干的事干成功的能力，对于企业，则是将长期战略一步步落到实处的能力。执行力是企业成功的一个必要条件，企业的成功离不开好的执行力，当企业的战略方向已经或基本确定，这时候执行力就变得最为关键。那么如何提高执行力呢？首先，要设立清晰的目标和实现目标的进度表：这个目标一定要可衡量、可检查，不能模棱两可。目标一旦确定，一定要层层分解落实。其次，找到合适的人，并发挥其潜能。执行的首要问题实际上是人的问题，因为最终是人在执行企业的策略，并反馈企业的文化。其三，修改和完善规章制度，搭建好组织结构。企业做大之后，只能通过规则来约束，规则是一个组织执行力的保障。其四，倡导“真诚、沟通”的工作方式，发挥合力，使效率得到最大限度的提高。

一个人除了会做还是远远不够的，还要有工作意愿(动机)，即要自动自发。所谓的自动自发不是一个口号一个动作，而是要邮政局副局长竞聘充分发挥主观能动性与责任心，在接受工作后应尽一切努力与想尽一切办法把工作做好。初次听来，这似乎只是一条普通的定义，但细细品读后，到反而觉得它更像一种面对人生的态度。现在的我们，生活在高速发展的现代社会，每时每刻都会接受一些新的挑战 and 挫折。其实，人的一生不可能永远一帆风顺，总会经历一些小风小浪。在这些小风小浪面前，有人退却了，就这么平庸一生，甚或开始怨天尤人；当然，也有人在同样的环境中脱颖而出，成为了强人或名人。其实，这一切的一切，就在于那一念之差。

而所谓的一念之差，其实就是一种态度。面对生活，面对工作，面对人生的态度。仔细想来，“自动自发”就是一种可以帮助你扫平一切挫折的积极健康的人生态度。如何强化我们的执行力，我觉得需要做好以下几点：一、树立明确的目标，确定执行力的方向。确定目标，它建立在对企业内外部信息和各类资源进行认真分析，特别是建立在对一系列问题得以确认并提出构想的基础上。就企业运行而言，目标是系统的，有层次的。二、团结协作—执行力的保障。团结协作是一种良好的职业道德。但每个人由于在工作中所追求的利益上的偏差和自身素质的不同，并不一定都能做到这一点。这就需要创造培养一种团结协作的环境。三、知识与技能—提高执行力的基础。知识与技能是靠人员来提供的。它不仅体现在完成任务的能力要求上，而且体现完成任务的效率与质量上。

第三，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，具体讲是指在电信支局长竞聘演讲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！

邮政支局上半年工作总结及下半年工作计划篇六

尊敬的各位领导、各位评委：大家下午好！

首先感谢局领导能够给我这次展现自我的机会，同时感谢领导和同事的鼓励与支持，让我有勇气和信心站在这个演讲台上，本着交流、学习和提高的目的，接受组织的考验和挑选。

大家好！此时此刻，我怀着激动的心情，站在这个挑战与机遇并存，成功与失败同在的演讲台上，我首先要借此机会衷心地道一声“谢谢”！感谢长期以来关心、支持和帮助我的领导和同事们！感谢在座的各位领导、各位评委给予我这次参加公开竞聘的机会。大家的鼓励与支持给了我无比的勇气和信心，让我本着检验、学习、提高的目的走上今天的演讲台，接受组织的挑选！

我叫xxx，今年24岁，本科学历，6月毕业于xxxxxxx工业设计系，同年8月进入xxx邮政局工作。进局以来，我先是在开发区支局实习了一个月，充分了解了邮政一线的主要工作和具体流程，随后即被安排到函件局工作。目前主要负责函件局的广告设计、营销方案策划、信息报道、量收系统的录入和综合信息平台系统的录入和维护等工作。参加工作一年以来，承蒙各级领导的培养教育和同事们的提携帮助，使我在思想觉悟、工作能力、业务水平和人际交往上面均有了很大的提高。通过与各个部门的协调与合作，也对邮政的业务板块构成及相关产品有了充分的了解。才有勇气站在这里，竞聘市

场经营部营销管理岗和运行保障部综合管理岗。

竞聘这一个岗位，我自身的优势是：到宣传组后，系统学习了有关宣传策划、宣传制作以及宣传营销地方的知识，有丰富的宣传策划经验和较高宣传制作水平。通过我的策划、设计的宣传作品近百幅，客户满意，受到好评。

如果我是宣传邮购企业经理，要使企业工作开展得有声有色，要有自己的思路和设想。下面，我谈谈对宣传邮购企业未来对外经营、对内管理中的一些工作思路：

首先宣传邮购企业的方针目标是：

强化企业职能，突出成长中心，转变经营模式，树立营销理念，加强管理力度，为完成××万业务收入而拼搏！

宣传邮购企业作为一种全新的媒体，必将给客户一种全新的感觉，因此换一种全新的宣传理念，改一改昔日的宣传方法，是企业在以后管理工作中的思路之一。在知识经济到来之时，最大程度地赢得客户，获取利润是我们的追求。让客户在选择我们的时候，能够充分感受到邮政宣传得天独厚的资讯传播网络，因此依靠邮政网络的平台经营宣传，应该是邮政事业在资讯产业化竞争中做出的正确决策，我们邮政宣传人有信心、也有决心去做好这一领域的开拓。

邮政支局上半年工作总结及下半年工作计划篇七

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xx□今年xx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xx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。我认为有三点。

1、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 error。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。

2、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？邮政是一个服务型企业，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。解决纠纷要诚信公平、合法依章。积极有效的解决纠纷后，要对客户及时进行回访，发掘客户的真正需求，同时有可能将纠纷转化为另一次销售机会。委婉让客户确认处理结果，以作依据，以防客户反悔。认识到这些，就要尽量预防风险，管理风险。这个原则是风险出现以后，应该尽量减少损失。而不是害怕风险，一味躲避。

随着市场竞争的日趋激烈，各级邮政企业都加大了营销队伍和营销体系建设的力度，以提高企业的竞争能力，其重视程度前所未有。当前，市场营销已经成为邮政支局工作的重中之重，是支局长们关注度最高、投入精力最多的一项工作。支局没有专门的营销队伍，支局长就是第一营销员，支局全体员工都是营销员，要把全员营销的观念日益深入人心，成为推动支局又好又快发展的重要力量。支局经营的目的是赢利，没有赢利的支局要谈发展只是一句空话。而赢利是靠营销来实现的，市场营销的成败直接关系到企业的兴衰存亡，我们邮政企业也不例外。因此，在确保我们邮政产品、服务质量和用户利益的前提下，为最大限度地拥有用户、占领市场，不妨运用各种无规则的营销手段，而脸皮厚点儿正是行之有效的营销手段之一。

市场营销是一门系统的学科，而在实际应用中却往往是无规则、无定式的，要结合激烈复杂的市场竞争实际，才能在市场竞争中取胜。提高竞争优势，把握好有形的实质资源，利用好无形的人员技术、邮政网点、邮政声誉资源，确定好目标和价值，制定好策略，在适当的环境下执行，有时也需要创新营销手段。如今的邮政产品几乎没有不可替代的，就连邮政专营的信函也有多种可替代产品，包裹、报刊、汇兑等

传统业务更是如此。如今顾客对产品和服务的选择范围也越来越广，为引导用户接受我们的产品和服务，有时施以非常规手段也是必要的。比如在营销过程中，也需要好好夸夸我们的产品或者服务，除正面的介绍宣传外，有时善意的“忽悠”既可以达到我们的营销目的，又可帮助用户拓展市场，达到双赢目的。执行力，就个人而言，就是把想干的事干成功的能力，对于企业，则是将长期战略一步步落到实处的能力。执行力是企业成功的一个必要条件，企业的成功离不开好的执行力，当企业的战略方向已经或基本确定，这时候执行力就变得最为关键。

那么如何提高执行力呢？

首先，要设立清晰的目标和实现目标的进度表：这个目标一定要可衡量、可检查，不能模棱两可。目标一旦确定，一定要层层分解落实。

其次，找到合适的人，并发挥其潜能。执行的首要问题实际上是人的问题，因为最终是人在执行企业的策略，并反馈企业的文化。

其三，修改和完善规章制度，搭建好组织结构。企业做大之后，只能通过规则来约束，规则是一个组织执行力的保障。

其四，倡导“真诚、沟通”的工作方式，发挥合力，使效率得到最大限度的提高。一个人除了会做还是远远不够的，还要有工作意愿（动机），即要自动自发。所谓的自动自发不是一个口号一个动作，而是要充分发挥主观能动性与责任心，在接受工作后应尽一切努力与想尽一切办法把工作做好。初次听来，这似乎只是一条普通的定义，但细细品读后，到反而觉得它更像一种面对人生的态度。现在的我们，生活在高速发展的现代社会，每时每刻都会接受一些新的挑战 and 挫折。

其实，人的一生不可能永远一帆风顺，总会经历一些小风小

浪。在这些小风小浪面前，有人退却了，就这么平庸一生，甚或开始怨天尤人；当然，也有人在同样的环境中脱颖而出，成为了强人或名人。其实，这一切的一切，就在于那一念之差。而所谓的一念之差，其实就是一种态度。面对生活，面对工作，面对人生的态度。仔细想来，“自动自发”就是一种可以帮助你扫平一切挫折的积极健康的人生态度。

如何强化我们的执行力，我觉得需要做好以下几点：

1、树立明确的目标，确定执行力的方向。确定目标，它建立在对企业内外部信息和各类资源进行认真分析，特别是对对一系列问题得以确认并提出构想的基础上。就企业运行而言，目标是系统的，有层次的。

2、团结协作—执行力的保障。团结协作是一种良好的职业道德。但每个人由于在工作中所追求的利益上的偏差和自身素质的不同，并不一定都能做到这一点。这就需要创造培养一种团结协作的环境。

3、知识与技能—提高执行力的基础。知识与技能是靠人员来提供的。它不仅体现在完成任务的能力要求上，而且体现完成任务的效率与质量上。

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！

邮政支局上半年工作总结及下半年工作计划篇八

窗口服务的标兵——记宿市第二届人大代表、钱集邮政支局局长***

xx年5月份，宿市第二届人大代表、钱集邮政支局局长***被省总工会、共青团**省委、省对外贸易局评为“服务标兵”。在木阳县邮政局xx年上半年度目标考核评比中，钱集邮政支局完成邮政储蓄900万元，占年目标的任务200%，在全县农村邮政储蓄网点排名第一。

对***来说，这样的殊荣并不鲜见：1995年以来，他连年被县局评为先进工作者□xx年10月份被**省邮政局评为“邮政系统服务标兵”□xx年元月份，光荣当选为宿市第二届人民__代表。***所在的钱集邮政支局自1995年以来，已连续10年被局评为先进集体；2000年度被省局授予“青年文明号”称号；还先后被评为省邮政部门“诚信建设看窗口”百日竞赛优胜、宿市邮政局“服务示范窗口”、被市邮政局评为“诚信建设看窗口优胜单位”。到xx年底，钱集邮政支局的储蓄任务及函件、包件、汇款、特快、报刊发行五大业务已连续4年居全局第一。

***今年39岁，1985年走上邮政工作岗位，1995年加入中国共产党。参加工作以来，他热爱邮政事业，内优素质、外塑形象，树立好窗口形象，全力拓展业务，真诚为顾客服务，创造了良好的经济效益和社会效益。

钱集镇地处淮安、宿两市三县交界处，205国道、京沪高速公路和新长铁路都从这里穿越，古有“水旱码头钱家集”之称，今有“六塘河畔小南京”之誉，商贸业历来比较繁荣，私营经济具有一定的活力。***同志洞察镇情，细分市场，将经营发展的主次方向定位在邮政储蓄和特快专递两项业务上，并以此为突破口，带动传统业务的发展。面对农行储蓄所、信用合作社这两个强有力对手，他千方百计找储源，扩大邮储市场份额，只要储户一个电话甚至一个口信，马上就可以得到满意的服务。xx年3月份的一天中午，邮局即将下班。一个体工商户王某打来电话，称其有一纸箱硬币和小面额纸币是否可以到邮局存储。***对他说，邮政储蓄不计业务大小、不分纸币硬币，只要需要可以上门办理。他利用中午下班时间，带领一名职工和储户一道清点这些零钱，分类、捆扎、办理存款手续，一忙就是近2个小时。指着这一笔2893元的存款，储户坦言，为这笔钱他到其他金融单位去过，但都被以“人手少，一时忙不过来，等一等”为由拒收了。为了进一步扩大储面，争取到更多的业务，多年来，该局人员一直将沿街上的摊点、商店作为自己的固定储户。每到逢集，总是安排人员乐此不疲地沿街逐点揽收，及时办理存款手续。优质服务不仅是经营发展工作的重心，也是精神文明建设的核心。钱集支局一直把优质服务视为拉近用户距离、推广业务的一种有效手段，用自己的真诚，换取用户的信任。去年11月，钱集村有一位残疾人，一直想订几份报刊，却因腿脚不便无法到邮政窗口订阅。***听说以后，利用下班时间，带着投递员来到用户家中，为其办理了订阅手续。受这件事启发，钱集支局决定在全镇实行电话（或口信）预约上门收订报刊，并印成宣传单由投递员在邮路上散发。一时间，私费订阅报刊在钱集镇成为一种风尚。镇领导对此大为赞赏，对这种服务方式给予了充分肯定，并在全镇干群会议上进行了表扬。

在开展窗口服务这些年来，***接触到形形色色的用户，有的用户因不清楚邮政资费标准或邮件的处理流程，偶有不满甚至至于大动干戈。对此，***总是全体员工耐心地做好解释，用真诚微笑化解用户的急躁情绪。有一次，一位用户来到支局，不由分说地指着***，责问三天前寄来的特快专递为何没送，话语中多有不敬之词。***立即将所有进口邮件全部检查了一遍，发现并没有这位用户的特快邮件。用户更不满了，拿起柜台上的墨水瓶就摔，墨水溅了***一身。班上的同事准备用电话向派出所报警，被***制止。他依然和声悦色地询问用户是什么时候寄的，并提出给寄件人去个电话了解情况，电话拨通后，对方声称邮件尚未寄出，这位用户顿时不知所措，羞愧难当，连声道歉。他__，以真情温暖着一个个顾客的心。近两年来，他义务为用户代填业务单册300余件，代封包裹180多件，深得用户信赖。

为了抓好窗口服务质量，*

内容仅供参考

邮政支局上半年工作总结及下半年工作计划篇九

今年以来，在市局的正确领导下，我局认真贯彻落实全市邮政工作会议精神，深入落实科学发展观，积极推进改革，狠抓工作落实；继续开展业务结构调整和降本增效“两大战役”，按照“总量追赶，缩小差距；单项领先，能快则快；整体跨越，量质并重”的总体要求，着力转变发展方式、提升发展质量和效益；不断强化精细化管理，推进流程优化工作，增强网络支撑能力，提升服务水平，夯实发展基础，构建和谐企业，较好地完成了全年工作任务。现将我局二0一一年工作简要总结如下：

一、经营目标完成情况

我局实现业务收入902万元,完成市局计划的102.8%,同比增

长43.4%。考核收入累计完成297万元,完成市局计划的100.3%,同比增长10%。储蓄业务总收入完成597万元,余额净增8800万元,完成年计划的102.77%,定活比达到30%。保险收入累计完成40.94万元,完成计划的120.43%。函件收入完成23.48万元,完成年计划89.05%,增幅30.22%。报刊收入实现66.69万元,完成年计划的104.21%,增幅31.72%。速递收入完成19.43万元,完成计划的108.23%,增幅48.57%。电子商务累计完成65.3万元,完成年计划的97.17%。集邮完26.09万元,完成计划的86.99%,增幅52.44%□201x年中秋节营销活动共计销售31万元,实现收入11.3万元,完成计划的173.49%,201x年报刊常年收订完成17万元,完成计划的121.6%,201x年贺卡完成21万元,完成计划的105%,201x年报刊大收订完成264万元,完成计划的100.7%,各项数据显示大部分业务发展速度均明显加快。

二、强化经营开发市场,使各项重点业务步入稳步发展良性轨道。

今年以来,我局组织职工认真学习、深刻领会有关邮政改革、发展方面的精神,进一步转变观念,理清思路,准确把握形势,抓住机遇,坚持以人为本,凝聚职工智慧和力量,带领干部职工坚定信心,统一思想,突出全局以经营服务为中心的工作重点,集中精力抓发展,为全面完成市局下达的各项任务,努力创造一个团结奉献、干事创业的良好环境,推动沁源邮政步入快速稳步发展轨道。

1、继续做好邮储超常规发展,实现余额规模与结构调整同步推进。首先是加快发展意识,突出以效益为前提,尽可能吸收低成本存款,保持余额快速发展势头。余额是金融业务发展的基础。受资本市场持续低迷的影响,居民储蓄意愿增强,储蓄存款快速上升,这为发展储蓄业务创造了极为有利的条件,紧抓这一有利时机,加快发展步伐;其次是大力发展绿卡、绿卡通是增加活期余额最重要的途径,制定有效的激励措施、

政策，扩大绿卡及绿卡通发行量，提高卡均余额，大力宣传绿卡有奖营销活动，引导绿卡消费和异地结算，提高绿卡交易量。做大代发工资、代收话费以及其它代收付业务的规模；再次是重点加快“商易通”业务的营销推广工作，针对“商易通”客户资金结算量大、帐户余额沉淀多的特点，迅速抢占超市、商贸市场，加快扩大客户群体；最后要强化基金账户管理，向管理要效益。金融业务收入的提高取决于三个方面，一是规模，二是结构，三是资金及账户的管理。我局应按照市局要求对备付金账户、清算账户进行每月监控，严格执行指导性限制目标，确保收益最大化。在资金管理上要加强对库存和在途资金的管理，特别是农村分支机构，严格核实库存，既降低风险，又保证资金收益。

2、邮务类业务规模稳步扩大。我局重视营销队伍建设，按照市局的要求，重视营销队伍建设对业务发展的重要性，我局营销人员秦跃兰同志打响了全省“思乡月”营销活动第一枪，在县局领导的大力支持下，在长治分销局的全程支撑下，与山西沁新集团公司达成月饼销售合作协议，实现月饼销售量3000盒，销售额实现31万元，完成计划的173.49%。

3、抓好代理保险业务，着力提升邮政代理保险市场竞争能力。坚持不看计划看市场，抓住当前机遇，乘势而上，不遗余力扩大市场份额，以好的激励政策带动业务的发展，增加产品种类，满足客户需求。理财经理要正确引导用户，说好一句话，会说一句话，将好的险种，客户认可程度高、保障性强、客户收益性高的产品介绍给客户，保持邮政代理保险业务在银行保险市场的地位。

4、落实省局“专业进位、区域争先”的精神，在我局形成“比学赶超、争先创优”的发展氛围。上半年我局始终保持30名以内。

三、加强基础管理和安全生产管理，确保资金、通信、生产安全。

1、狠抓安全生产，堵塞安全漏洞，切实保障企业的健康运行。坚定不移的执行市局制定的各项管理制度，切实加强监督检查，增加检查频次，提高检查质量，坚决执行市局制定的重要岗位轮岗制度，做到防患于未然，确保资金、通信、生产安全万无一失。

2、认真贯彻“安全第一、预防为主”的方针，深刻吸取教训，做到警钟长鸣，落实安全生产责任制，完善防范设施，健全规章制度。首先是加强对职工安全生产教育学习工作，提高职工安全生产和安全防范意识。二是层层签定安全责任书，让人人都明确安全目标，个个遵守安全制度。三是加强各类资金安全管理、生产作业安全管理和信息安全管理，严防各类事故发生。

四、优化机制，激发活力，为率先发展提供动力

在体制改革取得阶段成效的基础上，要继续按照市局的改革部署，结合本局实际，进一步完善配套措施，激发活力，为率先发展提供动力。一要完善绩效管理制度，充分发挥工资分配的激励和导向作用，进一步界定和明确岗位职责，加强对员工岗位履职情况的管理和考核，完善企业岗位标准体系。制定岗位招聘和竞争上岗管理办法，建立公平有效的岗位竞聘机制。二要创新企业经营激励机制。要完善生产经营绩效考核办法，加大量化指标，减少人为因素，增强绩效考评的力度，充分发挥绩效考核的作用。要建立项目营销考评机制，加大函件、速递、邮储和代理保险等重点专业和高效、长效业务的奖励力度，充分发挥激励政策对业务发展的促进作用，促进增量增收。要建立经营到位考评机制，在专业之间设立经营综合位次排名配套激励政策，鼓励进位。

五、狠抓窗口服务质量，提高窗口服务水平

1、坚持以服务求效益、求生存、求发展的理念，落实服务规范，在全局营业、投递窗口开展“学模范、树明星”活动，

加大各项经营业务和服务工作的考核力度，切实解决用户投诉和服务工作中存在的热点、难点问题。同时要创新服务管理方式，引入第三方进行服务质量评价，并按季度组织和聘请社会监督员对两个窗口的服务质量进行“暗访”检查，形成内部“曝光台”，针对存在的热点、难点，适时开展专项治理活动，提高用户满意度。

2、牢固树立“用户至上，诚心服务，服务就是效益”的观念，加强领导责任，狠抓基础管理，责任落实到人。

3、狠抓素质工程。定期不定期的举办业务素质培训、业务技能比赛等多种业务培训方式，对全体员工进行素质考核，提高窗口服务人员的综合素质，使服务水平有一个质的进步。同时要利用对窗口营业员实行星级管理和邮储营业员进行星级柜员评定的激励政策，引导和调动营业员学习业务、提升技能的积极性，提高各服务窗口的服务水平。

4、抓好网点改造工程。今年以来，为提升邮储网点形象，促进邮储更好更快的发展，省局对我局人民路储蓄、邮政营业、北元、郭道四个营业网点进行改造，在十月底各网点工程都改造完毕，现北元、郭道网点、人民路储蓄、邮政营业已投入使用，焕然一新的硬件环境为邮储发展奠定了良好的基础。

六、坚持以人为本，营造稳定和谐发展新面貌。

科学发展观的核心是以人为本。为此，我们要更加注重提高队伍整体素质，更加注重企业的和谐发展，不断增强企业的凝聚力和向心力，来发挥好、调动好、保护好员工的积极性和创造性，推动员工和企业共同进步，营造企业与员工稳定和谐发展氛围。

1、大力实施全员素质提升工程。要坚持“用好现有人才，留住关键人才，引进急需人才”的理念，高度重视人才队伍建设。按照打造骨干型队伍的要求，强化新知识、新技能的培

训，全面提升从业人员岗位技能和服务水平；要组织开展多形式、多层次、全方位的教育培训，不断提升员工综合素质。特别是要强化员工上岗前的培训工 作，做到先培训考核再选拔上岗。

2、积极创建和谐企业文化，营造稳定和谐发展的新面貌。进一步深化“善待职工、关爱职工、尊重职工”的理念，积极创造条件，不断改善员工的生产生活条件。继续完善支局所“职工小家”建设投入，有效改善员工生活条件，用和谐的理念协调好企业各个方面的利益关系。积极开展各种形式的劳动竞赛和丰富多彩的职工文体活动，为职工创造展示自我才华的平台，丰富职工文化生活；继续抓好职工工资、奖金、福利、及营销积分奖励的按时发放，尽最大努力为职工办实事，办好事，让职工享受到企业改革发展的成果，来更好地调动全局职工的积极性，为我局各项业务实现新一轮又好又快发展提供不竭的精神动力。