

邮政工作的自我鉴定 邮政员工作自我鉴定 (实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

邮政工作的自我鉴定篇一

本人热爱邮政工作，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，并通过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，严格持行班组长的的工作分配，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。

本人还利用自己的空余时间,不断学习邮政的各知识。一方面通过自己在实际的业务中提高自己的业务能力和操作规范以及熟练程度;另一方面通过看书、上网、向老同志学习等来提升自己。积极参加邮政系统的各种学习,认真对待邮政系统的岗位练兵。

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。

邮政工作的自我鉴定篇二

一、一心一意搞经营,全力以赴促发展。

按照省、市局关于经营工作的安排布暑,因地制宜,把重点放在了函件、邮储、广告、物流等重点业务和特色业务上,

取得了较好的成效。

1、传统函件业务萎缩是不可逆转的现实。要使这一传统业务有新的发展，必须另辟蹊径。我们把方向确定在了邮资信封的推广使用，书信大赛的造信工程、企业金卡的揽收上。积极协调好各方面的关系，争取业务发展上的主动性。全年揽收制作邮资信封4户1万枚，收入1.3万元，书信大赛收入1.02万元，特别是企业金卡做为阶段性主要工作取得了突破性的发展。经千方百计地努力和多方攻关，得到了各级政府的认知和支持，全县15个乡镇有8个乡镇制作了企业金卡8种8000枚，县政府一次性拨款3万元制作了9种11500枚，共计揽收制作了20种23500枚，实现收入5.62万元。促使了函件业务量收稳步增长。

2、始终把储蓄作为业务发展的重中之重紧抓不放。以窗口吸储、职工揽储、监管部门支持为主要手段，在首季业务发展竞赛中完成了594万元的净增余额，为全年任务的完成打下了坚实的基础。在5月份成功举办了庆贺华池邮政储蓄余额突破9000万元“真心回报社会，真情答谢客户”为主题的“邮政之夜”专场音乐会，进一步树立了华池邮政新形象，提高了邮政储蓄的社会的知名度与认知度，增强了职工的企业荣誉感及向心力和凝聚力，确保了在业务发展淡季的稳步增长。在第四季度，紧紧抓住了商业银行清理整顿教育储蓄的有利时机，及时调整对策，确保了全年计划任务的完成。

3、报刊业务把重点放在一次性收订上，作为阶段性重点业务实施攻坚战略。积极争取当地各级党委部门的支持，以党报党刊为重点，为配合党报党刊督查，组成六个收订小组，分段包干，责任到人，及时汇总情况，汇报主管领导，督促完成。同时抓大不放小，门店、商厦、小区分组派专人挨家挨户上门宣传动员，挖掘自费订阅潜力□xx年全年流转额完成97万元，占计划的102%□xx年一次性收订完成99.3万元，完成年计划93万元的107.8%，较好的完成了报刊收订任务。

4、按照省市局的安排布署，借服务“三农”政策的东风，努力促进物流业务的发展。与工商局多次协调，更换了营业执照，增加了物流配送等业务种类，在政策上取得了支持。在县城建立物流配送站1处，各乡镇及部分行政村建立三农服务点40处，并给予优厚的提成比例，调动了职工及代办人员发展业务的积极性。有选择地配送质优价廉的洗衣粉、洗洁精，重点代理西凤系列酒。经过一段时间的市场培育，现已打开了一定销路，市场初具规模，并积累了一定经验，为开展物流业务奠定了政策和经营基础，使物流业务成为各项新业务发展中速度较快、前景较好的一项业务。

二、以人为本，加强企业文化建设，进一步增强企业活力。

根据我局多数为劳务工的特点，利用工余时间，组织职工学习业务知识，进行岗位技能培训，开展经常性的邮政发展形势教育，并对生产人员进行业务技能考试、民主测评，实行分等定级管理，按季考核，与工资挂钩，增强了职工的危机感、紧迫感和争先创优的使命感；对管理人员实行综合考评，能者上，庸者让，动态管理，使人人思想上有压力，有动力，增强了工作上的积极性，主动性；鼓励职工参加市县组织的各种文体活动，组织职工参加“邮政之夜”音乐会的节目演出，在重大节日组织开展文体比赛、联欢等活动，增强了企业的凝聚力、向心力和战斗力，调动了职工为邮政事业奉献的热情和工作积极性，营造了较好的工作氛围。

三、加强基础硬件建设，增强企业发展后劲。

良好的。工作环境和生活环境是提升企业形象和增强企业凝聚力的有效措施，我们在省市局的大力帮助和自身的努力下，克服局房紧张，资金紧缺的困难，先后装修了悦乐、南街、县局三个储蓄网点，使服务环境和服务设施得到了较大的提升，为了让职工在工作之余有一个良好的娱乐环境，腾出专门的场地，建成了“职工之家”，添置了较为齐全的活动器材、另外购置了新的会议桌凳，使办公环境较前有了较大的

改善。

邮政工作的自我鉴定篇三

邮政工作心得体会

加进邮政局首先我觉得自己非常荣幸，

由于我终于可以在自己喜欢的天地里感受到真正工作的快乐。

一年的学习和工作中，我对邮政有了更深一层的熟悉和了解，也对邮局的运作有了一定的熟悉。

在天天的工作中，看到每位同事都卖力的为客户服务时，看到他们的笑脸，我感到很欣慰。

每一天，

同事们为不同的客户办着不同的业务时，每次听到他们办完业务时说的一声：“谢谢”时，

心就像吃了蜜糖一样甜。

尽管我们这些新来的成员刚来的时候，都感到工作的压力非常大，但是却觉得很快乐。

固然天天工作时间很短很简单，但是我都会尽力做到最好，

不会让客户觉得我们新的员工吃不了苦，

我也时刻要求自己比其他人做得更好，由于这是我的信念，我对自己定下的目标，

更由于这是我的爱好我的快乐。

有位智者说过：做人应该时刻知道自己在做什么，不要只记得眼前的利益，要想想自己下一步怎么做才好，就是这句话，它一直激励着我。叫我学着努力，做得出色。

“光阴似箭，日月如梭”，我想。这一句话，大家从小学说已经知道了。

但这句话却含义深厚，它陪伴了我多年，警醒了我多年。

转眼间的已成为历史，随之而来的是新的一对数字：

2011将会是一个新出发点，也是新的开始，

希看我们的邮局新年新气象，服务更精，业务更广。

也衷心祝愿大家在新的一年里有新的出色。

邮政工作的自我鉴定篇四

我自20xx年xx月xx日被分到邮政储蓄银行安阳市分行工作到现在已经有5个多月了，通过这段时间不断的学习，我感觉成长很快，也成熟了许多。

到银行报到后，我先分到中山街去实习，具体工作是大堂经理，负责维持大堂秩序，解答顾客的问题。两个月之后，我被分到市分行信贷部，在12月份之前，主要负责前台的客户咨询和受理。12月份参加省行第八批信贷人员培训后，我开始正式放款。

到信贷部之后，我在中山街负责客户咨询和受理，那时，我们刚在《蓝天商情》报刊上做了广告，受理量直线上升，通常咨询者多达20多人。这时，我把每个客户前来咨询的常见问题总结了一下，结合我们的工作流程，写了一份《客户受理须知》。这样，客户前来受理时，我把写好的《须知》分

发给每个客户一份，这样极大的提高了工作效率，也提升了服务水平，提高了客户满意度。

可能是因为受理工作时间长了，我对受理很有感情，我认为受理是信贷工作极为重要的一步，能提高信贷员的调查成功率，很多不合格的客户都是在受理时刷掉的。所以，每次审贷会我基本上都参加，与管户信贷员交流沟通，看自己受理的客户能否成功，为什么没通过，及时反馈信息，把这些反馈过来的信息运用到前台受理中，提高了受理的质量和水平。

前台工作期间，我把老信贷员原来的信贷培训教材借来通读了两遍，把原来省行的培训课件也学习了几遍，这样，在做副调查或者参加审贷会的时候，我可以相互印证，加深理解。而且在到省行培训之前，我自己独立调查了几笔客户，通过调查、做表、开审贷会、录系统、放款等流程加深了对小额贷款的理解。后来，到培训的时候，由于前期的经验和积累，我觉得学习效果特别好。培训回来，我开始放款了，虽然学了很长时间，在自己去调查时，仍然感觉有欠缺。这时候，我注重向老信贷员学习，每位信贷员经历了半年多的锤炼，都有自己独特的方法和优点，能把每个信贷员的调查技巧学到手，是自己一笔不小的财富。

这是我在银行工作五个月来的经历，我想，在以后的工作中，我会一直坚持自己的两个信念，不浪费时间，注重学习总结，向课本学习，向老信贷员学习，向工作实践学习，勤思考，勤总结。

以上是关于自己工作方面的一些经历和体会，但是我在这几个月的工作中还有更大的收获。

在东环城实习时，支局长是胡伟玲。来之前，我就听说东环城理财业务完的好，到东环城实习之后，我找到了答案。其他支行长的工作地点是在办公室，而胡伟玲的工作地点是大堂，东环城地方小，没有大堂经理，胡伟玲自己就是大堂经

理。我在东环城的时间不多，但在我的印象中，胡伟玲很少在里面坐着。对每一个进门的顾客，她都特别热情地亲自为顾客解决问题，顺便再介绍一下我行的理财产品，工作态度特别积极。而这，我想或许就是东环城理财任务名列前茅的原因了。联系自己，我很受启迪，积极、积极进取的人生态度，这或许是我在东环城实习的一笔最大的收获。我把积极运用到自己的工作中，工作得到了明显的提升；我把积极运用到生活中，也找到了自己满意的女朋友。

到银行第一天，我就遇到一个很开朗乐观的女孩，后来，才知道是兰俊霞。分到信贷部之后，兰主任就是我的直接领导。通过三个多月来的沟通和交流，我发现兰主任身上有很多闪光的品质：乐观、开朗、工作狂。对我影响最大的就是兰主任对生活工作的乐观。虽然，兰主任无论是工作还是生活压力都不小，但每次看到她，她脸上总是洋溢着笑容，感染着她自己，也感染着我们，激励着我们。而我，把这种乐观运用到工作和生活中，而且受益颇丰。因为后来和女朋友交流时，她说之所以能看上我，就是因为感觉我有一种对生活由衷的热爱和对未来生活的乐观。到这里，我更应该感谢兰主任了。在以后的日子里，我将会把这种对生活由衷的热爱和乐观的人生态度一直保持下去。

说到生活，不能不说下焦主任了。自入行第一天，焦主任就负责我们的生活和工作安排。从开始向企业要房子，到后来焦主任亲自带我去街上找房子，到最后网上发布消息租房子，以及后来去买被褥，买床桌子，换窗帘，买洗衣机、热水器、浴霸、电视机等、以及后来搬家等等，我和焦主任有了进一步的深入接触和了解，感觉焦主任人很朴实，跟我性格差不多。在焦主任和商户的讨价还价中，我知道了什么叫工作的责任心；在下班时间和焦主任奔波于大街小巷房产中介公司中，我知道了什么是敬业；当住上温暖明亮的住房时，我感受到了什么是关爱和呵护。“你们是咱行的第一批大学生，是咱行的未来，你们生活安排不好，我不安心，咱郭行长也不安心”。焦主任朴实的话语让我深深地感受到了行领导的关爱

和呵护。只身在外，天气又逐渐变冷，但我似乎又像是感受到了家的温暖，耳边又隐约响起了罗大佑的歌曲《恋曲1990》“生命终究难舍蓝蓝的白云天”。我想，我的生活可以没有金钱，可以没有鲜花和掌声，但绝对不能没有亲情友情的滋润，不能没有家的关爱，不能没有亲人的呵护，不能没有心灵停泊的港湾。我想，如果自己一生能生活在感情的包围中，是一种幸福。的确，“生命终究难舍蓝蓝的白云天”。

每个人都有自己的优点，每个人都有自己的闪光的独特品质，三人行，必有我师，向身边的人学习，或许比自己在课本中学习的东西更有含金量，更有实用性。

最近在省行培训，我学到了很多的东西，这些或许是自己工作几年时间才能学到的，我觉得这次培训不单单是业务的学习，更主要的是通过王辉主任的讲课，我学到很多有关银行经营管理方面以及小额贷款内在核心理念等更高层面的东西，这些知识肯定将会在更高层面上指导我以后的工作。后来，我在郑州抽时间去书店买了300多块钱的书，大部分是国内外有关银行经营管理和信贷方面的书籍。我想，虽然在信贷部工作很累，但我一定要发挥一下自己的比较优势，多学习，学习国内外有关银行信贷方面的一些理念，并运用于信贷实践，不断提升自己。通过工作实践，特别是省行的信贷培训，我觉得信贷是一门技术含量很高的学问，很有挑战性，我对信贷也越来越感兴趣了，越来越全身心地投入了。

而这，只是低层面的服务，我想，每个信贷员通过几年的调查，对一些行业也会逐步加深理解，特别是和一些做生意特别成功的客户交流沟通，会形成自己一些对各个行业如何更好的经营方面一些成熟的看法，这样，在对一些刚做生意经验不是很丰富的客户交流时，可以给客户一些经营方面的信息指导，这无形中会树立我行的优质服务品牌，拓展开了我行的业务。在明年，我行将开办中小企业贷款，在培训时，可以加强一些中小企业经营管理企业管理咨询方面的培训，通过信贷员与中小企业的接触和业务来往，也会形成一些成

熟的管理理念和方法。而在内地，很多中小企业管理极不规范，给予这些中小企业一些企业管理咨询方面的信息服务，也是提高服务水平的一种有效的形式，这也符合我行以服务立行的品牌理念。或许，这也将会成为我行的又一个盈利点。

经过培训，我对信贷也有了一些认识，通过几个月的实践，对信贷工作也有一些不成熟的建议，例如，我想可以在贷款之后再给客户一封还款明白卡，上面可以写一些培养个人信用方面的提示，如逾期的后果、我行的良好的业绩、不良贷款率不到0.5%与客户的长期合作关系、信用良好的激励、我行将评选优质客户等方面的内容。该方案已经得到王行长、兰主任和同事的认可，这两天我已经把内容写好交上去了。我想，这至少可以省我们信贷员的很多口舌。

在邮政储蓄银行工作的5个多月，是我人生的一个重要的阶段，期间，我学到了很多，也成熟了很多。工作的忙碌使我感到了生活的充实，亲情友情的关爱使我的心灵得到不断地滋润。我想，我会毕生坚持自己的信念：积极进娶热爱生活、不浪费时间、不断学习，在为邮政储蓄银行做出更大贡献的同时，提升自己的生活品质，与邮政储蓄银行共同提升、共同发展，在邮政储蓄银行实现自己的人生的梦想！

邮政工作的自我鉴定篇五

伴着纷飞的瑞雪，和着奥运成功的欢笑，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。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

十月九日，是世界邮政日，少年邮局刻制了主题为：“世界邮政网，网络连天下”的宣传戳，少年邮局的小员工与黑河市邮政局的员工一道走上街头，宣传邮政业务，在活动中学生们得到了锻炼。

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，我省著名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。

看过邮政本年度工作自我鉴定的人还看了：

2. 本年度工作自我鉴定