# 烟草店工作总结范文(热门67篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2025-01-17

*烟草店工作总结范文1四月份，我局内部监管工作从内部专卖管理系统的运用入手，加强市场监管履行内管工作职责，做好卷烟零售市场的监控、分析；从现场实地检查入手，对零售大户监管等。全面开展我县内管工作，现将有关情况汇报如下：>一、内管工作开展情况1...*

**烟草店工作总结范文1**

四月份，我局内部监管工作从内部专卖管理系统的运用入手，加强市场监管履行内管工作职责，做好卷烟零售市场的监控、分析；从现场实地检查入手，对零售大户监管等。全面开展我县内管工作，现将有关情况汇报如下：

>一、内管工作开展情况

1、四月份预警情况：内管系统共产生预警88起，其中：订单总量异常预警25起。单品牌单次订货异常预警1起，多次订货异常预警60起。零售户两个周期未进货预警2起。

2、加强配送环节的监管

加强送货环节的检查：内管人员不定期对送货途中的车辆进行检查，查送货小票数量与送货车内的卷烟品种、数量是否一致，经查均无违规行为。并对卷烟送货资金到位情况进行监管，未发现违规情况。

3、加大对直营店，集团客户监管

四月份，我局内管办对直营店开展了实地监管，直营店账目清楚、账务相符、卷烟陈列有序、资金到位及时、无代卖卷烟、串码销售卷烟的情况，经营规范。同时，对大集团客户、集团客户进行了监管，本月集团客户101户，大集团客户5户，小集团客户39户。采取了不定时、不定期的检查方式。查看是否按指导零售价销售，有无销售串码卷烟、非法三烟等情况。未发现内部违规情况，均能规范经营。

4、参加管理所的周工作例会，并对《专卖管理所工作规范》应用进行了检查，并对检查的结果要求及时整改。

5、零售许可证后继监管情况。四月份，停歇业38户。无一起违规、违纪行为发生。

6、加大对工业企业的监管力度。内管办一行到xx卷烟厂实地查看废弃烟草专卖品的台账、实物库存。从目前我局对xx卷烟厂的监管情况来看，xx卷烟厂能认真扎实有效开展内部监管工作，有较强的自律规范意识，并建立了内控长效机制，能积极配合，主动接受我局的监督。

>二、内管预警问题产生的原因及处理措施

1、订单总量异常预警25起，按流程处理了14起，不处理11起通过调查，以上24起预警都为客户自主订购卷烟，产生预警的原因有（1）本月底部分客户为了保证卷烟市场供应就在节前的电访日加大了卷烟的购进量。所以导致预警的产生。（2）部分客户因卷烟库存低，所以在下一次电访的时候就突然加大了卷烟的购进量。导致预警的产生。（3）部分客户对自己的库存还不是十分了解，所以平时只要是有烟卖就没有购进多少，到烟销售空了后，又突然加大了卷烟的购进量。

2、多次订货预警60起，按流程处理20起，不处理40起。产生预警的原因是全市统一对部分客户调整访销频次，也有的是调整了访销次数而导致预警的产生。

3、零售户两个周期未进货预警2起。产生预警的原因是客户店内生意清淡，没有订货。

4、单品牌单次订货预警的原因是：客户增加了单品牌品种的数量，无违规行为。

>三、下阶段内管工作打算及建议：

1、认真学习贯彻落实《省烟草专卖局转发国家烟草专卖局关于认定真烟违法违规经营行为的通知》要求。

2、根据市局专卖科工作要求，对集团大客户（新益佳、中百仓储、王源昌购物广场），直营店进行一次重点抽查。

3、要关注本辖区内的串码烟，对串码烟流出客户进行实地走访，防止虚拟客户行为发生。

4、积极加强与客服部的横向沟通，及时督导客户经理切实做好客户订货日程调整前的报备工作，有效预防多次订货异常预警情况的发生；

5、及时做好违法“两珍”黄鹤楼卷烟案件的填报工作。

6、进一步加强非法流通卷烟情况的管理，每月按时、准确上报数据。

7、继续加大高价位卷烟的市场监管工作，加大综合整治力度，净化市场环境。

**烟草店工作总结范文2**

XX年以来，我办应急管理工作在县委、县政府的正确领导下，在县应急办的有力指导下，以深入贯彻落实党的、xx届三中、四中全会精神和群众路线教育实践活动为工作重心，将应急管理工作作为我办日常重点工作，并与我办各项工作结合起来，全面推进我办应急管理工作取得实效，为推动我县现代烟草农业转型升级和维护人民群众切身利益作出了积极贡献。现将一年来的工作总结如下：

一、应急管理工作主要做法和成效

(一)应急管理组织体系不断加强。我办把应急管理组织机构建设作为重中之重来抓，大力推进应急管理领导机构、指挥机构和办事机构的建立健全，不断加强领导，规范设置，建立体系。根据有关要求，我办成立了支部书记、主任为组长，副主任为副组长，相关股室及单位负责人为成员的应急管理工作领导小组，并指定专人具体负责我办应急管理工作的组织实施，进一步加强了我办对应急管理工作的领导。同时，每年完善制定值班制度，加强值班人员安排和管理，明确值班人员相关的工作职能职责，遇到重大突发事件，按应急预案及时上报和处理。

(二)应急预案体系不断完善。我办严格按照《预案管理办法》有关规定，加强督促检查，对预案实行动态管理。每年年初对各项专项预案进行重新整理。同时，要求全体干部职工按照单位制定的预案，经常性开展演练，不断增强预案的针对性和实用性，促进广大干部职工在突发事件处置中的有效配合和职责落实，为实战积累经验。我办完善修编专项应急预案2个(《县烟办防震减灾应急预案》和《烟叶生产防灾减灾应急预案》);制度专项应急预案1个(群体事件和维稳预案)，切实提高了我办应对处置各类突发事件的能力。

(三)应急处置和保障能力不断增强。我办不断加大资金投入，加快应急队伍建设，应急处置和抢险救援的保障能力大大提高。

一是强化应急救援队伍建设。今年，我办科学整合应急力量，积极构建综合应急队伍、专业抢险救灾队伍、兼职救援队伍和义务志愿者队伍四位一体的应急救援队伍体系，应急救援及处置力量不断提高。

二是推进应急保障设施建设。我办把防震减灾、烟叶生产防灾减灾等应急经费列入年度预算，有效保障各类突发事件应急处置。

(四)应急综合管理水平不断提高。我办不断强化应急综合协调职能，不断提升自身综合管理水平，充分结合工作实际，建立健全各种应急管理制度。

一是完善了信息报送机制，明确了各涉烟乡(镇)和部门信息报送范围、内容、方式和具体要求。对各涉烟乡(镇)和部门上报的突发事件信息，及时报送相关县领导阅批;对发生的较大级以上或敏感性突发事件信息，及时上报相关县领导审阅同意后报县应急办备案;对省、州、县等上级领导的批示意见，及时报相关领导处理。

二是是建立信息内部处理机制。我办制定了《重大突发事件信息处理流程图》，明确值班室人员处理应急信息的方式、要求及责任等，进一步规范内部处理突发事件信息的工作程序。对各涉烟乡(镇)和部门信息报送情况及批示情况进行汇总、建档，将相关内容及处置情况。

三是建立应急值守制度。我办完善制定了详细的值班工作制度，做到了值班电话“随响随接、随接随办、随办随记”。XX年，累计接收突发事件信息5件，向县委、县政府领导呈批信息4件，转办信息2件，全年各类较大突发事件和比较敏感的一般突发事件信息，均按有关规定及时、准确上报，做到发现得早、处置得及时，确保了我办在应对突发事件中反应迅速，决策科学，处置高效，保障有力，重建有序。

二、主要存在问题

当前，在我办应急管理工作扎实、有效开展，但各类公共事件的突发性、复杂性和特殊性依然存在，尤其一些应急管理瓶颈问题较为突出，其主要表现在：

一是工作人员水平参差不齐。工作人员应急管理工作水平整体不高，能力参差不齐，对应急管理理念理解不透，对不同级别、不同层次的预案概念不清，造成部分应急预案与实际结合不紧密，缺乏可操作性。

二是应急专业人才非常缺乏。由于我办人员较少(仅有11人)，且年龄结构偏大，各类应急管理专家和救援专业技术人员过度缺乏，应急队伍、义务救援队伍及志愿者服务队伍的建设未能有效开展，应急项目规划和预案大部分没有经过专家论证，欠缺科学性。

三是财政应急资金明显不足。由于我办财力有限，应急物资、救援装备严重缺乏，应急保障能力急需提高。

三、XX年工作思路

应急管理是一项事关人民群众生命财产安全和社会经济稳定与发展的重要工作。XX年，我们将进一步增强责任感、紧迫感和使命感，切实解决存在问题，突出重点，扎实工作，全力创建“平安、和谐”的社会环境，努力健全应急管理组织体制，建立“统一指挥、反应迅速、协调有序、运转高效”的应急管理体制;大力构建应急预案体系，进一步扩大应急预案覆盖面，致力完善应急管理工作机制，努力推进应急救援队伍建设，尽力提高应急救援保障能力，全面提高我办应急管理工作水平。

**烟草店工作总结范文3**

为深入贯彻落实“依法行政、执法为民”为主要内容的文明执法行为，并对工作开展情况进行了归纳分析，现将工作情况总结如下：

>一、主要工作和措施

（一）组织开展法制宣传，加强对专卖执法人员的法制教育充分利用“五五”普法、“”等时机组织开展了烟草专卖法律法规宣传活动。我局以“五五”普法为契机组织全体员工学习《宪法》、《行政许可法》、《烟草专卖法》、《烟草专卖法实施条例》等法律法规，普及烟草法律知识，为检测学习的成果，还举行了普法考试，通过这些措施，有力地提高了全员的法律素养。活动日期间，与工商、质检等职能部门一起向消费者提供咨询，宣传烟草专卖法律法规知识，宣传假冒伪劣卷烟的危害性，使其能学会正确辨别假冒烟草制品，维护自身利益。

（二）领导重视，分工明确，责任落实

为了确保我县20xx年度专卖执法工作的顺利开展，经县局研究，调整充实了专卖执法责任制领导小组和行政复议委员会组成人员，由县局分管专卖管理工作的 局长任组长，专卖监督管理部部长、纪检部部长任副组长，专卖、纪检部门的工作人员为成员。按照《宁南县烟草专卖局烟草专卖执法评议考核制度》要求的考核评议的具体范围、内容、标准和组织实施程序，负责每年的执法质量考核评议工作。形成了组长负总责，分管领导全面抓，业务部门具体抓的工作格局，确保了烟草专卖执法评议考核工作落到实处。

（三）建立和完善各项执法责任制度

有依法治理完善的制度是工作平稳运行的保障，我局为提高管理水平，实现依法治局，在20xx年市局和各县（区）局先后制定和建立了《烟草专卖执法责任制实施方案》、《烟草专卖执法评议考核制度》、《烟草专卖执法责任追究制》、《执法监督制约制度》、《案件移送制度》、《烟草专卖案

审制度》各项制度的基础上，20xx年，进一步补充和完善了《执法检查制度》、《专卖车辆管理制度》、《业务培训考核制度》等，随着制度的规范，全市系统依法治理工作有较大的进展。

（四）强化培训，提高队伍素质

为了提高我市专卖稽查人员的监督管理和执法工作水平，我们以全省全面推行技能鉴定为契机，注重强化对专卖稽查人员的基础知识、法律法规、业务技能的培训，通过培训达到再提高的目的。专卖执法人员持证上岗率为100%。20xx年派出了 人参加全省专卖技能鉴定培训考试，人通过技能鉴定，合格率达到 。

（五）对烟草行政执法质量进行检查评议和案卷的评查，提高行政执法质量

为了规范行政执法行为，维护行政相对人的合法权益，我局分别在 对全市系统专卖管理工作情况、烟草专卖执法情况、行政处罚案卷进行检查，所辖的检查结果看，案卷基本符合要求，对行政相对人的违法事实的认定、处罚依据的选择基本准确，通过检查评议，督促了专卖人员学习法律知识，提高其执法水平。

（六）提高打击涉烟违法犯罪力度，切实维护消费者利益

**烟草店工作总结范文4**

>一、工作开展情况

（一）内管机构的调整和完善

为加强内管工作的管理力度，提高内管工作的效率，根据我局人员调整情况，及时的对内部专卖管理监督工作领导小组进行了调整，由廖一同志任内管科科长，负责组织、协调、落实，将全局各科室主要负责人纳入了内管考核小组中来，由内管员杨雪梅同志主要负责内管工作的日常监管和档案管理，考核小组所有成员参与到每次考核当中来，由领导小组进行把关，这样一套机构的设置为内管工作的顺利开展铺平了道路，保证了内管工作行之有效的开展。

（二）监管制度的建立和完善

健全完善的制度是保证内管工作顺利进行的基础和关键，我局至始至终重视内管工作相关制度的建设和完善，为此，我局先后制定和完善了《珙县烟草专卖局20xx年内部专卖管理监督工作实施意见》，并针对我县“两烟”生产经营的实际情况，建立了以自查、复查、同级考核三位一体的内部监管方式，较好的完成了全年的工作。

（三）日常工作的开展

结合我县局的实际情况，内管科采用各种灵活的方式开展了“两烟”生产经营的日常监管工作。对烟叶生产经营方面，监管工作贯穿了烟叶种植规划、电子合同、育苗、肥料、中期管理、收购、调运等整个生产经营过程；同时，进一步做好了痕迹化工作，一是形成了一整套内部监督管理工作的日常监管书面资料；二是在日常监管过程中，注重了图像、影响资料的收集；三是采取了定期检查和不定期检查相结合，突击检查和抽查相结合的方式，使我县今年的烟叶生产经营监管工作落到了实处，并取得了一定的成效。对卷烟经营方面，主要通过V3系统对每月的销售量、品牌均衡情况等进行了动态监管，以及采取了实地调查、电话核查等方式对我县卷烟营销部的日常经营活动进行了有效监管，同时对日常监管的情况做好了一定的痕迹化存档工作。

（四）内管培训工作的举行

针对内管工作不太被员工所了解的情况，内管科在年初就制定了20xx年的内管培训计划，在严格遵照年初计划的同时，充分考虑到实际情况合理的安排内管培训工作，即保证了内管培训工作的顺利进行，也使得全局员工充分参与到培训中来，全面提高了县局工作人员对内管工作的认识水平，保证了内管日常工作得到大家的支持和认可。

>二、尚存的缺陷和不足

（一）内管工作与其他部门配合默契不够

内管科的工作离不开其他科室、部门以及各烟草站的支持和帮助，在这一年的内管工作中，由于内管科与各部门之间的沟通协调工作做的不够，导致了相互之间的支持和帮助不够，各科室、烟站对内管科工作的支持力度不够，进而导致了有时候工作不能顺利的开展，工作不能按时完成，拖延现象严重。

(二)痕迹化工作做的不够

内管工作的开展情况，由痕迹化的记录来反映是最行之有效的手段，今年的内管工作中，对痕迹化资料的整理和归档做的不够，进而导致自己陷入一种口说无凭的困境，同时对保留各种痕迹的手段选择上还比较单一，例如图片、照片、视频、电子文档等行之有效的手段并运用到实际。

（三）监管工作开展不够深入

在日常的监管工作中，尚存在一些工作的盲区，并没有真正实现对“两烟生产经营”各个环节的细致监管。而多数监管到的项目，也没有能保证监管的力度，例如监管的频率还不高，对监管内容的研究还不够深入。

针对今年的工作，取得一定经验和成绩的方面，我们要努力的保持和进一步的深化推广，而对今年工作中的不足，我们应该积极的面对，在今后的工作中努力的改正和完善。我相信，随着内管工作的进一步开展，在市局内管科的正确领导下，我局的内管工作一定会在今后迈上一个新的台阶。

**烟草店工作总结范文5**

20XX年上半年，我局(营销部)在市委市政府和市局(公司)的领导下，各职能部门的大力支持，深入贯彻落实科学发展观，坚持打牢基础，紧紧围绕“卷烟上水平”的战略任务，通过狠抓严格规范，强化基础工作，提升队伍素质，全面推进烟草各项工作。现将20XX年上半年的工作开展情况汇报如下：

一、上半年主要业务情况

(一)卷烟经营方面

上半年，共销售卷烟5795箱，完成市局(公司)下达年任务的41、39%，比去年同期669箱减少814箱，降幅12、32%。累计销售额8478、85万元，比去年同期8998、2万元减少了519、17万元，降幅5、77%。缴纳税金196、68万元，与去年同期下降5、63%。

(二)专卖管理方面

20XX年上半年，我局共查处烟草违法案件12起。查获卷烟12、27件(其中假冒卷烟。12件、烟件88件、非法渠道卷烟4、394件、玉烟标识卷烟9、76件)，非法烟丝3421公斤，查获违法运输车辆3台，查处违法烟草制品总值38、22万元。

二、上半年工作回顾

(一)认真贯彻落实市委市政府部署的相关工作。

1、认真配合推进我市项目建设工作。根据20XX年市项目建设规划要求，2月份，市国土资源局根据市人民政府的批复，征收广西区烟草公司市公司位于市城区城南一路二里16号(荔枝公园旁、市糖烟公司仓库内)的334、33平方米国有土地使用权。在此项工作中，我局(营销部)配合城投公司、市土地储备中心，积极向市局(公司)报告，按程序办理有关手续，这工作已到收尾阶段，有力推进了荔枝公园及周边环境的改造工作。

2、积极组织员工开展市城乡环境建设。一是支持植树绿化活动。今年我们按照市委市政府有关文件精神要求，发动全体员工按规定收缴资金144元，支持我市植树绿化工作。二是持之以恒抓好城乡清洁工程。积极配合市委市政府实施城乡清洁工程，营造和谐人居环境。我们派人负责责任片区的清洁工作，切实负起城乡清洁工程相应社会责任。三是努力着手庭院绿化工作。自签《市创建园林式单位(园林小区)》责任书以来，我们也作出了庭院绿化工作的设想，主要是向市局(公司)汇报，根据我们庭院平面的情况争取一些资金的支持，增加盆景，扩大庭院绿化。

3、密切关注民生，促进社会和谐发展。一方面是积极响应市委市政府的号召，一是重新选派社会主义新农村建设指导员驻清湾镇白米村，了解新农村建设的需要，服务于新农村建设，促进城乡一体化发展。另一方面是发扬一方有难八方支援的精神，今年4月份组织全体员工踊跃捐款抗旱救灾，共收到员工自愿捐款173元，以尽微薄之力帮助灾区人民重建家园，促进社会大家庭和谐发展。

(二)真抓实干，重点做好卷烟营销、专卖管理、内部管理三项工作。

卷烟营销方面：突出严格规范，更加注重强化重打基础工作，更加注重发展方式转变，不断夯实基础工作，打牢市场基础，巩固工作基础。

1、严格规范流程，促进规范发展。在日常卷烟经营中，我们紧紧围绕“严格规范、富有效率、充满活力”的烟草总体目标要求，严格规范各项卷烟营销工作。一方面，规范营销人员日常行为工作流程，严格按照流程开展工作，逐步实现营销工作的规范化和标准化。今年来我们针对卷烟工作，共梳理了16个客户经理工作流程，并利用业绩督查考核杠杆促使客户经理严格实施，促进客户经理对卷烟零售户的规范管理。另一方面，规范货源分配管理。今年以来，我们充分利用信息科技化管理，全面实现货源系统自动分配，进一步规范卷烟供销链条，提高经营户的满意度和忠诚度。

**烟草店工作总结范文6**

时光过的真快，转眼间我已经在\_\_移动工作2个月了，这段时光里我抱着虚心学习的态度，学习公司的开发流程，熟悉公司的企业文化。了解公司的系统开发框架、主要技术。主动和同事沟通、学习经验。在接到项目开发任务后，努力和认真的工作，并在同事的帮忙下，如期完成了项目的开发。

试用期的工作还比较有限，简单的列了一些，期盼公司领导指出工作中的不足。

1、熟悉公司软件开发的系统框架和主要技术，主要任务是掌握C#开发语言和集成开发环境，熟悉公司软件开发的基本框架及分层开发方式。

2、熟悉劳务费的业务需求，主要任务是参与劳务费许求的分析与讨论，整理出系统的流程和基本功能模块，并设计出数据库。

3、完成劳务费系统功能的开发和测试，主要任务是开发所有web页面，包括基本设定，业务数据导入，各分区域和机型统计报表，及备件核销劳务费的计算等存储过程的编写。

4、参与电子台帐和物流系统的开发，目前主要任务是完成台帐定单部分和报关部分的开发。

在这期间，我也发现自我的很多不足，主要表此刻对公司的一些业务不够了解，关于这点我以后要加强和同事的沟通和学习，还有就是代码的组织不是很清晰，关于这点，在此刻的开发中我已经改善。

信息管理部是一个专业性较强的团队，专业水平是个人的核心竞争力，我十分荣幸能加入这个团队，我将努力的提升自我的专业水平，并扩充学习部门的相关业务知识，争取能在C#开发、ERP二次开发、OracleDBA等方面取得很大的进步。

刚走进\_\_时，恰逢公司八周年的庆典，看到一个个在平凡岗位作出贡献的同事，心理只有一种感受——个性感动，他们都是在默默的奉献着自我，觉得他们真的很伟大，这反映的是一种企业文化的强大感召力，也让我对\_\_的文化也有了新的感悟和理解，我为成为一名\_\_人而感到骄傲，我将努力的工作，怀着一颗感恩的心，用更好的工作成绩为公司服务，为在\_\_实现人生的价值而奋斗。

**烟草店工作总结范文7**

在公司已经工作了不少的年份了，虽然我还是一名公司销售部的普通职员，但是我对公司已经十分的了解了，对公司的各项业务都已经了如指掌，所以在公司里工作我也是比较的顺心，总结我在过去一年的工作时总体感觉还是很顺利的。

今年我将更加努力做好自己份内的事情，并积极帮助他人。也希望公司存在的一些问题能够妥善解决。不断的开发新品，不断开发新的区域，相信公司一定会走得更远，市场占有率更高，楚天人都会洋溢着幸福的笑容!

虽然销售情况不错，但是回款率不太乐观，原因在于集团总部结款不及时。20\_\_年我会尽量克服这方面的因素，及时与各子分公司解决回款问题。现将销售工作的内容和感受总结如下：

1、在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

2、销售报表的汇总：其中包括产品的销售登记，产品销售排名情况;清理业务理手上的借物及还货情况

3、对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析;

4、公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通;

5、与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦;

6、协助大区经理的销售工作：

①将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单;

②经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高;

③合同的执行情况：协助业务经理并督促合同的完成;

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

(一)努力做好每一件事情，坚持再坚持!

(二)确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总;

(三)客户关系的维系，并不断开发新的客户。

(四)销售报表的精确度，仔细审核;

(五)借物还货的及时处理;

(六)努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通;

最后，想对销售过程中出现的问题归纳

1、新产品开发速度太慢。

2、仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

3、采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。

4、发货及派车问题。

5、财务应定期对销售却未回款的业务进行催款或者提醒。有许多已经回款的业务，财务在几个月之后才告诉销售人员，期间销售人员以为没回款一直都在催，给客户印象非常不好!

6、各部门之间不协调。为了自己的工作方便，往往不会太关心他人，不会考虑给他人带来的麻烦。有时候因为一句话或者一点小事情就可以解决了，可是却让销售人员走了许多弯路。

7、质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。

自从转到销售部至今已经一年半了，回想自己这一年多所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态。在公司领导的带领和帮助下，加之部门同事的鼎力协助，自己立足本职工作，使得销售工作得及顺利进行。

虽然公司各部门之间存在着各种各样的问题，不过那只是小问题，不会影响我们公司的正常营业的，不过小问题会影响我们的工作效率，所以我还是建议要加强各部门之间的联系，将我们公司的业绩进一步提升上去。

**烟草店工作总结范文8**

我是\*\*县五显镇五显街道客户\*\*，受客户经理邀请于9月26日参加了公司组织的“感知你我他，客户拜访行”活动，体验烟草公司客户经理的拜访工作，通过一天亲身经历，我更加了解了客户经理工作和烟草行业营销策略，以后一定更加配合客户经理工作，实现客户和烟草公司共同发展。

9月25日，我陪同客户经理魏安成同志开始一天拜访客户的体验活动。首先，魏经理在进行客户拜访工作前做好客户拜访的准备工作，他通过crm系统查阅要拜访客户的卷烟销量、主销品牌、卷烟销售结构、毛利、新品牌的上柜情况、守法经营情况等，从而做到对客户的情况了如指掌，为客户拜访打好良好的基础，做到有的放矢。同时还要准备好自己需要带的物品，热门思想汇报如笔记本、笔、明码标价标签、宣传单等，另外他注意整理好自己的衣着打扮，保持好自己良好的精神状态。现在才知道，客户经理外出还要做出这么多！

每到一户，魏经理都认真填写客户服务手册，还礼貌的询问了他们近期的经营情况，解答客户疑问，能够回答的魏经理便立刻予以解答，并认真记录客户提出的`需求和意见。在客户李大海店面，他细心的帮他们整理摆放卷烟、补充明码标价标签，指导客户订购下周卷烟。来到客户班莉店里，魏经理认真检查徽映e家运行情况，自己盘点客户库存，在电脑上仔细核对，帮助客户分析卷烟经营情况。

下午，我在魏经理在办公室做好日常分析和拜访总结。他通过拜访掌握了所管辖区域市场的各类信息，做好分析和汇总，找出拜访工作的不足，明确努力的方向。

一天很快就结束了，和客户经理“零距离”接触，让我对客户经理工作职责有了更加清晰了，他们架起了公司与客户之间的桥梁，指导客户卷烟经营，个人简历对新品牌进行培育，还要处理好销售过程中产生的问题和矛盾，做好一名客户经理真的很不容易。今后我将更加配合烟草公司开展的各项工作，努力提高自己认识，实现和烟草共同发展。

**烟草店工作总结范文9**

即将过去，在这一年的时间中在公司和部门领导的带领下，在同事们的帮助和支持下，同时通过自己努力的工作，也有了一些收获，临近年终，有必要对自己的工作做一个总结，目的在于总结经验，提高自己，以至于进一步做好来年的各项工作。烟草营销是烟草行业工作在最前沿的营销人员，起着承上启下的重要作用，是企业和广大消费者之间的桥梁和纽带，是生产厂家品牌的直接推介人和宣传员，是开拓市场的急先锋和先行者。因此，作为一名烟草营销人员在实际工作中必须对烟草行业和营销工作有一个全面的了解，为做好烟草营销工作和提高企业经济效益打下良好的基础。现将烟草的营销工作总结

>一、烟草行业的认识

中国烟草是一个实行专卖制度和“统一领导，垂直管理，专卖专营”体制的特殊行业，多年来为国家做出了突出的贡献，但目前的形势也不容乐观，一是国内买方市场全面形成，消费者对产品的选择居于主要地位，所要解决的矛盾主要是有效需求的问题；二是在入世以后，国内市场国际化日趋显现，中国的市场将逐步对外开放，烟草行业将最终要面临跨国企业的竞争；三是控烟运动在不断推进，烟草的发展将受到进一步的制约等问题。我们在看到行业蓬勃发展的同时，也要居安思危。

>二、营销工作

从营销的角度来讲，烟草行业由传统商业向现代流通的转变主要体现在行业自身定位的转变，即由“坐商”向“行商”的转变。卷烟产品是一个特殊的产品，感觉和文化色彩高于理性的辨识，产品本身就是对消费者的服务，这就需要把服务意识贯穿于市场营销的全过程，把服务作为产品本身的重要内容，把服务营销和客户关系管理作为产品增值的重要手段。

>（一）对烟草营销工作的感悟

一要不断创新工作方法。著名管理大师德鲁克在《管理：任务、责任和实践》一书中指出，企业的两项基本职能就是：市场销售和创新。创新意识虽然是贯穿企业的各个环节和各个部门，但在营销体系中更显得直观重要。

>二要善于剖析与总结。在实际工作中，烟草营销人员常年活跃在访销一线，面对千差万别，形形色色的广大业户和广大消费者，由于烟草行业的营销人员的素质高低不同，工作效果各有千秋，难免出现这样或那样的偏差，所以，一名优秀的烟草营销人员，必须善于剖析与总结，吸取成功的经验与教训，坚定信心，认清形势，科学判断，不断总结，不断提高，使自己成为烟草行业的市场营销行家里手。

>三要善于观察和汲取经验。一个人的知识和水平是有限，光靠自己是不够的，要想真正搞好烟草营销工作，烟草营销人员就应该用一定的时间专心研究各类营销高手的创新性工作方法，详细观察业界动态，竭力打造学习型烟草营销人员。古为今用，洋为中用这句话至今仍然具有极大的真理性，尤其是对烟草营销人员来讲，要善于吸取经验，提高自己的理性思维，不断把烟草营销工作推向新的台阶。

烟草营销人员是烟草行业光荣的一员，时代赋予了其神圣的责任，忠诚是每一个烟草人所不可或缺的必备素质，忠诚地为企业服务是其第一行为准则，所以，必须全力以赴地、最大限度地维护国家利益、广大业户和消费者利益，践行“两个利益至上”的原则，最大限度地发挥烟草营销人员的积极性。

>（二）当前国内卷烟营销现状及趋势分析

中国烟草行业卷烟营销，已经经历了20多年的发展。经营模式从早期的大量坐销批发、少量门市批发到访销配送、访送分离，再到电话订货、电子结算等。经过历次变迁，中国卷烟营销模式已逐步向科学、有效、合理、可控的方向发展和完善，并正在由以“我”为中心向以客户为中心转变。

**烟草店工作总结范文10**

经过近半年的烟草访销工作，也发现了我很多的不足之处，在今后要不断完善和改进，做到扬长补短。新的一年，我将继续努力，做好访销工作。

>一、更新观念，增强服务意识。

作为电话访销员，我们直接面对的是零售户。零售户作为烟草商业企业与消费者的中介，它可以直接反馈消费者的消费倾向，有助于我们划分不同的消费群体。所以我们的任务不仅仅是访销与订货，还要宣传产品、维系与零售户的关系、进行售后服务，增强服务意识。

要像其他优秀的服务行业一样，以零售户为“上帝”，摆正自己的角色，尤其成为wto成员后对烟草业的卷烟专卖的影响，我们要逐步扭转烟草职工内部和社会上对烟行业是“官商”的认识。作为烟草人，我们应有感为人先的“蜘蛛”精神，加强与零售户的交流和沟通，听取他们的意见和需求，不断地改善自身的工作，只有这样，才能使相互间的关系变得融洽。

>二、加强自身学习，提高业务素质。

作为电话访销员要具备敏捷的思维应变能力、高效的工作节奏、过硬的业务知识、娴熟的访销技巧。这些也只有通过其自身不断的勤奋努力、狠下苦功才能得以锻炼和提高。我认为在今后要做到：一要“勤学习”，电话访销员不能仅满足于已掌握了卷烟营销业务知识和电访基本技能，还要加强对统筹知识、语言技巧、心理学等边缘学科的学习，不断提高访销水平。

同时，根据不同的时期紧急“充电”，如新品牌上市，就需要“突击”学习，对新品卷烟的口感、价格、包装、档次等熟练掌握。二要“勤思考”。在访销过程中遇到访销工作流程、方式方法上存在的一些问题和零售户反映的一些好的建议，要充分利用我们目光锐利的“老鹰”精神，勤于思考，具有一定的市场洞察力，勇于创新，认真对问题进行分析研究，查找原因，做好整改，不断提高访销成功率，做到精细化和标准化。

>三、尽职尽责，真诚工作。

以客户为中心，使真诚成为我们的营销法宝，有力推进晋中烟草的持续发展。我相信，晋中烟草在能力强、高素质领导的带领下有辉煌的昨天，更会有灿烂的明天!同时今后我将会在各级领导的关心指导，同事们的热情帮助，再加上我个人的努力，将继续立足本职工作，踏踏实实，兢兢业业，从我做起，从小事做起，从实事做起，尽自己最大努力，为客户提供接近完美的服务。本着“客户的需求是我们永恒的`追求”为目标争做一名优秀的电话访销员!

**烟草店工作总结范文11**

20xx年是滨州烟草快速发展的一年，在这一年里各项工作都在有条不紊、逐步深入地展开。作为滨州烟草的一名普通送货员，我目睹和亲历了滨州发展的种种变化，感受到了企业的和谐氛围。就自己而言，今年的工作更充实、更有意义，更具有挑战性，在各级领导和同志们的关心和帮助下，我顺利地完成了各项工作任务，同时，个人能力也得到了很大的提高。现将一年来的工作总结如下：

>一、加强学习，努力提高个人素质和责任意识

烟草行业的快速发展使得各个岗位的任职要求也在不断发生着变化，虽然自己是一名普通的送货员，但是也已经明显感觉到了压力，感觉到如果不学习就有可能被淘汰。一年来，我始终把坚持学习作为检验个人能力和素质的首要标准，把“学习、学习、再学习”作为自己的座右铭，自觉养成了“勤于学习、勤于思考”的良好习惯。党的十八大的胜利召开，使我倍受鼓舞，工作中坚持学习政治理论知识，提高自己的思想觉悟，树立正确的“人生观、世界观、价值观”，严格遵守公司的各项工作规章制度，较好地完成了工作任务。坚持一切从我做起，实事求是。以工作力求仔细、岗位坚决坚守为原则，积极主动做好自己本职工作，随时准备接受领导的检验与考核。

>二、立足本职，干好每一天，做好每件事

在工作方面，我兢兢业业、克勤克己、坚守岗位，一切以工作为重，服从领导安排，认真完成领导交给的每一项任务;虚心向同事们学习业务知识，注重与同事们的团结协作，与同事们相处融洽;工作认真主动，按时按质完成本职工作任务。现把我的工作情况简述如下：

>三、诚实做人、扎实做事

在自身建设方面，“诚实做人、扎实做事”是指导我干工作的宗旨。我一直注重自身业务知识和专业知识的积累与完善，努力以不断更新的知识理论武装自己，以期能不断以新的方式和理念适应工作中遇到的每一个问题，能够真正做到与时俱进。努力提高自身修养、完善自身素质建设。我们的许多同行心存感激，对他们的服务向他们表示小小的谢意，送瓶水、饮料什么的，都被他们微笑着婉言谢绝了，“这是我们烟草人的职责，您不用太客气，您的满意就是我们的追求。”他们说在他们的心中，在所有烟草人的心中，“两个至上”是他们的信念，“两个维护”是他们的誓言，选择了誓言，他们就选择了奉献，再苦再累，他们都无怨无悔。

>计划：

一、提高思想认识，增强勤劳意识

送货岗位是“五大员”中最辛苦的岗位，夏天一身汗，冬天一身泥，遇到道路条件不好，还得当“启动机”。然而职业可以挑选，但职业的责任不能挑选，因此，我们要培养送货员的勤劳意识，一是教育每个送货员要热爱自己的岗位，在岗位要任劳任怨，甘于奉献;二是倡导艰苦奋斗的精神;三是要有成就感，懂得企业发展与自己的付出息息相关，只有这样，每个人才会自觉在面对困难，克服困难，迎难而上，形成良好的勤劳意识。

二、用心学习，提高送货员的专业意识。

送货员处于卷烟营销的前沿阵地，与市场、与客户紧密相联，因此必须具备较强的业务意识。简单一点的，就是熟练掌握各种卷烟的品牌、产地、特点，对各客户的经营地点、规模等了如指掌，对各条线路的里程、路况熟记于心。深层次一点的，就是要培养送货员对市场的分析能力量、观察能力和综合能力，把自己变为市场信息的储存、分析器，把有效的信息及时准确地进行上传下达，以达到协助客户经理控制市场的能力。同时，还要对送货员进行真假卷烟辩别、真假货币辩别、车辆、交通安全等知识的培训，让他们在送货的过程中能从容面对各种问题。

可敬、可爱的烟草送货员以及工作在烟草一线的烟草人，像“天使”一样，把公司对我们卷烟零售户最真切、最热诚的服务及时、准确的送到了我们千家万户，紧紧的把公司和我们卷烟零售户联系在了一起，为我们企、零关系的进一步和谐发展，默默的奉献着自己的青春。

三、抓教育，培养送货员的大局意识

虽说送货员每天都是那一成不变的工作模式和方法，但是，由于他们和客户面对面的接触，是企业与客户直接沟通的渠道，他的一举一动也就直接关系到企业的声誉，直接关系到客户对企业的认识，直接关系到消费者、客户对企业的诚信度，直接关系到客户对企业的忠诚度。如有疏忽，客户就会认为这不是个人问题，而是企业的管理问题，直接影响企业形象。所以，就要加大对送货员的教育力度，让每个送货员从内心深处认识到自己的责任，自觉履行职责，在工作中充分体现行业“国家利益至上、消费者利益至上”的价值观，站在行业、企业的大局，看待自已从事的这份工作，把大局意识提升到一个新的高度。

四、牢固树立责任意识自觉践行“两个至上”。蚌埠烟草企业“实”文化思想体系的宗旨，增强了马健“两个利益至上”行业价值观和以“实”为核心的企业价值观意识，以强烈的主人翁思想和主观能动性及创造性认真履行自己的职责，奠定牢固了自己的思想。马健很同意国家局姜成康局长的一段精辟论述：“责任是一种品质，一种追求，一种精神境界。全行业要进一步树立责任意识，在社会上树立负责任的形象，真正对国家负责、对消费者负责。责任又是具体的，不同岗位有着不同的责任。对于国家局、总公司就是要对中央负责、对社会负责、对行业发展负责，从而实现对国家、对消费者负责这一神圣责任。”从某种意义上说，责任是一种品质，一种追求，一种精神境界。讲责任，就要把手中的权力当作崇高的责任，恪尽职守，努力工作，切实做到对国家负责，对消费者负责，对零售客户和自己负责。在工作中马健始终如一地坚持“求实、务实、扎实”，始终如一地相信零售户、依靠零售户、尊重零售户，这是在践行以“实”为核心的企业价值观基础之上的思想跨越和精神升华，作为企业改革及发展中必备的思想基点和动力，也标志着时代的进步和召唤。我们的许多同行心存感激，对他们的服务向他们表示小小的谢意，送瓶水、饮料什么的，都被他们微笑着婉言谢绝了，“这是我们烟草人的职责，您不用太客气，您的满意就是我们的追求。”他们说在他们的心中，在所有烟草人的心中，“两个至上”是他们的信念，“两个维护”是他们的誓言，选择了誓言，他们就选择了奉献，再苦再累，他们都无怨无悔。

**烟草店工作总结范文12**

一、今年上半年主要工作情况

今年以来，我市烟草行业经济运行继续保持良好态势，经济效益持续增长。1-6月份，全市行业共购进卷烟539319万支，同比提高8、88%;销售卷烟545740万支，完成年计划的55、13%，同比提高9、52%;一、二、三类烟销售173908万支，占总销量的31、87%;百牌号卷烟累计销售538665万支，同比提高9、30%;低档烟累计销售236267万支，完成年销售计划的52、48%;实现利税20548万元，同比提高23、89%，主要经营指标实现了时间过半、任务过半，经济运行态势良好。为确保今年经营管理目标完成，重点抓好以下几项工作：

(一)经济运行质量持续提高

今年以来，我们认真分析当前宏观经济走势和市场变化趋势，以满足市场需求、提高经济效益为中心，不断加大宏观调控和计划调控力度，有效防范和化解了经济运行中的不稳定因素，使全市行业经济运行保持了良好的发展态势。

一是全面加强营销管理调控。面对错综复杂的经济形势，宏观调控的有效性、及时性、针对性至关重要。工作中，我们建立健全营销调控机制，采取经理办公会、经济运行调度会、情况通报、个别调度等有效调控措施，及时对宏观经济形势和经济运行情况进行跟踪分析和指导调度，切实解决好营销工作中的重点、难点问题和薄弱环节，防止经营出现大起大落。按照省局(公司)销售工作会议精神，我们深入分析当前经济形势给行业带来的影响，对09年春节前后及09年第一季度经济运行工作进行了认真部署安排，加强了对卷烟调入、投放和一、二类烟存销比调控力度，实现了首月、首季开门红。

二是切实做好需求预测和货源组织工作。进一步加大市场调研力度，密切关注本地市场动态和消费走势，尤其加大对社会库存的监控力度，不断提高对市场形势的预见力和判断力，进一步完善信息采集体系和拓宽信息采集渠道，切实将零售层面的销售价格、存销比、断货率等信息作为需求预测重要参考，努力提高预测结果科学性和预测整体准确率，为按订单组织货源提供真实参考数据。在此基础上，我们积极与工业企业进行沟通联系，并按照国家局有关存销比考核的工作要求，在货源组织上，突出向大企业、大品牌靠拢，积极组织适销对路和贡献度较高的货源保证市场供应。在货源投放上，按照稍紧平衡的原则，正确处理总量、存销比、库存和结构关系，科学控制投放节奏，达到预测量、投放量、实际销量的基本一致，避免零售库存的积压，保证市场的价格稳定、秩序规范。

三是不断调整卷烟品牌结构。按照国家局“保牌、稳价、规范、增效”的总体要求，我们把培育全国重点骨干品牌、调整卷烟品牌结构作为营销工作的重中之重。制定出台了《20XX-20XX年卷烟品牌发展战略》和《20XX年品牌培育实施方案》，进一步完善品牌引入退出机制，压缩牌号、精简规格，促进重点骨干品牌规模不断扩大，使重点骨干品牌在市场竞争中保持强势态势，居于主导地位。全面加强工商协同培育品牌能力，积极推进营销内容和营销手段创新，切实做好品牌培育的有机对接，不断提高品牌培育的针对性。积极做好市场引导消费工作，切实发挥客户经理在品牌培育促销、货源分配、需求预测方面的作用，积极做好品牌宣传和消费引导工作，并落实行之有效的考核办法，落实责任，量化指标，努力提高重点骨干品牌的市场覆盖率。充分挖掘和利用零售终端资源，注重发挥重点联系客户在营销政策宣传、信息反馈、品牌促销、消费引导等方面的影响和带动作用，实现重点骨干品牌扩销、上量、增效。

四是制定和完善了经济指标考核措施。为确保全面完成省局下达的各项经营管理考核指标，市局(公司)制定了《XX市烟草系统20XX年经营管理责任目标考核办法》，将经营运行业绩、重点工作开展和规范经营等工作层层分解，进一步明确了各单位目标任务。同时，制定了《XX市烟草系统20XX年县级局(营销部)月工资发放办法》，对一季度工作实行季度考核，确保实现了首月、首季开门红。为保证全年经济的高开稳走，从四月份开始实施月度考核，将经营指标和管理指标进一步细化，充分调动了广大干部职工工作积极性，确保上水平、保增长、促发展目标圆满完成。

(二)专卖管理工作切实加强

**烟草店工作总结范文13**

上半年，我局(分公司)在\*\*市局(公司)和\*\*市委、市政府的正确领导下，以党的十八大和“两会”精神为指导，认真贯彻落实全省、\*\*烟草系统工作会议精神，围绕“走在行业前面，展现一流水平，全面建设现代烟草”和“四个引领”的目标要求，深入“三大战略”，不断巩固优秀基层单位创建成果，通过文化管理和创新管理，加快了\*\*烟草整体工作上水平、创一流的步伐，顺利实现了“时间过半、任务过半”的既定目标，为全面完成全年目标任务奠定了坚实基础。

一、\*\*年上半年主要工作业绩

1-5月份，对系统外销售卷烟21087箱，同比上升;销售收入49441万元，同比上升;实现税利13900万元，同比上升，其中利润8678万元，同比上升;未发生一起客户投诉，客户的满意率达到98%以上。1—6月，我局共出动市场检查人员6645人次，查获各类涉烟案件159起，其中：案值万元以上案件36起，五万元以上案件7起，捣毁非法卷烟窝点96个;查获各类违法违规卷烟条，其中假冒卷烟条，移送公安案件7起，上缴财政罚没款万元，市场净化率。不法烟贩被刑事拘留3人、判刑3人。

(一)咬定市场营销上水平，注重品牌培育和终端建设，经济运行质量稳步提升

上半年，认真践行“创商业品牌”战略，进一步深化“与客户共创成功”的服务理念，大力开展“我就是品牌”活动，始终把品牌培育作为第一要务，不断加强零售终端建设，促进了卷烟销量和经济效益的稳定增长。

一是以“第一要务”为抓手，积极创新品牌培育模式，大力开展建功立业活动。不断加大对重点品牌尤其是“532”大品牌的培育力度，密切关注市场需求的发展变化，把优化结构与引导消费、调整状态有机结合，重视低焦油品牌的市场培育。针对卷烟市场销售疲软，考核品牌任务繁重这一现状，以“农村包围城镇”、“以点带面”、“全面开花”、“突出重点”等一系列品牌促销的方式和方法进行推广，极大地带动了各品牌的销售，为完成好各考核品牌销售指标奠定了基础。抓好客户经理的服务质量，充分运用移动工具，保证服务时间、服务频次、服务质量的落实，切实履行服务承诺，推进服务品牌建设;用卓越服务赢得客户的满意，推进“同心”服务品牌建设;以“四率三度”(客户对省局投诉电话知晓率、货源供应办法知晓率、客户投诉咨询率、客户毛利率和客户满度)为主要衡量指标，考评各客户服务部、各客户经理的客户意度、客户对服务人员的满意度、客户对货源供应满意服务水平。以知名品牌培育争创“明星团队”和“明星个人”活动为契机，积极开展“服务客户零距离、服务质量零差错、服务对象零投诉”服务活动，使每一名员工都行动起来，从我做起，从细节做起，争当岗位创新主体，争当“明星个人”。

二是以市场为导向，不断完善信息采集功能，确保年度目标任务的全面完成。以“终端信息管理系统”为平台，不断充实信息点基本信息，充实信息采集手段，经常性地开展与信息点的沟通交流，提高信息点的信息采集配合度，为信息采集奠定坚实的基础。在以零售客户的进、销、存、价为基本采集信息的情况下，进一步拓展、完善信息采集内容，把地方经济发展、行业政策变化、社会消费动态、消费者消费习惯等内容纳入信息采集的范畴，定期进行收集、归纳，充实信息内容，夯实信息分析基础。强化信息分析应用，对采集的信息，在归纳汇总的情况下，通过对信息价值的挖掘，将信息充分应用于指导市场需求预测，最大程度满足零售户的经营需求。

(二)咬定市场监管上水平，狠抓依法行政和端窝打点，专卖管理质态明显提升

上半年，以“基础管理扎实、运行机制高效、特色文化浓厚、队伍建设精良”为基础，积极构建高效的市场监管体系，提高依法行政、文明执法的能力和水平，始终保持卷烟市场较高程度的净化水平，持续巩固和提升优秀县级局创建成果，专卖管理各项工作取得明显成效。

**烟草店工作总结范文14**

20xx年，在车间领导的正确领导和指引下，在全班员工紧密团结和奋斗下，以“规范、高效、更好”为追求目标，以人本治理为突破口，切实转变思想观念，牢固树立发展意识、竞争意识和创新意识，大力推动班组基础治理更上一个新的台阶。较为圆满地完成了厂、车间下达的各项生产任务；并能积极有序地开展各项工作，班组建设也得到提高。现将一年来主要工作述职：

>一：建立了一套符合我们班生产运行的新线运行模式

二次创业初期，有许许多多需要我们思考的问题，如何有效归范生产中各种细小环节是我们当前的基本任务，需要我们首先将所预料的各种环节进行规范和部署，以便员工们有章可循，大家做到心中有数；再加上“三定”工作的有效开展，使员工们的危机感进一步增强，进一步提高各方面知识已成为车间员工的`当务之急。我班在当前的形式和任务面前，必须选择一套较为符合新线的运行模式，来适应我班的经营活动，以便提高班组的各项工作。我们班班委经过几个月的不断探索和实践，总结出一套较为适合我班的运行模式。

>二：建立了新线设备保养制度。

“产品质量的体现在现场”，我们车间一向注重车间形象，现在我们车间设备增加了一倍以上，搞好现场治理和设备保养是新线治理工作的重要组成部分，也是产品质量得以保证的前提和基础。所以如何搞好设备维修和保养是今年工作的重点。班组根据实际情况制定了一套维护现场治理和设备保养的规章制度来规范现场治理。

>三：严格执行生产调度指令，认真组织生产

一个企业的生产是否能够正常进行，取决于生产调度的合理调度，我们生产班果断服从生产调度指令，为全面完成全年的生产任务打下基础。首先，在实际生产过程中班组能够很好的协调各方面的工作，能从培养员工素质和提高工作效率两方面着手开展各项工作，并且能有效运用人力资源进行合理安排，认真组织生产，今年同期生产产量比去年增长百分之十以上；其次，班组为提高班组员工的综合素质，逐步将员工岗位进行轮换，让他们有机会接触和把握各岗位的操作技能，班组为他们提供岗位轮换机会，使员工们的综合素质得到进一步提高。

**烟草店工作总结范文15**

今年，我局（营销部）在市局（公司）、县委、县政府的正确领导下，在各有关部门的大力支持配合下，始终遵循“以规范促发展，以服务增效益”的企业理念，以“四个一流”和“两个不坏”为目标，以规范经营为工作重心，狠抓结构调整，企业效益持续、稳定地提升，较好地完成了今年工作任务。

几项主要经济指标完成情况

1.今年共购进卷烟大箱，较上年同期7049大箱增加箱，增长；

2.销售卷烟箱，较上年同期增加339箱，增长；实现销售收入元，同比增加元，增长。

3.今年实现毛利元，较上年同期元增加元，增长；综合毛利率为，与去年同期相比增长百分点；单箱毛利为，与去年同期1348.相比，增加，增长。

回顾半年来的工作，我们主要是从以下几个方面努力的：

>一、进一步维护组织结构调整成果，注重学习，加强培训，强化监督，全力创建学习型企业，保障持续、健康、稳定发展。

以人为本抓党员干部职工的思想教育。一是分层次及时传达、学习上级纪检监察会议精神；二是狠抓党员干部的职业素质教育，包括发放一些相关的书籍、组织专题党课教育等；三是注重正反事例的宣讲，重点收集了行业内发生的部分案例在局务会、党务会和职工大会上讲解；四是经常性地开展党纪规章制度的学习。5月初组织全体员工学习了“身边先进党员”感人事迹，并开展认真讨论，增强了员工的成才意识，掀起一股学先争先赶先的竞争热潮，使员工深刻体会到先进模范人物既可敬可爱，又可学可比。全体干部职工政治素养的不断提高，为我局（营销部）顺利完成今年经济指标任务提供了有力的思想保障。

持续加强对员工业务技能的培训。今年，我们开支几千元购买营销、管理类书籍发给全体员工，利用双休日对员工进行客户关系管理、卷烟营销、专卖管理等方面的培训，并结合工作中的实际案例进行讲解，使之融会贯通。并推行痕迹管理，要求职工每天填写工作日志，在工作中发现问题，用所学的知识去解决问题。认真组织职业技能鉴定的申报工作，鼓励和支持员工参加学习，提高素质。同时，通过政策、经济形势教育，市场环境分析，营销工作点评等多种形式的交流学习，使全员综合素质有了一定的提高。

不断完善单位内部管理制度，强化监督考核。为了形成企业良好的工作氛围，员工良好的工作习惯，我局（营销部）在原有的规章制度上进行了进一步的修改完善，建立健全了责任到部门，内部考核细则细化到个人，考核结果与工资奖金直接挂钩的企业员工考核制度，编集成册，发放到人，并严格按细则要求加强对各项制度及任务完成情况的监督考核力度，。同时，成立了考评领导小组，小组条块结合，分工明确，每月根据考核细则对各部门进行常规性或突击性的检查，发现问题，严格扣分，决不留情。并将每月的考核情况在职工大会上进行通报讲评，使各项规章制度落实到实处，较好地起到了奖勤罚懒、奖优罚劣的作用，促进了员工责任意识和效率意识的提高，增强全体员工的工作自觉性。为企业的持续发展提供了秩序保障。

另外，单位还注重人力资源的梯级培养，给素质较高的年轻人压担子，勤督促，严要求，使其自我加压，自我约束.能尽快适应岗位需要，进入角色。今年机关党支部又将一名积极要求进步、工作能力强的入党积极分子吸收到组织中来，为单位的可持续发展提供人力资本支持。

**烟草店工作总结范文16**

在贺州市公司的领导下，在站长的带领下，20xx年的烟叶收购工作于9月15日全部结束。今年我的收购担数是930多担，距离分配的任务指标还差距大，由于种烟时前期干旱，又遇低温阴雨等各种原因，完不成收购任务。现将一年的工作总结如下：

>一、育苗管理阶段：

20xx年麦岭烟站在涌泉黄土岭村建立了一个万亩育苗大棚基地，为以后发展烟叶生产打下了一个坚实的基础，为烟叶农提供育苗方便的平台，即省时、省工、省劳力。但是由于今年天气反常，连续下了四次雪，大棚不能按时完工，使育苗时间推迟，到了移栽期，烟苗素质还是很差，参差不齐。为了使烟苗能顺利的把苗移栽到大田，保证成活率，全站员工每天下乡耐心的指导烟农宣传对大田管理的技术，通过我们和烟农的共同努力，使烟苗的成活率达95%以上。

我所管辖的线路是涌泉4、9、10组、和睦1组，共73户，面积504亩，由于天气特殊，加上育苗时间和移栽期推迟，有很多农户都没有盖地膜，所以移栽到大田的烟苗前期不是很理想，有的烟农对种下烟苗爱管不管，缺乏信心。但是通过技术员细心的按技术要求操作，对烟苗分类管理，克服各种困难，促使今年的烟叶还是长势良好。株高适宜，到成熟期也分层明显落黄。

>二、烤烟生产阶段

烘烤是烟叶生产的一个薄弱环节，为了提高烘烤水平，烟草公司在涌泉黄土岭村还建造20座大型密集烤房，今年是第一年推行笼式烟夹烘烤。为了掌握笼式烟夹的烘烤技术，我们全站员工从编烟、装烟、烘烤每一个环节亲自体验动手，第一炉烘烤四天四夜，通过大家的共同努力，第一炉顺利的烤出，烤出的烟叶既亮又喷喷香，没有焦尖焦叶现象，使我们基本掌握了笼式烟夹的烘烤技术。

在收购过程中，我们烟技员的主要工作是下乡入户预检，从烟农烘烤第一炉开始，就要进行烘烤登记，要向农户宣传烟叶收购政策，宣传开展入户预检的方式、方法、目的、意义、质量要求和预检流程，让烟农从思想上意识到预检对增加收入的重要性。为提高烟农的积极性、主动性打好基础，在预检过程中，有农户存在部位、颜色混杂的，我就在农户家里选几片烟叶做示范给烟农，现场指导看，全面提高预检质量和把内纯度，还是不合格烟把重新整理后才能再预检。

作为一名烟技员，在今后的工作中要树立信心，端正工作态度，用心工作，努力提高业务水平，认真学习，加强劳动纪律，加强工作责任心，认真做好每一项工作，把烟叶单产提高，为明年的烟叶生产打下良好的基础，为贺州烟叶的发展作出更大的贡献。

**烟草店工作总结范文17**

各位领导、各位同志们：

我是xxxxx烟草公司直营店的店长，一年来，我忠诚于烟草事业，捍卫《国家烟草专卖法》，严于律己，严格管理。带领直营店全体人员向队伍团结、纪律严明、综合素质高的目标迈进，现将今年以来的工作汇报如下：

>一、全年

20xx年全年喀左直营店：

1、共计购进烟草制品xxxx条，比上一年增加xxxx条；

2、总销售xxx条，比20xx年增加xxx条；

3、收入xxx元，比20xx年增加xxx元，

4、20xx年毛利xxx元，比20xx年增加xxx元。

>二、积极努力向开展工作

努力做好信息的收集与反馈工作

20xx年，我们根据每周，每月各种烟草制品的销量进行对比，了解并掌握消费者对烟草制品的品牌和口味的倾向，、喜爱，及时调整订烟策略，增加直营店烟草制品销量，

并对调研情况进行了深入细致的分析研究，登记在册，为领导决策提供依据。

一年来，我认真履行职责，及时向领导汇报直营店工作，搞好团结，工作取得了一定成绩。但也存在着一些不足之处，如工作还不够细致，促销策略、手段还不够多，特别是面对快速发展变化的市场形势，还缺乏科学系统的应对手段。今后，我将进一步严格要求自己，加强学习，解放思想，提高认识，努力配合好有关部门工作，为xxx烟草公司的持续、稳定、健康发展做出更大的贡献。

以上汇报如有不妥之处，请领导和同志们批评指正。

谢谢大家！

**烟草店工作总结范文18**

时间过得真快，转眼间20xx年即将逝去，新的一年正在走来。回顾这三年来的工作历程，才发现自己一路走来并非坦坦荡荡，而是充满着坎坷和挑战。然而，这三年的客户经理工作，对于笔者而言，不但是一种磨砺，更学到了很多与人交往的道理，也在失败中不断成长。下面就个人方面以及对今年的工作做一下回顾和总结。

一、20xx年度个人感悟

工作的目的并不仅仅是赚取生活的砝码，更重要的是通过工作赢得社会的尊重和认可，从而获得工作带来的成就感和满足感。然而在这个竞争激烈的环境下，能找到一个让自己发挥能力的舞台是不易的。自从进入烟草公司以来，非常感谢同事们在工作上以及生活上的帮助，更离不开广大零售户对工作的支持。然而在服务零售户方面，与其他同志相比，还有很大的一段差距;在工作任务的执行方面没有明确的侧重点;对低消费以及人均分布较稀地区的消费群体没有灵活的应对措施等种种因素的影响，通过深刻反思这段成长空间，我越发要摆正位置和心态，明年创造出更优异的成绩。

二、20xx年工作回顾和总结

2、自“135”工作法实施后，工作模式逐渐发生了改变，工作方向也逐步明确。随着“月计划”、“周安排”、“周总结”、“日拜访”、“月总结”的实施，工作模式渐渐固化，工作方向也随之明确。这五项内容大致是这样的：在月末安排好下月的工作计划，有利于工作计划的开展;每周及时的安排、总结，有利于工作的回顾;在每次走访之前事先安排好要拜访的对象，这就节约了拜访时间，有针对性的关注异常客户;而月总结则可以将发现的问题及时的归纳汇总。

然而“135”并不是一套万能公式，它需要每个人灵活运用。通过工作让客户最大程度的满意，进而增进与客户之间的关系。良好的客情关系的最大的好处就是得到广大客户的衷心支持，最终获得良好的市场效益。比如，在拜访的过程中指导客户卷烟经营，加强与零售户的沟通，有针对性的对新品牌进行培育。否则，“135”可能会变成一套现代版的《四书》、《五经》了。

3、工作中的“狄德罗效应”。比如当客户经理在走访市场的过程中遇到客户通常的提问：“为什么有些烟别人订到，自己却订不到?”、“为什么有些烟自己总是比别人订的少?”，请不要过于笼统回答道：“国家对卷烟实行计划生产”之类的话了。因为客户关心的不是总体的市场环境，而是经过与别人比较后自己的切身利益，这是就有必要向客户说明不同的客户类别之间的区别了(比如在卷烟销量、卷烟陈列、柜台展示等方面)，从而让客户争相做类别高的客户群了，这就是狄德罗效应了。

4、专销联动工作

目前专销结合还存在的一些问题：

(1)信息反馈不及时，专销双方难以达成全面的共识，专销结合效果不理想。三员缺少直接交流，信息时效性不能保证。在新的订货模式下，专卖难免在检查中与零售户发生摩擦，不利于维护烟草形象。

(2)专销日常工作缺少监督或监督不力。有时顾于情面，难免在日常工作中出现相互推委现象，很不利于专销结合工作的正常开展，也不利于专销联动工作的健康发展。

有效做好专销结合应从几方面着手：

(1)市场走访方面。专卖、营销两支队伍不仅要在日常工作中各司其职，而且要在日常走访中相互监督，比如每月组织一次客户经理随同市管员进行走访。市管员在市场检查中、在对违法户的打击中发现问题，要及时告知客户经理，以便在客户经理在货源上加以控制。

(2)信息反馈处理方面。信息既是做好营销服务的基础也是做好专卖管理的基础，以信息共享为基础，建立一种专销共同参与的动态市场分析机制，是专销结合的核心内涵。通过综合信息平台及时传递，做到发现问题传递及时，部门即时落实，责任人限时解决。同时专卖、营销应该共同遵守规章制度，共同遵守行纪行规，保持一种良好的工作态势。

5、20xx年片区卷烟销售分析

(1)主要指标情况：本区域总销量与去年基本持平，省产烟需求有所增加，条均价也有所提升。20xx年共计销售卷烟箱，比去年同期相比减少了箱，减幅为。其中省产烟本年度销售箱，与去年同期相比上升。本年度条均价为元，去年同期为元，增幅为。

(2)各类烟销售情况对比：一类烟箱，比去年同期增长;二类烟箱，比去年同期增长;三类烟箱，比去年同期相比下降;四类烟，比去年同期下降;五类烟箱，比去年同期下降。可见低档烟的销售数量在各类烟中占的比例是最小的，同时低档烟的降幅也是最大的。

现将低档烟的下降做如下分析：

(1)健康意识的提高。由于吸烟与健康问题越来越受到人们的关注，低焦油、低危害卷烟也逐步被人们所接受。然而五类烟一般不包括低焦油卷烟，出于对健康的考虑，会导致越来越多的消费者退出低档烟市场。

(2)零售户无利可图。现在卷烟的批发价市场透明度过高，一般情况下无利可图，大多为了吸引客户前来购买零、副食品，所以这部分客户的售烟积极性并不高，但这部分客户却能影响周边地区的卷烟销售结构。

(3)消费结构在提升。随着人民生浩水平提高，消费者在卷烟消费方面也提高了档次，如现在一般出于三线以下城市的郊区办喜事一般档次都是13元以上的卷烟，而去年用的较多的仍是10元以上价位的。

三、本年度工作中存在的问题

1、农村市场小户为大户代订货现象严重，影响对客户真实销量的核定，建议专卖部门加大检查力度，对代订货的小户给予取缔。

2、“三员”之间扭曲了相互监督的实际意义，情面工作时有发生，导致很多隐藏问题的不能被发现，影响公司整体形象。

3、由卷烟供货引起的客户满意度下降，投诉率降低，但服务客户的能力有待加强。

4、低档烟销售形势仍然严峻，未能实现时间过半任务过半。

5、绩效考核有待进一步提高。

6、未能通过初级、中级职业技能的报名。

四、来年工作计划

1、密切注意在新的客户评价执行后的卷烟市场动态，重点走访农村中小型客户，了解中小型客户的真实需求，提高核量准确率。

2、扎实开展品牌培育。以市公司品牌为主线，重点在辖区内构建面向零售客户和消费者的营销体系，提升品牌结构，拓展品牌宽度。

3、按要求逐步开展“135”工作法的一条主线，三个要点，和五个步骤进行工作，有针对性地开展服务营销工作，能力提高片区的卷烟销量。

4、做好零售户基础信息维护工作。主要做好订单指导，让零售户尽快消化库存和维护卷烟标价。

5、关注零售户的销量波动情况。对卷烟销量波动较大的零售户，及时沟通，并及时与片区专卖管理员联系，防止其违规行为。

6、加强学习，重点学习卷烟职业技能相关教材，争取明年通过卷烟营销师中级考试。自觉养成勤于学习、勤于思考的良好习惯，在学习中加强自身修养，增强个人素质。

最后，由衷的感谢这一年来领导和同事们一如既往的关心和帮助，在来年的工作中笔者会加倍努力的工作，为今后烟草的可持续发展贡献一份力量。

**烟草店工作总结范文19**

>一、主要工作开展情况

1、巩固亮点，强化要点发挥创新管理优势。在专卖日常管理工作中，我们继续推行和完善市场监管“三个三分之一”工作法，并逐渐从“塑形”向“重果”转变，结合去年专卖管理工作新要求、新标准，不断补充工作内容、巩固工作环节，强化细节管理、流程管理、质量管理。

一是完善表单内容，提高执行力。《日常工作纪实表》、《信息反馈处理单》，作为日常痕迹化管理的基础信息，即是工作质量的保证，又是工作效果的体现。围绕工作重点，在《日常工作纪实表》又增加了三项监管内容，上调了四项监管标准，保证日常监管重心突出；重新设计了《信息反馈处理单》的表样，补充了《反馈及处理信息明细汇总表》，使三员联动监管工作，流程更加清晰，程序更加简约、内容更加明确。同时，增设了回访监管内容，实施后续查效，要求谁反馈、谁跟踪，谁处理、谁负责，保证每条反馈信息，都要处理有果、落地有声。记录表单的进一步完善，确保专卖日常监管更加有序，开展工作更有支撑。

2、维护起点、落实重点，保持打假高压态势。抓好“卷烟、烟叶”两个市场经营秩序，是专卖管理工作的出发点和着重点。对此，我们不断加大力度、扩通渠道、强化措施、保持打假高压态势。

一是全面落实“净土行动”。通过“四摸清”排查，对全县商户的店面信息、业主信息、卷烟柜台、许可证、营业执照等相关信息，全部进行影像采集，统一保存登记；通过集中打击，重点对名烟名酒商店、特业场所进行了清理整顿，协助上级部门破获了一起标值9万多元的非法经营卷烟案件；通过联合整治，与工商部门，分两次对无证商户进行了集中清理行动，取缔无证商户8户，对1户符合办证条件的商户办理许可证。联合^v^门，先后破获案件4起，查处非法生产卷烟万支、标值万元，查处非法生产烟砖27块、烟丝9包、标值万元。截获了一起非法运输卷烟案件，当场查获了标值万元的非法运输卷烟。

二是深入抓好烟叶监管。汪清县作为延边烟叶产区，又与黑龙江省接壤，烟叶市场监管形势比较复杂，烟叶收购期间，我们坚持提前准备、提前入手、提前防控。去年8月份，由我局牵头，邀请各烟叶产区乡镇政府负责人、^v^门负责人、烟叶生产管理部领导共同召开了烟叶监管专题工作会议，并成立了维护烟叶市场秩序专项工作组，发挥工作合力，共同加大了烟叶收购管理的检查和监控力度。三个多月来，全体专卖稽查人员，放弃了所有假期，对烟叶生产重点区域、重点部位实施全天侯蹲守监控，密切关注烟叶流向，坚决禁止烟叶外流，保证产区内烟叶全部收购。同时加强法制宣传服务，公布举报电话，推进烟农互相监督机制，抓住一切可以利用的线索，破获非法收购烟叶案件。去年，查获无证运输案件2起、非法收购烟叶案件1起，3起案件共查获非法收购烟叶29200斤。

3、巩固基层创建，抓好两项创新工作，突出亮点广受好评。按照两个基层创建标准要求，在认真总结、潜心积累创建经验，一如既往的完成好规定动作的基础上，去年，我们提出了“三创三提升”的创建工作思路，并着力在自选动作上想方法、下工夫。

一是推广亮化模式，实现终端建设新成果，为巩固基层创建夯实基础。经过近三年的探索实践，去年，汪清县局亮化柜台服务工程实现了终端建设的丰硕成果，全县更换了新版摆放槽和卷烟柜台客户共737户，占全县客户的60%，其中汪清镇内客户490户，亮化普及率达到，零售终端建设水平有了显著提升，通过亮化柜台活动，使我们对终端建设更加具体化，使服务工作更加流程化、制度化。在日常服务中，对发现有公开摆放假私卷烟现象，及时信息互动，提高了三员协助管理能力；同时，亮化柜台活动促进了各线服务人员注重细节服务、个性服务，形成了主动为客户想事、帮客户做事的工作作风，有效提高了客户对企业的满意度和忠诚度。真正实现了亮化柜台的有效落地，为巩固基层创建夯实了基础。

二是创新电子监控，搭建终端管理新平台，为创建优秀县级局再增亮点。优秀县级局工创建作以来，我们结合省、州局工作思路，不断创新管理措施，努力构建优质实用的零售终端管理平台。去年，结合净土行动”摸底排查阶段取得的信息成果，依托当前运行的地理信息系统、v3营销系统和内部专卖监管系统三大资源，建立了“汪清县烟草专卖局卷烟零售终端电子监管系统”。通过设置“档案信息、销量分析、结构分析、热点分析、客户分布、无证商户”六个模块，丰富了监管手段，提高了监管水平，取得了明显成效。

强化专卖队伍建设，提高专卖队伍执法能力，打造高素质的专卖队伍。去年，汪清县局将真假烟鉴别、案卷制作、法规法条等业务培训内容分设课题，分别选设素质相应、能力相当、学识相符的人员作为课题研究责任人，通过下达任务，施加压力，让有能力的员工凸显出来，通过自主研习与集中培训相结合，带动其他人一起学习，营造比学习、比技能的学习氛围，形成了“点带面”的培训模式，取得了显著效果。

在去年全州专卖管理人员岗位技能竞赛活动中，汪清县局荣获团体第一名的好成绩，连续三年获此殊荣。

>二、下一步主要工作打算：

按照全省专卖工作会议精神和今天工作会议的要求，下一步专卖管理工作，我局将围绕省局“1346”发展战略目标任务，重点抓好以下几项工作：

一是全力加强市场监管工作，为“两烟”发展营造良好的市场环境。不断丰富监管措施，扩通打假、打私渠道，充分发挥日常考核作用，不断提高市场净化率。

二是全力开展“整治规范卷烟销售大户经营行为”专项行动，巩固前期打假成果。充分利用电子监控系统，掌握大户基本信息，实现日常监管与专项行动的有机统一。同时拓展信息来源，与公安、工商等职能部门紧密沟通。

三是全力推进内部监管工作，保证日常监管、定期监管工作不缺项、不落空。强化监管流程、提高监管质量，严格实施“零容忍，保证卷烟经营“三个百分之百”。

四是全力巩固创新工作，不断夯实创优基础。20xx年，我们要延续好的工作势头，深入总结，使“三个三分之一”工作法，卷烟电子监管系统保持与时俱进、不断精进的运行状况。电子监管系统，已纳入到日常监管程序中，我们要坚持日查询、周对比、月分析，结合“三个三分之一”工作法，相互补充、相互支撑；要不断完善相配套的管理制度，将使用情况、掌握程度、运行质量均作为考核指标项目，统一管理、统一考核。真正把电子监管系统形成痕迹化管理、规范化操作、制度化约束、常态化运行的日常管理操作程序。

五是全力提高专卖队伍建设水平，努力打造“四手”人才。20xx年队伍建设目标是努力打造一支与企业发展相适应的人才队伍，努力培养出一名以上“四手”人才。

一是要丰富内容、综合提升。在培训内容上，注重实用性、富于创造性。要突出从员工的表达能力、业务能力和执行能力方面实施培训，有效利用好当前岗位技能培训教材，抱着从实际发出，增长技能、掌握本领、解决问题的角度开展真学、真练，力戒搞形式，做表面文章。同时，根据每个人的不足力求针对性，让擅长表达的员工通业务，让精通业务的员工重执行，让注重执行的员工擅表达，切实提升员工综合素质。

二是要发现人才，发挥人才。坚持以赛促学、学以致用，要分设课题，为大家搭建模拟讲课、现场演练、讨论的平台，按照省、州局技能竞赛的模式，每季度开展竞赛活动，让大家比一比、争一争、赛一赛，看谁的水平高、工作实、能力强，让各专业的业务骨干脱颖而出，并以骨干为旗帜，带动全员队伍整体提升。

20xx年是全省“1346”发展战略的关键一年，也是汪清县局巩固成绩，转化成果、发挥成效，把创新亮点工作常态化、制度化、规范化，构建长效工作机制的重要一年，对此，我们有决心、有信心在州局（公司）的正确领导下，以更加务实的作风勤勉做事，为延边烟草的和谐发展、科学发展、率先发展，做出新的更大的贡献。

**烟草店工作总结范文20**

今年以来，在市局党组的正确领导下，在各科室、各单位的大力支持下，围绕市局党组的中心工作，坚持以人为本，以三项制度改革为重点课题，以文明创建和企业文化建设为主线，为今年上半年全市烟草系统完成“双过半”的奋斗目标作出了积极的努力。

>加强调研，为三项制改革作充分的准备。

三项制度的改革是年初党组确定工作思路的一大举措，为推动改革向纵深发展，我们对六大课题进行了调研：①机关岗位职责的描述；②内部退养制度可行性？③面向社会公开招聘xx级管理人员操作办法；④派遣用工末位淘汰的操作办法；⑤绩效考核体系的建立及户管中队的考核办法；⑥机构设置及人员编制等。通过这些课题的研究为党组的正确决策提供了信息，为稳步推进企业改革奠定了基础。

>开扩视野，引进人才用人机制有新突破。

随着电话访销业务工作的全面展开，全市烟草系统专卖管理和卷烟销售技术水平的不断提升，急需建立一支高素质的专业技术队伍，根据市局党的工作思路，从实际需要出发立足企业的长远发展，将人才引进工作作为今年的一项头等大事来抓。经过探索已基本形成了一套规范化的招聘专业人员和副股以上的管理人员的操作程序，充分体现了面向社会公开、公平、公正性，择优录用保证了新进人员的素质，从而解决了全市烟草系统专业技术人员缺乏的问题，为企业的发展增强了后劲。今年全市烟草系统已面向社会公开招聘专业技术人员11名。其中：计算机专业人员5人，法律专业人员4人，副股级管理人员2人。目前，这11人按照劳动合同制的规定办理了手续，已陆续到岗。

>立足主线，推进三个文明建设协调发展。

今年以来，在企业经济效益整体大幅提高的同时，立足文明创建这条主线，树立了企业良好的社会形象。为实现全市烟草系统确保“省级xx文明单位”、争创“市级文明系统”的文明创建目标，从基础工作入手，狠抓文明创建工作，并结合烟草行业专卖专营的特点，树立企业良好的服务形象和执法形象。继市局xx局长、xx分局、xxxx专卖店分别被评为xxx区“十佳诚信企业家”、“十佳文明执法单位”和“十佳文明窗口”后，今年上半年，xx局长和xx分局又被xx市委、市政府评为了xx首届“十佳诚信企业家”和“十佳文明执法单位”；市局申报“省级xx文明单位”的第一程已由xxx区审核通过上报xx市委；首次申报区级文明单位的xx分局，已通过xxx区委的评审 x市局和xx县局的市级文明单位的申报工作，要求不拖全市的后腿。企业决策民主，重大决策征求职工的意见，通过职代会让职工参与企业的管理得到了充分的体现。

>以人为本，企业文化建设有举措。

今年上半年，结合xx烟草组建二十周年的实际，在市局办公室、工会、团支部等部门的通力配合下，在县（市）局、城区分的大力支持下，成功举办了xx烟草组建二十周年系列庆典活动；举办了职工运动会和文艺汇演，通过运动会上同台竟技和自编自演的文艺节目，拉近了干部职工之间的距离，活跃了企业文化生活；同时通过慰问走访活动，增强了职工的凝聚力和向心力，增强了职工的主人翁精神和集体荣誉感，增强了职工全面完成市局党组制定的全年奋斗目标的信心和决心。

>优质服务，做好职工权益保障工作<

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！