# 烟厂机长工作总结(20篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-03-27

*烟厂机长工作总结1这一年的时间中在公司和部门领导的带领下，年即将过去。同事们帮助和支持下，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...*

**烟厂机长工作总结1**

这一年的时间中在公司和部门领导的带领下，年即将过去。同事们帮助和支持下，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，企业和广大消费者之间的桥梁和纽带，生产厂家品牌的直接推介人和宣传员，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 年烟草的营销工作总结如下：

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。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”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。

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“为中心向以客户为中心转变。1994年，全国开始农村卷烟零售网络的建设，1997年，全国城市卷烟零售网络建设拉开帷幕。目前为止，全国的卷烟流通，已形成以省级烟草专卖局（公司）为管理主体，州市级烟草专卖局（公司）为经营主体的格局。全国各地市级烟草公司已基本完成了470多万个卷烟零售户的网络建设。电话订货、电子结算的经营方式，已涵盖所有的城市卷烟零售户，以及农村部分卷烟零售户。随着经营模式的转变，对卷烟经营客户的定位也随之转变。此前，无论是工业企业，还是商业企业，都仅仅是把客户当作销售的对象，随后又上升为服务的对象。随着行业形势的变化，客户作为工商企业赖以生存和发展的资源，受到重视的程度越来越高。从国家局连续出台的几项政策中，可以看出对营销终端的重视。如：两个利益至上”原则，由于烟草行业的特殊性，国家烟草专卖局提出国家利益和消费者利益是烟草工作的出发点和归宿点，国家利益最终要通过消费者利益的满足才能实现，离开了消费者的利益，国家利益不可能变成现实；三个满意”工业企业在经营运行中，要以消费者为中心，以烟草公司、卷烟零售户为纽带。烟草公司、卷烟零售户和消费者满意是卷烟销售工作的目标和方向。工商职责划分，全国烟草实施了又一次重大改革：工商分离，工业主要负责卷烟的生产，商业负责卷烟的流通。这为中国烟草大企业、大品牌、大市场的形成奠定了基础。建立以州市级烟草公司为经营主体的卷烟流通模式。

三）控烟公约生效对烟草营销产生重大影响随着消费者健康意识不断提高，反吸烟浪潮逐渐高涨，西方发达国家吸烟人口呈下降之势。随着《烟草控制框架公约》生效和中国批准加入《公约》卷烟的广告宣传等将受到严格的法律限制。公约》中明确要求烟盒包装上扩大健康警语面积，卷烟包装需要进行新的设计，以符合《公约》规定。其次，公约》对烟草广告和促销进行了严格的限制。烟草广告和促销途径越来越少，推广产品的途径受到限制。当前，要认清形势，努力做到以客户为中心，以市场为导向，烟草专卖专营的体制之下，积极探索卓有成效的市场营销道路。通过深入细致的市场调查和研究分析进行市场细分，一方面结合自身的优势；另一方面加强与零售商的合作，科学而合理地利用专卖专营，保证商业渠道的通畅及其功能的发挥。大力加强营销培训，改变我思想观念，丰富我营销知识，提高我营销技能，使我能更加清醒地认识到当前卷烟销售的形势和市场营销工作的重要性。

四）加强对零售终端的控制与培训零售终端直接接触消费者，零售户在卷烟的销售中具有举足轻重的作用。大型消费品厂家几乎无一例外地将竞争触角延伸到零售终端。尽管烟草销售渠道的唯一性制约了卷烟企业对零售终端的直接影响力，但是所有大的卷烟企业都在积极服务零售终端，影响零售终端，利用零售终端。所以，通过一定形式和渠道，对零售终端进行培训，帮助他认识企业，认知品牌的同时，使其掌握更多的商业零售知识，以建立长期互信的伙伴关系。烟草营销领域，深度营销指的就是关注终端，让消费者从零售终端接触产品，认知；并接受品牌。所以，零售终端是传递品牌文化的主阵地。对终端进行一定形式的培训和交流，当前卷烟营销的重要内容。市场的.稳定和发展必须有高质量、高效率的营销体系的支持。营销体系中最核心的三大功能是跟踪调控、品牌推广和交流服务。对内培训应始终贯穿于这三大功能之中。培训就是要调动员工的积极性、挖掘出员工的潜力。有两个因素使员工能够做好工作：技巧和态度。通过培训，员工得到技巧，通过激励，员工可以建立他去做好工作的意愿。营销人员的基本目标是推销产品，建立商誉和良好的客户关系，维持高效率的工作。市场营销是一项复杂的系统工程。涉及到因素和内容很多。如何让我营销队伍和人员更加全面系统地掌握营销理论知识，丰富他营销技巧，有利于更好地开展工作。团队精神的构建是市场营销活动的重要内容，要取得更大的市场和广泛的品牌传播，需要互相帮助、互相支持、互相关心、团结、向上，加强群体意识和协作能力。可以说营销活动中的每一件事都必须认真对待，并加以贯彻、落实。市场营销活动很复杂，受环境因素的影响很大。环境一旦发生变化，就必须及时调整和改变营销策略，甚至重新制定营销战略。故而，必须对国家的经济政策、行业政策和行业发展趋势作系统的解。关注终端、抓住终端、谁能与终端形成良好、互信的合作关系，谁就能通过终端，把握复杂的动态市场。对外培训，就是为了直接向终端传递品牌的优势和价值理念，有利于消费市场的培育及消费文化的普及。

**烟厂机长工作总结2**

一是夯实日常安全工作。开展日常车辆、设备例行检查；划分人员安全责任区域，层层签订安全责任书，实施部门安全“分包”制；细化部门二级安全考核，落实绩效奖惩；推行三级安全检查制（部门月检查，班组周巡查，岗位日自查），并根据部门差别和季节变化等因素，确定每次检查的重点，加强安全检查的针对性。

二是开展安全规范检查。利用部门例会、班组例会的形式，将规范经营的目的、影响和作用及时传达到每位物流员工，加深了员工对规范经营的理解，提高员工对规范经营的认识；成立专项检查小组，深入送货市场一线，利用“查、看、问”的检查方式，全面了解送货人员是否存在吃拿卡要、低价购烟、套购倒卖、克扣截留、回收倒卖零售户卷烟等违纪违规行为。

**烟厂机长工作总结3**

20xx年xx市烟草零售协会工作经过近三年的努力，各项工作运行规范,促进了卷烟市场向着更加健康、稳定的方向发展，对卷烟市场的规范经营，市场监管起到了极大的促进作用，彰显出协会的市场效力。给广大卷烟零售户营造了一个公开、公平、公正的市场大环境，极大地维护了广大卷烟经营户和消费者的利益，受到广大会员的真诚拥护，截止20xx年十一月底，已拥有会员xxx人，占正常营业经营户总数xxx户的xx％。

>一、加强学习宣传，增强自律意识

各办事处认真把协会工作落实到实处，从思想上提高会员守法经营意识，树立正确的经营理念，引导会员自觉遵守烟草专卖法律、法规和协会《章程》，自觉服从烟草专卖管理人员依法检查，积极配合管理；共同打击违法经营卷烟行为，保护广大卷烟零售户的合法经济利益，规范卷烟市场，维护国家烟草专卖制度。今年，各办事处高度重视对会员的学习培训。积极开展学习培训工作，加强学习协会章程、公约及相关法律法规知识。一是通过每月各片区组织小组会议以及协会工会活动组织会员不断学习、反复学习协会章程，全面认识协会的宗旨、性质、方针。学习烟草专卖法律法规及各小组自律公约，不断增强自我约束、自我管理的经营行为。二是每逢重大法制宣传日(“、、”)，各办事处都要组织协会办事人员、大小组长、会员代表等参加法制宣传、消费者维权、假烟焚烧现场教育等活动，进一步增强了广大零售户守法经营的意识。

各办事处认真把协会工作落到实处，通过召开理事会、大、小组会，对协会的发展、会员的吸收进行全面、科学的分析和讨论，制定了具体的吸收计划和措施，有针对性地开展协会会员发展工作，采取逐户宣传和媒体宣传等多种途径，按照成熟一批发展一批的原则，积极稳妥地发展协会会员。xxx办事处在继续发展会员的同时，积极向广大卷烟持证户大力宣传协会的宗旨、性质、方针，进一步让其知道烟草零售协会是个什么样的社会团体。同时要求各大、小组长在每月走访会员中积极宣传货源分配办法，v3系统上线后更是通过协会小组会议的形式积极宣传，会上向客户发放v3的宣传资料，资料内容包括向客户介绍和提醒新系统的功能、群呼模式的变化、订货时间的调整、卷烟品牌的标准名称等，达到了客户的一致好评，提升了客户满意度。各会员积极提问，咨询了v3的相关内容，一一达到了办事处工作人员透彻的讲解，使得会员原来还比较模糊的地方达到了有效的化解。有的区县领导亲自带领客户经理、送货员、稽查员、走乡串户，深入到零售户中，耐心向他们宣传加入协会将会给他们带来的益处，认真解答经营户提出的问题，打消了经营户的疑虑，使零售协会的理念深入人心。xxx办事处把协会的发展做为协会的一项重要工作来开展，办事处通过开展理事会、小组会，对协会的发展、会员的纳入进行全面、科学的分析和讨论，制定纳入措施和计划方案，有针对性地开展协会会员发展工作。今年会员发展工作极不平衡，有的处于停滞甚至出现严重倒退，市中区退会会员比例高达60％以上，xx市、xx等市、县也出现大量会员退会的情况，应引起各有关办事处的高度重视。

>二、协会工作良性开展，协会干部认真履行责职

各级协会干部积极认真的工作态度，是促进协会健康发展的动力。各办事处严格按照协会章程开展工作，按照协会制度召开各类会议，传达协会工作布置；通报片区销售情况、专卖工作情况、案情通报；会员守法经营及明码标价情况，表扬完成任务好的会员，帮促未完成任务的会员；总结阶段工作，布置安排下步工作；组织开展各项有益活动等等。各级协会干部认真履行责职，推动协会工作良好运转。xx办事处领导从实际出发，实时督促指导协会工作的开展落实情况，定期与理事、秘书长，大组长等一同深入基层各小组，了解各小组在开展工作中遇到的问题，及时掌握协会运行情况，把问题解决在萌芽状态；市中区办事处副主任xxx身为烟草零售经营户，经常置自己的经营而不顾，热心地关注着协会的发展，为协会的发展献计献策，耐心细致地指导各小组工作，他扎实的工作作风和实干精神促使市中区协会工作进入了一个新的局面；马边办事处副主任xx、理事xxx想会员之所想，急会员之所急，切实履行责职，维护会员利益。每一次紧俏烟的供应分配他们都要亲自参予，严格把关，同时耐心向会员解释紧俏品牌暂时不能满足供应的原因，化解了诸多矛盾，得到了广大会员的理解和称赞，还有大组长xxx、xxx、xx等协会干部扎实、细致、有效的工作使广大经营户力加深了对协会的认识、理解和信任；xx办事处针对一些小组长工作懒散、不负责任的状况，在做好民意调查和摸底工作的基础上，及时召开大、小组会议，把一些有思想、有能力、敢负责、信心足、能管事的会员选拔到管理层面上来，从而大大提高了协会工作效率，并由此上了一个台阶。

>三、明码标价，切实维护广大经营户的合法利益

20xx年，各办事处加大了明码标价工作力度，不断强化市场管理，深入宣传，使经营户了解明码标价对稳定价格和维护其合法利益的重要性，从而自觉维护卷烟市场的稳定，创造一个公平竞争、和谐有序的零售终端。市协会于年初对部份区、县的明码标价情况进行了明查暗访，同时对检查结果进行了及时通报。通过宣传、检查、告诫、协会自律等形式引导会员规范经营，抵制低价倾销，保障了经营户的合法利益，其经营利润大幅增长，彻底扭转了过去卖烟不赚钱的尴尬局面。明码标价工作的有效开展，对实现消费者满意、经营户满意，维护国家利益等方面都起到了积极的作用。xx、xx办事处多次联合县物价局、工商局对明码标价工作进行宣传、指导和检查，强化明码标价工作；xx办事处各小组还专门成立了价格督查小组，不定时对各小组会员自律的情况进行交叉检查；xx办事处主任、理事、大组长等协会干部定期不定期深入市场检查指导，各小组会员之间相互监督，经营户的盈利水平不断提升，卷烟零售市场日趋规范，网络基础更加巩固

>四、协会活动丰富多彩，和谐协会逐步形成

xx市烟草零售协会成立以后，迅速成为xx市各协会中最活跃的一支力量，它始终坚持“自我教育、自我约束、自我管理、自我发展”的方针，充分发挥主观能动性，积极开展各项活动，充分发挥协会的组织协调作用，努力把协会建成温馨和谐的“会员之家”。

（一）定期召开会议，信息得以及时传递

各办事处根据《零售协会工作制度》按时召开例会，大、小组会议、骨干培训会等，组织会员学习法律法规、行业规章制度、通报行业情况、专卖部门查处的案件情况、对违规经营户进行处理，商讨经营事宜；听取会员对品牌培育、货源供应、价格管理、市场监督、明码标价、服务质量、电子结算、宣传促销等方面的意见和建议，协调解决工作过程中的具体问题。xx荣丁小组长胡荣、xxxx片区小组长xx每次会议都要自己记录会议重点，写出自己的心得体会，把小组的事当成自己的事来做；xx办事处坚持每季度召开一次大组会议，协会小组每两月召开一次的例会制度。今年xx办事处共召开大组会议4次，向各大组长、小组长传达了省局、市局的各项文件精神，认真听取各组长工作开展情况和会员的意见建议。22个协会小组也定期召开小组例会，及时组织会员学习《烟草专卖法》、《自律公约》、《烟草专卖许可证管理办法》、《合理化布局》等法律法规和新营销系统的运行模式及货源分配办法；制定和修订《自律公约》；加强对客户安全防范的宣传，提高客户自我防范意识；通报会员违法、违规行为和近期工作开展情况等。通过召开协会小组会议的形式，及时传递协会信息，会员们畅所欲言，共谋发展，增进了会员之间的交流和感情，为协会的健康发展奠定了坚实的基础。通过相互沟通，改善了供需关系，加深了友谊，化解了诸多矛盾。

（二）加强培训，深入宣传

各办事处充分利用协会这个平台，经常组识各种培训、采取多种形式进行宣传。把国家的法律法规和各级工作要求宣传到每一位卷烟零售户，教育大家为什么要守法经营、怎样才能做到守法经营。同时，通过举办各类训班、现场观摩等形式，帮助会员学习经营技能，提高经营效益以及树立成信经营典型等，强化会员的自律意识，激发会员争先创优的积极性和集体荣誉感。xx区、xx办事处在每个小组进行了一次《烟草专卖法》及相关法律法规和真假卷烟识别培训；xxx办事处为了让小组之间、会员之间在规范经营的基础上形成“比、学、赶、超”的氛围，他们每季度都要开展“流动红旗小组”、“优秀诚信经营户”评选活动，由办事处领导亲自为获得先进者授牌，在各小组和会员中树立模范典型，鼓励了先进，鞭策了后进；xxx、xx、xx、xxx、xx、xx等办事处在“”维权日，组识小组长及会员代表参加焚烧假烟现场会，提高会员的法制意识，以实际行动维护国家利益和消费者利益，受到社会各界的好评。

（三）和谐协会，亲情关怀

协会成立之前，卷烟经营户作为个体经营者，就象一盘散沙，单打独拼，没有组织，没有谁去关心他们，他们的心声无处倾诉，他们的快乐无人分享、疾苦无人知晓。自从xx市烟草零售协会成立后，广大卷烟经营户从此有了一个“家”，有了一种组织的依靠。协会成立至今，各办事处一直都在以不同的形式在广大经营户当中开展亲情关怀活动，增强了协会的凝聚力和向心力。20xx年，协会活动更加丰富多彩，为协会注入了新鲜血液和活力，使这个群体显示出强大的生命力。

凡遇会员生日、子女考上大学、红白喜事，协会都要派员前往祝福、慰问；会员生病、住院、受伤，协会干部都要亲自登门探望；凡遇会员家庭变故、遭受自然灾害，协会都要伸出援助之手，用真情去感动每一位会员。今年，x市中区办事处对会员实施客户关怀4人/次(因病、因车祸住院及家庭成员发生变故)，对会员生日问候360人/次，并奖售紧俏品牌，同时通过电话方式表达了办事处的祝福，充分体现了协会大家庭的温暖；今年7月xx镇一会员家发生火灾，xx办事处得知消息后，立即派秘书长将300元慰问金送到受灾会员手中，会员激动地拉着秘书长的手不断地说：“还是烟草零售协会想的周到啊，真正把我们会员当成了自己人”；xx办事处在得知会员xxx不幸身患子宫癌、xxx不幸身患乳腺癌的情况后，办事处高度重视，立即在协会会员和烟草职工中发出《爱心捐款倡议书》，广大会员和全体员工对两位客户的不幸深表同情，纷纷慷慨解囊，共432人捐款5258元。由办事处主任、协会大小组长和部分零售户代表，带着xx烟草人的关怀，带着协会会员的深情厚意，慰问了xxx、xxx两位客户，送去了烟草员工和协会会员的爱心捐助；1月23日，xx办事处向市协会报告一身患癌症会员xxx病情严重，市协会迅即向全市协会会员发出爱心捐款倡议书，全市协会干部群众共为xxx捐款19668元，xxx全家万分感动，其父亲率全家人至xx市烟草公司，向xx市烟草公司、xx市烟草零售协会领导献上了一面锦旗；8月25日，xx遭受了今年入夏以来最大一次洪灾，沿河两岸房屋倒塌、人畜伤亡,损失巨大。xx办事处及时将灾情向市烟草零售协会上报，市协会及时将慰问款划拨xx办事处，委托该办事处及时将生活必须品(一代大米，十斤青油)送到32户受灾会员手中……凡此种种，不胜枚举。通过各种文体活动的开展、专业技能培训、捐资助困行动，使广大经营户加深了对协会的认识、理解和信任，充分体现了协会大家庭的温暖，协会会员分别以书面、语言等方式表达对协会的感谢和好评。

>五、财务管理，公开透明

各办事处严格按照公司财务制度管理协会财务工作，指定了专人负责协会财务，会计和出纳分开设置，开设了专用账户，严格按财经记律要求收支经费，实行收支两条线。各办事处在广泛征求会员意见的基础上，确定合理的会费收取标准，得到了广大会员的积极响应，按时交纳会费，促进了协会工作的正常开展。

**烟厂机长工作总结4**

一是加强物流中心制度建设。为确保非法人实体化模式顺利推进，物流中心先后修订和完善了涵盖组织建设、财务管理、资产管理等10多个制度，制定了《现场管理规定》、《车辆管理规定》、《设备管理规定》、《员工行为规范》等日常管理规定，下发了《物流中心财务管理细则》，进一步规范了资产管理、预算管理、费用报销、定额管理等工作，初步构建了物流中心制度保障体系。

二是构建物流中心组织架构。按照省局（公司）要求，物流中心调整完善组织架构，下设综合部、储配部、送货部、安全技术部，以及砀山、萧县、灵璧和泗县中转站8个二级机构。

三是强化物流成本分析。初步建立了独立的物流成本数据库，形成了物流费用备查账，物流成本细化到最小作业单元和会计科目，初步实现费用核算到车、机台、班组，定期开展费用分析，做到费用精算、严管。

四是全面盘点物流资产。通过对各中转站、内设部门的固定资产的数量、使用状态等情况进行梳理核对，共盘点全市物流资产324项，其中处置、转移资产38项。同时，建立资产动态管理台账，理清资产的数量和质量，明确归口的环节和部门，进一步盘活了资产的利用效率。

五是建立健全物流定额。通过实地测算、查找作业标准、权衡历史数据等方法，初步建立了以物流人财物为一体的一级定额，以生产环节为节点的二级定额，以费用分类为基础的三级定额，以班组、工序、设备等为单位的四级定额，共计完成了26大项、150小项定额标准，为实现物流成本精细化管理奠定了基础。

六是制定二三级考核指标。按照市局（公司）绩效考核精神要求，结合物流各部门工作特点，分别详细制定共性和个性两项考核指标，实行月度考核兑现；出台《物流中心、县级局对中转站工作考核办法》，明确考核责权，扩大考核范围，突出考核重点，充分发挥出考核的引导和激励作用。

**烟厂机长工作总结5**

20xx年在局领导的正确领导下，认真贯彻落实市局、\*\*局的各项安排部署，本着“服务到位、协调到位、把关到位、参谋到位”的工作原则，充分发本人的职能作用，较好的完成各项工作任务。现将一年来的工作情况总结如下：

>一、20xx年主要工作

>（一）加强学习，全面提高员工业务素质和思想素质

20xx年度，我局注重全体员工的业务学习培训，着重以案件经营技巧、调查取证技巧、涉烟案件法律适用、卷烟真伪鉴别、案件文书制作等为主要培训内容，要求各中队每周学习不少于2小时，并认真做好学习培训笔记。每月进行法律法法规考试1次，全年共组织法律法规考试14次，以增强专卖人员“以考促学、以学促能、以能促效”，提高专卖执法人员执法素质和水平。同时，本着集中学习与自主学习相结合，理论培训与技能培训相结合的原则制定了结、讲解，要求专卖人员针对案件评查中提出的问题切实进行整改，力争我局执法办案水平迈上新台阶。

（>二）是严格案卷评审标准，规范案件审理流程。

将评审内容和标准按案件办理过程分为立案、调查取证、审查决定、送达和执行、案卷归档等五个阶段进行量化分解，以执法主体和权限、事实与证据、法律适用、程序、文书制作为重点进行评审，严格做到每一份案件都事实清楚，运用法律法规适当，程序合法，法律文书使用规范。

>（四）结合作风整治活动，切实开展党风廉政建设工作

一是强化宣传教育，不断提高全体员工廉洁自律意识。

根据市局文件要求，结合我局工作实际，每季度制定了党风廉政建设工作培训计划，组织党员干部学习了《中国\_党员领导干部廉洁从政若干准则》、《关于实行党风廉政建设责任制的规定》、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《\*\*市机关作风明察暗访工作暂行办法》等文件规定。全年共组织全体员工开展党风廉政建设学习活动11次，撰写学习心得体会19篇，观看警示教育片1次。通过学习教育，使全体员工思想素质得到提高，廉洁自律意识得到加强。

二是深入开展集中整治影响发展环境的干部作风突出问题实践活动。

按照市局文件要求，结合我局工作实际，围绕“三个放在心上”的工作方针，牢固树立 “五种意识”，制定了《\*\*区烟草专卖局集中整治影响发展环境的干部作风突出问题活动实施方案》，通过开展集中整治活动，切实解决当前干部工作作风中的“庸、懒、散”，领导作风中的“假、浮、蛮”，为政不廉的“私、奢、贪”，行政审批中的低效率等突出问题。截止目前，共制作活动简报11期，收到干部作风整治活动个人自查情况表19份。

>（五）抓好质量体系建设工作和安全生产标准化建设工作

质量体系建设方面，一是加强目标管理，着力完善“体系目标化”。20xx年，我局根据市局分解任务目标和自身各项工作现状，着眼于更高目标，制定了《\*\*区局各月专卖任务分解表》，通过管理目标的确定，进一步统一了全员的工作思想，形成了内部凝心聚力，真抓实干，比学赶帮的良好氛围。二是注重过程控制与系统优化，系统推进“管理流程化”。 制定了《\*\*区烟草专卖局20xx年工作目标考核办法》，细化考核标准和内容，量化痕迹化考核，设定7项效能指标率，严格过程监控和对工作的全程控制，真正起到对各项工作质量提升的督导和敦促作用。

安全生产标准化建设方面，以安全生产标准化建设为契机，全面进行安全生产规范整治。按照《烟草企业安全生产标准化规范》（YC/T384—20xx）等相关文件要求，从基础制度、“三同时”、隐患整改、交通车辆、两烟仓库等方面全面系统的采取有效措施，加强安全监管。要求各部门坚持检查必严，隐患必治，整改到位的安全生产监督制度，从“人防、物防、技防”三方入手，改进工作方法，提高员工安全防范技能。特别是在道路交通安全管理上，进一步加强和规范车辆驾驶、车辆使用、车辆维修等各环节的管理，强化对驾驶员的安全培训，杜绝违法行驶、公车私用等问题，有效遏制了重大交通责任事故。

**烟厂机长工作总结6**

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草行业是“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。

**烟厂机长工作总结7**

>一、专卖工作开展情况

6月份根据工作需要，不定时开展市场清理整顿活动，根据自治区人民政府关于《建立健全卷烟市场清理整顿长效工作机制实施意见》精神，根据上级统一开展行动，把专卖工作作为提升销量的保证，专卖各项工作高标准进行。本月出动执法人员人381次，车辆台96次，共查获涉烟违法案件24起，查获卷烟共计条，其中假烟条，取缔无证户11户。

（一）开展培训及宣传工作

6月8日，xxx烟草专卖局（营销部）开展预防职务犯罪和行政强制法培训班，专门邀请xxx检察院反渎职与侵权局局长为全体员工上了一堂生动的预防职务犯罪课。培训班首先由副局长结合近年来发生的烟草行业领导干部职务犯罪典型案例、针对烟草工作实际及特点，特别是企业资金的管理、职务职权、人事制度、作风纪律的执行等诸方面，容易诱发职务犯罪等问题。就什么是职务犯罪，职务犯罪特点、原因、危害，预防职务犯罪的措施和建议等进行了详细讲解。此后，由xx局长介绍了《行政强制法》的立法背景和目的，全面讲解了行政强制的原则、种类和程序三方面内容，重点就《行政强制法》出台对于烟草案件查处的影响以及在执法实务上如何操作、避免执法风险等进行了深入分析。

授课紧扣工作实际，语言生动，阐述深刻，深受参训人员好评。大家纷纷表示要严格按照法定权限和程序执行好各项法律法规、相关政策和规定，不断增强法律意识和规范意识，坚决遏制各类违纪、违规、违法行为发生。

6月18日，为进一步提高专卖队伍的业务素质和执法水平，强化内部管理，促进专卖管理工作的不断完善，举办了第二季度专卖培训。此次培训共有三项内容：一是对案件查处中先行登记保存单据的填写和注意事项进行了讲解，同时对c版专卖管理手册文书使用以来存在的问题进一步进行了规范和统一；二是内管员传达了市局第二季度专卖内管培训的相关内管知识，并就该局新下发的《零售户分类管理办法》进行讲解；三是请到区烟草质量检测监督站学习的专卖员对真假烟鉴别知识进行现场讲授。通过这次培训，进一步增强了专卖员案件文书制作、内管业务知识以及真假烟识别的技能，促使执法水平更上一个台阶。

6月15日，为进一步发挥联合执法长效协作机制的作用，推动全县烟草市场清理整顿工作，xxx人民政府在县政府综合楼二楼会议室组织召开了20xx年上半年烟草市场清理整顿联席会议。会议由xxx县政府办副主任主持，县\_、公安局、工商局、工信局、质监局、交通局、文体局等相关职能部门的领导和代表参加了会议。

6月29日，在《\_烟草专卖法》颁布21周年

之际，我局大力宣传烟草专卖法律法规，普及烟草专卖法规知识，切实维护国家利益和消费者合法利益。上午10点，法规宣传员、专卖人员联合xxx工商局的工作人员，出动宣传车，携带大量相关法律法规资料，主动到卷烟销售大户、重点监管户的店中，进行面对面的宣传、服务，倡导商户自觉守法经营，切实增强宣传效果。同时该局还联合工商部门对20xx年以来查获的假冒注册商标卷烟和违法烟叶烟丝进行销毁。据统计，本次共销毁假烟万支，烟叶烟丝800多公斤，涉案金额元。通过开展法制宣传活动，扩大了烟草专卖法的影响力，加深了广大消费者和卷烟经营户对烟草专卖的认识与理解，有力维护了国家烟草专卖制度。

（三）互助小组开展情况

6月，各专卖所在各乡镇召开卷烟零售户互助小组座谈会，会议烟草部门改“主动”为“协助”，以零售户为主，烟草为辅的形式开展。对第二季度零售户互助小组建设开展情况进行总结，重点对近期卷烟销售形势、货源投放和烟草行业发展方向进行深入分析，详细介绍柳州市柳江县零售户在品牌培育、卷烟陈列、推荐技巧、维护统一指导价方面的先进经验；随后，针对专卖日常管理中存在的问题，以案例分析的形式，采用通俗易懂的语言向小组成员解读《烟草专卖法》、许可证管理办法的部分条款，使参会零售户对烟草法律法规有了更清晰的认识，促使零售户自觉守法、诚信经营。会议通过以零售户间自我交流为主，烟

草从旁协调为辅的形式，小组成员进行了良性互动，营造了活跃有效的氛围，让零售户真正有所学、有所思、有所获，开创了互助小组会议的新形式。

>二、证件管理

本月我局新修订的《xxx烟草制品零售点合理布局管理规定》正式公告实行。本月接到新办证申请的数据较多，用接受申请34起，已办理发证34起，确保不超过规定时间要求。

>三、存在问题与困难

1、我县烟草市场经过长期的整治，取得一定效果，但整治成效不明显，尤其是名烟名酒店整治成效不大，正常查处难度非常大，没有查处到大案要案。

2、我局辖区北部与贺州相连，东部与广东毗邻，是广西进入广东的主干道，商品流通频繁。便利的地理条件、便捷的物流运输方式，在高额利润的驱使下，一些不法烟贩违法经营涉烟活动屡禁不止，假、非、私烟对我县烟草市场的冲击未得到根本性遏制。

>四、下一步工作思路

（一）向县委县政府领导多汇报工作，加强与公安、工商等的联系，依靠地方政府，充分利用好我县较好的烟草联合执法机制，继续深入开展烟草市场清理整顿专项活动，明确目标，强化措施，充分发挥联合执法的作用，严厉打击涉烟犯罪活动，震慑涉烟违法犯罪行为，积极营造良好的市场

环境。

（二）继续加强专卖部门对市场监管的控制力度。加大案件线索搜集力度，拓宽线索来源渠道，充分利用“12313”群众举报、市场检查队信息传递等线索搜集方式的同时，不断发展举报人队伍，提高案件线索的数量和质量。突出重点，严打网络，加强与公安等部门的协作，加大对网络案特别是本地网络案件的查处。

**烟厂机长工作总结8**

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。

**烟厂机长工作总结9**

很庆幸，刚踏出校门就找到了工作，在艾诺这个教育机构里，我成长了许多，有过遇到困难不知所措的泪水，有过战胜自己暗自欣喜的笑容，有过累到筋疲力尽却还一直坚持工作的勇气，甚至还有过害怕面对那些家长逃避的胆怯，但也有看到那些可爱的笑脸朝我微笑的感动好多好多的感触，在时间车轮的转动下都渐渐成为了不可抹去的记忆

20xx年8月6日，经过同学介绍我到了运城艾诺科技教育，通过教学主管的面试我开始了我的英语教师工作。在刚开始的一个月内，我们只是在不断的练习de，虽然是看似很简单的任务，但在这个过程中我想我学会了稳

**烟厂机长工作总结10**

企业标准化工作是行业标准化工作的基础，要通过“示范带动”的引领作用，提升包括卷烟生产、打叶复烤、醋酸纤维丝束生产和烟机制造等方面重点骨干企业标准化工作的质量和水平，使标准和标准化工作在实现企业联合重组、做强企业、做大优势品牌等行业重点工作中发挥重要的支撑作用。

要重点抓好福建、浙江、江苏、山东、河南、湖北中烟工业公司等卷烟生产企业标准化工作示范建设;

启动云南省曲靖天然复烤有限公司、华环国际烟草有限公司和贵州遵义烟叶有限责任公司等打叶复烤企业标准化工作示范建设。

上述各示范企业要设置标准化工作机构，培训、培养高素质的标准化管理和工作人员，制订企业标准体系，制订、完善各类标准并加强标准的宣贯，确保标准执行的有效性。

国家局将在20xx年对上述企业开展标准化工作的质量和水平进行综合考评。

**烟厂机长工作总结11**

一是做好仓库扩建改造。全力推进仓库扩容改造，保证工程质量及完成进度符合预期要求，确保实现22000箱库存目标，有效满足高峰库存和数字化仓储需要；同时，按照出入库效率最优原则对省内外区域设置进行优化改造，科学合理设置货位，提高出库运行效率。

二是落实分拣设备技改。对目前分拣设备设施进行改造，按照项目实施安排，完成设备的生产，设备进场安装、调试、初验与试运行，及设备终验等工作。

三是推进制度体系建设。依据物流非法人实体运作要求，物流中心将对现有部门规章制度进行梳理评价，删减、合并、修改不适用的制度，并按照流程再造的管理要求，不断简化、固化、优化业务流程，精简冗余流程、改进低效流程，提高规章制度的实用性，形成涵盖多个部门（环节）、岗位的一整套物流制度体系，进一步规范工作标准和员工行为。

四是提升客户服务水平。根据零售客户需求，提供响应、告知、宣传等服务，有效、快捷地解决客户所存在的各种疑问，满足客户期望；关注工业客户需求，从服务设施、服务响应、信息提供等方面提供优质高效、便捷规范的服务，提高工业客户满意率；通过建立完善的服务保障体系，带动上下道工序或环节之间的有效服务，实现企业内部服务的良性循环。

**烟厂机长工作总结12**

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。

**烟厂机长工作总结13**

回顾一年来自己的总体工作，工作中虽然干了不少事，但还存在不少问题：一是离本单位工作高标准要求，自己还有差距，有待于在今后的工作中提高标准。高质量地去完成各项工作；二是在做好各项服务工作中，应当树立超前意识；要有开拓创新的工作精神，努力使各项工作有新的起色。要不断研究新问题；三是还需加强理论知识与专业知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。多请教、多请示，工作不拖时，努力做到不怕苦、不怕累，克服懒惰思想，遵守企业的各项规章制度，扎扎实实干好领导交给的各项工作。

在以后的工作中，我将一如概往地坚持上述工作原则，努力把本职岗位工作做“实”，做“细”，为烟草的发展做出自己应有的贡献。

20xx年即将过去了，这一年的时间说快也快，这一年也是我xx烟\*集中电话访销的初期阶段，是具有创新的一年!电话访销，作为一种新型的烟\*销售模式，节省了人力，提高了效率，同时提供了过去运营模式中无法实现的功能，极大方便了销售和管理工作。作为一名电话访销员，我接触此项工作也仅有半年时间，回顾总结前面的工作，大概有如下几点：

**烟厂机长工作总结14**

半年的实习时间转瞬间即逝，在公司的工作，使我真正从校园踏上了社会，在总机的工作中，给我带来了快乐的回忆，也带给我的人生经验增长，在这短暂的时间里让我学到了很多东西。让我真正地认识到人与人之间的交流，体会到工作中应该去掌握更多的技能，学会了怎样认真、\*地去对待自己的工作，懂得了掌握时间的观念，增长了社会活动能力和自学能力等等，在这次的实习中让我受益匪浅!

总机工作的起步是我们的领班华姐，是她耐心地辅导我们去熟悉和去掌握自己工作面对的流程，她不仅教会了我们总机工作的流程，也教会我们熟悉关于酒店

**烟厂机长工作总结15**

时间过得真快，转眼间\_\_年即将逝去，新的一年又将到来，回顾这一年来的工作，才发现自己的成绩虽未拔得头筹，但也名列前茅，位居三甲。现在想来，能取得这样的成绩，顾然同单位领导的关怀、各位同志的帮助不无干系，但同自己的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现就我个人方面的原因做一下分析：

一、敬业爱岗，视单位为我家

自从\_\_年被招入烟草公司至今已过了三年多的时间，作为一名濒临破产企业的下岗职工，我深深知道爱岗敬业的重要性和一份工作的来之不易，我对烟草公司招收我是怀着一份深深感激之情的，也许正是这样，才使我对新的工作充满热情。正所谓隔行如隔山，对于从事烟草公司客户经理一职来说，我以前所学知识和工作经验完全无用武之地，以前的财务工作是对着表格来做。现在要面对的是一个个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。我想尽一切办法，利用业余时间向一些老同志请教，但是由于这项工作在我县起步较晚，也算是一种新生事物，实在是没有太多现成的经验可学，一切几乎全得自己摸索，包括怎样搞好同客户的关系，怎样培育新的卷烟品牌，怎样调剂卷烟品种来满足不同的消费地域和群体等等。

总之，学这学那只有一个目的，那就是尽快掌握新的工作要领，满足新的工作要求，使之成为我新的人生起点。在抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与所里的同事们之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个所就是一个家，所里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事们之间的团结协作也是很重要的，不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

二、加强沟通，维护客户利益

在访销过程中，就有很多经销户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们提出的问题一一答复，不论时间再晚都会解释清楚每个问题，真到他们满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转而向别的地方寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。由于我与经销户的沟通，他们都非常理解和支持我的工作，这种融洽的关系也使我受益匪浅，他们向我反馈了很多有价值的需求信息，更有经销户直接拒绝那些来路不明的私烟，认为通过我给他订的卷烟才货真价实。

三、乐观自信，养成良好的心态

自信是使看似不可为的事情取得成功的前提，有了自信才有取得成功的可能性，而乐观却是一种对于工作的态度，视工作为快乐、享受，必然会得到工作给你带来的最大回报。自从进入烟草公司以来，我对于领导及单位交给的各项任务都持自信和乐观的心态：别人能完成的我也能完成，他们能做好的我也同样做得出色，我并不比他们差。对于每月的任务指标，由于我对于经销户的真情实感及他们的大力支持，我完全有把握很好地完成，事实也果真如此，这样的工作业绩也使我感受到了成功的快乐。正所谓知足者常乐，我的快乐正是来自于低起点的目标定位，这样的定位使我很快便实现了一个个的目标，而正是一个个目标实现的积累收到了意想不到的结果，也使我从中得到更大的乐趣，使我懂得在工作中一定要有自己实现工作任务的标准，哪怕它与实际目标有一定差距，那也没什么，先把它实现了吧，然后再做其他的，这样就是在享受工作了，而不会感到它带给你的压力，你就会更加热爱自己的工作，也会干出更多的成绩。因此保持良好的心态以及乐观自信的工作态度也是我取得成绩的保证。态度决定一切，只要你努力了，你终究会得到回报，成绩只代表过去，这点成绩的取得有我的辛勤和汗水，更离不开同志们的协助以及经销户的大力配合，这是大家共同努力的结果。

尽管有了成绩，但是和先进同志相比还是有很大差距，还有努力的余地。因此，我会在新的一年里以此为新的起点，去开拓更灿烂辉煌的局面。

转眼间到\*\*烟草专卖局工作也快两个月的时间了，在这断时间中我主要工作分为以下四个方面：

一是认真学习专卖内部监督管理的工作规范、如何具体开展内部监管，以及专卖的相关法律法规等内容;

二是初步掌握内部专卖监督管理信息系统的操作流程，具体的操作方法，协助同事做一些预警的调查处理工作;

三是协助同事做好对各个中队内管工作监督考核以及培训的工作，同时在丁科长的带领下制作了基层服务中队内管自查报告演示的PPT，为各中队开展内管工作做了有效性的指导;

虽然只有短短的两个月，但是我收获颇丰，感触至深。刚刚走出“象牙塔”的我，更多的是要认真学习烟草专卖管理各个方面的知识，通过具体工作的磨练和实践，使所学的理论知识得到巩固、提高和完善，真正检验出自己的实际水平，更好的掌握本职工作。

俗话说：勤能补拙，业精于勤。今后的工作中我将坚持以“戒浮戒躁，恒心恒行，至诚至善，共建共享”的企业精神为指导，团结一心，克难奋进，敢于担当，积极主动地做好本职工作，在工作中真正发挥出自己主人翁的精神，创造性地开展工作，高效准确地完成工作，实现自我的价值，争做合格吴烟人，为吴烟事业发展贡献自己的一份力量，我坚信：\*\*烟草的将来一定会更美好!

作为烟草业的一名普通员工，笔者已意识到“两个至上”已经成为统领中国烟草发展的主旋律，牢固树立“两个至上”的共同价值观，深化改革、共同发展，在工作中始终要保持弘扬一种精神、达到一种境界，那就是奉献。在贯彻的同时，做好本职工作，让国家满意、社会满意、消费者满意，这是我们共同的价值取向和追求。

从“两个至上”的价值取向中，我找到了在简单与平凡的工作中应有的品德——那就是责任。“两个至上”的共同价值观体现在工作中，要求我们时时刻刻牢记国家利益高于一切，正确处理好国家、企业、个人三者利益关系；对行业整体形象造成损害，这同样是通过维护零售户的合理利益最终维护消费者的利益。员工的精神就是爱岗，就是敬业，就是奉献，要将“爱岗敬业”的精神浓缩x凡的工作岗位中，用自己的实际行动体现着人生的价值，是两个至上教我懂得“爱岗敬业，乐于奉献”不是高谈阔论，只要心怀一颗对事业的真诚奉献之情，平凡的工作也一样精彩。

进烟草工作转眼已近四个年头了，我深深地爱着烟草，热爱着本职工作。它不仅仅是因为给了我生存的空间，更因为给了我希望，给我的发展提供了平台。我的岗位本职工作是分拣线卷烟验货员，主要进行卷烟数量的核对，如出现实货数和销售单数量不相符时，及时进行数量和品种的核对，保证账物相符。虽然分拣线的工作很枯燥，但我对工作充满着热情，饱有着动力，在岗位上勤勤恳恳，不偷懒，不怕辛苦，认真负责做好每一个细节工作，并按计算机的正确信息进行操作，发现错误及时更正并上报，确保分拣线畅通工作。

虽然目前在工作中还是比较受肯定的，但在各方面仍就存在着很多不足之处，需要在工作和生活中不断的提醒自己，时刻保持良好的状态来应对激烈的竞争和严格的管理制度，不论是从内还是外，都要得到提升，在工作中继续保持原有的认真负责的态度，杜绝出错，把好每个关，另外还是继续学习深造，提高素质建设。

虽然所有员工的分工不同，但目的却是一样的，那就是服务于国家，服务于社会，服务于每一位消费者。虽然所采取的方式不同，但根本结果却是相同的，这颗火热的心是相同的，对国家和消费者深深的热情是相同的。我们烟草人正和所有烟草行业的同仁一道，全心全意，为维护国家利益和消费者利益而努力奋斗。

烟草行业的特性，决定了我们必须把“两个利益至上”作为行业的共同价值观，作为我们共同遵守的行为准则。分拣线上的工作永远都是枯燥而烦琐的。每一天每一年，要坚守扎实做好本职工作，牢记社会主义荣辱观和两个至上共同价值观，勤勤恳恳做事做人，努力奉献，更要脚踏实地的，把追求的目标与眼前实际工作结合起来，在平凡的工作岗位上实现自己的人生价值，以实际行动向优秀的员工看齐。

**烟厂机长工作总结16**

一是开展物流师技能鉴定工作。物流中心组织开展了六次以上的集中培训、测试，培训时长近百学时，参与人数达上百人次，并通过采取分散学习、互帮互学、讨论解析等手段，在7月27日和11月23日两次物流师技能鉴定中，我市第一批次通过率70%，第二批次通过率98%，两次通过率均位居全省前列。

二是组织送货员技能竞赛活动。通过组建四人集训小组，科学制定集训计划，合理安排培训时间，系统复习竞赛内容，研究编制培训试卷，全方位保障了送货员技能比武工作扎实推进。在10月25日全省系统送货员技能竞赛中，我市三名送货员荣获团体全省第一、个人全部进入前十名的好成绩。

三是开展岗位练兵和技能比武。物流中心提前谋划竞赛内容，制定下发了《物流中心20xx年岗位技能比武实施方案》，定期与不定期督促、考核各部门练兵情况，分两个阶段、四个批次开展技能大比武活动，参赛人员（共计130人次）和竞赛项目（共计10项）数量均创物流中心历史之最。活动前，物流中心还首次组织编写发放了《赛务手册》，使全体参赛人员均能详细知晓竞赛整体安排、竞赛流程及注意事项等内容，保证竞赛过程顺畅、高效。

四是加强物流中心文化建设。构建物流中心文化长廊，积极开展主题论坛活动，评选物流序列学习标兵、技术能手，寻找身边的感动，促进文化建设上水平。

五是深入推进物流班组建设。制定完善了班组学习制度，明确班组日常学习的内容、周期及考核方式，营造了学习型班组氛围，加强学习型班组创建，推动班组日常学习行为常态化、规范化。

六是召开党员、青年员工座谈会。倾听党员、青年员工诉求，教育引导党员、青年员工牢固树立群众观点，强化责任意识，履行岗位职责，端正工作态度，加强自我约束，充分发挥党员和青年的模范带头作用。

**烟厂机长工作总结17**

20xx年按照省市局的文件精神我们制定了内管的工作流程和标准，对当前的内管工作存在的问题进行分析、整改、落实进一步统一思想，提高认识，增强内管工作的紧迫感、责任感。并积极采取措施，在全局范围内逐步普及内管内控知识，为进一步形成全员内管的工作氛围打下基础。

一是精心准备，迎接上级检查。一年来，滤布乐清市局积极迎接了国家局内管工作抽查、温州市局的06年11月-07年2月内管工作检查和半年度检查。特别是国家局抽查，局领导非常重视，连夜召开迎接国家局内管检查工作部署会，制定迎检实施方案，确立领导小组，出台了迎接国家局内管检查工作实施方案，明确分工，针对国家局确定的检查重点，进行仔细梳理，所有的资料进行归档，做到资料、台帐整齐完整。乐清内管工作得到了国家局比较好的评价。

三是区分阶段，进行内管知识培训。根据内管工作的相关要求，我们对内管知识普及分阶段进行培训，第一阶段为内管基本知识培训：5月8日，李建林局长组织了全体业务人员有关内管基本知识培训，明确全体内部人员一定要思想认识到位，去除消极抵触的心理。第二阶段为追究规定培训：9月份我局组织全体人员，对《温州市烟草专卖局（分公司）行业内部专卖管理责任追究规定》进行培训。第三阶段为对新进人员培训：8月份，我局对新进烟草人员进行了法律法规、内管知识、专业技能的培训。

四是手段延伸，实现内管工作全员化。7月30日我局向温州市局申请内管试点工作，在9月份被温州市局被确定为全员化监管试点工作单位。之后，马上召开所队长会议，出台了乐清市烟草专卖局内部监管全员化工作方案和标准工作，方案中明确了内管全员化监管的指导思想、职责定位、监管标准等相关工作。在工作标准基础上制定了8张监管表格，使专卖片管员更快掌握监管内容，更有效开展全员化监管。

**烟厂机长工作总结18**

作为一名电话访销员，在接通零售户的电话后，时刻要注意规范自己的访销用语、处事态度，因为它对此次订货的成功与否起着关键作用。首先，我从开场白到订货结束自始至终的言语礼貌是不可缺少的。其次，我对由于零售户年龄层次、文化素质等方面的参差不齐，加之电话交流的局限性，所产生的在沟通上的困难，从不心烦急躁，甚至埋怨挂断，而是始终礼貌待人、耐心解答，要做到百拨不厌、百听不倦、百问不烦，给零售户建立了一个美好的印象，也为公司保持了一个完美的形象。

**烟厂机长工作总结19**

转眼间，一年的工作已成为历史，在这一年的时间里，经过部门领导和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快的完成了从学生到职员的转变，在较短的时间内适应了公司的工作环境，也基本熟悉了自己部门的整个工作流程，最重要的是接触和学习了不少的实用知识，很好地完成了领导交给的任务，做好了自己的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

现在我就在这里对我这一年的工作和生活做一下总结，希望能从中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

8月份，我正式成为北船重工09届新员工，参

**烟厂机长工作总结20**

\_\_\_\_\_\_\_\_年是烟草稳步提升、快速发展的一年，在这一年里行业各项工作都在有条不紊、逐步深入地展开。就自己而言，今年的工作更充实、更有意义，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，思想认识上得到了很大提高，工作上得到了很大启发，现将的工作小结汇报如下：

一、不断学习，提高个人素质

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员工，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“随时学习、岗位学习、终身学习””的良好习惯，用思想武装自己的头脑，提高自己的思想觉悟，树立正确的“人生观、世界观、价值观”，严格遵守工作单位的各项规章制度，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，随时准备接受局领导的检验与考核。

二、立足本职，干好每一天，做好每件事

在工作方面以兢兢业业、克勤克己、坚守岗位的心态，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：

1、今年1—12月份，共学习培训次，学时个小时，学习培训1688人次，其中烟草专卖法律法规学习次，以会代训次，配送及营销人员培训次。本年度共进行次书面考试，参考人次。新增专卖执法人员执法证件考试参加人，通过人，及格率%；市场管理员资格考试，初级参考人，通过人，中级参考人，通过人，通过率%。通过不断变换培训方式、方法，提高了员工的学习兴趣，公文写作在上级组织的多次考试中取得了较好的成绩。

2、本年度审核专卖处罚案件起，均为一般程序案件。审核行政许可案件新增，暂停户，注销户。

3、本年度市场执法监督次数次，严格按照“六条禁令”进行监督考评，通过实地走访、电话回访相结合的方式，确保执法人员依法行政、文明执法。

4、现有专卖人员人，系统在编人，社会招聘人。执法证件总数个，其中专卖检查证件个，行政执法证件个，听证资格证个，无证人员人，建立健全执法检查证管理制度，实行执法人员检查证档案管理方式，确保证件管理及时有效。

5、本年度处理举报投诉案件3起，均通过实地调查，取得零售客户及消费者的谅解，建立健全举报投诉制度，成立举报投诉咨询受理服务小组，公开举报投诉电话，更好的发挥社会监督和舆论监督的作用。

6、本年度筛选出可疑数据户，处理上级交办异常数据28户，全部得到了零售户的确认，随机电话回访738名零售户，随机抽查了177辆配送卷烟车辆，抽查走访了743户卷烟零售户，对零售户经营地址是否发生改变、是否收到订单上显示的卷烟、配送人员服务是否到位等问题进行核实落实，了解卷烟送货确认和落地销售情况。

7、逐月完成月工作教育培训计划，法规工作月报表、月法规工作定期报告、月内部监管报告等相关数据的统计和上报；

8、法规科内资料、文件等，并完成相关资料归档工作；

三，高调做事、低调做人

在自身建设方面，“高调做事、低调做人”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。

四、存在的不足和今后努力的方向

回顾一年来自己的总体工作，工作中虽然干了不少事，但还存在不少问题：一是离本单位工作高标准要求，自己还有差距，有待于在今后的工作中提高标准。高质量地去完成各项工作；二是在做好各项服务工作中，应当树立超前意识；要有开拓创新的工作精神，努力使各项工作有新的起色。要不断研究新问题；三是还需加强理论知识与专业知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。多请教、多请示，工作不拖时，努力做到不怕苦、不怕累，克服懒惰思想，遵守企业的各项规章制度，扎扎实实干好领导交给的各项工作。

在以后的工作中，我将一如概往地坚持上述工作原则，努力把本职岗位工作做“实”，做“细”，为烟草的发展做出自己应有的贡献。

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！