# 烟草妇联工作总结范文共20篇

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2025-04-15

*烟草妇联工作总结范文 第一篇四月份，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...*

**烟草妇联工作总结范文 第一篇**

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。

**烟草妇联工作总结范文 第二篇**

转眼一年的时间又在不经意间从我们的身边匆匆消失了，过去的一年无论是对社里而言，还是对我自己来说都是忙碌而充实的一年。总结一年中的工作，“导游”工作给我的生活带来了许多快乐：工作中带着来自四面八方的游客朋友穿梭于香格里拉大地;在肃穆的佛殿里、在雄伟的大山间到处留下我快乐的足迹，一起和游客们放声歌唱……细细地去遐想、去品味、去感受这些可能令人终生难忘的导游生活。

导游职业与其他职业有一个显著的不同，那就是导游必须与客人朝夕相处，这自然使我们对服务的感触比一般人深刻。从某种意义上可以这么讲，导游职业的无穷魅力正是源于我们对服务的感知和热爱，她不仅仅只被看成一份工作，而更应该被珍视为一个值得终身追求的事业。虽然干导游这行并非我的初衷，然而很快我就发现：自己是适合干导游这一行的，因为我喜欢这个职业。细细总结自己20xx年带团的成功之处，大致如下。

1、通过多年的工作实践，我深深的体会到，取得了导游证，并不代表我就永远是一个合格的导游员，而是要不断的的学习、充实、提高。在旅游者的眼中，导游员应该是无所不知的“万事通”。导游服务是知识密集型的高智能的服务工作，丰富的知识、广博的见闻是做好导游服务工作的前提。随着改革开放，我国社会经济的高速发展，文化内涵在不断地丰富、知识更新的节奏在不断的加快，作为一个导游员就要“与时俱进”，永远保持积极的求知欲，以适应社会进步和发展的需求。更重要的是。我们自己千万不敢把自己当成“万事通”，要保持谦虚谨慎的态度，要切记“学海无涯”、“学无止境”，“人外有人，天外有天”，“三人行，必有我师”。

2、要时刻牢记导游的职责，认真学习《导游人员管理暂行规定》和《卡瓦格博国旅散客中心的导游管理条例》，努力的实施好旅游接待计划，做好联系游客、协调各种关系、认真讲解等服务工作。坚持“宾客至上、服务至上、为大家服务、合理而可能”的四大服务原则细致、耐心、周到的做好导游服务工作。一切工作以旅游者为出发点，以服务为出发点，时刻考虑旅游者的利益和要求，绝不拒绝游客的合理合法要求。服务过程中要坚持“为大家服务”的原则，不能有亲疏之分，厚此薄彼，对每个游客都热情、周到、友好、尊重，不偏不倚、一视同仁;坚持“合理而可能”的原则，在旅游服务过程中，时刻关注游客的情绪变化，耐心倾听旅游者的意见、要求，冷静分析、仔细甄别，合理又能实现的，就努力的去做，如果没有作好或是已经错过机会，就想办法及时弥补，以求最大限度的达到游客的满意。对游客提出的不合理的、不可能实现的要求和意见，本着实事求是的原则，耐心细致、不急不躁的态度，给游客作出解释和说明，得到游客的理解、信任，使游客心悦诚服。

3、努力让自己的讲解做到更好，导游讲解服务是整个旅游服务活动过程中极为重要的一个方面。包括途中讲解、景点讲解、自然景观、人文景观、历史文物、民俗风情等的介绍。在导游讲解过程中，我认为“准确、清楚、生动”三者相辅相成，缺一不可，首先“准确”是首当其冲，至关重要的，在讲解过程中牢记“一伪灭千真”的教训，做到不胡编乱造、张冠李戴、信口开河，使游客没有被蒙蔽、愚弄的感觉，不引起游客的反感、责备、投诉，不影响旅游计划的实施。旅游者在旅游活动中“求知”是重要的内容之一，而我们导游就起着传播知识信息、传递审美观念、播洒藏区文明的重任，因此我们导游语言必须科学、规范，传递的信息必须正确无误，这样更能够吸引游客的注意，满足游客的“求知”愿望，我们才会得到游客的尊重和敬佩和信任，其次，在导游讲中，清楚、简洁流利的语言表达，这是导游讲解基本的要求;另外在讲佛教文化，人文景观时，其历史背景、包涵的寓意、文化内涵都要讲清说明。另外，“生动”是调和剂，是创造旅游团队和谐气氛的重要手段。生动形象、幽默风趣、妙趣横生的讲解能够创造出美的意境，可调整旅游者乐观的心态、欢乐的情绪、浓郁的游兴，创造的是一种和谐、欢乐、积极、高昂团队气氛，给人的是一种美的享受。当然，“幽默”要建立在“品位”上，列宁说过“幽默是一种优美的、健康的品质。”幽默应是有礼的、高雅的、不冒犯他人的健康的语言和表现。

4、旅游是一种社会群体活动，它涉及到社会生活的方方面面，包含“吃、住、行、游、购、娱”六大要素，而其活动的主体是人，我们业内常说，自己是“合法的人贩子”，常言说，“林子大了，什么鸟都在，世界大了，什么人都有。”旅游者来自不同的社会阶层，从事着不同的职业，文化层次高低不等，性别年龄各不相同，兴趣爱好因人而异，身体状况不尽相同。这就要求我们导游员要有敏锐的观察能力，每带一个团队，就要迅速的观察团队人员的年龄结构、性别比例、身体状况等;很快的和游客进行沟通，从游客的言谈举止中判断出客人的文化层次、兴趣爱好，找到和游客相容的交汇点，以便找准自己导游服务的切入点，是自己能很快和游客融为一体，打成一片，是游客对自己有初步的好感。在旅游服务过程中，也要处处留心，在吃、住、行、游、购、娱各个环节上观察游客的情绪变化，并且要和游客进行积极的沟通，了解游客的心里状态，根据游客对人文景观、自然景观的不同喜好，在游览时间、游览顺序上，在讲解方式、讲解风格上做出相应的变化;根据游客的年龄层次、性别、兴趣爱好的不同适当的调整旅游的节奏、劳逸的强度，适度的进行娱乐活动。

5、导游工作内容繁多，一次团队旅游活动不是也不可能是一个导游来全部完成的，需要多方面的配合和支持。作为一个地方导游来说，景点导游、饭店、宾馆、司机等组成一个工作集体，来完成一次旅游活动。这就要求地陪导游必须要有良好的协作精神，良好的合作精神是组织好旅游活动，高质量的完成导游服务的前提，只有地陪、司机等各方密切协作，共同努力，旅游活动就会顺利和谐的进行，我们所做的各项旅游服务也会让旅游者获得物质上、精神上的最大享受，获得心里上的最大满足，从而赢得游客的信赖，为旅游业赢得信誉，最终为旅行社争取到忠诚的客户群体和为旅行社创造最大的利润。

从事导游工作几年来，最深的感受就是学海无崖，真正体会到了“书到用时方恨少”的尴尬。工作实践中越来越感觉到知识积累和经验积累的重要性。我深知“不积跬步，无以致千里，不积小流，无以成江海”，所以在20xx年的工作中，我将会更加努力的学习相关的知识和文化，努力总结20xx年工作的失误和不足，使自己在新的一年里有一个更大的提高，更好的完成旅行社和旅游局交给的游客接待任务，做到服务最优秀，利润最大化，游客满意化。

**烟草妇联工作总结范文 第三篇**

自从我成为一名驾驶员，自从我成为xxx的一名职工开始，我就一直本着安全第一，工作第一的态度投入到我的工作中来了。经过我在xxx工作的3年多时间，我已经完全的适应了当前xxx工作。可以说，我对我自己的工作业务都是十分的了解了，我会在今后的工作中努力的继续做好。我在过去一年的工作还是非常的顺利，我相信自己在接下来还会做的更好!

过去一年在局党组和科室的正确领导下，结合岗位实际，树立为领导服务、为机关服务，为xxx事业发展服务的思想，较好地完成了组织交给自己的各项工作。下面我就个人一年来的工作情况向大家做以汇报，不足之处敬请大家批评指正。

>一、立足本职干好工作

回顾上一年的工作，自已能够勤奋学习，努力工作，认真完成各项工作任务，积极参加局机关组织的各项政治活动，努力学习，不断提高政治素质。自已做为一名汽车驾驶员，努力做到马达一响，集中思想，车轮一转，注意安全，车行万里路，开好每一步，十分把握七分开，留下三分防意外。平时总有一种责任感和安全感，在工作中始终保持一个清醒的头脑，虽然驾驶员的工作很单调，但是它确实能让人有一种自豪感，这种工作要求有很强的责任心，驾车中来不得半点马虎，集中精力，按章操作，十次事故九次快，思想麻痹事故来，因此自己能够时时把安全二字放心间，爱岗敬业，吃苦耐劳，行车时处处想到安全，工作中做好服务，重点突出为机关服务，以服务为本，决不让人等车，做到车在哪里人就要在哪里，行车中做到安全第一，中速行驶不开英雄车、不酒后驾车、疲劳驾车、赌气驾车，不抢超、抢会，集中思想行驶不闲谈，按章驾驶，做到礼让三先，牢记自已的责任，树立安全第一的思想，精心操作，谨慎驾驶，防止任何事故的发生，保证安全行车。行车中做到遇有情况不明，雨雪雾天气视线不清，以及通过交叉路口弯道，险道和繁华路段时，减速缓慢通行，避免事故发生和人身安全。

爱护车辆，勤俭节约。在过去一年的车辆维修方面，自己做到了先请示后修理，先报告再执行，做到维修和配件讲质量、比价格，到单位指定的汽车维修厂去修理，力争做到能小修决不大修，能自己修理的决不到修理厂去修理，勤俭节约降低企业费用，保证完成出车任务，全年安全行驶4万多公里。平时能够保持车辆整洁，卫生、干净，让每一位乘车者都有一种舒适感和亲切感，能够熟练撑握自己所驾车辆的性能，按章办事，搞好服务，随叫随到，不分时间、地点和休息日，因为驾驶员的工作很特殊，所以干一行爱一行，对外树立我们三门峡烟草企业的形象，文明做人，老实办事，优质服务，不怕吃苦，兢兢业业干好工作。

>二、加强团结服从管理

在做好本职工作的同时，我积极参加局机关组织的各种政治活动和公益性活动。自己做为一名驾驶员，工作比较有特殊性，经常出车在外，局机关组织的集体活动有时不能及时参加。所以，在今后的工作中，要积极参加机关组织的各项集体活动，工作中要加强团结，服从管理，乐于助人，平时要能够团结同志，互相帮助，善待他人，热心帮助他人解决困难，求真务实、埋头苦干、自觉做到个人利益服从集体利益、局部利益服从全局利益。要紧跟形势，按照市局的工作方针及指导思想，并肩作战，齐心协力完成好今年市局提出的三个“力”字，即盈利能力、竞争实力和发展潜力，恪守经济效益、求真务实、长远发展“三个理念”，大力弘扬以人为本的原则，认清形势，开拓进取，加强学习，实事求是。要有一种良好的敬业精神，把企业的发展要视自己的生命一样在前进，要求真务实，埋头苦干，不折不扣的贯彻落实好各项规章制度，从我做起，不图名不图利，始终保持和企业的发展一致，企业没有发展我们的员工就没有前途。要不断加强学习，努力提高自己的文化素质，多看书多学习，通过学习不断提高思想觉悟，勤奋工作，热情服务，步调一致，力争圆满完成各项工作任务。

回想过去一年的工作情况，找差距、比贡献，工作中还存在着这样或那样的缺点，如各种学习还不够好，服务质量还不是很高，思想认识还有待进一步提高。再有就是自己平时个性比较强，说话有时不太注意措辞，容易发脾气，可能会给同志们带来了一些情感方面的伤害，敬请大家谅解。总之，在这新的一年里，我要不断加强学习，提高自己身心修养，努力改造自己的世界观，克服困难，力争上游，改正缺点，搞好服务，加强团结，遵守纪律，按时上下班，不早退、不迟到，诚心实意接受批评。工作中要和科室全体同志搞好团结，协调工作，强化安全意识和服务意识，把安全责任落到实处，爱岗敬业，一丝不苟。新的一年工作要有新的起点，要高标准、严要求，看好自己的家门，做好自己的事，为烟草事业的蓬勃发展做出自己应尽的努力，为三门峡两烟振兴加油出力，搞好本职工作，要尽职尽责完成各项工作任务，争取做一名称职合格的好职工。

**烟草妇联工作总结范文 第四篇**

按照今天会议的要求，就汪清县局专卖管理工作向领导及同志们汇报如下:

一、主要工作开展情况

，汪清县局围绕省、州局专卖管理工作的总体要求，依托“净土行动”，我们着力抓好“卷烟、烟叶”两个市场的经营秩序，以巩固亮点、强化要点，维护起点、落实重点,巩固基层创建，抓好两项创新工作,强化队伍建设，作为去年专卖管理工作思路，延展专卖强势管理。

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。

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xxx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、xxx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。

**烟草妇联工作总结范文 第五篇**

任职以来，我在销售部领导的正确引导和精心指导下，不断加强了自身建设，努力提高理论和业务水平，树立良好的形象。在工作中做到把握公司发展战略,坚持原则,以中小企业和金融企业的满意度为准则，热情服务，认真讲解，耐心服务。明确销售人员的工作职责，做好金电联合公司与中小企业之间联系的桥梁。下面就是我入职期间的工作总结：

一、全方位学习，提高自身业务素质

在实习期间，我努力做到：在思想上跟上公司的发展步骤;在行动上规范自己作为销售人员的行为;在工作上不断增强原则性、科学性、预见性和创造性。同时在公司发展战略理论和业务技能的学习中摆正工作与学习的关系，首先保障工作的时效性，在此基础上，尽量利用课余时间，始终坚持全方位的学习云技术对企业信用信息服务的优势，注重学习效果。积极参加公司业务学习，力求学深、学透、弄懂、弄通，并且做到了理论学习联系实际工作这一点。另外，我还十分重视与单位其他优秀销售人员的思想交流，经常向一些工作经验丰富同事学习，在学习的过程中，及时解决自己的思想问题和实际工作中所遇到的问题。

二、思想上注重理论联系实际

金电联公司销售工作任务重，业务强，具有较强的业务性，是一项需要长期坚持乃至不断提升的工作，因此将销售理论知识学习融入实际工作。在向的工作上，我结合实际情况，促进工作的开展，特别是在具体工作执行中必须把原则性和灵活性有机的结合起立，实事求是的办事。向众多中小企业宣传信息云服务，推动各个中小企业逐步实现以先进的信息技术手段代替人力采集方式，有效解决中小企业传统信息不准确、滞后、采集成本较高等问题，实现了中小企业信用生成、动态监管和信用评价，有效实现创新的信息技术与金融服务的完美结合，高效解决中小企业融资难的问题。

三、工作上执增收之笔著效益华章

力戮同心，攻坚克难，不断创新增加销售业绩，努力完成了公司规定的销售任务，有力支持了金电联行公司的发展。截至目前为止，总共完成的销售业绩元(请客户根据实际情况填写)。这组看似简单的数据，却饱含着我倾心公司销售工作所付出的心血和汗水。心系公司发展，在艰辛的工作中著华章。回顾入职的历程，出差北京怀柔、天津、合肥等三个地区进行业务谈判，我用专业的知识，辛勤的耕耘不断探索，走出了一条具有特色的销售新路子。

通过这次业务谈判，我更加深入的了解到公司的融资业务深的广大中小企业的喜欢，能够大大加快这些企业的资金周转速度，降低企业的停工风险，增加运营能力。

但是在入职过程中，我仍然存在一些问题：从目前自身的状况看，我自认为还不是一个合格优秀的销售工作人员。在平时的工作中，仍然没有突破自身的缺点，心理素质还不够高，还有待大力挖掘自身的潜力;还需要进一步了解金电联合公司各个产品对中小企业准确获得信息起到积极的作用，以及每个公司适合哪种融资业务，只有深入了解这些情况，才能够更大限度的帮助企业解决发展过程中获得信息的一系列问题。

通过总结入职工作情况，在以后的工作中我需要重点做好以下几个方面的工作：首先根据这段时间公司的融资销售情况和市场变化，有计划的划分重点工作区域;二是:对于老顾客和固定客户，都应该经常保持联系，稳固现有客户群;三是，除了拥有这些老客户的同时还需要不断去获取更多融资的信息;四是要不断加强业务知识学习，不断开拓自身的视野，采取多样化的形式，然后将自身的业务知识和交流技能更好的结合在一起，从而能够更好的做好以后的业务工作。并且结合工作实际，引入科学的销售理念，加强了业务知识学习，不断提高销售水平。在未来的道路上，我会更加努力，争取再创新高，为公司的业务发展贡献自己一份微薄的力量。

**烟草妇联工作总结范文 第六篇**

一、是分解月度销售计划。

客户经理将月销量、结构、重点（培育）品牌、新品牌、压减品牌、促销品牌等计划合理分配给客户，对月计划不合理的客户在拜访中做好记录，月底统一调整。

二、是制定合理的日，周，月客户拜访计划。

客户经理合理确定拜访线路，制定《客户经理线路销售指标计划书》，指导客户合理确定库存、订单、明码标价、样品陈列等工作，做好零售指导价、行业政策和电子货币结算宣传工作。

三、是做好基础工作。

在市场拜访中做到市场信息收集到位。准确，并认真记录市场信息收集本。有效的市场信息是公司经营决策和为零售客户导向的重要依据，收集市场信息成为客户经理的一项重要工作。由于不同区域内客户经营状况和品牌培育情况各不相同，而且在同一区域内不同客户之间也存在较大差异。因此，信息收集工作不能片面停留在表层，只有广泛的，深入的，全方位的了解，分析市场动态，才能获取真实有效的全面的信息，才能了解市场发展泾渭，了解市场的真实需求，为零售客户和企业经营导航，为企业决策指明方向。客户经理应根据当日的信息收集，工作记录本完成当日工作日志，月底依据信息收集，工作记录本完成本月工作总结及月度市场分析。

四、客户走访到位。

客户走访是客户经理的日常性工作。根据客户的类别标准，类别客户走访次数也有明显的规定，客户经理要为自己制定月走访计划，严密部署走访流程，力求面面俱到。而且遇有新品上市，行业政策转变等重要情况时，要善于变通，灵活转变日程，争取在第一时间内通知到户，使零售客户有获取信息的优先权。

五、自我介绍到位。

由于零售客户的文化水平，经营素质参差不齐，对客户经理涵义的理解各有深浅。那么采取何种方式，方法来自我介绍，自我推荐来加深零售客户的意识呢我觉得具备亲和力是首要的条件，由于目前较多的零售客户存在文化水平偏低，年龄偏大的现象，有板有眼的介绍方式显然不是良策，针对性地介绍外加亲和力才是打动客户的，加深印象的行之有效的方式。比如说:针对客户经营存在问题和需要服务时，或是为客户提供理财，出谋划策时来自我介绍，或许会起到事半功倍的作用。其次是经常性地自我介绍，在平常走访或电话通知时，每次先自我介绍，直至客户能熟记你的名字。只有这样，客户才会意识到自已遇到问题时应该找谁解决，才会明白客户经理所演绎的角色。

六、新品宣传到位。

新品牌上市，如不能全方位的提醒到户，就会使部分客户错失商机，就会降低客户满意度。而且在日常经营中有个不能忽视的问题，那就是新品抢先上市有时也是抢夺客源的先机。因此，客户经理在新品牌上市时要宣传到位，做到家喻户晓。新品上市要制定宣传计划，要先了解新品的包装看点，口味特色，价位空间，消费层次，性价比等，再来全面的推荐给客户，有促销的要重点告知，进一步提高新品上柜率。

七、客户利润提升指导。

客户利润提升指导是客户经理工作的重中之重，但现行的客户利润提升指导工作流程对客户的指导存在很多的问题，我调阅了绝大部分客户经理的利润提升指导，大多是千篇一律，仿照金沙模式，且对客户的指导经营并不是很到位。为此我建议此项工作由原来的月度指导改为季度，半年。甚至年度指导，让客户经理有充足的时间为客户梳理出一个更为合理的利润提升指导规划。

八、随着客户经理工作机制的转变。

客户经理的工作重心有了新的变化，对素质和能力的培养提出更高的要求。希望通过学习和各项技能培训，在工作中能不断地自我完善，自我提升，来不断满足客户日益增长的服务需求，从而提高客户满意度。

**烟草妇联工作总结范文 第七篇**

20xx年8月份，根据区局（公司）支部的决定，我到营销科任科长，期间一直从事卷烟销售工作。3个月多来，我始终坚持兢兢业业，勤勤恳恳，认真负责的工作态度，努力克服异地工作对市场情况不了解等实际困难，在区局（公司）领导大力支持下，团结并带领广大营销人员，大胆创新，开拓进取，卷烟经营工作取得了较好的成绩。现将任职以来的学习和工作情况作以下汇报：

一、加强理论学习，努力提高政治素质和理论水平。

从事科长要适应工作的需要，首要的是提高自身素质，适应岗位和工作变化的要求，只有这样，才能驾驭工作，胜任领导工作。三个月多来，自己一方面努力提高自身政治素质，自觉遵守党的路线、方针政策，时刻用党员的标准严格要求自己，加强自身的党性修养和道德修养，树立大局观念和全局意识，牢固树立和自觉践行行业共同价值观，保持坚定的政治立场，自觉做到在思想上、行动上与区局（公司）支部保持高度一致。始终坚持学习市局（公司）的各项方针政策和要求。把市场化取向改革作为开展工作的第一要务，围绕提升销量的目标任务，把“解放思想、转变观念、更新理念、提高执行力和执行能力”作为开展工作的前提，坚决的不折不扣的执行“抓基层、打基础”的工作要求和“扩大销量、提升结构、培育品牌、增加效益”的指导思想。

另一方面我还始终坚持业务学习，到营销科以来，我清醒的认识到，自己缺乏领导能力，因此，我努力加强业务学习，不断提高科学决策、组织协调等方面的能力。始终坚持真抓实干。作为营销科的负责人，我严格遵照区局的要求，积极为分管领导献计献策，与协调科室密切配合；切实端正思想，转变工作作风；开展调查研究，及时了解市场情况；增强责任意识、忧患意识、公仆意识、民主意识、创新意识，狠抓管理、基础工作，促进了卷烟销售工作的高效运转。

二、加强职责履行，努力做好本职工作。

作为营销课长，我始终把自己的工作当作神圣的使命，并把不辱使命作为我工作的基准。3个多月来的工作，主要从以下几个方面扎实开展了卷烟经营工作：

1、以婚庆市场为突破口，努力培育知名品牌。

与山东、江苏等工业公司加强工商协同，采取多项措施推进泰山区婚庆卷烟市场建设。其中在泰山（大鸡）、五星（红杉树）的培育上，通过不断加大宣传力度、细化分解婚庆任务、加强消费引导等措施，已在婚庆市场建立了绝对优势地位，并顺利的实现了由婚庆用烟向常销卷烟的转变。

2、开展知名品牌上柜提升活动，深化品牌培育效果。

从事营销科长工作以来，我按照分管经理要求向营销人员灌输“以上柜促销量，以上柜促结构”的品牌培育意识，通过开展多品牌上柜提升活动使重点品牌特别是泰山品牌的上柜率、销量大幅提高。

3、加强考核，夯实品牌培育工作基础。

为打牢品牌培育工作基础，保证品牌培育工作取得好的效果，建立重点工作调度制度。为进一步提高考核的针对性和有效性，在年度考核的基础上，每月对各站点工作下达指导意见，并对各营销部制定的工作措施落实情况进行调度督导，进一步提高考核的针对性。

4、加强终端形象建设，提升终端价值。

对零售终端的整体店面形象和终端品牌培育工作起到了很好的宣传、推动作用，有效促进了零售户终端建设水平的提升。

四、存在的问题

在区局领导的帮助和支持下，在全体营销人员的协助下，我取得了一些成绩，但也存在部分问题：对营销科的工作基本情况有了初步了解，但是还不够全面和深入；自己在工作思路和工作方式上还有待进一步改进，还有很多方面需要进一步适应岗位的要求；忙于日常事务性工作多，理论学习相对较少；有时工作态度急躁，简单化。

五、下一步打算

在今后的工作中，我将按照自己的分工，与营销人员协作一致，围绕既定的目标创造性的开展工作，绝不能辜负支部对自己的重托和期望，一定要努力做到以下四点：

（一）以团结为第一要务，牢记团结出战斗力、团结出效益的思想，尽自己最大的努力团结好干部职工，维护好的同志间的团结，不越权、不越位、不失位、不错位，积极地开展好各项工作。

（二）解放思想，转变观念，更新理念，结合今年开展的市场化取向改革的活动，牢记“两个至上”行业共同价值，努力做到“三个始终”、树立“五种意识”为推动实现持续协调共同发展奠定坚实思想基础。

（三）提高素质和工作能力，主要从提高知识水平、提高道德修养、提高心理素质、提高执行能力等方面提高自己适应工作和环境的能力，成为勤奋学习、善于思考的模范。不断解放思想，开拓思路，切实做好结合创新工作，多借鉴行业内外先进单位的经验，进一步开创工作新局面。

总之，我将严格要求自己，立足解放思想、转变观念、更新理念、提高执行力，为泰山区营销部营销工作又快又好的发展做出自己最大的贡献。

**烟草妇联工作总结范文 第八篇**

>一、20xx年安全管理主要工作

（一）、领导重视，认识到位。

（二）、坚持持续改进的原则，加强职业健康安全体系运转到位。

体系运行工作是一项长期性的工作，要始终如一，常抓不懈，不断完善各方面工作。我局（营销部）牢固树立贯彻执行体系标准的长久思想和持续改进的理念，通过安全检查及时发现安全管理存在的问题和潜在的隐患，不断完善体系内容，尤其是体系档案中的各种记录，检测登记等逐一完善补充，逐项落实，保持良好的运行态势。

（三）、健全制度，落实到位。

没有安全就没有我局（营销部）的今天，安全管理工作认识是前提，制度是保证。因此，我们始终把建立健全制度作为大事来抓。第一，年初，我们就着手制定了《20xx年安全保卫工作计划》、《20xx年职业健康安全管理目标》、《20xx年安全培训计划》、《20xx年职业健康安全管理方案》、《20xx年应急预案演练计划》等。第二，坚持“谁主管，谁负责”的原则，确定各部门主要负责人为安全工作第一责任人，逐级签订《安全工作责任书》，全面负责并落实安全保卫工作目标责任制。第三，安委会制度，每季度至少召开1次安全生产工作例会，调度分析安全生产情况，查找问题和薄弱环节，研究制定防范措施，安排部署下步工作。第四，落实应急预案制度，按照我局统一部署，从组织指挥、人员分工都制定了相应的应急预案。由于制度健全，责任到位，使安全工作逐步纳入制度化、规范化的轨道，于20xx年12月19日下午分别进行了地震应急演练、配送车辆交通事故应急演练、送货途中卷烟被盗应急演练。进一步提高我局（营销部）全体干部职工应急处置能力，强化应对各类突发事件的自救和抢救技能，全面检验应急预案的可行性、科学性及可操作性，检验急救队伍的反应能力、救援协调能力，真正能做到遇事不慌，有条不紊地做好安全预防工作，安全有效地防范各种安全事故的发生。

（四）、教育培训到位。

针对年初制定的安全培训计划，我们利用多种教育形式及时组织全体干部职工系统地学习了《xxx安全生产法》、《xxx道路交通安全法》、《xxx消防法》等法律、法规。六月份，我局邀请市交警大队宣传科于建立科长为全体驾驶员授课，提高司机的安全意识，教育司机平时注意休息，保持充沛的精力，加强道德修养，自觉遵守交通规则，不开“英雄车”，不开斗气车，不开带病车，严格执行我局（营销部）制定的机动车辆管理制度。10月27日，办公室、政工科共同召开道路交通安全培训，内容包括交通知识培训、机动车管理的有关规定和观看《道路交通安全宣传教育片》。

（五）、加大管理力度，检查到位。

由主管局长牵头、各科负责人及安全员等组成的安全检查小组不定期的进行日常检查，检查内容有：仓库、配电室、锅炉房、车辆、消防器材、安全设施及夜间值班。做到“三勤”、“三定”，严格落实值班制度。“三勤”指：“勤检查、勤保养、勤维修”、“三定”指“定点、定位、定人”。把制度的落实同利息相挂钩，对违反值班纪律的人员根据实际情况进行相应经济处罚。这些措施的实施增强了职工责任心。今年1—12月份共排查隐患10处，整改隐患10处。及时的、不定期的检查、督查，强化了由应付检查向主动自查的转变，使我局（营销部）安全管理工作的重视程度不断提高，切实做到了“警钟常鸣，常抓不懈”。

（六）、舍得花钱，投入到位。

在具体工作中，我局（营销部）领导认识到位，达成共识，特事特办，舍得花钱买“平安”。今年又新购进部分干粉灭火器、消防带等消防器材。对消防器材进行了普查及维修，做到了对消防器材谁使用，谁保养，谁维修。六月份、十二月份分别进行了换粉和维修。

（七）、重点防范到位。切实抓好“预防为主”，确保我局安全管理目标的实现，把一切不安全因素消灭在萌芽状态。

工作中我们突出了“三个重点”：1、防火，加倍警惕，常抓不懈，切实做到“防患于未然”，始终绷紧防火这根弦，坚决杜绝火灾事故的发生。2、防盗抢。针对我局（营销部）送货数量大的特点，始终把防盗抢作为大事来抓，从制度上、规范上、措施上确保万无一失。工作中，我们始终把防盗抢作为我局（营销部）安保工作的重中之重来抓，确保了国家财产的安全。3、防交通事故。针对我局（营销部）车辆多，业务繁忙的特点，我局（营销部）切实加强了道路交通安全管理。年初与驾驶员签订了《安全责任书》，突出抓好对驾驶员的安全教育，严格执行《派车单》制度，坚持驾驶员持双证上岗，严禁私自出车，严禁酒后驾车，开疲劳车和违章超车、超速、超载驾驶。加强车辆维护保养工作，按时参加年检审验，做到出车前、行车中、收车后都要对车辆进行检查。

>二、存在的问题

总结一年的工作，我们深深感到安全工作“只有起点，没有终点；只有严峻，没有乐观”。一年来，我局（营销部）安全工作保持平稳态势，但与当前安全生产工作的严峻形势还很不适应，还存在不少问题：

（一）、抓安全管理工作认识上仍然不能适应新的严峻形势要求，存在观念和做法相对滞后的问题；

（二）、交通安全仍然是我们管理的难点和薄弱环节；

（三）、应急准备与响应是否经得起实践的检验；

（四）、部分监控设备老化；

（五）、安全教育不及时，效果不明显；

（六）、应急物资不能及时添加和更新。

>三、下一步工作计划

为进一步落实省局（公司）安全工作会议精神，现结合我局（营销部）实际，在下一步工作中，认真落实安全生产责任制，以打基础、抓规范，强防范、保平稳为主要目标。就20xx年安全管理工作安排如下：

（一）继续深入开展好安全监管工作，对重点部位、重点场所、重要设备加大监督检查力度，形成各部门、各岗位的自查和组织检查相配套、相一致，实现全员参与向全员执行方向迈进。

（二）继续加大资金投入，对监控设备，巡逻仪进行更换，安全文化宣传随时更新内容。

（三）运用科学发展观理论，紧密联系安全生产工作的实际，不断发现新情况，提炼新措施，解决新问题，创造性开展工作。实现理论与实践相互检验的目标。

（四）继续深化职业健康安全管理体系建设，发挥体系的优势，运用好过程化管理，实施安全工作的“监、管、控”三位一体制。实现由全面推进向全面提升方向迈进。

（五）做好道路交通安全管理，严格落实“十条禁令”、“三证一单”（驾驶证、行驶证、行业上岗证及派车单）、“三检一记”（即出车前检查、行驶中检查、回场后检查及填写检查情况）、节假日“三交一封”（即交行驶证、行业上岗证、车辆钥匙及车辆停放封存在指定地点）制度，从中总结成功的管理经验，推进我局（营销部）车辆管理规范化，实现由经验管理逐步向过程化、标准化和科学化管理方向迈进。

（六）以提升沧烟安全文化建设为总体要求，积极营造“人的生命高于一切”的精神文化；创建“人人为安全负责”的制度文化；规范“人人保安全”的行为规范；强化“安全靠大家”的环境文化和沧烟安全工作理念的落实，固化员工“让规范成为习惯”的安全理念，实现安全工作向文化引领方向迈进。

（七）继续开展好安全教育与培训工作，有针对性的组织开展岗位安全教育、驾驶员安全培训、新进员工安全培训等，提高全体员工的业务技能和工作水平，实现安全教育培训向提升能力方向迈进。

**烟草妇联工作总结范文 第九篇**

201x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xx次，以会代训xx次，配送及营销人员培训xx次。本年度共进行xx次书面考试，参考人xx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，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xx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xx人，系统在编xx人，社会招聘xx人。执法证件总数xx个，其中专卖检查证件xx个，行政执法证件xx个，听证资格证xx个，无证人员xx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。

**烟草妇联工作总结范文 第十篇**

20xx年是烟草改革创新、快速发展的一年，在这一年里，行业人事改革、体制改革、思想作风建设等各项工作都在有条不紊、逐步深入地展开。作为烟草企业的一名普通机关人员，我目睹和亲历了运烟发展的种种变化，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

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机关工作人员，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，做到了“四个坚持”：一是坚持主动学习政治理论知识，坚持用“三个代表”xxx理论和xxx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”，提高对市局(公司)党组各项方针、决策的认知和领悟能力，树立以良心、事业心、责任心”为基础的“三心”理念;二是坚持充分利用空余时间，丰富和完善自己的知识结构。

二、立足岗位，明确目标，全面发展

今年6月13日，省局局长在“两个维护在岗位”大讲台上做首席发言，明确提出了每一位烟草员工都要“遵循职业道德，体现岗位价值”达到用实际行动回答“两个至上”在“心”里，在“行”里的效果。自己现在的工作岗位虽然普通平凡，但自己从来没有因为工作平凡降低工作标准和要求。一年多来，自己在工作岗位上，诚实做人、认真做事、脚踏实地的干好本职工作，用实际行动践行了“两个维护”的诺言。

物流配送的日常管理需要做的工作很多，但无论大小事，自己都能认真对待。管理工作，制度是基础，我首先在规章制度上下功夫，与科长一起修订和完善了各项管理制度、物流车间操作规程及物流人员百分制考核管理办法，并负责日常的落实和监督考核。同时，积极配合科长协调解决各种问题和矛盾。可是总的来说，科里的工作大多是些杂碎的小事，但小事不小，自己总是坚持把小事当作大事去办，每次着手之前，总要仔细想想事情前后的每一个环节，从细小入微处入手，力争每项工作都完美无缺。

由于物流配送管理的特殊性，经常需要加班加点，有时才下班回家，科长一个电话又叫回单位，可不管有多大的困难，我总提醒自己在工作中不能讲条件，不能有怨言，不论领导分配给自己什么工作，只有认真细致完成好工作，才能算是尽了职责。

市局(公司)人事改革，减员增效，很多工作都是从各部门抽调人员兼职开展。今年四月，我被借调到全市运动会会务组工作，八月，又被借调到“党章知识竞赛”做节目主持人……在此期间，我一方面要做好自己的日常业务工作，一方面还必须加紧编排演练，嗓子有时都喊哑了，忙得不可开交，楼上楼下多少个来回，自己都数不清了。但是，我非常愿意参加市局(公司)组织的这些活动，能多干事、干好事、全面提高自己各方面的能力正是自己所追求的。

一年很快就过去了，虽然是高标准、严要求地干了不少的工作，履行了自己的岗位职责，但仍有不足之处：一是和其他同事相比，自己仍存在一定的差距;二是服务意识不够超前，开拓创新精神略有欠缺;三是个人综合素质有待进一步提高。在新的一年里，我将继续保持良好的工作作风和高昂的工作激情，保持干一行，爱一行，干一岗，爱一岗的积极心态，摆正自己的位置，发挥自己的优势，扬长避短，开拓创新，为烟草的稳定和谐发展做出自己应有的贡献。

**烟草妇联工作总结范文 第十一篇**

3月28日，安徽省烟草专卖局(公司)组织召开20xx年度全省系统规范管理工作会议，总结20xx年规范工作，安排部署今年工作。

会议指出，在当前xxx全面从严治党、全面依法治国的形势下，规范保障行业持续健康发展的生命线作用更为凸显，规范权力运行、促进公平公正公开的任务尤为艰巨。全省系统要高度重视规范，始终保持规范自信。正确看待问题，始终坚持规范自省。主动担当作为，始终秉持规范自觉。

就20xx年规范管理工作，会议强调，全省系统规范管理部门要把握“稳变可为、顺势而为、积极作为”的战略要求，一是着力推动解决问题，巩固扩大专项治理成果。二是着力推动制度落地执行，重点抓好采购监督。三是着力推动免检工作向基层延伸，切实发挥免检对规范的引领作用。四是着力推动规范文化建设，不断夯实规范管理基础。五是着力加强队伍建设，不断提高规范管理能力。

会议传达学习了国家局规范管理工作会议精神;合肥、滁州、马鞍山、芜湖、安庆市烟草专卖局(公司)等五家单位做了交流发言;会议还开展了《采购管理规范》专题业务培训。

安徽省局(公司)计划处、财务处、审计处、政工处、烟叶处、物流处、培训中心的部门负责人和相关工作人员，各直属单位分管规范工作领导、规范管理部门负责人和相关人员参加了会议。

**烟草妇联工作总结范文 第十二篇**

xx年xx月份，在市县局党组的正确领导和大力支持下，围绕月初制定的工作目标和工作任务，坚持“卷烟上水平”总体方向，精细管理，创新创和，强化市场监管和内部监管，突出服务品牌和知名品牌建设，着力企业文化和队伍建设，提升软实力，我县局（分公司）营销部克服多种因素 带来的市场困难，全体干部职工团结奋斗，迎难而上，较好地完成了本月的工作任务。

>一、主要所做的工作

（一）做好卷烟销售工作，确保年前卷烟销售任务顺利完成。做好卷烟销售工作，确保年前卷烟销售任务顺利完成。

任务顺利完成

1、经济指标完成情况：xx月份共销售6568。56万支，完成市公司下达计划任务（6337万支）的103。49%，销售量与去年同期相比上升70。70%，其中一、二类烟增幅最大，分别销售692。30万支和597。66万支，一类烟同比增幅126。99%，二类烟增幅131。66%。三类烟的销量最大，为4150。02万支，同比增幅99。62%，占2月份总销量的63。18%。四类烟有639。14万支，同比下降9。59%。五类烟为489。44万支，同比下降1。52%。从以上数据可以看出一、二、三类烟销售量同比上升，四、五类烟同比下降，我县（分公司）销售卷烟结构不断优化。电子结算户1590户，占比例99。00%，电子结算成功率99。15%。

2、以市场需求为导向，以品牌培育为重点，努力实现市场营销上水平。以终端营销“135”工作法推广落地为抓手，深化终端建设，提高品牌培育水平。采取自学与互学相结合、多渠道培训考核、创新优化工作流程、加强与兄弟公司的互动交流、全面开展推广学习、应用“135”工作法，实现“135”终端工作法与终端营销的有机结合。重

3、进一步加强规范了卷烟零售客户分类测评工作。并做好客户星级宣传、解释、引导工作。做好级别变动客户的解释、指导，并针对部分有潜力提升级别的客户做好指导工作，帮助客户保级别、提级别，规范客户经营。加强市场信息的采集，密切关注市场动态，及时反馈有关市场信息。

5．是加强对送货员和送货司机的责任意识的教育。学习好各项应急预案，保证在任何情况下送货都能及时无误送达。

（二）存在问题分析

1、135工作法在实践过程中与理论结合困难。135工作法是从宏观上对我们的营销工作做出指导，但是由于每个地区实际情况不同，在应用上要求对135工作法本土化，除了对客户经理要求较高、操作难度较大等困难外，还存在如何真正发挥其服务客户和品牌培育方面作用的问题。

**烟草妇联工作总结范文 第十三篇**

一、加强品牌培育，营销管理不断提高。

二、加强内部监管，市场秩序更加规范

深入开展打假打私工作，先后开展了“春节市场大检查”、“威龙行动”和“中秋国庆市场大治理”等专项行动，进一步净化了全县卷烟市场，全年共计查处各类违法案件245起，其中其中千元案件58起、万元以上案件2起，打掉售假窝点2个，查处各类违法卷烟3411条，案件总标值15万余元;有效开展市场监管，积极推进市场检查“APCD”工作法，根据“分析、计划、检查、处理”等四个步骤，不断增强市场监管的目的性和针对性;加强法律法规宣传，充分利用日常监管和“3、15”、“6、29”等重要节日，积极向群众宣传烟草法律法规知识和12313举报电话等，先后出动宣传人员15余人次，出动宣传车辆4余台次，发放宣传单3余份，处理“12313”市场举报4余次，在全县营造了依法治烟的浓厚氛围。

三、加强基础管理，发展后劲更加充足

不断加强财务管理，全面落实预算管理，严格预算的编制和执行，不断提高资金安全性和使用效率，11月份对全局的固定资产进行了排查，不断提高了全局资产的管理水平;切实加强节能减排工作，通过精简会议文件，压缩日常开支，合理利用资源，强化细节管理等举措，真正把“节能减排”工作落到实处，全年各类文件简报共计印发15余期，同比减少3%;继续加强安全管理工作，认真落实带班、值班制度，积极开展各项安全检查，不断加强车辆管理，严禁公车私用，执行节假日封车制度，加大对驾驶员的安全教育力度，确保了全局公务用车的安全规范;高度重视信访稳定工作，依法依规、公平公正解决职工的合理诉求，加大对困难职工的帮扶力度，确保了全局的信访稳定。

四、加强作风转变，队伍建设明显提高

不断加大教育培训力度，以开展解决“五大课题”、“一创双优”和“四个三”教育活动为契机，组织全体干部职工认真学习有关理论知识，全年累计集中学习5余次，学习时间12余个学时，为促进各项工作上水平奠定了扎实的`理论基础;严格严肃工作纪律，出台了督查问责考核办法，强力治理“庸、懒、散、软”等问题，着力在全局营造了重学习、重纪律、重实干的良好氛围;严格控制办公用房，9月底对全局的办公用房进行了全面调整，严格按照国家规定的办公面积进行了重新划分;此外扎实推进党风廉政建设，大力加强反腐倡廉教育、不断巩固廉政文化示范点建设，深入推进廉政风险防控建设，深入推进“廉政灶”建设，认真落实民主生活会制度和述职述廉制度，通过一系列的工作措施不断把党风廉政建设工作推进深入。

**烟草妇联工作总结范文 第十四篇**

年，市局（公司）在省局（公司）党组和市委、市政府的正确领导下，紧紧围绕“卷烟上水平”的中心任务，按照“转方式，上水平，争一流”的总体要求，量化目标、细化措施，强化领导，以实施“四项发展战略”为抓手，提升文化软实力，强化发展硬道理，在“十二五”开局之年迈出了坚实的步伐。现将一年来的工作总结如下：

（三）构建严格规范新格局，提高规范管理水平。一是深入开展严格规范专项整治活动。认真贯彻落实省局（公司）党组理论学习会精神，按照“领导抓、抓领导”的要求，以卷烟经营、物资采购、工程投资、宣传促销和办事公开民主管理为重点，以自查自纠和复查为主要方式，以强化领导、责任、考核、纪律为保障，通过自查、复查，查找问题、整改提高，全面提升规范管理水平。二是强化内部专卖管理监督。采取市场巡查和暗访的形式，全面掌握卷烟市场经营状况。组织开展规范卷烟经营自查和自纠，对集团消费、涉案物品监督管理、卷烟促销进行专项检查，定期对重点品牌销售情况进行分析，对销售异常情况进行预警。三着力提升内控管理水平。认真落实全面预算管理，狠抓资产、资金规范管理，深入开展“小金库”专项治理。市局（公司）被省审计厅评为“全省内部审计先进单位”，主要负责人被评为全省“重视支持企业内部审计工作领导”。四是强化廉政建设，全面提升政风行风建设水平。坚持惩防体系建设“更加注重预防、更加注重治本”的原则，全面开展“效能监察年”活动，重点围绕市局（公司）党委重大决策部署，“三重一大”决策制度执行、工程项目建设监督、采购活动监督、公务接待、政风行风建设等项工作强化效能监察。市局（公司）被评为全省烟草系统“民主评议政风行风活动先进单位”。

（四）注重人本管理，增强发展后劲。一是深化用工分配制度改革。按照“适度从紧、留有余地”的原则，认真做好岗位考核和劳动合同续订工作，优化配置内部人力资源。强化绩效管理，注重工资的宏观调控，做到了量入为出，规范有序。二是强化队伍建设。坚持德才兼备，以德为先的选人用人标准，继续坚持“人才资源是第一资源”的理念，建立健全干部交流、选拔任用工作机制。三是积极构建和谐。举办杯职工运动会，开展“展方阵风采庆祖国华诞”系列庆祝活动，活跃内部气氛。把安全、稳定、廉政、规范作为“一票否决”指标纳入各单位、各部门的年度考核指标，增强全员“大平安”、“大规范”意识。

（五）加强文化建设，提升发展软实力。一是注重文化建设的实践意义。4月份全省系统企业文化建设工作和服务品牌建设现场会暨政研会理事会议、10月份全市xxx系统企业文化建设现场会在我单位召开。烟草企业文化和服务品牌建设被国家局选定为行业年企业文化案例丛书，行业内外、省内外近百余家单位到我单位学习交流。市局（公司）在去年被中国烟草总公司授予“全国烟草行业企业文化建设先进单位”的基础上，今年又被评为“全国烟草行业服务品牌建设先进单位”，被市委宣传部授予首届“十大书香企业”。二是注重阵地建设。全面推进文化方舟建设，建立“文化营销”空间，为10多个文化方阵提供活动空间和阵地，每个空间成为了展示方阵风采和建设成果的窗口。三是强化党建工作。开创性的展开“钻石先锋”党建品牌建设工作，明确“三坚”、“三永”、“三时”、“三不”的创建标准，搭建创建“十大载体”，激励各级党组织和广大党员树立先锋意识、把握先锋内涵、实践先锋使命、展示先锋形象，市局（公司）党委被分别被市xxx和市委授予xxx系统“优秀基层党组织”和“市先进基层党组织”。四是注重工作创新。深入推进“三全格局”建设，积极推进创新型企业建设，编报创新型企业试点方案，从构建长效创新机制、提升企业软实力模式研究、专卖市场监管成效评价体系研究与应用、卷烟精准营销与商圈数据库建设、信息化建设等方面着力，全面深入推进试点工作。

（六）不断优化发展环境，行业形象得到更好树立。一是积极争取领导。国家局、省局（公司）和市委、市政府、市人大、市政协领导到市局（公司）调研指导工作，对烟草各项工作给予充分肯定。二是积极履行社会责任。自觉融入“两区”开发，高标准参与全市夜景亮化工程，积极参加全市庆祝建党90周年红歌演唱会，自觉融入到全省文明城市创建活动中，在“慈心一日捐”、“见义勇为”、“博爱在”等社会公益活动中捐助200余万元，并投入近48万元参与全市贫困村帮扶，树立了责任烟草、诚信烟草、和谐烟草的良好社会形象。

**烟草妇联工作总结范文 第十五篇**

0xx年上半年，我局在省、市局党组的正确领导下，在市局(公司)相关职能部门的帮助指导下，认真贯彻落实省、市烟草专卖管理工作会议精神，围绕“严监管、促规范、重基础、强素质”的总体要求，扎实推进专卖内管、市场监管、卷烟打假、证件管理、基层建设和队伍建设等各项工作，专卖管理工作水平得到了一定提升。1-6月份，共出动执法人员2110人次，查获涉烟违法案件173起，其中万元以上案件34起，5万元以上案件3起;查获各类违法卷烟条，案值元，上缴罚没款元。

一、20xx年上半年工作开展情况

(二)市场秩序不断规范。我们周密部署，多管齐下，拓宽市场监管手段，加强违法案件查处力度，为提升辖区市场卷烟净化率做了大量艰苦细致的工作。一是有针对性的强化日常监管。建立并不断完善违法重点户、外地籍人员持证户和无证经营户的档案资料，将其作为重点监管的对象，有针对性的开展日常监管工作，既保证了日常监管的效果，又体现了科学管理模式的转变。修订了市场走访工作规定，对辖区重点区域、重点对象提高检查的频次、走访的次数，与公安、工商部门密切合作，始终保持高压态势。二是深入开展卷烟市场整治活动，集中解决市场管理的疑难问题。我们根据省、市局要求，与有关职能部门紧密协作，制定相应的实施方案，采取重点打击，集中整治的管理措施，相续开展了“冬季会战”和“闪电11号”两次卷烟市场集中整治行动，严厉查处酒店、茶楼、娱乐场所、货运部等违规经营行为，严厉打击违法经营者的嚣张气焰，规范其经营行为，市场净化率始终保持在96%以上。“冬季会战”行动期间，我们根据市场特点以春节为节点将行动分为两个阶段，

(四)基层建设稳步推进。按照省、市局的统一部署，我们将基层建设和基层创优活动作为一项重点工作，纳入重要议事日程，摆上中心位置。我们根据市局“年内将达标转化为创优”的要求，对照省局《优秀县级烟草专卖局建设长效机制考评办法(试行)》和《创建烟草稽查示范中队实施方案》开展工作，进一步明确了创建的指导思想和工作目标，成立组织，明确职责，细化分解工作目标到部门、到岗位、到人员，为创建活动提供了强有力的组织保障。制定月度工作计划，制作工作进度表，每周检查一次落实情况，向分管领导汇报一次，并将周、月工作完成情况列入目标考核。目前专卖管理两级部门在统一指导下齐头并进，总体进展良好。我们在案件审理工作中坚持集体讨论制度，严格执行《泰州市烟草专卖局规范行政处罚自由裁量权实施办法》和《靖江市烟草专卖局行政处罚自由裁量权实施方案》，明确案审部门的职能和人员分工，加强对案件审理各环节工作的管理和考核，进一步规范了专卖管理人员的行政执法行为。我们加强行政效能建设，工作人员统一挂牌服务，严格执行首问负责制、限时办结制和责任追究制，提高工作的透明度，接受群众的监督。

(五)队伍建设不断加强。按照“提升素质、精塑形象、增强活力、加快转型”的基本要求，加强业务培训，提升能力素质，严格队伍管理，努力打造业务过硬、作风扎实的专卖管理队伍。我们严格按照公开、平等、竞争、择优的原则，群众公认、

坚持注重实绩的原则和充分发扬民主、严格依法办事的原则，先后通过公布方案、组织动员、个人报名、民主推荐、演讲答辩和党组研究等程序，选拔出5名稽查副中队长充实到基层一线。我们根据当前工作要求修订了《专卖人员综合绩效考评办法》，每月组织人员深入市场一线进行明察暗访，对照量化指标进行严格考核，使月度考核和年终评先进档做到了科学客观、有据可依、有案可查，有效提高了专卖队伍的工作积极性。我们坚持《行政执法学习培训制度》，每月根据上级要求和实际情况制定学习计划，针对烟草专卖法律法规和各类应知应会知识开展“每周一学”、“每月一考”和“每季一讲”活动，经常组织学习培训和测试，专卖人员的整体素质得到了较大提高。我们从抓管理规范入手，组织了专题调研会，对专卖内管、许可证办理、案件审理的工作流程进行了梳理和优化，严格执行《烟草专卖文明执法行为规范》，每月开展行政执法监督工作，对执行《烟草专卖许可证申请与办理程序规定》和《烟草专卖行政处罚程序规定》的情况进行检查，发现问题及时要求整改。

二、存在问题

**烟草妇联工作总结范文 第十六篇**

一个合格的空中乘务员应该具备良好的综合素质，程序化服务主要是着眼于乘客的共性要求。而个性化、人性化服务是在程序化服务的基础上加以延伸。更加细化、具体、更贴近旅客的要求，更能体现服务质量。提高客舱服务质量必须首先提高乘务员的综合素质和乘务人员的整体素质。而核心是强化个性化服务，引入人性化服务的理念。它是最高层次，最高境界的服务。

在一般人看来，空中乘务员的工作，无非是端端茶，倒倒水，点个头问个好而已，没有多高的技术含量;也有人认为，空中乘务员中要按照教课书上的规范程序操作就行了，领导、旅客就无可挑剔。然而，在我近一年的工作实践中，深感并非如此，只局限于规范化、程序化服务，尽管你的服务十分规范，有条不紊，也很难使乘客完全满意。客舱服务必须个性化、人性化，方能真正赢得乘客的心。空中乘务员不仅要有端庄秀美的仪表和美好的心灵，同时要有较好的文化修养和社会知识。因为我们的服务不仅仅局限于生活性、专业性的服务，还必须包含文化、娱乐等方面的全面服务，感情、心理方面的慰藉.

在个性化服务的基础上，还应引入人性化服务理念。)何为人性化服务?简而言之，就是以人为本，用心去服务。人性化服务是在规范化、程序化服务个性化服务的基础上的升华。人性化服务，是最高层次最高境界的服务。往往一个微小的动作、表情、眼神，能赢得乘客的心。在一次执行航班任务时，一位年过古稀的台胞，在飞机上久久地盯着我看，看得我有点不好意思，我正在纳闷，他掏出一张照片递给我看，并告诉我：“这是我的孙子，和你长得多像!”我细看了照片，真是和我十分相像，我将照片还他时，他颤抖的双手紧紧握信我的手，激动不已。

眼里噙着泪花说：“我十多年没见他了，真想他呀!“我被他的情绪感染了，一边拿着纸巾为他擦泪，亲切地说：“爷爷，你一定能见到他。”他突然问我：“你叫我什么?”“爷爷”我提高嗓门又亲切地喊了一声。他拍着我的后胸，连连说，多懂事的孩子……。对台胞老人的称呼，通常称“老先生”“您老”“老人家”，但这次我的灵感来了，像他孙子一样，喊他爷爷，没想到老人的心理得到了极大的慰藉和满足，缩短了我们之间的距离，在飞机上他一直情绪亢奋，心情舒畅。仅仅是一个贴切的称谓，居然让老人那么高兴。

在客舱服务中我们会遇到各种各样的问题。乘机旅客会需要各种各样的特殊服务。尤其是由于不可抗拒的天气等原因造成航班延误时，旅客极易产生急躁情绪，感情冲动，做出一些出格的事情。

这时需要乘务员具有良好的涵养性，充分理解对方的心情，豁达大度宽容，谅解旅客的一时冲动，换位思考，宽以待人，严于律己。一次飞至北京航班时，我见一位中年妇女，歪在椅子上睡着了，我怕她着凉，拿了一条毛毯，轻轻的盖上，未曾想惊醒了她，她对我骂道：“小赤佬，干什么?”我连忙解释，她根本不听，在送饮料时，我见这位乘客面色憔悴，眼圈发黑，情绪低沉。我想他肯定缺少睡眠，心绪不佳，本来对她有点情绪，顿生恻隐之心，我想应该理解好，在送饮料返回时，我主动诚恳地对她说：“实在对不起，刚才惊醒了您!”她也十分不好意思，连连说：“怪我不好，向你道歉。”由于我对她的理解，及时的道歉感动了她，我们互相理解。她临下飞机时，主动向我招呼，迸出了一句“理解万岁。”

通过近一年的客舱服务实践我深刻体会到，客舱服务引入人性化服务的理念至关紧要。规范程序化服务与人性化服务相比，相对而言前者是容易做到的，而后者是比较难的。因为后者是难以有语言、文字、事先去规范它的模式标准;难以列入操作程序，它有很大的随机性，要靠乘务员的高尚情操，美好的心灵，强烈的服务意识去创造、发挥。人们常说微笑服务，我认为这种微笑要发自内心，否则是难以达到完美的效果。佯装、勉强、机械、刻板的做作与内心情感的流露效果是不一样的。要用“心”去服务。

空中乘务员是一个光荣的职业，高尚的职业，她集技术性、专业性、服务性于一身。她们不仅要有端庄秀丽的仪表美，同时要有一个美好的心灵，仪表美、心灵美的统一，才是真正的美。心灵美的涵盖面很广，难以直观。但可从你的一言一行、眼神、表情、细微的肢体动作完全表现出来。作为一名空中乘务员，首先要有强烈的事业心，热爱自己的本职工作，必须要有娴熟的专业技术，丰富的文华修养和社会知识，思维敏捷，反应灵敏，具有较好的语言表达能力，遇事沉着，处理问题果断。以上所述是乘务员的个人综合素质，搞好客舱服务，在强调乘务员的个人综合素质的同时，不能忽视乘务人员的整体素质。每个乘务员必须有良好的兼容性，团结协作的精神，大家都要有强烈的集体荣誉感，高度的责任感。在工作中要配合默契，团结协作，要有良好的团队精神。

在此亦向我的同学和同事们表示深切的感谢，感谢你们对我工作的支持和帮衬。我决不辜负我的母校、国航领导、师长的殷切希望，更加努力学习、工作，与时俱进，做一名真正合格的空中乘务员。

**烟草妇联工作总结范文 第十七篇**

信息中心20xx年上半年工作总结

一、加强基础管理

1、资产管理

今年5月份以来，信息中心配合审计科、办公室，对我科室信息化资产进行了一次大盘点，以账务科系统账目为准，采用实地核查方法，对现有信息化资产逐一进行核实并粘贴电子标签。此次资产盘点工作共核查固定资产约xx项，账物相符率达100%。其中，机房设备类约xx项、市县两级综合安防设备约xx项、视频会议设备xx项、4楼展厅设备xx项、3楼电教室设备约xx项，其它设备约xx项。

资产盘点结束后，信息中心严格按照省局要求，将信息化资产录入到省局统一的“资源监控各运维管理平台”，实时记录国有资产从购进到报废的全寿命周期，实现资产信息化、规范化、动态化管理，进一步提升了信息化资产管理水平。

2、应急演练

5月份，信息中心利用开发区输电线路春检的契机，组织信息中心全员进行了一次“机房停电”应急预案的演练。模拟与“UPS供电”与“设备全部断电”两种场景，按照“短时间停电”（停电时长小于3小时）及“长时间停电”（停电时长超过3小时）两种不同情况，分别进行应急演练。 演练过程分为演练准备、演练实施和演练总结三个阶段。整个演练过程按照《停电应急预案》、《关于停电后的操作流程》及《UPS机头关机及重启步骤》文档要求，信息中心全员配合默契、衔接流畅，应急预案的可行性、有效性得到充分验证，演练结束后，信息中心针对应急演练出暴露出来的问题对应急预案进行了再整改与再纠正，进一步确保应急预案的完整性。通过此次演练，提升了各工作人员对突发事件的应急处置意识，明确了各工作人员在应急事件发生时的职责，有效检验了应急预案的有效性。

3、梳理信息化制度和体系文件

此次梳理工作是对《某市烟草ISO9000质量管理体系文件》的一次全面梳理和修订，通过精简体系文件流程和条款，重新梳理记录表单等手段，切实解决了体系文件缺不缺、实不实、用不用的问题，以及管理中责任不清、任务不明、效率低下的问题。

4、机房安全管理

今年共通过四项手机提升机房安全管理水平，一是升级机房安全监控，更换11路高清数字信号摄像机，录相时长可达60天；二是加强机房出入安全，在履行《机房出入登记表》的同时，安排有信息中心相关人员全程陪同外来人员进行机房作业；三是加强门禁管理，可以通过“指纹+IC卡”的方式进入机房，并增加机房门禁报警系统，在出现暴力破坏机房安全门时，以电话方式通过环控系统通知信息中心人员；四是加强机房环控系统，严格控制机房温湿度，24小时实时监测电力、空调、消防及温湿度等参数，通过报警与拨打电话的方式通知信息中心人员进行处理。

二、提高运维管理水平

**烟草妇联工作总结范文 第十八篇**

我办在县委、县政府的正确领导下，在县委维稳办的大力指导下，坚持以科学发展观为指导思想，紧紧围绕县委县政府提出的维护社会稳定目标管理和全县维稳工作会议的工作部署，以加快我县现代烟草农业发展为中心，与时俱进，开拓创新，认真履行职责，竭尽全力做好维稳工作。现就XX年维稳工作简要总结如下：

一、统一思想，提高认识

我办坚持把维稳工作作为一项重要的政治任务来抓，统一思想，提高认识，进一步增强做好维稳工作的责任感、使命感和紧迫感。认真组织传达贯彻县委维稳工作会议精神，深化干部职工对维稳工作的认识，努力打牢思想和工作基础。通过传达学习，把干部职工的思想统一到了上级会议的精神和的工作部署上来，从而牢固树立起大局意识、责任意识、忧患意识和稳定意识，切实提高了做好维稳工作的自觉性。坚持从讲政治的高度，把维稳工作当作政治任务来抓，列入重要议事日程，周密部署，并结合烟叶生产工作实际，认真研究和制定相关的方案措施，并健全了值班、检查、汇报等工作机制，狠抓工作落实，有力地推动了我办维稳防邪工作的深入开展。

二、领导重视，机制健全

我办成立了维稳工作领导小组，组长由主任同志担任，副组长由副主任同志担任，下设办公室负责日常事务。召开专题研究维稳工作会议，研究我办维稳防邪工作的具体情况，并制定各项措施，由办公室负责具体落实实施。

三、强化措施，落实责任

(一)为了进一步做好维稳工作，我办结合工作实际，进一步建立和完善工作机制，按照“谁主管、谁负责”的原则，落实工作机制，认真落实主要领导负总责、分管领导具体抓，其他工作人员做好分管范围内的信访和维稳工作的机制，做到一级抓一级，层层抓落实。

二抓信息报送机制。为切实做好维稳工作，防止各类影响稳定问题的发生，我办确立了“防微杜渐，未雨绸缪”的指导思想，及时抓好“两会”期间、重大节日等阶段性安全生产及动态分析工作，坚持24小时值班制度，加强动态情况掌握和分析预测，及时掌握各种倾向性、苗头性问题，做到早发现、早控制、早采取措施、早化解矛盾，增强了维稳工作的实效，确保信息渠道畅通。

三抓应急处置机制。我办在去年工作的基础上，进一步健全完善了集体上访、群体性事件的各项工作措施，确保应急处置工作能够随时启动并顺利进行。

四抓信访和维稳责任追究制度。坚持把是否重视信访和维稳工作，是否做好信访和维稳工作，纳入单位领导干部的任期和效能考核范围，对维稳工作实行量化考核，定期组织检查，对工作不到位，造成负面影响、严重后果甚至引起群体性越级上访事件的，坚决追究直接责任人和分管领导的责任。

(二)不断完善相关工作方案。为有序、有效处置突发事件，确保我办工作顺利开展，保证烟农利益，我办根据有关文件精神，结合行业特点，健全了突发事件等方面的应急处置预案，对重点涉稳问题、重大节点、敏感时期及时建立化解方案。

(三)妥善处理矛盾纠纷。

一是领导干部亲自接访、走访，做到“把接访现场当考场，把信访群众当考官，把信访事项当考题，把群众满意当答案”。我办共接待来访群众7批近百人次，力争做到在现场解决好信访事项。

二是认真排查化解矛盾。在“两会”召开期间和烟叶生产季节，有效化解2件信访事项。

(四)加强防邪宣传工作。广泛开展宣传教育活动，利用宣传栏张贴反xxx标语和散发宣传资料，向全体干部职工及家属宣传xxx的危害性普及

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！