# 烟草2月工作总结(汇总47篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-06-26

*烟草2月工作总结1（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...*

**烟草2月工作总结1**

（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《^v^安全生产法》、《^v^道路交通安全法》、《^v^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。

**烟草2月工作总结2**

20xx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xx，通过人xx，及格率xx%;市场管理员资格考试，初级参考人xx，通过人xx，中级参考人xx，通过人xx，通过率xx%。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2月工作总结3**

20xx年，我站认真贯彻执行烟草行业“稳定规模，合同管理，狠抓基础，主攻质量，提升水平，突出特色”的指导方针，在县局、及政府的正确领导下，在镇村各小组的大力支持下，坚决贯彻执行上级及公司有关文件精神和各项规章制度。烟叶生产收购工作已经结束并取得了一定成绩：全年烟叶种植面积亩，烟叶收购担，平均斤价元，上等烟比例占。现将一年工作总结如下：

>一、20xx年开展的主要工作

1．制定指导方案

2、严格合同管理

①科学分解计划：计划下达前对全镇有种烟意向的农户进行种烟能力评估，草签种植计划，县分公司种植收购计划下达后，将计划分解至种各村组、田段，优先分配给种烟大户和有技术、有资金、有密集化烤房的种植户。

②严格要求签订合同：严格按xx00株/亩的标准约定种植面积，根据不同田块的预测产量与烟农约定不同的收购量，与烟农签订正式合同填实种植面积和收购量，由驻村烟技员作为市烟草公司代表在合同上签字，烟农也必须亲笔签字或盖章，坚决杜绝先种后签、多种少签、少种多签、种而不签、签而不种等现象发生。

③严格执行合同：通过以上措施，我站严格按公司计划进行了收购，没有出现超收现象，维护了合同的严肃性。

3、积极做好特色烟叶开发

我站作为特色优质烟叶开发试点之一，按照南昌烟厂提出的要求、江西烟科所指导的意见严格组织标准化生产，狠抓关键技术落实：

①采取合理布局、连片集中轮作，相对集中面积达80%（如湖坑村，圆田坝），轮作面积达70%以上。

②根据中式卷烟降低焦油和烟碱含量、提高香气质含量的要求，轮换烤烟良种（20xx年品种为K326、20xx年品种为云烟87）。

③运用先进育苗方式方法，实行集约化育苗和商品化育苗方式，进一步推广漂浮和湿润育苗方法，培育无病高茎壮苗。

④采用稻草还田、撒施白云石灰、冬翻冻土、施用有机肥等，改善土壤结构。 ⑤全面实行地膜覆盖，揭膜培土技术。

⑥100%实现了测土配方施肥，确保烟株营养平衡。

⑦全面推广现花打顶、化学抑芽技术（除芽通）。

⑧采取点面结合的方式开展病虫害统防统治工作。

⑨实施采收烘烤分级保管技术落实，将收购工作前移，将提高等级纯度工作在采收烘烤阶段做好，减少收购中的矛盾。

同时通过实施采收烘烤分级保管攻坚计划，也有效减少了烤坏烟现象，减少了低次烟比例。

4、对烟农进行技术培训指导

坚持“实用、实效”的原则，开展面向烟农的技术培训。我站在烟叶生产过程中，针对各个生产环节存在的问题及注意事项，提前给烟农培训，培训采用理论和现场操作相结合的方式进行。从冬翻冻土、撒施石灰、田间“三光”、精细整地、育苗及苗床管理、平衡施肥、盖膜待栽、大田移栽、农药合理使用、揭膜大培土、水分管理、化学除芽、现花打顶、成熟采收、鲜烟分类、“五烤”计划、顶叶带杆烘烤、烤后烟分级扎把等技术等方面进行培训。在每次培训时进行烟草有关知识和综合防治技术讲座。由公司烟叶部安排人员对烟技员进行先培训，再由烟技员下村对烟农举办培训班，使烟农能掌握农事操作的技术要点，保证各项技术得以推广。

>二、取得的成绩和存在的不足

1、取得的成绩

①面积落实方面

在白莲价格疯狂上涨与烟叶价格不尽人意的情况下，在烟草肥料与烤烟用煤价格上涨的情况下,在20xx年金融风暴来袭过后的通货鼓胀情况下，在全县烟叶种植面积整体滑坡的情况下，我站克服种种不利于种烟的困难，积极寻求政府的支持和民众的帮助，群策群力，万众一心。最终完成烟叶种植面积亩。为了稳定我站烟叶生产种植面积，镇政府和我站针对20xx年的烟叶生产情况出台了一系列优惠政策，我站给予坚决贯彻执行，并从以下三方面入手，确保了全年种植面积的完成：

㈠采取乡镇成员挂片，烟技员包村的方式，每月绩效工资与挂片区月度工作完成情况挂钩的办法，层层抓落实强化检查与考核，激发全体员工抓好20xx年烟叶种植的面积工作。

㈡加大了宣传种烟优势，保证各项优惠政策宣传到位，我站印发了20xx年烟叶生产优惠政策宣传单并向广大农户发放，并在各村、组、屋场公共场所张贴，同时要求各驻村烟技员采取开群众会、发信息的方式进行宣传，与广大农户座谈算好细帐，稳定老烟农，发展新烟农。

㈢与广大乡、村干部协同作战，帮助烟农解决种烟过程中遇到的一些实际困难，采取实施烟水工程项目的地段规划种烟，干部职工带头、合伙种烟等措施稳定种植面积。动员烤房户按烤房容量种烟，鼓励大户种植、消灭种烟空白村、组等方式扩大种植面积，通过旱地种植、一季稻田块种植等途径挖掘种烟土地潜力，总而言之就是想方设法保面积、扩面积，稳定老烟区，发展新烟区。 ②烟叶收购方面

我站认真贯彻科学发展观，加强监督管理，强化责任意识，努力做到“三个一样”和“十个不准”。坚持以人为本原则，坚持“国家利益至上、烟农利益至上”原则。坚持拒收大把头、低次烟扎把、掺杂使假、霉烂变质烟。

㈠认真执行收购标准，坚持对样摆把收购，真正做到平稳、公平、公正、公开收购烟叶。牢固树立等级质量意识，提高烟叶等级纯度。

㈡加强收购监管，强化督促检查，保证了烟叶收购工作顺利进行，努力提高服务意识，提升服务烟农的水平。

㈢确保了我站在20xx年烟叶收购担，平均斤价元，上等烟比例占，烟叶收购历时63天。在面积下降的情况下，收购总量比去年有所增长。

③安全工作方面

20xx年，我站在县局的领导下，坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，紧扣人身安全、财产安全、交通安全、消防安全、网络安全等重点，紧扣重大活动和敏感时期、重要环节、重要岗位。确保了各工作的安全稳定，并通过各项安全教育，增强员工的安全意识和自我防护能力，通过齐抓共管，打造全体员工关心和支持安全工作的局面，确保了员工人生安全、单位财产安全和网络信息安全，使烟站正常的工作秩序得到了很好的保障。

2、存在的不足

①部分种烟区病虫害防治不力

㈠客观原因：今年出现长时间降雨天气，病害发展太快，特别是青枯病，烟农无法及时用药或用药效果差，防治效果不明显。

㈡主观原因上：技术力量薄弱：烟农卫生操作意识不强，技术措施落实不到位。部分烟田存在积水、田间卫生差、开“三沟”不规范等现象，人为造成病害的发生、流行。站基层人员对病害的`识别能力还不够，对烟草花叶病、青枯病、赤星病、气候性斑点病、空腔病、缺素症及虫害等常见病不能果断诊断和识别出来，有少数病害到了较严重的程度才开始用药或少数烟农没有在烟技员的指导下就自行乱用药。

㈢此外部分烟农综合防治意识较差，认为病害的发生、发展归功于天气，采取防治措施也是无济于事，对药剂提前预防意识淡薄，见病治病的思想较为严重。由上一系列原因而造成病虫害严重的现象。

②少数烤坏烟现象仍然存在

尽管烟技员在采收烘烤期间做了大量工作，也得到了绝大多数烟农的积极配合，但仍出现了以下几种常见烤坏烟情况：

㈠以烤青现象较为突出，特别是密集烤房顶层烤青问题没有从根本上得到解决，

㈡密集烤房蒸片烟叶比例有上升趋势。

㈢烤后烟叶颜色暗淡。

㈣粗筋片、上部烟叶比例偏高问题较突出。

出现上述失误究其原因除了在思想上没有得到正确认识和在烘烤技术上没有规范操作外，还存在以下几点经常出象且在又难以逃避的原因：

㈠采收成熟度标准不一，存在采青现象，同时也存在采收过熟现象。

㈡合理装烤技术不够规范，密集烤房争位置装烟比较普遍。

㈢盲目使用风机高低速档位、不能正确判断烟叶变黄程度与失水干燥程度协调同步。

㈣忽视了湿球温度在各阶段的稳定，有许多烟农都没有认识到湿球对烤后烟叶质量的影响。 ③砍烤落实不到位

砍烤技术是近年来烟草公司推广的一项提高上部叶质量的实用性技术，该项技术有效地解决了上部叶难烘烤、烟碱含量偏高、杂色面大、可用性不高等问题，明显改善了上部烟叶外观和内在质量。是提高烟叶质量、提高烟农效益的一项技术。烟农思想认识却不够到位，没有砍烤意识。造成砍烤不力，分析其主要原因有：

㈠砍烤烟叶下烤后茎部失水变干变硬，难于分开和运输。

㈡烤房容量不足，不能把顶叶一次性全部装下。

㈢加上烟农在砍烤期间家庭劳动力少，既忙于烟叶和白莲采收又忙于水稻种植。分不出更多的时间来做砍烤烟叶下烤后的分烟工作。

④“五烤”计划与目标还存在一定差距

江西省石城县烟草专卖局(分公司)强力推行“五烤”计划，要求一树烟要按脚叶、下二棚、腰叶、上二棚、顶叶五个部位分五次烘烤完成，并做到下部烟叶适时早采，采收叶片数必须在4片以上，待下二棚烟叶适熟后再采摘4片，后停烤7-10天，待中部烟叶成熟后采摘4片，并严格进行顶叶带杆烘烤，鲜烟三类以上分类。此做法可提高烟农工作效率，降低烘烤成本，提高烘烤质量和烟农种烟效益。尽管我们烟技员做了大量“五烤”计划的宣传工作。但有部分种烟村、小组或个别烟农仍没实施“五烤”计划。

㈠比较山的村、小组日照时间短，烟叶没有充分的阳光促成其合成有机物，烤后烟的内在品质差，成熟度不够，强行采摘后会导致烤青烟出现，不能一次性采摘到位。

㈡“五烤”计划是以前没有推行过的烘烤方式，部分烟农对新生做法认识不够，心理上一下子难以接受。

⑤现代化农业建设工作有待完善

>三、20zz年工作打算

1、稳定面积，确保种植任务

烟叶种植面积是烟叶发展的根本，确保面积永远是烟草站不变的定律。全力抓好面积落实，为完成任务打牢了基础。全站员工尽力抓好面积落实工作，争取到了各方的支持，加强与镇党委、政府的协作，联手解决面积落实中遇到的土地流转、生产资金、劳力短缺等困难，为面积落实铺平道路。早安排早部署20zz年烟叶工作，在今年烟叶收购结束后，及早安排20zz年烟叶生产工作，营造良好的烟叶生产氛围，落实种烟田块，切实落实和加快翻耕整地进度。达到保面积、扩面积的目的。

2、统筹安排，做好收购工作

认真贯彻执行好县级工作方案和制度，统筹安排好站内烟叶的收购、运输工作，扎扎实实做好烟叶收购工作，继续全面推行预检收购。对量小的村、小组、偏远地方的烟农、种植量小的烟农的烟叶实行一次性收购，减少烟农运输费用和售烟用工。培养烟农对烟叶分级分等的能力，计划达到预检效果，提高烟叶收购工作效率，使后期的预检和收购更加容易快捷。

3、提高认识，加强安全意识

**烟草2月工作总结4**

>一、前期工作

（一）学习贯彻集团公司2月27日召开的矿山企业精益生产管理现场推进会的会议精神，充分认识精益生产活动的重要性和必要性，组织了部分管理人员到下垄钨业公司就如何开展好精益生产活动、明确精益生产工作目标和工作措施等方面进行了学习考察。

（二）遵照集团公司对钟家市选矿厂的工作目标要求，主要针对钟家市选矿厂在试生产过程中所出现的问题，围绕优化选矿工艺流程、管理流程，提高产品产量和选矿实收率等方面进行了认真的原因与现状分析，三月份完成了二个项目的选定：一是钟家市选厂破碎段处理能力达230吨/小时提升项目；二是钟家市选厂磨重段小时处理能力达180吨/小时（双系列）提升项目。

（三）钟家市选厂破碎段处理能力达230吨/小时提升项目

1．按照精益生产步骤，三月份完成了现状分析。提出了第一阶段的工作目标，成立了项目实施团队，制订了项目实施计划，完成了现场测量和分析阶段，找出了影响破碎段处理能力的各种原因，提出了整改项目。各个项目指定了项目负责人，制定了整改完成日期，在规定期限内完成了各项整改内容。目前正在通过下一阶段的试生产来评估整改后的效果。

2．破碎段完成了36项整改项目。主要项目有：

（1）原设计原矿仓底部结构不合理，放矿斗与棒条筛间隙不均匀，且安装方式不合理。在放矿过程中，放矿斗振动严重，矿石容易

堵死，下矿速度慢，影响破碎处理能力。本次整改中，对原矿仓底部结构进行了拆除，并重新设计了放矿斗的结构，将棒条给料机尾部基础提高500mm，使棒条给料机由水平输送改为正坡输送，给料输送更加科学合理。

（2）原设计中碎车间的洗矿溢流输送为管道输送，因输送高差大，矿浆冲击力强，管道磨损非常严重，在管道拐弯处，修补频繁，影响生产效率。本次改造时，将垂直输送高分子管改为复合陶瓷管，管道弯头改成集矿箱，管道输送改成明槽衬铸石板输送，空中架设明槽50多米，极大的减少了管道消耗，为今后生产成本的降低创造了条件。

（3）破碎系统在试车初期因除尘系统尚未安装，车间内粉尘严重超标。在本次整改中，补充完善了除尘方案的设计，安装了4台除尘风机。目前除尘风机已投入运行，运行情况较正常。

（4）中碎圆振筛筛上加衬板，筛上矿下矿斗修补并加衬板，搭维修平台，制作联轴器安全罩。

（5）筛分圆振筛安装挡矿护板和盲板及接矿斗；

（6）中碎洗矿筛下矿管改明槽输送，加装缓冲箱。

（7）原矿仓底部矿斗更换立柱、横梁，铺设钢板和重轨。

3．现已达到效果

六月份试生产情况：破碎系统累计开车21小时，处理矿量4417t（8#皮带称计量统计），小时处理能力达吨(湿矿)。

4．当前存在的主要问题

（1）因厂家设计及设备制造等因素的影响，破碎信号系统、联锁系统至今尚未进行安装，给生产调试带来困难。

（2）粗碎生产能力仍不足，还难以达到设计230T/H，尚需深入摸索设备性能、分析原因和改进提高。

5．下一阶段的工作计划

（1）7月30日前进行效果评估；

（2）8-10月期间不断改进完善，以期达到目标；

（四）钟家市选厂磨重段小时处理能力达180吨/小时（双系列）提升项目

1．根据前期试生产所出现的问题，对现状进行了认真分析，找出了影响磨重处理能力的各种原因，提出了整改项目，确定了第一阶段的工作目标和整改提升范围。完成了现场测量和分析，成立了项目实施团队，制定了项目活动计划。各个整改项目指定了项目负责人，制定了整改完成日期，在规定的期限内完成各项整改内容。

2．已完成的整改项目38项，其主要项目有：

（1）调整了磨矿介质的充填率、叠层筛筛网孔径、摇床的工艺参数和浮选给药系统等选矿工艺参数；

（2）二段磨矿中的搅拌桶更换为矿浆分配器；

（3）130台摇床机架和传动箱的.维护处理和技术指标调整；

（4）一段叠层筛下矿圆管更换为方形管，分矿器加高；

（5）四台磨矿主机进料管由普通螺旋钢管更换为复合陶瓷铸铁管，筒体及端盖更换橡胶垫并紧固螺丝；

（6）24台振动给料机调整，加装档板；

（7）棒磨机排矿口处加装隔杂筛网；

（8）给料皮带加装清扫刮板；

（9）四台磨机出料段加装挡板，防止矿浆飞溅；

3．现已达到效果

六月份试生产情况：磨矿重选系统(折合单系列)已经累计运行42h，累计处理矿量4072吨（湿重），磨矿重选系统单系列处理能力达到（湿矿），干矿小时处理能力达到（整改前单系列65吨），超过了设计；

4．当前存在的主要问题

（1）筛分车间除尘系统中未对圆振筛筛上进行密封除尘，在生产过程中，筛分车间粉尘依然较为严重，筛分车间敞开式除尘需要尽快完成。

（2）因产品综合回收系统建设滞后，选矿工业回水率暂时达不到设计指标，选矿工业用水依然存在不足，现无法满足三班作业要求。

（3）磨重总尾粒级分布、产品粒度进行分析及生产工艺技术指标的检测整定工作有待于尽快完善，以利于及时调节设备工艺参数和生产流程的整定。

5．下一阶段的工作计划

（1）8月30日前进行评估效果；

（2）9-11月不断改进完善，进行阶段总结；

（3）12月达到实现双系列180吨目标。

>二、下半年精益生产主要工作措施

（一）做好安全生产管理工作，所有的管理制度、操作技术规程和职工岗位职责全部上墙，同时在现场开展精益生产推行和安全标准化建设的宣贯，推行定置管理制度标准化，全面提升现场管理水平，提高职工的业务素质。

（二）完善破碎自动化控制系统、大水池和高位水池等监控系统，提高现场自动化控制水平，使生产流程监控更加及时，生产调度更加顺畅，加快生产调试步伐。

（三）全面开展职工的专业技术培训和教育工作，提高职工的专业水平，保证现有职工能够懂设备、懂工艺、懂维修和懂操作，为新入厂职工提供一个好的榜样和一个合格的师傅，为后期新入厂职工培训工作奠定基础。

（四）在工艺流程调试小组的配合下负责对主要设备的处理能力、选别作业浓度进行检测调整好，确保选矿小时处理能力能够达到设计能力，选矿工业用水达到最小化，以缓解生产用水不足。

（五）按计划进行阶段小结，提出提升整改项目和项目达成目标，落实好各项目负责人，抓好各项目完成的时间节点和期限，做到有检查、有考核，切实提高工作效率。

（六）鉴于生产工艺指标调试的复杂性，矿工艺调试小组尽快组织人员分系列进行流程查定。邀请相关科研院所和高校进行合作，开展攻关调试，加快流程调试步伐，争取早日实现两个项目都达产达标。

xxxx年7月9日

**烟草2月工作总结5**

随着我国社会主义市场经济体制的建立和不断完善，烟草行业面临的市场形势和社会环境也发生了深刻的变化。卷烟市场已由卖方市场全面转变为买方市场，这也给烟草专卖管理提出了新的课题，迫使我们转变思维方式和管理方式，无论情况怎么变化，依法行政的前提不能变，肩负的责任不能变，越是在困难和复杂的情况下，越要规范执法行为，提高执法水平。

区局领导班子认真分析了所在辖区严峻的市场情况，在加大执法力度的同时，下大力气进一步规范专卖执法行为。

执法活动坚持处罚与教育相结合，把每一次执法行动都变成一次宣传烟草专卖法律、法规的机会，使经营者明确错在什么地方，应该怎样经营才是合法。对那些屡教不改的不法烟贩，采取公开曝光，严重的移送司法部门追究其刑事责任。

烟草专卖管理是一项涉及面广、难度大、政策性强的系统工程，如果没有一支敢于碰硬、铁面无私、秉公执法的专卖管理队伍，根本无法完成繁重而艰巨的专卖管理工作任务。为了建设一支素质好、纪律严、作风正、业务精的专卖执法队伍，自今年一月份以来，我局先后多次组织专卖稽查人员和各个专卖管理所的专管员进行学习和培训，认真学习了《烟草专卖法》《烟草专卖法实施条例》和国家局颁布的《关于强化烟草行业内部专卖管理的若干规定》等有关法律、法规和政策，取得了显着的效果；提高了专卖管理人员执法的法律意识和政策理论水平；提高了执法和办案的工作水平；提高了对于复杂问题的处置能力；提高了对于突发事件的应变能力。区局对专卖管理人员规定：要过权利关、道德关、金钱关；不义之财不可贪、份外之物不可取、人民利益不可沾的职业道德规范。通过对专卖管理人员进行廉洁从政教育，增强了专卖执法人员遵纪守法的自觉性。

半年来，全体专卖执法人员文明执法，秉公办案，廉洁办案，涌现出了许多拒收礼金、礼品和拒绝请客的好人好事。据不完全统计，上半年全局专卖管理人员拒收礼金和礼品折。

烟草年度工作总结20XX年度烟草工作总结

20XX年度烟草工作总结

年度烟草工作总结

二、诚实做人，扎实做事，脚踏实地干好本职工作

XX年，我的工作调整了2次，每次面对的都有许多新面孔、新工作，为了尽地熟悉身边的人和事，尽快适应新的工作岗位履行职责，首先注意纠正自己在工作中存在的不足；努力做到以诚待人、文明礼貌、尊重老同志，多请教、多请示，团结同志，工作中努力做到不怕苦、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。今年3月份组织上安排我到分局工作；在此期间，干过专管员、稽查员及科室内勤工作。每干一项工作，除了认真学习本职业务知识外，诚实做人、扎实做事rdquo；是指导我干工作宗旨，干专管员和稽查员时，虽然工作艰苦又累，自己都能够克服困难，力争做到了干一行、爱一行，不讲条件，服从领导，与商户发生矛直的时候，做到了坚持原则有耐心，严格遵守了专卖工作人员的六条纪律rdquo；，不但较好地完成了工作任务，同时与同事、与商户相处的很融洽。为诚信经营管理做出了努力。

9月份借调到分公司工作以后，由于有些工作原来接触过，所以干起工作比较得心应手，思想汇报专题半年以来，无论领导分配给自己干什么工作，都能够认真地去完成。科里的工作大都是碎杂的小事，所以自己在工作中树立了三个服务理念rdquo；，小事情当大事去，认真对待每一件事，扎实做好每一项工作来指导自己的工作。平时，科长对我们的工作要求标准也比较高。所以，我们完成的工作也基本上达到了各方面的满意。今年入冬以前，由于局领导对职工生活的高度关心，我们科长的带领，首先对住宅楼、办公楼、供电、供水、供暖情况进行了深入细致的了解，在掌握了第一手资料的情况下，我们制订了相关的管理规定，同时对一些老化的管道进行了改造，职工住宅楼的水电表进行了更换。完善和规范了各方面的管理制度，在做此项工作，由于服务rdquo；理念明确，所以平时加班、加点不计较，职工找到时不怕麻烦。有时在休息时间，职工找到我需解

决问题时，我都能做到亲自到家中问明情况，联系维修部门，及时解决。尽到了应尽的职责。另外，在车辆管理方面，根据科长的安排，我协助科里的老同志，完善了车辆管理的各种档案资料，建立了一车一档rdquo。年终上级安全部门检查时受到了好评。再就是在日常接待任务工作中，注意在细节上下功夫，环节上找漏洞，主动去了解来客的生活习惯，心中想的是烟草的形象，在提高服务质量和办事效率上下功夫，较好地完成了每一次接待服务。

三、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，深感机关工作，尤其是工作中虽然干了不少事，但还存在不少问题：一是离机关工作高标准要求，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；三是还需加强业务理论知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。

20XX年度烟草工作总结

20xx年，在市局（公司）党组和\*\*市委、市政府的正确领导下，xx市局坚持以经济发展为主线，以\'两个至上\'行业共同价值观为统领，紧紧围绕\'卷烟上水平、税利保增长\'的工作任务；以贯彻\'有架构、有流程、有节点、有标准、有责任、有考核\'县级局职能建设的总体要求，以\'核实、核查、实效\'为重点，发挥专卖内管效能，稳步提升市场监管水平；以开展全省县级烟草专卖局标兵单位评选活动、安全生产标准化达标创建工作、党风廉政、\'xx\'教育实践活动、企业文化等一系列活动为契机，奋发有为，扎实工作，较好的完成了各项既定目标任务。现将一年来工作情况总结如下。

一、全年目标任务完成情况

（一）专卖管理情况

20xx年，共查处违法案件236起，完成量化指，其中一般案件125起（万元案件9起，完成量化指标XX%），完成量化指标;简易案件102起，完成量化指标；共查获各类违法卷烟件，其中国产卷烟件，走私卷烟件，假烟件，涉案金额共计XXX万余元。上缴罚没款元。

（二）卷烟经营情况

1、全年共销售卷烟，超出计划800箱，同比增长，为全地区总量目标的实现做出较大贡献。实现卷烟销售收入亿元，同比增长4XXX万元，增幅为，单箱销售收入万元，同比增长。人均消费条，同比增长条，毛利达到了亿元，同比增长，毛利率，同比增长。其中一类烟销售箱，同比增长，占总销量比重的，二类烟销售箱，同比增长，占总销量比重的XX%，三类烟销售箱，同比下降，占总销量比重的，四类烟销售箱，同比增长XX%，占总销量比重的，五类烟销售箱，同比下降，占总销量比重的，一二类烟总计销售箱，同比增长，占总销量比重的，卷烟销售结构同比得到较大的提升。

2、全年销售重点骨干品牌箱，占总销量的。同比增长箱，增长。在日常的销售过程中，组织客户经理学习重点骨干品牌名录，并及时通报名目变化，使每名客户经理能够熟知重点骨干品牌规格，并在日常拜访客户的过程中，对这些品牌加强宣传，提高品牌的知名度，对新上市的重点骨干品牌从上柜率做起，放眼下柜率，季度对新品的市场表现进行分析总结，查找存在的问题，及时调整营销策略，先后培育出黄金叶（金满堂）、黄鹤楼（硬雪之景）等品牌，目前在市场上都有不俗的表现，大大提高了重点骨干品牌的市场份额。

3、全年低焦油卷烟销售箱，占总销量的XX%，同比下降箱，下降。本年度由于低焦油品牌的减少，同比略有下降。

4、全年区域重点品牌大会堂系列卷烟销售箱，同比增长箱，增幅为，黄鹤楼系列销售箱，同比增长箱，增幅XX%。

（三）自营店销售情况

全年总销售额XXX万元，实现毛利XXX万元；全年销售卷烟415件，较上年同期451件减少36件；销售收入XXX万元，实现毛利XXX万元，上年同期XXX万元，实现毛利XXX万元，较上年同期销售减少6万元，毛利增加2万元。实现利润总额XXX万元，较上年同期万增加万元。

（四）六项可控费用支出情况

全年六项可控费用支出万元，同比下降。其中燃油费支出万元，同比下降；修理费支出XXX万元，同比下降；业务招待费支出万元，同比下降；办公费支出万元，同比下降；差旅费支出万元，同比下降；

二、20xx年主要工作回顾

（一）专卖工作

1、市场监管突出重点，注重实效，稳步提升市场净化率

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!

在公司领导的正确带领下，绩效考核工作始终遵循以“公平、公正”为原则，实行严考核、硬兑现，起到了以考核促进工作落实、以考核激励工作热情的目的，较好地完成了20x年1-8月份的绩效考核工作。现总结如下：

一、开拓创新，顺利完成各部门考核任务

20x年的绩效考核工作已经过去8个月，我们克服困难，积极沟通，主要完成的工作有：考核组根据各部门实际情况制定各部门绩效考核表8份;制定考核计划安排表8份;共召开考核组专题会议9次;考核结束后形成相关报告18份;对各部门日常工作情况进行督察共16次;制定了各部门目标责任状并根据各部门工作重点制定年度重点工作;调整了测绘公司的工作方式，出台了新的工作机制;过去半年多的绩效考核工作在不断学习和实践中取得了一定成绩。

悉心研究，创新改进，合理制定各部门考核表

20x年3月，考核组先后多次召开考核专题讨论会对各部门工作流程、日常业务和核心业务进行了重新调整。3月17日，董事长与各部门及下属公司签订了《工作目标任务责任状》，为绩效考核工作奠定了良好基础。考核组针对各部门提出的业务整改意见及时进行沟通，对符合要求的意见合理采纳，结合公司实际情况合理安排。经过仔细分析、讨论研究，考核组重新修定各部门在20x年的工作重点和权重，为公司9个部门及下属公司量身制定出年度考核表，并且对照去年做出了相应的调整：如物业公司的工作重点放到物业费收缴和业主满意率以及减少亏损方面，例如对垃圾清运过程费用过高的管理漏洞做了周密细致的调查处理，帮助物业公司建立了新的运输机制，每年可为公司节约资金约20万元左右;建议项目管理部对珑湖工地外围进行封闭性管理提出相关意见;珑湖项目部的工作重点放在珑湖样板房、沿河景观及珑湖项目的其他施工材料方面，如对珑湖项目的外墙抹灰工艺粗糙，考核组提出了改进意见;将测绘公司的收费任务提高到500万元，6月份，改进测绘公司的“大锅饭”工作机制，实行计件工资，提高了对内部管理、测绘质量、服务态度、客户回访满意率等方面的要求，激励了员工的工作积极性。7月份，考核组按时验收德馨珑湖沿河景观带及样板房的精装修完成工作。

扎实工作、遵循公平公正，认真做好每个环节的考核任务

考核组每位成员都能够顾全大局、任劳任怨、全身心扑在考核工作上。有时候考核工作忙到中午吃饭还没有结束，我们坚持不搞形式主义，考核过程中，从学习笔记、出车记录、环境卫生到目标任务等，都根据考核表认真考核每项工作的完成情况，各个环节逐一落实，不放过每个细节。在扣分或者加分项目将原因告知各部门，让大家消除疑虑。在抽查过程中，遇到没有做好的工作我们更是慎之又慎，将存在的问题当面与各部门人员沟通，并做好相关笔记和照片采集工作。考核组每位人员都能够克服困难毫无怨言，尤其是到物业公司和珑湖项目部考核的时候，天气炎热，考核组坚持步行，到每个物业站和工地样板房进行实地考察，不放过每个卫生死角、绿化细节和安全隐患。

可以说，半年多的绩效考核工作是公平公正的，是符合公司实际情况的，考核组成员的综合素质进一步得到提高。成绩的取得更要感谢董事长给予的正确指导和大力支持;感谢各部门的积极配合。

二、绩效考核工作存在的问题和不足

绩效考核工作对我们公司来说还不是很成熟，在运行过程中主要存在以下方面不足：

绩效考核在我公司实行时间不长，我们一直也在不断学习和探索中，从中找到最适合于公司的考核办法。首先，在第一季度的考核中，我们发现自己的考察力度和抽查力度不够，比如有些部门在季度考核时无法收集到平时里完整的数据，个别项目评分标准不够明确，考核指标难于细化量化，这样造成在打分时衡量比较困难。发现问题后我们考核组及时解决问题，并且，给综合部日常工作扣分。在第二季度的考核工作中，由综合部牵头分别于四、五、六月先后多次对各部门日常工作的不定时抽查，并做好相关笔记，第三季度使抽查工作已经成为日常工作的一部分，发挥了较好的促进和激励作用。

其次，考核组成员对各部门专业知识了解不高，对一些检查工作没有衡量的标准，没有专业理论和实践经验做保证，所以在考核中会出现检查力度不深，问题定位不准确的情况。

三、绩效考核工作的整改及20x年度工作规划

1、继续发扬扎实肯干精神，学习新的方式方法做好与各部门间的沟通与引导工作，强化公司中层领导的绩效考核推行力度，完善绩效考核工作日常监督检查，全面细化、量化指标、严抓任务的时效性。

2、做好各部门间的团结工作，求同存异，完善自我，继续加大对各部门的抽查监督工作，对事不对人，不怕得罪人。一切为了公司的发展。借此机会，也要感谢各部门的谅解与配合。

总体来说，上半年的考核工作取得了令人满意的成绩，在以后的绩效考核工作中，我们有信心有决心在公司董事会的领导下，及时收集职工意见和建议，相互沟通，做好解释、协调工作，使公司的绩效考核工作更上一层楼。

最后，我代表公司考核组祝在座的各位家庭幸福、万事如意!

半年来，在各级领导的关心帮助下，在各位同事的密切配合下，自己能够遵守公司各项规章制度，积极主动地履行各项工作职责，较好地完成各项工作任务。现将工作中的体会总结如下：

一、注重理论学习，打牢思想基础

我深知在市场经济条件下，只有不断深入学习，才能逐步提高个人思想素质，因此，对自身学习和自我教育不敢有丝毫的懈怠和放松。通过积极参加公司和部门组织的各项学习教育活动，认真贯彻落实上级部署的各项工作方针政策、决策和要求，不断提高理论素养和文化水平。特别是在今年×××活动中，认真学习、领会活动的重要性，查找自己存在的不足并进行整改。通过学习，在一定程度上提高了思想素养，对本职工作服务公司员工、服务市场消费者的宗旨有了更深层的理解，自身的思想素质、组织观念较以往均有所增强。

二、努力钻研业务，提高工作能力

我不断告诫自己，要作一名合格的烟草人，无论在思想上、行动上都要跟上发展的步伐，时代的要求。在注重思想理论学习的同时，还注意了业务知识、法律常识和科学技术的学习，以达到适应业务工作的需要，尤其是在办公室工作

中，由于工作涉及文秘宣传、安全管理以及法律法规，为此，自己利用业余时间，阅读了文公协作、法律常识相关书籍，报考了“×××”，以考促学，学习了安全管理知识，工作能力逐步提升、工作效率逐步提高，较好地完成了各项工作。

三、围绕工作重点，履行岗位职责

我一直认为，平凡的工作岗位，是推进行业发展、事业进步不可或缺的部分。我要求自己“求真务实、埋头苦干”，要求自己“全面兼顾、重点突出”，在工作中勤于思考、善于思考，大胆运用所学知识，研究工作中的问题和矛盾，解决工作中重点和难点，不断开创工作的新局面。一是注重了研究工作规律，增强工作的预见性；二是注重了从实践中总结经验，发掘、解决工作中具有前瞻性的问题；三是注重了本职岗位中那些关系全局、起着关键和核心作用的超前性的实践课题。通过不断实践，增强了工作的预见性和主动性，从而提高了本职工作的能力和水平。

四、深刻体会不足，谋划努力方向

回顾半年的工作，深刻体会到工作中还存在诸多不足：一是离机关工作高标准要求，尚有差距，有待提高标准，高质量去完成工作任务；二是开拓精神、创新一是，尚还不够，有待不断学习，使各项工作有新的起色。下半年，我将从以下方面为之努力：

（一）坚持不懈地把学习作为提高自身素质的着力点。

反复的实践和现实证明，学习，只有不断学习才是一个人不断开阔眼界，更新知识，提高认识，超越自我的个人实现途径。

（二）坚持不懈地把岗位锻炼作为提高工作能力的立足点。公司一直将基础工作建设作为公司发展的基石。唯有按照“纪律严一点、做事认真一点、落实到位一点”要求，遵规守纪、踏实工作，把自己的设想和打算投入到轰轰烈烈的实践中去，解决问题和得到锻炼。

（三）坚持不懈地把责任意识作为提高工作能力的兴奋点。只有把份内的事情做完，做好，在工作中不按部就班，不一劳永逸，有开拓性，才算是尽责。只有在工作生活中、在完成任务时团结友爱、互帮互助，才算有担当。一个人完成任务不叫好，所有人完成任务了才能叫真正完成。

（四）坚持不懈地把基层需求作为一切工作的出发点。办公室作为面向领导、公司员工以及市场消费者的一个职能部门，一切从基层出发，为基层办实事，办好事，办成事是我们一切工作的出发点和落脚点。把各种培训、交流、学习活动，组织好、管理好，尽可能围绕专销转、机关围绕基层转、基层围绕市场转，为服务于专销两线创造有利条件。

总之，要进一步按照公司党组提出的要求，为行业的发展履行好职责、完成好任务，做出自己应有的贡献。

××年××月××日

烟草公司20\_年3月份工作总结

一、主要所做的工作

（一）、做好卷烟销售工作，优化卷烟结构。

3月份经济指标完成情况:3月份共销售万支，完成市公司下达计划任务(6825万支)的,销售量与去年同期相比上升，其中一、二类烟增幅最大，分别销售万支和万支，一类烟同比增幅，二类烟增幅。三类烟的销量最大，为万支，同比增幅，占3月份总销量的。四类烟有万支，同比下降。五类烟为万支，同比下降。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。

（二）、加大培育品牌力度，努力完成市公司下达销售任务。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、1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。

重点培育品牌销售目标完成情况表

单位：万支

重点培育品牌覆盖率目标完成情况表

单位:%

重点培育品牌覆盖率目标全部完成，重点培育品牌销售目标完成率较低。

（三）、开展双喜品牌调研，做好双喜大品牌宣传工作。为深入了解“双喜”品牌的市场反映，低焦油卷烟的发展趋势，重点了解新上市卷烟规格双喜（硬红逸品）、双喜（软金1906）、双喜（传奇）的市场评价，着力提升品牌管理工作，积

极推动“卷烟上水平”，本月进行了双喜品牌的市场调研。调研结果显示客户普遍有抽双喜品牌的习惯，大部分客户接受双喜新上市品牌的价格，并且通过试吸表示接受双喜新上市卷烟的口味。通过此次调研为双喜新上市规格低焦油的卷烟做了很好的宣传推广，为下一步加大双喜大品牌的销售打下基础。

精品合同推荐----

自己的思想得到了升华，个人的品质得到了净化，工作干劲也足了。

二、诚实做人，扎实做事，脚踏实地干好本职工作

XX年，我的工作调整了2次，每次面对的都有许多新面孔、新工作，为了尽地熟悉身边的人和事，尽快适应新的工作岗位履行职责，首先注意纠正自己在工作中存在的不足；努力做到以诚待人、文明礼貌、尊重老同志，多请教、多请示，团结同志，工作中努力做到不怕苦、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。今年3月份组织上安排我到分局工作；在此期间，干过专管员、稽查员及科室内勤工作。每干一项工作，除了认真学习本职业务知识外，诚实做人、扎实做事&rdquo；是指导我干工作宗旨，干专管员和稽查员时，虽然工作艰苦又累，自己都能够克服困难，力争做到了干一行、爱一行，不讲条件，服从领导，与商户发生矛直的时候，做到了坚持原则有耐心，严格遵守了专卖工作人员的六条纪律&rdquo；，不但较好地完成了工作任务，同时与同事、与商户相处的很融洽。为诚信经营管理做出了努力。

9月份借调到分公司工作以后，由于有些工作原来接触过，所以干起工作比较得心应手，半年以来，无论领导分配给自己干什么工作，都能够认真地去完成。科里的工作大都是碎杂的小事，所以自己在工作中树立了三个服务理念&rdquo；，小事情当大事去，认真对待每一件事，扎实做好每一项工作来指导自己的工作。精品合同推荐----

要不断研究新问题；三是还需加强业务理论知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。

在XX年里，我将围绕局党组的整体工作思路，认真学习局长在今年年初烟草工作会议上的报告精神，发扬求真务实的精神，不断研究工作中出现的新情况、新特点、新问题，围绕机关工作的规范化、

**烟草2月工作总结6**

一是打击违规大户，规范市场经营秩序。今年，国家局、省、市局把打击违法违规卖烟大户作为一项重要工作，我局牢牢抓住这个主要矛盾，采取有力措施，有效治理，集中力量、重点打击“二次批发、左右价格、扰乱市场”等严重干扰市场经营秩序的违法违规行为。

我局以市局组织的“百日亮剑”市场整治行动为契机，广布眼线，搜集各类线索，对违法违规大户重拳出击。通过对零售大户、违法违规大户进行监控错时检查和不定时入户调查库存及销售情况，未发现违法违规卖大户及其“二次批发、左右价格、扰乱市场”的现象。

二是强化综合分析，做好日常市场检查工作。对零售客户分类监管的基础上，利用专卖系统APCD分析模块，结合日常掌握的信息，对关联信息进行综合分析，结合三维四频监管评定表锁定检查对象，制定合理有效的计划，有针对性的开展日常和错时检查工作，转变了市场监管模式，做到检查和处理手续齐全、程序合法，切实做好市场无缝监管工作，进一步提高市场检查的精准度。

20xx年至今共查获各类涉烟案件XX起，其中未在当地烟草专卖批发企业进货案件XX起，销售非法生产的烟草专卖品案件X起，无证运输案件X起；涉及违规卷烟XX条，其中真烟XX条，假烟XX条；上缴罚没款XX元。

三是强化异地互查，做好双随机检查工作

市局为进一步转变常规市场监管模式，组织全市专卖人员开展异地双随机市场检查工作。每月在市局专卖科的带领下，开展十天的异地市场检查，每次由主管副局长、专卖科长和随机抽调的两名经验丰富的稽查人员，到兄弟县市对随机抽取的零售客户进行检查，杜绝熟面孔难执法的弊端，净化了兄弟县市卷烟市场环境。

四是严格许可审批，做好许可证后续监管工作。对于行政许可工作，进一步加强烟草专卖许可准入管理，确保卷烟经营者的主体资格合法有效，在后续监管工作中加强法制宣传，促进零售客户合法、诚信经营。

**烟草2月工作总结7**

按照保烟专司号文件精神，自月日保定动员大会召开至月日这段期间，我局（营销部）党组高度重视此项工作，召开多级会议，制定实施方案，利用悬挂街道条幅、发放宣传资料、电视专题的方式向社会和消费者做了详细的宣传，全体干部职工放弃休息天，和营销科人员并肩作战，进行了价签和价格表的印制和发放，在此过程中划分出了卷烟零售户自律小组，规范成员间互相监督，共同遵守自律公约。具体工作概括为以下几个方面：

>一、召开多级会议，落实保定会议精神，制定实施方案。

保定市卷烟零售行业实行明码实价动员大会结束后，高碑店市烟草专卖局（营销部）立即把工作重点转移到会议精神的传达和工作落实上，于月日下午至月日下午，利用一天半的时间，先后召开了党组扩大会议、班子成员扩大会议及全体干部职工大会，结合会议精神研究起草通过了实施方案，多层次、全方位贯彻落实明码实价工作。实施方案中，成立了组织机构，明确了相关部门的职责，并把任务细化、分解到具体人员身上。在明确思想、统一认识的基础上，明码实价工作在高碑店市已经按步骤，紧张有序地开展起来。

>二、入户宣传明码实价，协商零售价格，成立自律小组。

客户经理走访客户宣传面要求做到百分之百，宣传内容为明码实价的含义和对零售户的好处，让零售户了解明码实价的意义和操作规程。专卖科和配送科在执法检查和送货过程中在做好本职工作的同时也要同样做好此项宣传工作。自月日起，客户经理入户协商卷烟零售价格，分领中经营业态，征求价格工作认真、仔细，征求比例达到了辖区入网零售户的。月日前，营销科进行了价格汇总，加权平均后以电子表格形式及时上报到分公司营销中心网络管理部。客户经理根据各自辖区实际情况，本着客户就近和交通便利的前提，在全市范围内划分、拟定出个自律小组和小组组长候选人。在发放明码实价宣传材料、张贴价签和价目表的过程中，由全局十二名中层干部组成的个小组，抽调部门科室人员，负责六个辖区内卷烟自律小组的筹备、成立工作。

>三、抽调其他科室人员，印制、发放实价标签和实价表。

月日从分公司领取回文字印戳和数字印戳，月日，分公司下发了全市卷烟零售价格。局（营销部）党组经认真研究，从办公室、安保科、专卖科、稽查队、专管所抽调精干人员余人，协助营销科于月日至日，三天的连夜加班，高质量地赶制出高碑店零售户所需的万余张价签和张价目表。全局干部职工发扬连续作战的作风，放弃星期天的休息，分成八个小组，对全区个零售户进行入户张贴价签和价表工作。办公室协调全局可用车辆、客户经理、专管员、后勤人员全部加入到这项紧迫而重要的工作中。繁重的张贴任务，在集体力量的作用下，圆满地于月日下午时前完成。

>四、多角度、全方位对社会和消费者宣传明码实价工作。

在深入零售户店面张贴\_和物价局联合文件基础上，我们在法律宣传日、月日，组织人员在繁华阶段，进行了明码实价的社会宣传，向行人详细讲解卷烟零售实行明码实价给消费者带去的好处。我们在局（营销部）主体楼、城区主干道、主要乡镇悬挂有关明码实价条幅幅，内容主要为“月日全市卷烟零售实行明码实价”。月日，高碑店电视台对我局（营销部）明码实价的实行在中午和晚上的黄金时段进行了专题报道。

>五、广泛征求零售户和消费者的意见，并进行信息反馈。

在以上工作进行的同时，我们广泛征求了广大零售户和消费者的意见，对明码实价具体问题给予了详细解释。零售户普遍反映：拥护并支持卷烟零售明码实价，可以避免同行间的恶意价格竞争，能够有效规范市场行为。消费者反映：明码实价后，购买卷烟就近就可以了，减少不必要的路途奔波，任何经营卷烟零售店把价格摆在明处，购买更加放心了。

**烟草2月工作总结8**

XX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。现将烟草的营销工作总结范文如下：

>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。

>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。

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了零售终端。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，在帮助他们认识企业，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。

市场营销是一项复杂的系统工程。它涉及到的因素和内容很多。如何让我们的营销队伍和人员更加全面系统地掌握营销理论知识，丰富他们的营销技巧，有利于更好地开展工作。

总结：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了解。

**烟草2月工作总结9**

>一、基本情况

1、明确安全目标

年初，我们制定了省局安全工作要点，要求各单位落实任务并结合实际分解目标，制定措施。

一是把预防事故作为安全工作的主要任务，认真落实防范措施，从春节起逐步推行“钥匙上缴”工程。

二是通过专项整治、查处事故，推动建立安全生产的长效机制。

三是从基础制度、“三同时”、安全检查、隐患整改、危险源、交通车辆、两烟仓库等方面来抓规范管理。

四是省局与20个直属单位法人代表签定了《安全生产责任状》，把安全管理与事故控制共同列入经济运行考核，建立了严格的安全问责。

2、完善安全制度

今年我们继续完善省局安全管理制度，制定印发了《生产经营现场安全检查表》、《省局（公司）重特大生产安全事故、自然灾害应急救援预案》等5个规章制度，推动了安全检查标准化，基本建立了全省烟草商业应急救援框架体系。

3、强化安全检查

为确保全年各个重要时期的安全生产工作，省局发文对全行业安全保卫工作进行统一部署，同时，省局组织两次全省性安全大检查，全年共查出各类事故隐患3083条。检查方式实行“三个结合”：单位自查与省局检查相结合，全面检查与重点抽查相结合，明查与暗访相结合。印发两份通报指导安全工作。

我们对两个复烤企业开展锅炉、压力容器专项安全检查，共查出42项问题。针对蚌埠储运公司地下消防管网、黄山疗养院宾馆锅炉等存在的隐患，下发了两份重大隐患通知书，并督促其整改，杜绝了重大事故的发生。

国家局组织的安全检查组认为安徽省局领导重视安全工作、基层单位安全基础扎实有效。

4、突出安全教育

“职工安全教育年”活动是今年全行业安全工作的重头戏。现代安全不仅仅是前院站岗放哨，后院防火防盗。现代安全管理是经济社会发展的一门重要学科，其中安全教育就是现代安全管理的一项重要内容，职工安全意识的提高，事故应急能力的增强均与安全教育的成败休戚相关。为此，省局安委会决定开展以“安全第一，关爱生命”为主题的全省烟草商业“职工安全教育年”活动，并制订印发了活动方案文件，并提出具体要求，列入检查和考核内容。

首先，活动的大幕在提高领导干部和安全干部的安全管理水平和业务素质层面拉开。4月份，我们在人劳处、培训中心的支持下，组织举办了两期安全管理资格证书培训班。参加培训的

194人有省局主要领导、分管领导和有关处室负责人，各直属单位主要和分管安全工作领导，安保部门负责人、专职安全员和部分车队长。培训课程内容严格按照地方安监部门要求，所有参训人员学满课时后，实行闭卷考试，获得了持证上岗的资格。

其次，抓职工的安全教育。活动方案规定所有新职工进入行业，必须进行不低于20学时的岗前安全教育；所有职工各岗位安全教育和安全培训，不得低于60个学时。

据统计，本次活动累计共召开“职工安全教育年”活动专题会议363次，参加会议16439人次；组织开展国家安全生产法律法规的教育培训440次，参加教育培训26001人次；组织学习烟草行业有关安全生产的管理规定537次，参加学习29551人次；组织开展安全专业知识教育培训439次，参加教育培训18105人次；组织开展安全知识考试或竞赛179次，参加考试或竞赛13706人次；组织各种应急预案实战演练122次，参加各种应急预案实战演练6490人次；组织播放安全警示教育片203场；报刊、网络发表安全文章824篇；悬挂安全宣传标语、横幅1148条；各单位“职工安全教育年”活动人均学时基本达到60学时。从统计数据不难看出，本次“职工安全教育年”活动具有氛围大营造、活动大容量、职工大参与的“三大”特点，有效的推动全行业安全文化建设。

5、创新安全制度

安全是管理，管理的任务就是创新。在继续执行上岗证、“两证一单”、“五不准”、车辆统一集中定点定位停放、车辆运行过程控制、车辆检修、黑名单和交通黑点预警、设置减速带和警示装置、雨雪雾天气安全行车提醒和驾驶员安全例会等制度的同时，我们统计分析了“十五”期间的车辆事故，发现5年时间发生的事故，有60%的是管理上的原因。除掉这60%，道路交通死亡事故指标是控制在省政府下达的万车死亡指标范围内的。分析触动了我们，今年我们探索完善推行了车辆“钥匙上缴”管理制度，要求各类车辆在不影响生产经营的情况下，必须实行节日化、周末化、常态化的钥匙上缴，并对因为上缴钥匙过程中可能会发生的问题进行了预警。车辆“钥匙上缴”工程得到了国家局的肯定，并作为国家局266号文件的重要制度内容在全国烟草行业推广执行。

针对聘用驾驶员流动性过剩，我们一直强调上岗证发放是杜绝事故的`源头。全年对机关和20个直属单位准备招聘的313名驾驶员，分23批次进行了上岗证考试工作，其中不合格41名，淘汰率为。

6、重视过程管理

为进一步规范建设项目安全设施竣工验收工作和加强建设项目安全设施“三同时”管理工作，我们结合国家局文件，制定了相应的管理办法和细则，组织有关具备一级资质的安全评价机构对阜阳、池州、宣城、淮南、安庆的物流中心仓库进行了安全评价。并提出安保部门必须对工程的安全生产实行全过程控制，必须监管到位，必须认真执行省局相关规定，必须与施工单位签定安全协议。

7、推行现代管理方法

《职业安全健康管理体系》是国家局从起强力推行的一项工作，目的要求全行业建立科学、严密、高效的现代安全管理体系，促使安全管理水平得到实质性提升。我处为使“贯标”工作落到实处，推行这种现代管理方法，组织贯标单位对相关内容进行培训学习。试点单位合肥、滁州两家市局已顺利通过职业安全健康管理体系认证，亳州市局正在开展“两标一体”的贯标工作。

安全保卫工作特点要求我们必须长期在基层和生产经营现场。今年以来，我们有40%时间在基层检查，了解掌握基层单位安全管理状况，督促整改，60%时间处理面上工作，建章立制，建档析案，掌握安全新动态，戒备突发事件。现在处务管理不断规范，做到制度成册，资料入档；现场检查有记录，事故调查谈话有笔录，反馈有文字，整改有追踪。安全工作有证可查，有据可考，管理程序形成闭环。

>二、存在问题

1、车辆安全形势依然严峻

全省开始实行“一库制”配送，线路整合后，复杂路面情况增多增长，公务和专卖稽查车辆随意性大，聘用驾驶员流动性过剩，安全管理手段落后，安全意识和安全素质参差不齐，事故发生概率增加。特别是各项管理制度执行力度的强弱与否是今后一段时期安全事故的主要诱发源因。

2、消防安全形势依然严峻

行业的消防安全环境总体有较大改善，但是，今年以来消防安全形势陡然严峻，暴露出消防安全管理的漏洞。由于历史遗留的问题，消防设施未能跟上行业发展步伐，各类火灾隐患仍然普遍存在：有的单位库区消火栓缺口大，消火栓部分破损严重或水压不足无法使用；有的单位利用建筑防火间距和消防车通道充当临时停车场；有的单位消防设施先天不足，采用大量可燃材料装修，缺乏应配置的自动报警和自动灭火设施，安全疏散通道不符合要求。种种迹象表明，我们需要加大火灾隐患排查整改工作力度，增强消防安全意识。

3、执行力亟待强化

当前，安全工作不是制度层面的问题，而是操作层面的问题。现在我们部分单位安全管理制度还不能很好的落实，“先生产后安全”这种错误观念，时不时在一些领导身上出现，职工自我安全防范能力不够，引发安全事故隐患顽症还没有从根本上消除。

>三、工作计划

太阳每天都是新的，安全工作只有起点没有终点，安全管理只有更好没有最好。我们决心以科学发展观为指导，认真贯彻落实问武局长8月17日关于安全工作“责任意识、精细管理、全员安全意识”三点谈话精神，坚持“一个方针”，锁定“双控目标”，强化“三项责任”，提高“四种能力”，把安全工作继续抓紧抓好，为行业发展创造稳定的环境。

1、坚持“一个方针”。始终牢记和遵循“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，做到“为之于未有，治之于未乱，防患于未然”。

2、锁定“双控目标”。严格控制事故起数和控制死亡人数，确保行业长期处于稳定的态势。

3、强化“三项责任”。强化政治责任，从事关烟草行业形象，事关维护广大员工根本利益的高度来对待安全工作；强化发展责任，把安全管理作为行业最好的管理、最强的竞争力和最大的效益；强化法律责任，严格遵守法律法规，全面履行法津、法规赋予的安全管理职责。

4、提高“四种能力”。

一是提高调查研究的能力。紧贴安全管理的热点、难点、疑点问题，深入调研，从根子上查原因，管理上找不足，机制上拿对策，为全系统安全生产管理提供正确的导向和思路。

二是提高综合防御能力。继续完善安全组织协调、安全工作机制、安全文化建设、安全技术防范、安全应急救援五大支撑体系，努力实现安全生产的长效管理；

三是提高管理创新能力。要继续更新观念，与时俱进，不断寻求安全管理的新模式，通过创造性的工作来挖掘潜能，打造烟草行业安全工作更多的亮点工程、精品工程。

四是提高预控监控能力。将“监控法”渗透、辐射到行业的所有方面，实行静态监控与动态监控相结合，有形隐患监控与无形隐患监控相结合，密织监控网络，做到疑似必查，安全监管不留盲区死角，暗淡刀光剑影，远去鼓角争鸣，为安徽烟草商业企业赢得一份可贵的安宁。

>我们紧紧围绕省局生产经营目标，安全工作重点抓好以下几个方面：

1）继续深入抓好安全教育、业务技术培训，使安全活动平衡深入发展，提高职工的安全知识和安全意识，用先进的技术和标准来提高安全保障。

2）全面完成《职业安全健康管理体系》咨询、认证工作，使行业的安全生产管理工作向制度化、规范化方向发展。

3）培育企业安全文化，营造良好安全氛围。安全文化是安全管理上的“德治”，我们将大力塑造烟草员工安全信念的自导力、安全道德的自律力、安全心理的自激力，一旦三者形成合力就能对行业员工精神动力和精神状态产生持久的影响，营造出良好的安全氛围，持续增强企业的凝聚力和竞争力。

4）抓好事故预防，特别是车辆安全专项整治，我们要常抓不懈，毫不放松，强化车辆“钥匙上缴”、车辆定点定位停放制度，加大夜间督查力度，防止出现虎头蛇尾现象。

5）总结巢湖市局安全互保联保责任制经验，并向全省各直属单位推广。

**烟草2月工作总结10**

20xx年9月12日现代物流中心设备开始安装，随即运维部所有人员进驻安装现场，至今已经度过一年多的时间，在这段时间里我们全程参与了设备安装、设备假烟调试以及设备真烟试运行三个时期的工作。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，保障真烟运行时设备正常运转，我们运维员及时的与个施工单位的工程技术人员沟通协调，积极排除各项故障，学习到了很多有关分拣设备维护的知识。现将工作总结如下：

一、设备存在的故障总结

1、高架立体库部分的`器械总体运行平稳，个别单元偶有故障发生。由于此部分的信息指令采用无线发送模式，所以有时会出现信号丢失现象，叠盘机、拆盘机不自动补、送托盘，此情况重发作业或重启调度程序即可；调度程序出现过无法启动情况，对系统进行还原后排除故障，造成此情况具体原因不明，怀疑局域网络病毒传染所致；二号堆垛机载货台的左下导轮由于螺丝松动而脱落损坏，由生产厂家制做新导轮后重新安装，此情况的发生经查为装机人员安装时螺丝未紧固造成，其它堆垛机的导轮螺丝亦都出现松动，由运维人员一一紧固，今后我们会定期观察此部位，防止此情况再次发生；二号堆垛机带载工作时，所载卷烟未码放整齐，堆垛机亦未检测到货物歪斜，在行驶过程中歪斜的卷烟卡住巷道内存放的卷烟，由于堆垛机行驶速度过快，冲击力

量较大，导致载货台保护架一横梁卡断，已经与厂家联系要货，到货后进行更换，此故障主要是因为卷烟码放不整齐所致，建议码盘员将卷烟码放整齐，减少故障率。

2、件烟库部分的器械整体运

行稳定，但个别部件还存在一定问题。上烟口的固扫因为机械部分安装不到位，扫码率太低，严重影响了上烟效率，暂无方法进行解决；上烟口的各个转折处的举升机构，因为前期现场环境较差，灰尘较多，与举升轴内的油凝固，导致轴卡死在槽内，无法进行举升动作，出现此情况，将举升机构拆卸，取出轴，擦拭干净进行打磨，重新上油安装即可；个别仓的出库端举升机构起升慢或不起升，导致件烟无法出仓，经查为电磁阀堵塞所致，将其拆开整通重新安装即可。

3、分拣线各部分故障频发，但随着分拣工作的进行，正在逐步减少。个别补货小车链条接口处容易松动，车内卡烟后，链条易断，对其经常检查紧固即可降低断开率；各分拣线的激光打码器，经常出现漏打、误报情况，而且不自动切换订单，导致停机，影响分拣效率，中软人员已到达现场观察，想办法进行解决；部分叠烟机封切加热棒时常出现问题，已更换三支，因更换不便，此部位需经常观察，早发现，早排除；随着冬天的到来，分拣线上的O带，因为昼夜温差较大，经常断裂，而且断裂数量逐渐增加，我中心还未配备O带连接设备，现在自制连接设备连接成功率太低，已经无法供应，建议尽快配备O带粘接器，避免因此耽误分拣工作。

二、今后工作目标

随着工作的深入，新工作内容的展开，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我们要以崭新的精神状态投入到工作当中，更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素养和各种工作技能，做出应有的贡献。同时，我们将时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，在任何时候都要努力完成领导交给的任务，积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作，为实现沧州烟草科学发展、规范发展、和谐发展、加快发展做出积极贡献。

**烟草2月工作总结11**

20xx年是充满新鲜和挑战的一年，在此期间也是我\*\*\*\*烟草集中电话访销的初期阶段，是具有创新的一年！电话访销，作为一种新型的烟草销售模式，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，大致有以下几点：

>一、努力学习，进入角色。

烟草行业对我来说原来是一个陌生的行业，而电话访销对我来说更是一个陌生的职业，初一接触，我必须努力学习专业知识，尽快进入状况。电脑操作对我来说自然不在话下，但我要熟悉烟草行业的特点，了解电话访销员的工作职责。实行电话访销的其主要目的，一是以较低的经营成本方便快捷地与零售户电话订单，使经营户对我们烟草产生信任和依赖，起好桥梁和纽带作用；二是用最快时间为零售户提供的优质的订货服务。因此，访销员要紧紧围绕公司当前的总体安排和工作部署进行访销，不能有私心，要有团结合作的“蜜蜂”精神，同时尽可能为零售户提供完美的服务，赢得零售户的信任和满意，使我们的“双赢”尽快上轨。有了这些认识，使我明确了工作目标，给自己有了一个定位。

>二、礼貌耐心，认真对待每个电话。

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。

>三、遵守各项规章制度，努力完成访销任务。

认真学习公司的各项规章制度，服从工作安排和管理，严守纪律。同时，坚持“客户至上”，统筹兼顾，缓解供需求矛盾，做到紧俏货源的合理分配、名优卷烟的宣传以及卷烟消费结构的提高，最大程度的在满足客户需求的同时也让我们的利益达到最高。为了使货源能给经营户更合理的分配，让经营户在最大程度上的满意，我们现在实行了半月轮访制，每半个月换一次访销路线，这为我们下一步的“滚动式”访销奠定了良好的基础。追求卓越，是我们永恒的目标。

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。

>四、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。

>五、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。

>六、尽职尽责，真诚工作。

“真诚到永远”。由于电话访销工作特点，更需要真诚的心态为零售户服务，只有真诚才能得到业户长期的认可、支持和信任。真诚交流，信息互动，认真打造诚信烟草网络，让真诚感动客户，从而赢得市场，赢得信任，赢得效益。本着“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的原则，为客户提供快捷高效的服务，继续推进

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找