# 2024年烟草局培训工作总结简短 烟草局培训心得优秀

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-10-02

*烟草局培训工作总结烟草局培训心得一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...*

**烟草局培训工作总结烟草局培训心得一**

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。

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了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。

8、法规科内资料、文件等，并完成相关资料归档工作;

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。

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。

**烟草局培训工作总结烟草局培训心得二**

起初到综合部，我实习的岗位是事后监督，主要是基本业务的监督。先按每日营业轧帐单上登记的各类基本业务的交易总笔数、总金额分别与原始凭证进行校对，确认无误后，接着按照原始凭证的任意顺序，逐笔输入凭证打印的交易流水号和客户填写的交易金额，系统自动核对两项内容，回显交易流水中的其他内容。如果发现了不相符的情况，则手工联动登记差错。具体可以分为以下七种工作：1、审查各储蓄所(柜)报表的各项业务凭证的内容是否合法、完整、真实、准确，将各储蓄科目传票的借、贷方发生额与营业汇总日报表上的各储蓄科目的借、贷发生额相核对，零存整取和活期存款还应加计各变动户存款余额与营业汇总日报表核对。 2、核打其它科目传票借、贷方发生额与营业汇总日报表其它栏借、贷发生额栏核对。 3、核打定、活期传票的利息付出数与利息支出科目副联传票付出利息数相核对。 4、审核空白重要凭证，有价单证数是否与营业日报表上的收、付数相符。 5、审查挂失，储蓄异地托收业务的处理手续是否符合有关规定。 6、根据昨日营业汇总日报表的各储蓄余额，户数，现金，库存重要空白凭证的今日结存与当日营业汇总日报表的各昨日存栏相衔接核对，审核营业日报表是否四栏轧平，当日各存栏是否正确，传票累计数是否相符。 7、如发现差错及时逐笔登记并通知总监督和有关所(柜)进行更正。

2、监督大额可疑支付及反^v^系统的操作

对可疑支付交易的参数规定是：一日累计取款超过50万元;单个帐户10天内集中(一次性)转入金额超过100万元并超过3次分散转(取)出。单个帐户10天内累计现金支付超200万元，清户前10天发生过200万元现金收付。反^v^系统是全国银行系统统一版本，启用之后，将相关的参数输入，之后由专业人员进行等级评定，在两日之内汇报上一级管理部门。

3、运用储汇电子风险预警及稽查系统进行实时监控

为确保建立有效的非现场监控和稽查管理，达到及时有效地控制储汇业务操作和现金流转过程中的风险，从而提高非现场稽查的控制力度和威慑力，防范和化解各类储汇业务的操作风险。实时监控员须对预警系统显示的风险进行排查，主要通过电话核销相关的风险预警。当发现了重大风险时必须及时通知稽查人员，由稽查人员进行现场稽查。发现较难判定的风险时，向协查人员发送协查任务书，又相应的协查人员协查并排除风险。

通过这些工作让我深切体会到要完成银行业的工作需要做到以下几点：

3.树立以客户为中心的服务意识。 中国邮政储蓄银行作为服务性行业，提倡提供“精品”服务。银行的各项经营目标需要通过提供优质的服务来实现。我们柜面服务人员直接面对客户，我们服务质量的好坏，直接影响客户对我们银行的评价。做好银行服务工作、保护金融消费者利益，不仅是银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。

这一个月的实习时间使我较刚开始的一个月对银行业务有了更加深入的了解，包括银行组织框架、管理模式、业务范围等，并进一步坚定了往银行业发展的方向，虽然距银行要求还有一定的距离，但我会努力。同时也提高了我的市场敏感度和市场开发的能力，对邮政储蓄市场有了更深的了解;在与人交流沟通方面有了长足进步，特别是与客户的交流。三个月的实习培养我的职业素质，从刚开始的基本业务的学习到后来的临柜实践，邮储银行严谨、高效、真诚的办公氛围潜移默化的影响着我，让我逐渐褪去学生的稚嫩，一步步向成熟的职业人迈进。 两个月来，我拼命的学习、工作，全心全意投入职业，让我感受到了在邮储银行不一样的生活，让我的人生有多了一种经历。

**烟草局培训工作总结烟草局培训心得三**

一元复始，万象更新。在这年末岁初的时候，我怀着十分愉悦的心情，认真地总结个人一年来的学习和工作，通过回顾，归纳为以下几个方面，向组织和同志们作一汇报。

知识使人进步。在社会主义市场经济条件下，要使自己能够不断适应复杂多变的销售市场，就得不断学习，经常掌握党的路线方针、法规政策。一年来，中央经济工作会议精神，学习省、市、县的相关政策规定，并且认真地记写学习笔记3000多字。力争使自己能够较多地了解掌握党和政府的经济政策，了解烟草市场整体动态。其次是努力学习与经营有关的业务知识，尤其是市场营销方面的知识，如了解市场，掌握动态，遵重客户，热情服务，现代物流模式等。

学习方法：

一是从书本上学，读原著，全面领会精神实质。

二是向业务内行学习，带着工作中存在的问题向其他领导和同志们请教，通过探讨、交流的方式，达到解决问题、提高业务知识的目的。

三是主动参加单位组织的集中学习，认真学习，共同讨论，探索真缔。

纪律是干好一切工作的保证。作为烟草公司的一名职工，深知遵守纪律的重要性，因此，我坚持每天准时上下班，尽管家里上有老下有小，又家居\*城，距单位较远，天天乘车，多有不便，遇上雨雪天气和公路维修，必须提前出发，才能保证按时到岗。家庭琐事，尽量利用休息日安排妥当，非重大事项，绝不请假，一年来做到了出满勤、干满点。

工作中，团结同志，尊重领导，服从工作安排，听从领导调配，不拈轻怕重，不挑拣攀比，干啥都是工作需要，干啥都尽自己的的能力干好。作为客户经理，我的主要工作就是天天下乡，送货上门，晴天一身土，雨天两腿泥，三伏热汗流，三九冷嗖嗖，面对这些困难，我从未叫苦叫累，本着以工作为重的态度，满腔热忱地干好每一天。

客户是上帝，是我们的衣食父母。客户经理，每天面对的就是管片里的客户。我清楚地认识到，当客户经理，并不是去领导他们，而是要积极主动，为客户提供热情周到地服务。在很多行外人看来，烟草实行专卖，做的是独家生意，烟有车拉，送到一下，轻轻松松，无忧无虑。其实并非如此，在一个管片内，有数百客户，人上百口，形形色色，有说烟送少了，有说烟送晚了，有说外地烟卖不动，有说本地烟都给了熟人。每见一个客户，我们都必须给他们做耐心细致地解说，宣传政策，说明情况，上至国家方针，下至行业动态，远至烟草生产规划，近至几个月内的供货情况。通过融情入理地宣传动员，让客户了解行情，掌握大势，理解我们，搞好销售。

经过回顾总结，深知自己在一年来的工作中还存在一些不足：

二是工作苦累时，偶尔也发一两句牢骚，磨炼不够。在新的一年里，自己要下决心克服缺点，努力工作，争取更大的成绩。

**烟草局培训工作总结烟草局培训心得四**

（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《\_安全生产法》、《\_道路交通安全法》、《\_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）、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。

（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。

**烟草局培训工作总结烟草局培训心得五**

1、全省专卖内管机构改革试点工作启动电视电话会议后，按照省、市局相关工作要求，成立了内管派驻组，配齐了内管人员，和工作设施。为加强部门联络，营销配送烟叶部门指定了一名副主任为专卖内管工作联络员，配合专卖内管工作。

2、加强同级监管，规范卷烟经营。

4、烟叶生产监管情况

安远县局作为，为进一步加强烟叶监管工作，安远县局内管派驻组元月份继续随同县局督察组到各烟站及育苗大棚，实地核查了育苗协议签订情况及实际育苗情况。今年是安远烟叶种植的启动年，也是对烟叶种植监管工作的第一年，切实有效的加强烟叶种植各环节监管，使我局烟叶工作步入规范化轨道，对我局内管工作的开展具有重要意义。

我局烟叶移栽工作已经结束，我局内管派驻组与烟叶部、综合部人员成立督察组，对我县烟叶种植面积进行了实地核查。

为确保核查工作的顺利开展，我局对督察组工作人员提出了三点要求：一是工作要求要严、工作作风要实，明确分工、责任到人，深入田间地头核查烟株。二是抽查覆盖面要广、数据准确性要高，严格按照省、市局关于面积核实工作要求，确保所核查面积具有一定的代表性。三是反映问题要准、整改速度要快，要充分运用烟叶监管相关知识，分析比对核查数据，对检查中出现的问题，特别是数量不足、质量不高的，严肃追究责任、限时整改。

5、规范内管工作流程。

为使内部专卖管理监督工作真正形成制度化、规范化，紧密结合专卖内管机构改革工作变化的特点，我局对内管工作内容及规章制度进行了重新梳理、健全和完善，建立了联络员制度、联席会议制度等。同时制定和完善了大户管理、需求预测和资金回笼等8项内控制度，进一步加强内部监督管理。

6、加强学习培训。

为使内管人员和相关部门人员全面掌握和熟悉内管相关工作，每月组织1—2次专题培训，参加培训面达100%，针对每次培训进行了效果测试，切实增强业务素质。

1、预警分析处理情况

今年1—5月份，共处理预警信息1062起。其中客户管理预警1233起、订单预警1577起、供货合理性预警16起、送货异动预警43起。启动异常调查12起，其中上级下发任务2起。通过调查，未发现有不规范经营行为。

2、案件查处情况

截止到5月份，查处非法收购案件6起，查获卷烟177条，查获卷烟品牌以白沙（软）、红玫（硬精品）等为主。

3、市场监管情况

**烟草局培训工作总结烟草局培训心得六**

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。

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。

在收购方面，今年由于受外界市场价格的冲突，造成一部份农户对收购价格的不满足，烟叶流失严重，使实际收购量与合同收购量存在一定的差距。其表现在今年的烟贩特别疯狂抢购烟叶，出高价，扰乱烟站的收购秩序，有些农户烟已预检好贴了标签的都卖走，我管辖的涌泉4组，原很稳定不卖烟贩，但后来经不起烟贩的嘴磨（高价），有极少数农户也偷偷把烟卖给了烟贩。一天，轮到4组卖烟，到下午3点钟都不见烟农出来卖烟，站长察觉不对劲，打手机叫我一起到农户家中察看，烟大部分还在家中，才放心。由于领导的重视，县专卖人员连续守候几天，有的农户知道卖给烟贩是要追究受处罚的，通过我做通思想工作，才使烟量减少了很多的流失。在这方面，我们烟技员要从服务下功夫，跟烟农建立好友情关系，说服烟农不要把烟卖给烟贩，与烟家多交谈，多沟通。政府与专卖对村干部、群众的举报要有所奖励，对完成任务的农户（大户）也要进行奖励。打击烟贩，有人提供信息，这样才能防止烟叶的流失。

一是施肥方法更新进度缓慢，虽然加大了双层施肥技术的培训和推广力度，但是由于肥料的发放太迟，有些土壤肥力不足，烟农素质不一致的原因，所以此项技术未能得到全面推行。

二是育苗前期低温阴雨天气较多，也少培育壮苗。导致移栽推迟，成活率较低，返青慢，造成烟株封顶过低，有效叶不足，造成导致单产不高，烟叶质量下降。

要努力学习与业务有关的理论和技能，不断提高自身的技术水平，把学到的知识传授给烟农，以便在工作中不断提高烟农技术推广应用的能力，更好地为烟农服务，提高烟农种烟的效益。在生产方面要坚持做好漂浮育苗，科学施肥的合理化，实行大田移栽的种植密度和三角定苗，做好大田期病虫害的统防统计工作。对不良天气对烤烟的影响要做到早安排、早准备、早防范落实对策。

下乡期间有些地方走不到位，指导农户不到位，大田管理不到位，防治病虫害不及时等，造成烟叶产量低，完不成任务。在明年的工作中，要大力宣传烤烟新政策，早宣传、早发动，为发展面积，让更多的农户种烟。继续抓好大棚漂浮育苗工作，尊重领导，服从领导，听从安排，团结同事，做好安全工作，继续发扬团队精神。认真学习上级下达文件精神，遵守公司的规章制度，多与烟农沟通谈技术，提高自己的管理水平和技术水平。把学到的技术传授给烟农，进一步提高烟叶的产量和质量，在今后的工作中严格要求自己，增强服务意识。

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。

**烟草局培训工作总结烟草局培训心得七**

总之，学这学那只有一个目的。就是抓紧一切时光学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与单位的同事之间持续一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个单位就是一个家，单位里的同事就是自我的弟兄，而一个人的成绩也不仅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，而我作为群众的一员，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我家里一样，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十分融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

作为烟草公司的客户经理，同我每一天接触最多的就要算是卷烟零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，透过三年的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情和友情关系。其实卷烟与药品一样，都是属于国家垄断的产品。烟草公司是属于专卖专营的商业批发企业，虽然其体制与一般的商业批发企业有所不一样，但有一点是完全相同的，那就是所应对的市场及商业批发企业的立足之本就是客户。

此刻广大农民的收入还较有限，消费水平也比城市低很多，加上外出务工人员较多，所以四、五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。在访销过程中，就有很多客户、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，不论时光再晚都会解释清楚每个问题，直到他们满意为止，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。

**烟草局培训工作总结烟草局培训心得八**

一元复始，万象更新。在这年末岁初的时候，我怀着十分愉悦的心情，认真地总结个人一年来的学习和工作，通过回顾，归纳为以下几个方面。

纪律是干好一切工作的保证。作为烟草公司的一名职工，深知遵守纪律的重要性，因此，我坚持每天准时上下班，家离单位较远，天天乘车，多有不便，必须提前出发，才能保证按时到岗。家庭琐事，尽量利用休息日安排妥当，非重大事项，绝不请假，一年来做到了出满勤、干满点。工作中，团结同志，尊重领导，服从工作安排，听从领导调配，不拈轻怕重，不挑拣攀比，干啥都是工作需要，干啥都尽自己的的能力干好。作为客户经理，我的主要工作就是天天服务客户，了解市场，满腔热忱地干好每一天。

客户经理，每天面对的就是管片里的客户。我清楚地认识到，当客户经理，并不是去领导他们，而是要积极主动，为客户提供热情周到地服务。在很多行外人看来，烟草实行专卖，做的是独家生意，烟有车拉，送到一下，轻轻松松，无忧无虑。其实并非如此，在一个管片内，有数百客户，人上百口，形形色色，有说烟送少了，有说烟送晚了，有说外地烟卖不动，有说本地烟都给了熟人。每见一个客户，我们都必须给他们做耐心细致地解说，宣传政策，说明情况，上至国家方针，下至行业动态，远至烟草生产规划，近至几个月内的供货情况。通过融情入理地宣传动员，让客户了解行情，掌握大势，理解我们，搞好销售。为了进一步加强合作，密切联系，互相信任，成为朋友，我经常主动与客户拉家常，嘘寒问暖，帮助他们整理货架，抹洗烟柜，象家人一样待他们，拉近我们与客户之间的距离，变购销关系为朋友关系，共同想方设法加大销售，完成任务。经过回顾总结，深知自己在一年来的工作中还存在一些不足，一是学无止境，自己的知识还非常浅薄，还要继续努力，坚持学习，提高自己；二是工作苦累时，偶尔也发一两句牢骚，磨炼不够。在新的一年里，自己要下决心克服缺点，努力工作，争取更大的成绩。

**烟草局培训工作总结烟草局培训心得九**

一、深化民主管理制度，创新内容与形式，推动企业与员工共同发展，共同发展是上海电信追求的愿景。我们站在企业与员工全面发展的高度，坚持和深化以职代会为基本形式的职工民主管理制度，不断创新和丰富职代会、厂务公开、民主管理的内容、形式。

在内容上：

1.首次在职代会上公开领导干部收入情况。20xx年初，在公司二届一次职代会上，上海电信首次将领导干部收入情况予以公开，这是上海电信领导班子学习贯彻党的xx大和四中全会精神以来，坚持以人为本，落实科学发展观，在企业中倡导“民主、公开、亲民、和谐”的结果，也是上海电信促进党风廉政建设、深入推进厂务公开民主管理取得的又一硕果。公司上市后，一部分员工对领导干部收入心存各种猜测和议论，群众希望真实的了解干部收入情况，工会针对职工中各种猜测、议论，将职工群众的意见积极向公司厂务公开领导小组反映，为了消除不良的影响，形成和谐的声音，我们将公司领导干部收入列为20xx年厂务公开的内容并在职代会上作了“公司领导干部收入情况”的专题报告，受到职工代表的好评。

2.推行工作责任追究制与激励制度。按照中央有关“企业领导违反职代会决议和厂务公开的有关规定，导致矛盾激化，影响企业改革、发展和社会稳定的，必须实行责任追究”，我们制订并推行了责任追究制，对在厂务公开工作中的责任人、执行人、监督人、实施人不履行或不正确履行厂务公开工作中各自应承担的职责，按照《中国^v^纪律处分条例(试行)》和《上海市电信公司党风廉政建设责任制实施办法》的规定，施行责任追究。我们还建立激励制度，首次在公司二届一次职代会上对“员工最满意单位”和“员工信赖的好领导”进行了表彰，以此调动各方的积极性和增强责任感，形成有效激励，起到了典型示范作用。

在形式上：

2.把好“五关”确保企业决策过程“民主、公开、透明”。我们认真贯彻落实全总十四届四次执委会议精神，树立和落实中国特色社会主义工会维权观，进一步加强和完善维权机制建设。凡属企业重大决策和关于工资、奖金、生活福利、社会保险基金等涉及职工切身利益的重大事项，我们都要求依照有关规定，提交职代会审议、通过或决定，向职工群众公开，认真听取职工群众意见，接受职工群众监督;凡是涉及职工切身利益的重大方案出台前，我们都要求有关部门将方案提前一周交职工代表组长审议，广泛征求职工群众意见，充分代表好、维护好职工的利益，行使好民主权力。去年，实业集团上市时，我们坚持履行“民主程序优先”原则，指导实业工会严格把好五道关口：一是“听缺关。职代会表决前必须广泛听取职工代表意见。二是“进入”关。涉及职工切身利益的重大事项必须写进集体合同。三是“协商”关。集体合同文本内容、工资集体协议条款等必须先进行平等协商，协商一致后才能形成文本草案。四是“审议”关。企业的重大事项或出台涉及职工切身利益的有关规定，必须经过职代会审议，听娶吸纳职工代表的意见和建议。五是“表决”关。涉及职工工资、福利和职工安置的有关事项，不但要进入职代会(职工大会)程序，而且必须经过无记名“表决”程序。实业集团在“关、停、并、转”中严格履行民主程序，从而确保了职工队伍的稳定，顺利地完成了上市工作和部分企业的退出工作。

二、细化民主管理制度，拓展平台与渠道，促进企业与员工和谐发展

和谐发展是上海电信追求的目标。我们从建立健全利益协调机制、诉求表达机制、矛盾调处机制、权益保障机制入手，对厂务公开民主管理制度进行梳理，在原有基础上不断规范化、制度化，进一步完善了企业民主管理，拓展了四个平台和一个渠道。

1. 拓展职工代表高层参与的平台。从20xx年1月开始，公司总经理办公会议每次有两名职工代表列席，20xx年又拓展到职工代表参加公司司务会议，为此，工会及时修改并制订了《上海电信职工代表参加公司总经理办公会议和司务会制度》，规范了他们权利和义务，他们可以在会上提出自己的意见、看法和建议，就会议讨论的有关内容到公司总部相关部门和基层单位进行调查研究及了解有关情况、取得第一手资料，就员工关心的问题提交会议进行研究讨论。至今已有36名职工代表参加了公司总经理办公会议，其中6名职工代表还同时参加了司务会。

在讨论表决后三个文件时，因涉及员工切身利益，为慎重起见，我们提前下发这些文件，让职工代表有时间听取职工意见加以研究，在召开第三次代表组长会议上充分听取了代表组长的意见反馈，然后提交第四次代表组长会议进行讨论审议和表决通过，显示了上海电信民主管理工作日益成熟和规范。

**烟草局培训工作总结烟草局培训心得篇十**

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：

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。

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