# 烟草送货部门半年工作总结(精选15篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-10-11

*烟草送货部门半年工作总结1自从我成为一名驾驶员，自从我成为\_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\_工作的3年多时间，我已经完全的适应了当前\_工作。可以说，我对我自己的工作业务都是十分的了解了，我...*

**烟草送货部门半年工作总结1**

自从我成为一名驾驶员，自从我成为\_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\_工作的3年多时间，我已经完全的适应了当前\_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。xx年已经走过，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！

xx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\_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xx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xx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xx年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xx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。

虽然我在工作中存在着这样那样的缺点，不过我一直在不断的努力的克服，我一直在不断的进步中。只要给我时间，我相信我会尽量的将我工作中存在的不合理的一面彻底克服的。展望xx年的工作，我将会继续在\_工作，我还会在我的驾驶员工作上继续努力。时刻做到心中安全第一，工作第一，将接下来的xx年的工作做好！

**烟草送货部门半年工作总结2**

上半年以来，配送中心安全工作保持平稳态势，但目前的安全形势依然严峻。通过总结，存在六个方面的问题。

（一）交通安全仍然是我们管理的难点和薄弱环节，我们还需要进一步加强车辆交通安全管理力度；

（二）安全培训的力度还有待加强，特别是对安全专业技术的教育还不够，需要进一步开展形式多样的、符合配送工作实际的安全培训；

（三）基础安防设施存在薄弱环节，如发电机功率与实际需求不匹配，监控系统老化、故障率偏高，今年主要通过抓好维修保养，确保正常运行。同时，认真收集相关资料，做好明年安防系统预算编制工作。

**烟草送货部门半年工作总结3**

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

>一、建立了一套符合我们班生产运行的新线运行模式

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

>二、建立了新线设备保养制度。

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

>三、严格执行生产调度指令，认真组织生产

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

**烟草送货部门半年工作总结4**

在本年度的工作当中，在公司领导的正确带领下，在同事们的帮助下，较好的完成了各项工作任务，自身的思想政治素质和综合素质都有了较大的提高。作为烟草公司的营销人员，是企业和广大消费者之间的桥梁和纽带，是生产厂家品牌的直接推介人和宣传员，是开拓市场的急先锋和先行者。作为一名烟草营销人员在实际工作中必须对烟草行业和营销工作有一个全面的了解，为做好烟草营销工作和提高企业经济效益打下良好的基础。现将本年度个人工作情况总结汇报如下：

>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；二是在入世以后，国内市场国际化日趋显现，中国的市场将逐步对外开放，烟草行业将最终要面临跨国企业的竞争；三是控烟运动在不断推进，烟草的发展将受到进一步的制约等问题。我们在看到行业蓬勃发展的同时，也要居安思危。

>二、营销工作。

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

（一）对烟草营销工作的感悟。

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

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

烟草营销人员是烟草行业光荣的一员，时代赋予了其神圣的责任，忠诚是每一个烟草人所不可或缺的必备素质，忠诚地为企业服务是其第一行为准则，所以，必须全力以赴地、最大限度地维护国家利益、广大业户和消费者利益，践行两个利益至上的原则，最大限度地发挥烟草营销人员的积极性。

（二）当前国内卷烟营销现状及趋势分析。

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

20xx年，全国开始农村卷烟零售网络的建设，20xx年，全国城市卷烟零售网络建设拉开帷幕。到目前为止，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。在此前，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：两个利益至上的原则，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》的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，我们要认清形势，努力做到以客户为中心，以市场为导向，在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，改变我们的思想观念，丰富我们的营销知识，提高我们的营销技能，使我们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。

在烟草营销领域，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，是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。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。

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。

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。

**烟草送货部门半年工作总结5**

（一）完善机制，做到“四个到位”，不断强化目标管理抓安全

1、组织机构到位。今年上半年，为进一步提升配送中心安全管理水平，建立了配送中心主任为安全生产的一级管理者，分管安全管理工作的副主任为安全生产的二级管理者，各部门负责人为安全生产的三级管理者，基层员工为安全生产的四级管理员的安全管理网络，完善安全管理机构。

2、安全意识到位。配送中心始终高度重视安全工作，并将该项工作和他各项工作同规划、同布置、同落实、同考核。认真落实《安全生产法》、《湖北省消防条例》等相关法律法规。上半年来，召开了多次以抓安全稳定工作为主题的办公会，贯彻落实国家局、省局电视电话会议精神，对各项工作进行具体的研究和部署，为全面确保安全生产奠定了良好的思想基础。

3、责任分解到位。为了强化落实安全责任，配送中心按照“分级管理、分线负责”的原则，积极推行安全生产责任制及“一岗双责”制度。按照“142”体系建设的要求，重新梳理了各岗位安全职责，进一步明确安全责任。同时，我们在年初与全员签订了xx年安全责任书份，缴纳风险金万元，担保金万元，切实形成了层层分解，一级保一级的安全责任网，促使全员参与安全管理。

4、考核兑现到位。为进一步完善安全目标考核机制，年初，我们针对不同职能部门和各岗位的安全职责，突出针对性、约束性和可操作性，修订完善了配送中心各部门、各岗位安全工作考核细则，并将其列入考核与评比中予以兑现。基本形成了月度有检查、有考核，年度有评比、有表彰机制，做到了安全目标考核的系统化。

（二）精心组织，开展“三项活动”，不断加强安全教育培训促安全

1、积极开展优秀车组评选活动。我们坚持把优秀车组评选活动作为一项基础性工作来抓，特别是把安全工作作为优秀车组评选的重要指标。通过树立典型，表彰先进，充分调动各车组的安全争先意识。根据《配送中心优秀车组评选办法》，我们每季度开展一次优秀车组评选活动，截至目前，累计表彰人次，取得了较好效果。

2、积极开展安全专项整治活动。一是广泛动员、统一思想。把安全专项整治行动作为一项重要工作抓实、抓好。同时，指定专人及时向市局上报整治工作情况；二是严格落实，齐抓共管。建立各部门联动机制，落实中高度事故隐患督办制度；三是全面总结，及时上报。对专项整治工作中发现的问题，进行全面整改，并工作过程进行全面总结，确保行动取得实效。

3、积极开展安全生产月活动。一是统一部署，按照市局《XX市烟草商业系统xx年“安全生产月”活动实施方案》，召开专题会议落实活动要求，保证“安全生产月”正常开展。二是精心组织、广泛开展宣传教育活动。组织全体干部职工学习《湖北省消防条例》，充分利用led显示屏，广泛开展《安全生产月》宣传，提高员工的`安全防范意识。三是认真组织检查，注重隐患整改。以开展“安全生产月”活动为契机，对车辆、办公区、仓库等重点部位进行一次安全大检查。

（三）立足实际，抓好“两项建设”，不断夯实安全管理基础防安全

1、抓好安全文化建设。根据省局“以文化促安全，以安全促发展”的安全文化理念，我单位积极探索安全文化建设，主要抓了以下几个方面：一是积极推行7s现场管理。通过运用科学的管理方法，促使全员把安全工作从小处做起，从自我做起；二是积极推行安全目视化管理。上半年，我单位制作“有电危险”、“库区禁止吸烟”、“您已进入监控区域”等安全警示牌块，营造了实时的、全覆盖的安全警示网络；三是抓好安全动态宣传。我们在大院安装了led显示屏，每周为全体员工发送安全提示短信，使全体员工随时都能了解各类安全动态和天气信息，让安全宣传“动”起来。四是编写了安全教育短片，让安全警示教育“活”起来，起到了良好效果。

2、抓好安防设施建设。“宁愿笑着花钱买安全，决不哭着花钱买教训！”这是我单位一班人形成的共识，配送中心用于安全整治的资金也得到了市局的大力支持。今年来，配送中心在安防设施建设上主要做到：一是落实安防设施管理责任，根据实际需要，配备各类安防设施；二是加强安防设施的日常维护保养、检测、新增、更换，做到专人负责，定期检查，确保安全设施有效运行。今年以来，我们及时更换了灭火器药粉个，更新消防水带条，维修安全视频监控和红外报警系统次，确保安防设施状态良好。

（四）勤查细改，突出“三个重点”，不断排查安全

隐患保安全

1、重点抓好库区安全防范。一是在认真做好日常安全检查的基础上，以开展“安全生产月”和“安全专项整治”活动为契机，将车辆、仓库、宿舍、大院等部位作为检查重点，对查出问题责任到人限期立即整改。二是严格落实政务值班制度，实行24小时值班，带班领导经常性开展检查，严防值班人员脱岗，确保配送中心安全稳定无事故。三是加强对门卫的管理。坚持每月召开两次次门卫安全例会，要求门卫对出入人员、货物、车辆进行严格把关，并实行来客登记制度，确保配送中心大院的安全。

2、重点抓好车辆交通安全。今年以来，我们坚持动态与静态治理相结合、白天与夜间检查相结合、与交警协作相结合的原则，重点整治驾驶员违章驾驶、酒后驾驶等行为，提醒驾驶员要自觉遵守交通法规。特别是“酒驾入罪”自5月1日实施以来，我单位将酒驾纳入一票否决，购置了酒精测试仪，开展酒驾专项治理工作。同时，我们还充分利用gps系统，全面监管车辆运行状况，加强车辆维修保养，切实确保行车安全。

3、重点抓好安全隐患整改。我们以坚持开展安全检查、自查、整改制度的落实为有效抓手，对查出问题能解决的当场解决，不能当场解决的，下发安全检查隐患整改通知书，并规定了整改期限，到时进行复查，并认真做好相关记录，由此形成了检查--整改--再检查--再整改的pdca循环模式。上半年以来，开展各项安全检查共次，查出隐患处，整改安全隐患处，真正做到了事故隐患不遗留、事故苗头不放过，消除了生产中存在的不安全因素，切实保证了我单位生产安全的良好局面。

**烟草送货部门半年工作总结6**

>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xx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、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。

>三、协会活动丰富多彩

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”。

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。

**烟草送货部门半年工作总结7**

>一、加强品牌培育，营销管理不断提高。

我们紧紧围绕“532461”知名品牌发展目标，不断提升品牌培育能力，不断加强宣传引导力度，全年实现单箱值收入17338元，同比增幅;不断加大一二类烟培育力度，全年销售一二类烟箱，同比增幅;严格落实货源分配，按照市公司货源分配表，对货源逐品牌、逐区域进行科学分配，确保货源分配的公平、公正和公开;高度重视电子结算工作，积极向零售客户宣传电子结算的优点，切实做好与银行的协调工作，电子结算成功率达98%以上;大力推进网上订货工作，以主动上门宣传、现场演示等方法，进行“手把手”的网上订货培训，全年网上订货率达到85%以上;不断加强终端建设，以“五统一”建设为标准，全力打造整体划一、规范有序、整洁靓丽、功能齐全的卷烟网络体系。

>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“”、“”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。

**烟草送货部门半年工作总结8**

转眼间，从20xx年x月x日参加至今已一年多了。一年来，从到，从学生到员工，变了，也变了，工作能力更加变了，思想变的更加进步，工作能力变得逐步提高。在这一年里，我一直担任xx-xx烟草有限xx部的信息员职务，主要负责卷烟营销方面的日常工作，在工作中我曾得到各级的指导和，在本职上，较好地完成了各项工作任务。现将我一年的工作如下：

>一、努力，提高素质

xx年是我们烟草行业改革深入推进联合重组的关键年，烟草的生产经营稳步发展。作为一名刚踏入烟草行业不久的年轻员工，无论在思想上、知识上、行动上都必须紧跟时代发展的要求，不然就会被淘汰。为了做一名合格的烟草人，我不断的告诫自己，“立足新阶段，把握新形势，学习刻不容缓”。学习能使人情操高尚，学习能使人视野开阔，学习能使人羽翼丰满，这在一年的工作中，我自觉养成勤于学习、勤于思考的良好，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应本职岗位的能力，增强个人素质。

首先认真学习，牢固树立、科学发展的思想观念，并主动撰写心得。

二是在政治思想理论学习的同时，我十分注重学习理论知识，以达到尽快适应业务工作的需要。初任职务，我每天叙写工作，每天xx个卷烟价格，很快我便适应了卷烟营销工作。

三是积极参加单位组织的大以及员工活动。xx年我单位先后组织解放思想大讨论活动、卷烟经营规范大讨论活动，并定期举办营销人员培训班，通过参加诸多活动，使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、扎实做事，脚踏实地干好本职工作

作为一名信息员，我深知手中笔虽小，重千斤。为了尽快地熟悉的人和事，尽快地适应本职岗位履行职责，首先是注重纠正自己在工作中存在的不足，努力做到以诚待人、礼貌、尊重老同志，多请教、多请示，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办的各项工作。其次是工作认真仔细。在业务上工作，关键的一点是要心细，每天与数字打交道，稍有不慎，就有可能出错，数字上虽然是差之毫厘，但是放到实际上就可能是失之千里，所以在刚接手工作时，我以十二分谨慎的态度对待工作，每算完一个数，每做完一个表，我都会再三检查，保证完整无缺。久而久之，也就养成了仔细认真的习惯，并且对于某些问题也摸索出了自己的思和。再次是亲近卷烟零售。科里的工作大都是碎杂的，并且时忙时闲，为了进一步掌握营销工作方方面面的事务，在闲暇之时，我经常到乡镇、中去，实地走访零售户，了解他们卷烟上柜、明码标价等卷烟经营状况，这为我时常写稿件提供了。最后是任劳任怨，勇担大任。业务科室和其他科室不一样的地方还在于：由于我们结账较晚，并且许多工作需要等到结账所有数据出来之后才能开始着手，所以也就造成了不能按时下班的状况。由于我是外地人，平时在单位住宿，因此我就主动担负起加班工作，尽可能地让同事能够按时下班。有时在时间，职工找我需解决问题时，我也能做到随传随到，及时帮他解决问题。另外，作为信息员，平时多看、多思、多写是职责所在，为了完成这项工作，我坚持学习东方烟草报、零售商周刊、糖烟酒等报刊上的营销知识。同时，我还承担起定期给客户经理培训的责任，将报刊上科学的、先进的营销知识讲授与他们，不断提高客户经理的营销和服务平。通过我努力的学习，踏实的工作，一年下来，我对本职工作做到得心应手，并且无论领导分配给自己干什么工作，都能认真地完成。

>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，对科室工作深有感触，尤其是工作中虽然干了不少事，但还存在不少问题。

一是心理急躁，遇到紧急事情，不能平静对待，这一点与我自己制定的个人工作目标还有一段差距，有待于在今后工作中养成冷静处事的良好习惯，高质量地完成各项工作。

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;

三是还需进一步加强营销理论知识学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。

在今后的工作中，我将围绕局党组的整体工作思路，认真学习烟草行业知识，发扬求真务实的精神，不断研究工作中出现的新、新特点、新问题。围绕营销工作的规范化、制度化，刻苦学习，努力改正前期工作中存在的不足，不断改进工作方法，提高工作效率，努力把本职岗位工作做实、做细，为行业的发展做出自己应有的贡献。

**烟草送货部门半年工作总结9**

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了了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。

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。

**烟草送货部门半年工作总结10**

时间过得真快，转眼间20xx年即将逝去，新的一年又将到来，回顾这三年来的工作，才发现自己的成绩虽未拔得头筹，但也不低于他人。现在想来，能取得这样的成绩，顾然同单位领导的关怀、各位同事的帮助是密不可分的，但同自己的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现就我个人方面以及对三年来的工作做一下总结分析：

>一、敬业爱岗，视单位

为家自从20年进入烟草公司至今已过了三年多的时间，作为一名客户经理，我深深知道爱岗敬业的重要性和一份工作的来之不易，从进入公司以来我对烟草公司怀着一份深深感激之情，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。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同事请教，但随着卷烟销售网络的改变提升，再加上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，一切几乎全得靠自己摸索，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。就是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，我更注重与单位的同事之间保持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、加强对客户的沟通，维护客户利益

作为烟草公司的客户经理，同我每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，通过三年的磨合，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同，但有一点是完全相同的，那就是所面对的市场及商业批发企业的立足之本就是客户。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户。把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为今后烟草公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

进入20xx年，随着卷烟销售网络的进一步提升，我们客户经理的工作职能也在发生转变;而我同卷烟客户的关系也进入一个新阶段，我对他们可说是已经很熟悉了，谁最爱卖什么样的卷烟，谁最爱老品牌，谁最爱新品牌，谁几天该补一次货等，我都了如指掌，对于他们提出的一些问题我也能够及时处理并提供帮助。对于个性化服务，我更是驾轻就熟，运用自如，我把自己的手机号给每个客户都留了一份，他们谁有问题可以随时同我联系，对于该补仓而未补的情况，我也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，他们对此都非常感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我在卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟一定会告知他们一个合理的理由。现在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，不论时间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。

由于我与客户的沟通，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，(比如我和同事李忠在走访客户时、卷烟客户把他们看到有人在我们辖区兜售假烟的情况第一时间就告诉了我们，而且我和李忠在市场也是第一时间发现了我们的客户有假烟、我们也是第一时间通知了主管部门)。更有客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、对工作乐观自信、要养成良好的心态

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。

自我进入烟草公司以来，我在工作中树立正确的“人生观、世界观、价值观”，我对于领导及单位交给的各项任务都持着自信和乐观的心态。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，由于我对于客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卷烟零售客户的大力配合，这是大家共同努力的结果。尽管有了成绩，但是和先进同事相比还是有很大差距，还有努力的余地。

20xx年是我们卷烟行业改革深入推进联合重组的一年，随着卷烟经营的稳步发展，我作为一名卷烟企业的客户经理，无论在思想上、知识上、行动上都必须跟上时代的发展的要求，不然就会被淘汰，为了做一个合格的烟草人，我不断告诫自己，“学习、学习、再学习”，自觉养成勤于学习、勤于思考的良好环境，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应改革发展的能力，增强个人素质。为今后烟草公司的可持续发展贡献一份力量。

**烟草送货部门半年工作总结11**

我叫xxx，20xx年3月至今，一直在烟草有限责任公司营口卷烟厂制丝车间中心控制室的担任一名操作工。之前20xx年8月至20xx年3月，在营口卷烟厂制丝车间膨胀线冷端担任操作工工作8年来，我一直严格要求自己，工作兢兢业业，勤勤恳恳，在自己本职工作岗位上，多年如一日，爱厂如家，爱岗敬业，勤学苦钻，以干好本职工作的实际行动在平凡的工作岗位上践行着\_两个至上\_的庄严承诺，多次在工厂、车间举行的技术比武、考试中，名列前茅，被评为工厂先进生产（工作）者、操作能手，多次获得领导的好评。

>一、积极的学习态度，扎实的工作作风

制丝车间是工序最多、工艺最复杂、生产流程最长的车间。全线7个工序中有5个工序都由中央控制室直接进行整线操作控制。如果不对制丝生产流程、各道工序操作要领、工艺参数、工艺指标了如指掌，如果没有很强的敬业精神，很难胜任中控室操作岗位。到中控室之初，为了能让自己尽快适应新的工作岗位，我除了跟班向师傅、向同事学习请教外，还主动延迟下班时间，向其它班组同事请教，逐步在运行实践中摸索操作要领，积累经验心得。每当中控室出现设备或者程序故障，我总会挤在众多维修师傅面前一边观察调试过程，一边不停地询问，一边在本子上不停地纪录。为了弄懂一个工艺技术难题，我甚至不惜花费长途话费打电话到学校向曾经的专业老师请教。功夫不负有心人。短短两个月时间，我就熟练掌握了制丝生产流程、各工序的工艺参数指标以及生产组织、协调等技能，迅速适应了岗位角色的转换，承担起了新的工作重任，并很快成为了中央控制室的操作骨干。作为生产一线挡车工，特别是作为被称为制丝车间\_中枢\_神经部位的中央控制室挡车，岗位履责效果如何直接关系到生产组织能否均衡运转，关系到烟丝内在品质能否稳定受控。我每天不仅要监控整条制丝线5个工艺段的设备运行情况，还要面对各段设备起停、指令分配、参数设置、工艺调校、工序衔接、标识更换等具体任务，复杂多变，应接不暇。为此，我总能做到用\_心\_去操作、去分析、去控制好这一切。尤其要通过频繁的工作电话加强上下工序的衔接协调，确保各道工序环环相扣，中控室的各项指令能够准确及时传达到位。几年来我总是将这一切工作做得井井有条。我还本着\_在学中干、在干中学\_的观念，参加设备保养、维修方面的培训，培养发现问题、解决问题的能力，并养成查找故障源的习惯，使设备的维修及维护保养工作有了一定的改善，同时也提高了设备的有效作业率。

>二、认真履行工作职责，扎实完成各项工作任务

我的岗位主要职责是：根据生产计划和工艺标准及安全操作规范，下达工单，完成生产、完成设备保养、维护中控室作业环境。保证产品质量达到工艺标准。

中心控制室生产操作方面，我时刻以工作标准严格要求自己。认真完成生产前的准备工作，正确进行生产过程控制，严格检查产品质量并填写质量记录。设备保养方面，保质保量及时完成设备的日常的维护保养、每周一次的设备一级保养、协助每月一次的设备二级保养。现场维护方面，严格按照要求进行现场定置摆放，及时清理现场区域卫生。及时完成完成车间、班组安排的其他工作。坚持以\_精细化\_的思想为指导，保证工艺质量。技术改造后，先进的制丝生产线摆在面前，如何用好、维护好设备，用一流的先进设备生产出一流的产品，是我们每一个操作工应该重视的思考的问题。在过程控制上，我在线检测仪器、计量器具维护保养上狠下功夫，计量器具使用跟踪记录，发现问题及时处理。为了保证新制丝线产品质量要求，我在不断增强学习，提高质量意识和责任意识，强化质量观念，坚持人工经验控制与设备自动控制相结合，产品质量稳步提高，较好地完成各项工艺指标。几年来，在我当值的班中，从未有出现过任何工作失误，也没有发生过任何质量事故，各项工艺、质量指标考核均名列车间各班组前茅。

>三、成绩与不足之处

转眼间，我在营口卷烟厂工作已有8个年头了，在这几年的工作实践中，我体会到了领导的关爱、同事的互助、职工的热心，学到了责任重于泰山，技术过关质量才能过关。在中控工作的这几年是我技术日益精益求精的几年，是我经验越来越丰富的几年。通过这几年的摸打滚爬，我积累了丰富的经验，在提升自身技能的同时也给公司做了一定的贡献。也有了一些成果。20xx年，我参与的《缩短烘梗丝机的空运转时间》的成果，荣获烟草有限责任公司20xx年度优秀qc成果二等奖。这个课题同时被评为20xx年省质量科技成果二等奖。

当然，我在平时的工作中还有一些不足，比如对某些理论、政策理解的不够透彻，某些更高精端的知识还需要加紧学习等等，这既是我未来努力的方向，也是作为一名中心控制室操作工必须具备的素质。在下一步的工作中，我将在公司领导的引领下，把落脚点放在提高工作技能上，勤学习、善学习、重创新，在平凡的岗位上做出应尽的贡献。

**烟草送货部门半年工作总结12**

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

>一、主要工作和措施

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

（二）领导重视，分工明确，责任落实

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

（三）建立和完善各项执法责任制度

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

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

（四）强化培训，提高队伍素质

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

（五）对烟草行政执法质量进行检查评议和案卷的评查，提高行政执法质量

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

（六）提高打击涉烟违法犯罪力度，切实维护消费者利益

一年来，我们始终坚持内管外打、守土有责的方针，认真抓好“打源头、端窝点、破网络、抓主犯、清市场、守边境”为主要内容的打假打私工作。我县共出动打假人次，查处各类违法涉烟案件起，查获非烟件，假冒卷烟件、假冒商标标识万张、烟叶烟丝吨，移送公安机关案件起，刑事拘留人、逮捕人，法院判决人。净化了本地卷烟市场，实现了“巩固成果，严防反弹”的工作目标，有力地打击了制售假烟违法犯罪活动，遏制了制售假烟活动的蔓延。

（七）严格执行案审分离，认真做好案件审核工作为规范办案程序，确保办案质量，案件审核工作要严格按照《烟草专卖行政处罚程序规定》《案件审核程序》和

《案件移交制度》规定执行，严格移交手续，监督和督促稽查部门对行政处罚案件和行政许可申请的办理。在案件审核中，坚持把好事实关、证据关、定性关、适用关、程序关，从细节入手，认真谨慎的审核每一起案件，并提出相应的核审意见，对审核不规范的办案文书及时进行纠正，使执法人员的办案水平进一步的提高，同时要规范案件审理的工作流程。通过对案件的审核，提出案件审核法规意见，做到案件件件有核审，核审率为100%。案件做到事实清楚，运用法律法规适当，程序合法，法律文书使用规范，无一起行政复议和行政诉讼案件发生。

>二、存在问题

>三、工作计划

一是进一步强化依法行政、严格执法意识。严格按照《\_行政处罚法》、《\_烟草专卖法》、《\_烟草专卖法实施条例》、《烟草专卖行政处罚程序规定》和国家烟草专卖局《烟草专卖文明执法行为规范》、《关于规范烟草专卖执法行为的纪律规定》要求，结合本县实际，严格依法行政，切实转变工作方式，进一步理顺行政执法体制，加大行政执法力度，加强对行政执法证

件的管理，推行持证上岗、亮证执法制度，继续整顿和规范行政执法行为；

二是维护专卖执法的严肃性和权威性，认真执行上级执法部门的相关文件精神，进一步加强部门间的协作配合，严格按计划组织行政执法自检自查，提高行政执法检查工作的计划性、规范性和实效性，使专卖执法达到预期目的；

三是认真分析、研究在专卖执法过程中和行政执法检查中存在的问题及其原因和解决问题的办法；

四是加大对行政执法人员的再培训力度，通过自学与集中学习等方式，全面提高执法人员整体素质和执法水平；

五是继续完善我局的各项制度，并对已建制度的落实情况进行评估；

六是开展案卷检查评查，切实提高案卷质量；

七是加大对烟草行政执法质量评议评查力度。

**烟草送货部门半年工作总结13**

下半年，我单位将继续坚持“安全第一”的方针，强化安全生产管理和监督，建立安全生产长效机制，全面实现安全责任目标。为此，我们将突出“四抓”做好安全生产工作。

一是抓基层基础。按照“重基层、打基础、强监管”的工作思路，完善安全管理制度和基础台帐，健全监管网络、完善安防设施，充分发挥安全监管职能，筑牢安全生产第一防线。

二是抓隐患治理。切实加强和解决安全生产薄弱环节和突出问题，突出抓好重点部位的隐患排查治理工作。坚持隐患排查治理活动常态化，针对安全生产工作的新情况、新问题，及时完善监管办法，落实监管措施，做到日日普遍排查，每周重点排查，真正把事故隐患消灭在萌芽状态。

三是抓重点防范。突出抓好重点时段、重大节日和重点区域的安全监管，强化防范。重点是落实安全监管责任，强化隐患排查，落实整改措施，及时消除安全隐患，确保安全。当前要重点抓好高温季节道路交通、消防火灾和汛期防洪及雷电、大风等灾害防范工作。要加强与气象部门的联系，及时掌握汛情预测预报，及时发布预警信息，加强应急保障工作，确保安全度汛。

四是抓宣传教育。加强警示教育，增强全员安全意识。不断深入开展安全文化建设，形成人人重视安全、关注安全、防范事故的良好氛围

**烟草送货部门半年工作总结14**

众所周知，xx年是烟草稳步提升，快速发展的一年，就自己而言，我今年的工作也更充实，更有意义。在各级领导和同志们的关心和帮助下，我顺利的完成了各项工作任务，提升了自己的工作能力，同时在思想方面也得到了很大提高。下面我将自己本年度的工作总结汇报如下。

>一，工作中存在好的方面

1，珍惜岗位，积极工作。

今年以来我时刻严格要求自己，遵守单位各项规定要求。虽然我的孩子正在哺乳期需要我的照顾，但是我从来没有以此为借口迟到早退，能够按时按点的完成自己的工作，保证自己的工作标准不下滑，认真的做好每一件事。我参加单位组织活动积极，拔河比赛中，我积极的参与并与同事配合，取得了第一名的好成绩。工作中我能够做到不骄傲不浮躁，认认真真完成自己的工作，认认真真处理好每一笔业务。

2，努力学习，不断提高个人素质

烟草行业的快速发展使得各个岗位的任职要求也不断发生着变化，虽然我是一名普普通通的员工，但是我也明显的感觉到压力，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个素质的首要标准。自己不断的对《烟草专卖法实施条例》和《烟草专卖法》进行深入的学习；不断的对“编码”和执勤用语要求进行背记；不断的对自己的普通话和如何保持良好的服务态度进行训练，自己的业务能力和个人素质得到了明显的提升。

3，老实做人，踏实做事，密切协调完成工作圆满

我自参加工作以来，始终坚持以诚待人，文明礼貌，尊重老同志，多请教多请示，团结同志的理念；工作中我努力做到不讲条件，服从领导，与商户发生矛盾时，我做到了坚持原则有耐心。踏踏实实的干好自己的本职工作，扎扎实实的干好领导交给我的工作，并且在单位工作时，就业务方面我一直名列前茅，有时会在自己完成任务的同时我还主动帮助那些业务不熟的同事完成任务，大局意识强，同时也片面的提高了单位的工作效率，完成工作圆满。

>二，存在不足

自己在本职工作中虽然取得了一些成绩，但是我也明显感觉到了自己明显存在的一些问题。

1、自己虽然能恪尽职守的完成各项工作，但是我有时会为孩子的问题分心从而影响了自己的工作标准，降低了自己的.工作效率和责任心。

2、偶尔自己也会为自己取得的成绩沾沾自喜，有放松要求的现象发生，特别是在与用户沟通过程，自己会出现不耐烦的情绪，从而影响服务态度。

>三，下步工作

1、一如既往的扎实工作，努力做到爱一行专一行精一行，不断提高自己能力的同时，加强思想建设，树立大局意识，为单位建设增砖呀转添瓦。

2、树立较高的工作标准，祛除一切杂志。干好自己的本职工作，争当先进个人，争创先进业绩。

3、加强服务态度的锻炼，坚持原则，牢固树立为单位负责，为客户负责的思想，进一步提高自己的工作成绩和业务能力，为明年工作奠定坚实基础。

**烟草送货部门半年工作总结15**

>一、潜心学习，自觉锤炼。

工作中，我能够认真学习行业知识和交通法规，使自己的思想观念紧跟行业发展的步伐，加深了对市局党组在现阶段的方针政策的正确认识，从思想上，行动上，与市局党组保持高度一致。严格规范自己的言行，不利于行业，不利于团结，不利于工作的话不说，事不办，坚持订阅并认真研读《汽车之友》等杂志，或阅览有关网站，熟识汽车的各种性能熟，掌握汽车故障排除技巧，努力提高自己的业务技能。相关阅读：培训心得

>二、爱岗敬业，尽职尽责。

在工作的日子里，目睹了我们行业蒸蒸日上，充满活力，空前繁荣的局面，更加坚定了我为搞好服务，为的有序管理做贡献的信心。做司机非常辛苦，做个好司机就更为不易。“做就做好”是我做人的原则。当开车累的腰酸背痛深夜回家时，深感开车之苦；当看到领导信任和同志们的赞许，看到我们行业累累硕果时，又享受到开车之甜。

>三、勤于修检，保障安全。

作为一名司机，时刻牢记自己肩负的重任，以确保货物人员安全为己任，在驾驶中保持高度集中，并严格按照操作规程和道路交通规则，做到万无一失。稍有空闲，便潜心学习各种交通法规，做到遵章安全行车。经常与送货员探讨最佳路线，行车中少走弯路，少走坏路，节时省油。在车辆维修和保养中，当好“医生”和“美容师”的双重角色，对车辆勤检修、勤保养、勤清洗，熟练掌握各种车辆技术性能，有故障及时排除，使车辆始终处于良好状态，确保了全年行车安全无事故。

>四、作为一名送货司机，在工作中牢记“客户无过错，市场无休日，服务无止境”的服务理念。

端正心态，保持一颗服务的心，服务是卷烟商业企业永恒的主题，只有树立正确的服务理念，才能提高优质服务的质量；只有优质服务的质量，才有经济效益的产生，送货员，作为战斗在行业一线的排头兵，在日常的工作中，顶风冒雨，披星戴月是正常事；手提肩扛，涉水步行不在话下。选择了送货这个岗位，就是选择了吃苦，想轻松，图省事，谈享受的人肯定无法适应这种高强度的工作。要做好一名送货员，就要做好吃苦受累的准备，正视困难，接受挑战，在不断地锤炼中提高自已的岗位适应能力，正视自己的身份，牢记自己的职责，从而奠定了全年服务无投诉的基础。

在20xx年的工作中，虽然取得了一定的成绩和进步，但出现的问题也不容忽视，如：自身素质有待进一步提高，服务意识有待提高等。在今后的工作中，我将会尽力弥补这些缺点，全面提高自身的综合素质、业务水平、服务质量。

有人说选择了司机就选择了辛苦，选择了送货员就选择枯燥，我今后也必将长期将与这一清苦的职业为伴，但我决不言悔，因为我愿意为我所从事的事业付出满腔热忱、捧出全部真诚，愿意为我挚爱的物流配送工作奉献一切。

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！