# 涉县烟草局工作总结(优选9篇)

来源：网络 作者：落花时节 更新时间：2025-04-14

*涉县\_工作总结1一、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...*

**涉县\_工作总结1**

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。

**涉县\_工作总结2**

今年以来，在市局党组的正确领导下，在各科室、各单位的大力支持下，围绕市局党组的中心工作，坚持以人为本，以三项制度改革为重点课题，以文明创建和企业文化建设为主线，为今年上半年全市烟草系统完成“双过半”的奋斗目标作出了积极的努力。

>一、加强调研，为三项制改革作充分的准备。

三项制度的改革是年初党组确定工作思路的一大举措，为推动改革向纵深发展，我们对六大课题进行了调研：

①机关岗位职责的描述；

②内部退养制度可行性？

③面向社会公开招聘xx级管理人员操作办法；

④派遣用工末位淘汰的操作办法；

⑤绩效考核体系的建立及户管中队的考核办法；

⑥机构设置及人员编制等。通过这些课题的研究为党组的正确决策提供了信息，为稳步推进企业改革奠定了基础。

>二、开扩视野，引进人才用人机制有新突破。

随着电话访销业务工作的全面展开，全市烟草系统专卖管理和卷烟销售技术水平的不断提升，急需建立一支高素质的专业技术队伍，根据市局党的工作思路，从实际需要出发立足企业的长远发展，将人才引进工作作为今年的一项头等大事来抓。经过探索已基本形成了一套规范化的招聘专业人员和副股以上的管理人员的操作程序，充分体现了面向社会公开、公平、公正性，择优录用保证了新进人员的素质，从而解决了全市烟草系统专业技术人员缺乏的问题，为企业的发展增强了后劲。今年全市烟草系统已面向社会公开招聘专业技术人员11名。其中：计算机专业人员5人，法律专业人员4人，副股级管理人员2人。目前，这11人按照劳动合同制的规定办理了手续，已陆续到岗。

>三、立足主线，推进三个文明建设协调发展。

今年以来，在企业经济效益整体大幅提高的同时，立足文明创建这条主线，树立了企业良好的社会形象。为实现全市烟草系统确保“省级xx文明单位”、争创“市级文明系统”的文明创建目标，从基础工作入手，狠抓文明创建工作，并结合烟草行业专卖专营的特点，树立企业良好的服务形象和执法形象。

继市局xx局长、xx分局、xxxx专卖店分别被评为xxx区“十佳诚信企业家”、“十佳文明执法单位”和“十佳文明窗口”后，今年上半年，xx局长和xx分局又被xx市委、市政府评为了xx首届“十佳诚信企业家”和“十佳文明执法单位”；市局申报“省级xx文明单位”的第一程已由xxx区审核通过上报xx市委；首次申报区级文明单位的xx分局，已通过xxx区委的评审。 x市局和xx县局的市级文明单位的申报工作，要求不拖全市的后腿。企业决策民主，重大决策征求职工的意见，通过职代会让职工参与企业的管理得到了充分的体现。

>四、以人为本，企业文化建设有举措。

今年上半年，结合xx烟草组建二十周年的实际，在市局办公室、工会、团支部等部门的通力配合下，在县（市）局、城区分的大力支持下，成功举办了xx烟草组建二十周年系列庆典活动；举办了职工运动会和文艺汇演，通过运动会上同台竟技和自编自演的文艺节目，拉近了干部职工之间的距离，活跃了企业文化生活；同时通过慰问走访活动，增强了职工的凝聚力和向心力，增强了职工的主人翁精神和集体荣誉感，增强了职工全面完成市局党组制定的全年奋斗目标的信心和决心。

>五、优质服务，做好职工权益保障工作。

作为与职工利益密切相关的职能部门，我们坚持优质服务好、把握政策制度好、思想沟通好的指导思想，如在办理养老、医疗保险、退体手续，解释政策制度等方面做到热情服务，百问不烦，不拖不压，依法办理，及时回复，把办好具体的事情同做好职工的思想政治工作紧密结合起来，及时掌握职工的思想动态，有针对性地解决职工中存在的思想问题，另一方面及时将职工的意见反馈给市局党组，为市局党组及时制定和调整工作重点提供依据。

为配合市局党组开好党组民主会，六月份深入各县（市、区）局进行调研，将职工中存在的热点、难点、疑点问题反馈给局党组，为市局党组及时解决职工的困难提供了依据。

上半年经过努力工作，科室全体人员尽职尽责，虽然做了一些工作，但还存在不足之处。

一是思想工作还做得不细同干部职工谈心不够，二是忙于日常事务多深入基层调研少，帮助解决困难少，这有待在今后的工作中加以改进。

下半年工作的基本思路

下半年，在围绕市局党组中心工作的前提下，政工科要突出重点抓住五项工作。

>一、切实加强基层领导班子建设

高素质的基层领导班子是企业持续、高效、健康发展的重要保证，高素质领导班子才能带出一支有战斗力的队伍，要提高全体职工的素质，首先是要领导班子的素质高。为此，要做好“六抓、一评”工作，促进基层领导班子的全面建设。

一抓中心组学习；

二抓班子的勤政廉洁建设；

三抓班子民主集中制原则的贯彻执行；

四抓班子成员的组织纪律性；

五抓领导班子的监督机制；

六抓领导班子后备干部的选拨工作。

通过“六抓”使班子成员能自觉学习，自觉树立勤政廉洁的形象，减少个人说了算的独断专行的行为，减少和避免决策失误给企业造成不应有的损失；防止上有政策下有对策的情况发生，真正做到政令畅通，有令就行有静就止；使基层班子紧密团结在市局党组的周围，成为一线坚固的战斗堡垒。

班子建设的成效要通过鉴督机制来实现，要完善谈话、述职、群众举报等制度，同时通过干部职工评价这杆秤来称量班子设建设的最终成果。

>二、切实加强思想政治工作

思想政治是解决凝难化解矛盾的法宝，是我们党的最大优势，丢掉这个法宝忽略它的作用就会失去人心，就会削弱干部职工的凝聚力和向心力。为此，我们要拿起这个法宝充分发挥它的作用。具体要开展好十项活动，这十项活动是：

1.交心谈心活动；

2.访贫问难活动；

3.慰问走访活动；

4.联谊娱乐活动：

5.文化体育活动；

6.问责谈话活动；

7.表扬激励活动；

8.结对帮助活动；

9.宣传教育活动；

10.参观学习活动。

通过党员干部真诚之心，真诚的勾通和交流，使每个职工都心情舒畅、没有压抑感，从而对黄石烟草产生高度的认同感，对我们明天更美好而坚定信心，把这种信心化着一股无穷的力量，努力去完成每一天的任务。

>三、切实加强培训教育工作

培训教育是企业发展一工经常性工作，下半年当务之急，要把上半年通过调研精心制作的计划方案付与行动，一项一项地抓落实，落实到每个部门每个人。使干什么的学什么，缺什么补什么。

>四、切实深化三项制度的改革

1.用人制度。按省局的要求建立员工内部退养制度，疏通用人渠道，推动按需设岗、竞争上岗、扩大视野面对社会招聘，实行凡进必考；推行新进人员人事代 理或劳动保障业务代理制的启动工作；进一步完善派遣人员的管理办法和末位淘汰制度，通过这项改革基本达到人才进得来、留得住、辞得掉、管得好、素质高。

2.干部制度。

一是认真贯彻最近职代会通过的《xx烟草专卖局（公司）面向社会公开招聘xx级以上管理人员的暂行办法》，这一工作上半年已经进行了探索，应该说文件的出台是市局党组的正确决策和民主管理企业的初步成果，我们要把这工作落到实处，使全新的使用干部机制充满活力；

二是通过调研制订xx级以上管理人员绩效考核办法，激励管理层管好人、能干事尽职尽责做好本职工作。

3.分配制度。要结合实际对“绩效考核”课题的调研，只有建立起完善的绩效考核体系，才能从根本上解决干多干少一个样、干好干坏一个样，彻底改变多劳不能多得的不公平的分配制度问题。通过科学的考核办法，合理的分配制度，真正起到奖勤罚懒，激发全体干部职工的积极性，使企业有序运行。

>五、切实加强机关作风建设

机关工作作风建设的好坏能起到导向和航标的作用，影响着企业的严格管理，俗话说上行下效就是这个道理。如何办？要做好四件事：

1.继续开展“双创”活动；

2.进行“四观”教育。即发展观、政绩观、人才观、群众观。

3.组织好外出参观培训学习活动；

4.加强鉴督和检查。

通过学习和参观教育活动，使机关干部职工开扩视野提高认识，增进勾通和理解，化解误会和隔核加强爱岗敬业守纪的自觉性，促进机关工作作风更加务实高效，工作秩序的更加规范，真正发挥司令部的指挥协调作用。

在当前企业改革的大环境下，我们深感压力大、责任大希望各位领导和同志们多给予支持和理解，我们将绝诚履行好职责为企业服好务。

**涉县\_工作总结3**

一、以严格的监管策略为抓手，净化卷烟市场

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。

三、规范行政许可，促进卷烟商户持证经营率的提高

在行政许可工作，我局严格执行《烟草专卖许可证管理办法》，进一步规范行政许可工作。在许可证办理过程中，为使我县辖区持证户达到标准要求，我局稽查人员对无证户实行动态管理，对符合办证条件的商户，办证人员为其复印申请材料，为其拍摄个人、门店照片，尽量为商户减少办证所需费用，对不符合办证条件的，联合工商部门做好依法取缔工作。

在许可证办理方面， 20xx年至今共新办XX个，延续XX个，歇业XX个。

四、狠抓基础管理，严明纪律

1、言传身教、氛围和谐

工作中，由工作经验丰富的老同志言传身教，对专卖队伍中的新成员进行一对一的指导，帮助他们尽快做好专卖管理工作，加快新成员的成长速度，营造和谐友善的大家庭氛围。通过言传身教和以身作则，教育执法人员继承和发扬吃苦耐劳、艰苦奋斗的精神传统。领导班子对专卖执法人员的关心和帮助，让专卖队伍产生强烈的归属感和认同感，在一股强大的凝聚力、向心力的作用下，人们工作积极性、主动性逐步提高。

2、管理到位、纪律严明

我局严格按照省局、市局各项劳动纪律约束全体职工行为，对专卖队伍的管理更加严格，保证做到令行禁止、违者严惩。

日常实行专卖例会制，每个周五的下午，由主管副局长主持召开专卖、内管例会，要求每个人对自己本周的工作进行总结汇报，使每一名专卖人员清醒的认识到自身差距和不足，进一步明确下步工作方向；严格执行“签到签退”制度和请销假制度；在办案纪律上，严格执行保密规定，严格的制度管理和职工的履职尽责，练就了一支素质过硬和纪律严明的专卖执法队伍。

**涉县\_工作总结4**

根据会议安排，我代表XX区烟草专卖局，将一季度纪检监察工作情况汇报如下：

一、基本情况

（一）多措并举严防春节期间“节日病”。一是召开党员大会，重申节日期间“十个严禁”纪律要求，学习新修订的《准则》和《条例》,以及区纪委《关于3起违反中央“八项规定”精神问题典型案件的通报》；二是区局党组成员以身作则、率先垂范，扎实开展从严治党巡查，切实履行好“一岗双责”，承担起分管范围内的作风建设主体责任。

（二）召开“三严三实”专题民主生活会。1月14日上午，XX区局党组召开“三严三实”专题民主生活会。会上，区局主要负责人代表党组班子就专题民主生活会征求意见情况和会前准备情况进行了汇报，各班子成员对照“三严三实”要求，结合自己思想工作实际，查找了领导班子和个人在修身做人、用权律己、干事创业等方面存在的问题和不足。

（三）开展“扶贫济困送温暖”活动。1月29日，区局慰问小组兵分三路，再次来到陶店乡霸城山村，走访慰问病患残疾贫困户和孤寡老人，详细了解他们眼下存在的困难并送上慰问金和节日祝福。

（四）开展作风建设明察暗访工作。检查组在1月22日、2月15日、3月18日对区局机关、三个部所的工作纪律执行情况进行了检查，未发现脱岗、迟到、早退情况，请（休）假人员均正常履行了手续，外出人员报备手续齐全。

（五）学习新修订的《准则》、《条例》。按照市局、地方党委政府的相关要求，将《准则》、《条例》的学习与党组中心组学习、月度工作例会、教育培训计划相结合，利用OA专栏、行业内外媒体，对《准则》、《条例》的学习开展多层面、多角度宣传，积极组织全体员工开展学习讨论活动，并组织全员参加了市纪委举办的知识测试，合格率达到100%。

(六) 认真学习《公司工作人员违法违纪行为处理规定》。班子成员率先垂范，以更高的标准、更严的要求，带头学习贯彻，做到深学、学透、真懂、善用；组织全体员工集中学、各部门例会学，并对照自身岗位职责和 “负面清单”，撰写心得体会，使员工全面掌握规定内容；将《规定》与强化员工日常监管工作结合起来，把监督执纪问责做深、做细、做实，切实加强和改进纪律审查与违规处置工作。

二、下步工作打算

（一）进一步加强对行业、地方党委政府及纪委有关政策文件的学习，继续做好公务用车的使用、管理、维修工作，继续规范办公用房的使用，继续严格按规定进行公务开支，持之以恒贯彻落实好中央八项规定精神和行业、地方有关要求。

（二）进一步强化履责担当意识，扎实开展好作风建设明察暗访工作，每次明察暗访工作都要做到“事前有计划、事中有记录、事后有通报”，切实做到把规矩立起来、纪律挺起来、问责严起来。

（三）进一步狠抓基层作风，严格按照“三转”的要求，把监督执纪问责做深做细做实，严肃查处在卷烟营销、专卖执法、工程投资等领域中损害群众利益、侵占国家利益的行为。

**涉县\_工作总结5**

为了更好的实现20xx年全年目标，针对工作中的重点、难点问题，我们采取了一些列行之有效的措施。

>(一)坚持“五个推进”，巩固基础管理

基础管理是各方面工作的保障，为此，我们采取“个个击破、整体联动”的工作思路，坚持“五个推进”不动摇。

1.“以查促优”推进创优达标工作。以“提高觉悟、深化认识”为目标;以“制度完善、规范运行”为途径;以“内部自查、交流学习”为手段，积极开展创优争先工作，推动管理水平全面提升。通过对8类54册创优资料进行自查，查找出各类问题19个，针对问题进行了整改、督促落实，同时对照《优秀基层单位创建活动考核细则》对创优达标工作开展了自评，自评综合得分为。

2.“以点带面”推进财务管理工作。把预算管理作为财务工作的重点，通过建立预算管理机构、完善管理考核制度、加大软件操作培训，以财务管理部门为点，带动全局各部门整体联动，协调推进，按全市进度开展预算工作。预算任务完成速度快、质量高。同时根据报销模块进行预算费用合理控制，使全年费用执行达到年度预算要求。

3.“制度完善”推进绩效管理工作。出台《绩效管理试行办法》、《绩效管理实施细则》及配套制度5项，制定完善人事劳资规章制度5项，形成了集约束、激励、考核、评价为一体的管理体系。在考核运行中注重查找考核管理本身呈现的不科学、不完善之处，于今年7月对考核指标进行了调整，增加及改进考核指标10余条，考核方式更加科学、规范，起到了“激励先进、鞭策后进”的作用。

4.“民主公开”推进民主管理工作。对办事公开事项进行了梳理完善，研究制定了关于进一步推进办事公开民主管理的实施办法，建立办事公开民主管理相关制度5个。同时，将办事公开纳入部门考核指标，督促各部门对相关事项及时公开。通过宣传学习、职工参与等手段，提高广大干部职工的民主意识，为企业内部稳定发展奠定了良好的基础。

5.“责任到人”推进安全维稳工作。一是切实贯彻落实“安全第一，预防为主”的方针，做到未雨绸缪，防患于未然。二是狠抓安全生产落实，制定了切实可行的安全生产制度，进一步推进了职业健康体系建设工作。三是坚持驾驶员学习制度和节假日值班制度，杜绝松懈麻痹、疏忽大意。四是层层签订安全责任书，责任落实到人，将上级检查和自查、定期和不定期检查、经常性检查和集中检查贯穿到安全工作的始终，保证了全年无事故。

>(二)夯实“两个基础”，规范市场管理

围绕“卷烟上水平”的战略要求，努力夯实“卷烟营销”、“专卖管理”两大基本任务，不断提升市场控管水平。

1.加强市场调控，开创多渠道销售途径

我司把“现代营销”、“客户服务”作为工作主线，深入践行“以心换心”的三诚服务理念，努力构建以市场为导向、以信息技术为支撑、“工商零”三位一体的现代卷烟营销体系，全年卷烟销售完成了的增量，经济运行质态得到了新的提升，为良性可持续发展打下了坚实基础：

一是制定了“扩总量、调结构、育品牌、稳价格”的营销方针，努力克服主销品牌调价带来的品牌波动和市场变化，努力挖掘销售增长的潜在空间，卷烟销售再创新高：全年销售卷烟箱，同比增长箱。

二是以消费者的真实需求为出发点，根据品牌价区、特征等不同因素对品牌进行了科学布局，着力培养“天子”、“娇子”系列，坚持走“工、商、零”共育品牌之路，基本形成了“三位一体”共育品牌的局面。通过全年的努力，重点品牌份额达到了，“天子”、娇子”系列销量分别同比增长与70%，促进了卷烟整体销售结构的优化升级。

三是以市场零售价格为风向标，以处理量价关系为切入点，通过科学制定货源投放策略、调整投放节奏和对零售价格库存信息进行动态监测，力求实现量、价格、库存三者关系的平衡。同时，积极引导客户树立依靠价格稳定、提高批零差率来增加收益的经营理念，实现了“市场需求基本满足、零售价格稳中有升、客户收益不断增加”的目标。全年客户综合毛利率达到了，同比增长个百分点。

**涉县\_工作总结6**

时间过得真快，转眼间20\_\_年即将逝去，新的一年正在走来。回顾这三年来的工作历程，才发现自己一路走来并非坦坦荡荡，而是充满着坎坷和挑战。然而，这三年的客户经理工作，对于笔者而言，不但是一种磨砺，更学到了很多与人交往的道理，也在失败中不断成长。下面就个人方面以及对今年的工作做一下回顾和总结。

一、20\_\_年度个人感悟

工作的目的并不仅仅是赚取生活的砝码，更重要的是通过工作赢得社会的尊重和认可，从而获得工作带来的成就感和满足感。然而在这个竞争激烈的环境下，能找到一个让自己发挥能力的舞台是不易的。自从进入烟草公司以来，非常感谢同事们在工作上以及生活上的帮助，更离不开广大零售户对工作的支持。然而在服务零售户方面，与其他同志相比，还有很大的一段差距;在工作任务的执行方面没有明确的侧重点;对低消费以及人均分布较稀地区的消费群体没有灵活的应对措施等种种因素的影响，通过深刻反思这段成长空间，我越发要摆正位置和心态，明年创造出更优异的成绩。

二、20\_\_年工作回顾和总结

2、自“135”工作法实施后，工作模式逐渐发生了改变，工作方向也逐步明确。随着“月计划”、“周安排”、“周总结”、“日拜访”、“月总结”的实施，工作模式渐渐固化，工作方向也随之明确。这五项内容大致是这样的：在月末安排好下月的工作计划，有利于工作计划的开展;每周及时的安排、总结，有利于工作的回顾;在每次走访之前事先安排好要拜访的对象，这就节约了拜访时间，有针对性的关注异常客户;而月总结则可以将发现的问题及时的归纳汇总。

然而“135”并不是一套万能公式，它需要每个人灵活运用。通过工作让客户最大程度的满意，进而增进与客户之间的关系。良好的客情关系的最大的好处就是得到广大客户的衷心支持，最终获得良好的市场效益。比如，在拜访的过程中指导客户卷烟经营，加强与零售户的沟通，有针对性的对新品牌进行培育。否则，“135”可能会变成一套现代版的《四书》、《五经》了。

3、工作中的“狄德罗效应”。比如当客户经理在走访市场的过程中遇到客户通常的提问：“为什么有些烟别人订到，自己却订不到?”、“为什么有些烟自己总是比别人订的少?”，请不要过于笼统回答道：“国家对卷烟实行计划生产”之类的话了。因为客户关心的不是总体的市场环境，而是经过与别人比较后自己的切身利益，这是就有必要向客户说明不同的客户类别之间的区别了(比如在卷烟销量、卷烟陈列、柜台展示等方面)，从而让客户争相做类别高的客户群了，这就是狄德罗效应了。

4、专销联动工作

目前专销结合还存在的一些问题：

(1)信息反馈不及时，专销双方难以达成全面的共识，专销结合效果不理想。三员缺少直接交流，信息时效性不能保证。在新的订货模式下，专卖难免在检查中与零售户发生摩擦，不利于维护烟草形象。

(2)专销日常工作缺少监督或监督不力。有时顾于情面，难免在日常工作中出现相互推委现象，很不利于专销结合工作的正常开展，也不利于专销联动工作的健康发展。

有效做好专销结合应从几方面着手：

(1)市场走访方面。专卖、营销两支队伍不仅要在日常工作中各司其职，而且要在日常走访中相互监督，比如每月组织一次客户经理随同市管员进行走访。市管员在市场检查中、在对违法户的打击中发现问题，要及时告知客户经理，以便在客户经理在货源上加以控制。

(2)信息反馈处理方面。信息既是做好营销服务的基础也是做好专卖管理的基础，以信息共享为基础，建立一种专销共同参与的动态市场分析机制，是专销结合的核心内涵。通过综合信息平台及时传递，做到发现问题传递及时，部门即时落实，责任人限时解决。同时专卖、营销应该共同遵守规章制度，共同遵守行纪行规，保持一种良好的工作态势。

5、20\_\_年片区卷烟销售分析

(1)主要指标情况：本区域总销量与去年基本持平，省产烟需求有所增加，条均价也有所提升。20\_\_年共计销售卷烟箱，比去年同期相比减少了箱，减幅为。其中省产烟本年度销售箱，与去年同期相比上升。本年度条均价为元，去年同期为元，增幅为。

(2)各类烟销售情况对比：一类烟箱，比去年同期增长;二类烟箱，比去年同期增长;三类烟箱，比去年同期相比下降;四类烟，比去年同期下降;五类烟箱，比去年同期下降。可见低档烟的销售数量在各类烟中占的比例是最小的，同时低档烟的降幅也是最大的。

现将低档烟的下降做如下分析：

(1)健康意识的提高。由于吸烟与健康问题越来越受到人们的关注，低焦油、低危害卷烟也逐步被人们所接受。然而五类烟一般不包括低焦油卷烟，出于对健康的考虑，会导致越来越多的消费者退出低档烟市场。

(2)零售户无利可图。现在卷烟的批发价市场透明度过高，一般情况下无利可图，大多为了吸引客户前来购买零、副食品，所以这部分客户的售烟积极性并不高，但这部分客户却能影响周边地区的卷烟销售结构。

(3)消费结构在提升。随着人民生浩水平提高，消费者在卷烟消费方面也提高了档次，如现在一般出于三线以下城市的郊区办喜事一般档次都是13元以上的卷烟，而去年用的较多的仍是10元以上价位的。

三、本年度工作中存在的问题

1、农村市场小户为大户代订货现象严重，影响对客户真实销量的核定，建议专卖部门加大检查力度，对代订货的小户给予取缔。

2、“三员”之间扭曲了相互监督的实际意义，情面工作时有发生，导致很多隐藏问题的不能被发现，影响公司整体形象。

3、由卷烟供货引起的客户满意度下降，投诉率降低，但服务客户的能力有待加强。

4、低档烟销售形势仍然严峻，未能实现时间过半任务过半。

5、绩效考核有待进一步提高。

6、未能通过初级、中级职业技能的报名。

四、来年工作计划

1、密切注意在新的客户评价执行后的卷烟市场动态，重点走访农村中小型客户，了解中小型客户的真实需求，提高核量准确率。

2、扎实开展品牌培育。以市公司品牌为主线，重点在辖区内构建面向零售客户和消费者的营销体系，提升品牌结构，拓展品牌宽度。

3、按要求逐步开展“135”工作法的一条主线，三个要点，和五个步骤进行工作，有针对性地开展服务营销工作，能力提高片区的卷烟销量。

4、做好零售户基础信息维护工作。主要做好订单指导，让零售户尽快消化库存和维护卷烟标价。

5、关注零售户的销量波动情况。对卷烟销量波动较大的零售户，及时沟通，并及时与片区专卖管理员联系，防止其违规行为。

6、加强学习，重点学习卷烟职业技能相关教材，争取明年通过卷烟营销师中级考试。自觉养成勤于学习、勤于思考的良好习惯，在学习中加强自身修养，增强个人素质。

最后，由衷的感谢这一年来领导和同事们一如既往的关心和帮助，在来年的工作中笔者会加倍努力的工作，为今后烟草的可持续发展贡献一份力量。

**涉县\_工作总结7**

时光过得真快，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，才发现自我的成绩虽未拔得头筹，但也不低于他人。此刻想来，能取得这样的成绩，顾然同单位领导的关怀、各位同事的帮忙是密不可分的，但同自我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

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。

>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。

**涉县\_工作总结8**

烟草专卖局[公司]上半年工作总结

一、主要经济指标完成情况（\*～\*月份）

\*.系统外销售\*\*\*箱，为全年任务的\*\*％

\*.金圣系列销售\*\*\*箱，为全年任务的\*\*％

\*.百牌号销售\*\*\*箱，为全年任务的\*\*％；

\*.名优烟销售\*\*\*箱，为全年任务的\*\*％；

\*.省外烟销售\*\*\*箱，为全年任务的\*\*％。

二、主要抓了以下工作

㈠ 统一思想认识，明确工作目标

**涉县\_工作总结9**

转眼间，从20\_\_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\_\_-\_\_烟草有限\_\_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

\_\_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\_\_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。\_\_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。

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！