# 烟草信息采集工作总结(推荐23篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-01-05

*烟草信息采集工作总结120xx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...*

**烟草信息采集工作总结1**

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。

**烟草信息采集工作总结2**

>一、完善规范，严格要求，提高案件水平

一是按科室的要求，严格依法办案，顶住“人情案，关系案”，查办的每一起案件，坚决按法律规定进行处理。二是在下达相关法律文书前，严格执行交叉复核制度，确保每一起案件的处理都做到事实清楚、证据确凿、定性准确、处理恰当、手续完备、程序合法。三是进一步完善了《法律文书制作规范》，详细规定了案件查处过程中各类文书的制作规则和制作过程中应该注意的问题，对《询问笔录》、《当场行政处罚决定书》及《取消烟草专卖业务资格》等一些常用的法律文书制作了示范样本，利用每周法律、法规培训的时机，组织全体人员进行专项学习，使每名执法人员都能熟练掌握；在实际使用过程中，我们本着边运行边完善的原则，对新情况、新问题及时进行研究，对规范进行补充完善，今年共进行了五次大规模的修改，完善。四是建立了案卷核查制度，对每一份法律文书都仔细审核，填写《案卷审核登记表》，发现问题及时向办案人员指出错误所在，并要求其进行纠正，形成了一套“规范有序，责任明确”的案件处理程序和档案管理规范，得到了上级部门的肯定。

>二、依法许可，特色服务，行政许可走在全市前列

根据新的《烟草专卖许可证管理办法》，我们结合实际情况，起草了《烟草专卖零售许可证申办程序》，从申请、办理、审查、决定、送达等各个环节都做出了详细规定。严格按新程序规定办理许可证的新办、变更和注销业务；规范了零售户领证前的培训内容，形成了固定的、富有特色的零售户培训制度；根据科室安排，起草了《烟草制品零售点合理布局规定》，协助科室制定了听证办法及听证程序，顺利完成了烟草制品零售点合理化布局工作；按档案管理要求，为每一个新办证的零售户建立了行政许可档案，使我们的许可证管理工作也走在了全市的先进行列。

>三、严谨细致，重复审查，材料上报准确无误

按各上级部门的要求，我们承担着大量的上报工作，包括案件查处情况的日报、旬报、月报、年报，案件进展情况，人员情况，计划分配，行动方案等方面的材料，我们本着严谨的工作态度，建立了材料上报交叉审核及汇报制度，对每份材料，均要经过另一名内勤复核及领导审查通过后，才能报送给上级部门，在各类材料的上报过程中，没有出现一起延报、漏报及误报情况。

虽然我们做了一些工作，取得了一点成绩，但离科室的要求还有很大的差距。

1、对在办案过程中不断出现的新问题，新情况，缺少研究，对策不多。

2、工作中的规范程度还不够，还存在着一些随意而为的现象。

3、信息闭塞，对上级的文件和指示精神了解地少，理解不透彻。

4、对市场不够了解，数字概念不强，分析市场的能力不足。

我们主要是根据科室的工作目标和工作思路，实现内勤工作的提质、提速、规范和创新，建立一流的内勤队伍，做精做细每一项工作。

1、强化质量意识，高标准、严要求，做好内勤工作，达到“明”、“细”、“精”的基本要求。“明”就是要明确工作任务、目标，明确工作上的漏洞及注意的问题；“细”就是要细化工作流程，注重细节，做细内勤工作；“精”就是要将每一项工作做到最好，要出精品。

2、在确保质量的前提下，加快节奏，提高工作效率。对上级和领导交办的任务，立即落实，雷厉风行，不“短路”、不“断路”，提高执行效率。

3、完善各项制度，一要编写各项内勤工作流程。二要制定各项内勤工作标准，细化管理考核措施。三要讲规矩，严格按制度办事，不打折扣。实现内勤工作的制度化、程序化和规范化。

4、建立一流的内勤队伍，干出一流的业绩。主要是提高内勤队伍的政治素质，在思想上、行动上与科室保持高度一致，树立大局意识、责任意识和服务意识。提高内勤队伍的业务素质，加强法律、法规的学习，提高法律水平，在科室的指导下，开展法律研究，用足用活法律赋予的权限。对日常的工作多思考、多创新，勤研究、善总结，将内勤工作提高到一个新的层次。

**烟草信息采集工作总结3**

>一、上半年工作回顾

(一)关于政务工作

上半年，我们加强了工作的规范化、程序化建设，每个 工作人员各司其职、各负其责，协调配合，确保了各项工作 规范有序、高效运转。一是以“准确、迅速、优质”为宗旨， 在办文工作上始终坚持严格规范，合理安排公文处理程序， 上半年编发公文 68 份，接收公文 204 份，达到了收发文及 时、畅通的要求;在材料起草上坚持一丝不苟，精益求精。

主要体现在大型工作报告布局合理，主题突出，政策性强， 总结成绩实事求是， 查找问题客观准确， 安排工作有条不紊。

其它各类公文也均做到了文字凝练，主旨鲜明。

>二是在会务工作方面

为公司及各部门召开的各类会议布置会场、准备 会议、制作条幅 36 场(次)。

(二)关于事务工作

上半年，在有效控制接待费用支出的前提下，能不断提 高接待工作业务水平和档次，保障了接待工作效益的最大 化。上半年接待客人 113 次 700 余人次。在车辆管理方面， 进一步规范了车辆定点加油，定点维修，定点保险，促进了 相关人员的自律意识的进一步提高;通过严格执行车辆管理 “三登记”，即：登记行驶里程，登记油料消耗数量，登记 维修费用。并将维修费、燃油费按月进行了公示，促进了相 关人员节约意识的进一步提高;在食堂管理方面，多次向员 工征求合理化建议，食堂服务质量节节攀升。

(三)关于服务工作

服务领导、服务机关、服务基层是办公室的重要工作职 责。

一是高质量地为领导服务。

服务领导的本质是服务决策。

因此,半年来我们多方有关信息,充分做调研分析, 及时准确向领导反映,提出自己的意见和建议,并注重在领 导决策后认真抓好督办和反馈。从考虑周到细致、科学安排 日程着手,替领导想在先，谋在前,处理好了有关细节问题, 提高了工作效率,使领导能够尽可能地从程序性、事务性的 繁杂工作中摆脱出来,集中时间和精力谋发展、做大事。

>二 是全方位地为机关服务。

服务机关关系到领导决策能否得到

有效贯彻实施,关系到行政效率的提高和行政效绩的实现。

我们始终坚持按时将领导决策准确传送到各有关部门,及时 沟通了解情况,提供反馈有关信息,协调相关部门共同推进 落实,切实发挥了上传下达、横向沟通协调的服务功能和枢 纽作用，促进了各项工作高质量地开展。三是真心实意地为 基层服务。我们始终本着“\*\*\*\*”的敬业精神，逐步强化了 公仆意识,以“\*\*”服务理念为指引，对干部员工和群众反 映的生产生活难题,及时向有关领导和有关部门反馈,认真 帮助解决。

(四)关于优秀基层单位创建活动

一是根据《\*\*烟草专卖局关于在全国烟草行业开展优秀 基层创建活动的意见》和《\*\*省烟草专卖局开展优秀基层单 位创建活动实施方案》要求，我们在 3 月 25 日，组织召开 了全地区优秀基层单位创建活动总结和再部署会议， XX对 年千年优秀基层单位创建活动进行了再安排、再部署。

二是 加强对各专项创建活动的领导、协调和督导，于 4 月、6 月 组织各专项创建办分别先后两次对各达标单位进行了检查 指导，以确保各创建单位创建活动和质量。

(五)关于三项工作

上半年运行大宗物资采购工作 24 项，投资金额 万元;工程项目 4 项，投资金额 万元;各项工作严格 执行了相关流程，符合省、市局严格规范要求。

(六)关于信访工作

按照省局、市局党组要求，我们坚持依法接访、依法办 信、依法规范，认真细致做好信访工作，积极探索信访工作 的长效机制，及时化解信访苗头。在上半年接待的 6 次信访 案件中，针对上访频率高和信访活动有组织倾向明显等特点 的信访问题，严格采取责任制、加大督办协调力度、深入排 查、依法办事、规范信访工作秩序等措施，确保信访案件不 聚集、不上行。

二、下半年工作重点

(一)进一步加强政务工作

一是文稿起草精益求精。进一步树立精品意识，多方征 求意见，认真研究，反复修改，力求文稿起草体现上级精神， 体现中心决策、体现领导风格，全面、准确、系统、清晰地 反映中心的决策和工作部署。

二是严格规范发文过程中的拟 稿、核稿、用印、分发、存档等关键环节和来文来电过程中 的签收、登记、批办、传阅、承办、研办、催办、处置等八 项程序的落实，确保公文办理规范、顺畅、安全。

三是加强 协调、督办工作。及时将党组意见传达直各单位、各部门， 时刻不忘督办、催办职能，四是突出服务细节，确保各类会 议会前准备充分，会中服务优质高效，会后尽心尽责，高效 落实。

(二)进一步加强事务工作

一是坚持以务实的工作态度办理各项事务，将事务工作 做细、做实、做精，同时，尽可能的少花钱、多办事，努力 降低行政运行成本，控制好“六项可控费用”的支出，做好 接待等服务工作。二是明确责任，强化职责。将事务工作具 体落实到人，严格把好各关口，做到件件工作有交代、项项 措施有落实，不放松任何细节，坚决杜绝漏办、错办现象。

三是加强精细化、痕迹化管理工作。通过分项建立事务资料 档案，促进事务工作进一步规范。

(三)进一步强化服务工作

一是高质量地为领导服务。进一步多方搜集信息，充分 做好调研分析，及时准确向领导反映，提出自己的意见和建 议。在处理日常事务时，要“未雨绸缪走在前、要把握时机 得主动、小处见大多思量、灵活应变巧处理” 具体问题具 体分析，尽量做到灵活不呆板、变通不拘泥、多样不走样， 力求积极主动并有所创新或延伸，做领导满意的“创意型”、 “智囊型”助手。二是全方位地为基层服务。进一步畅通沟 通渠道，按时将领导的决策准确传送到各个部门，并认真进 行督办检查;及时了解情况进行沟通，协调好各部门共同推 进工作落实， 努力发挥好办公室上传下达、 横向沟通的职能。

三是全身心地为机关服务。进一步协调好各部门关系，发挥 最大效力。进一步发挥桥梁和枢纽作用，在重要工作、重大 活动安排酝酿阶段，根据领导意图，征求各面意见，互相通 气、达成共识、形成合力。四是全心全意地为群众服务。进 一步强化公仆意识，端正对群众的态度，真心实意的为群众 办实事、办好事，用服务的理念和服务质量回报群众。对信 访工作，做到“有接待、有记录、有反馈”，对群众反映的 问题，要及时向有关领导和有关部门反馈，认真帮助解决。

(四)进一步加强对优秀基层单位创建活动的指导

根据《\*\*局烟草专卖局关于在全国烟草行业开展优秀基 层创建活动的意见》和《\*\*省烟草专卖局开展优秀基层单位 创建活动实施方案》要求，以“重心下移、着眼基层、突出 服务、加强基础”为工作方针，加强对优秀基层单位创建活 动的检查指导，拟于 8 月中下旬对各创建单位进行中期检查 指导。

(五)进一步规范运作“三项检查”项目

按照《\*\*省烟草专卖局关于印发物资采购监督管理办法 的通知》(\*\*\*)和《\*\*省烟草专卖局关于印发基本建设监 督管理办法的通知》(\*\*\*〕38 号)要求，进一步规范运作 大宗物资采购和基本建设投资项目。

(六)配合烟叶部进一步推进青椅山基地单元建设

今年下半年，我们将配合烟叶部购置工作站建设用地， 随后开展勘查设计单位招标工作，确定勘查设计单位后，依 据施工图纸招标确定施工单位、 监理单位。

招标工作完成后， 施工单位开始进场施工。

在项目进行过程中， 我们将从质量、 工期、造价三方面进行控制，确保项目顺利进行。

(七)进一步推进新综合办公楼搬迁进度

新综合办公楼已经竣工，专卖科于今年 6 月已经进驻。

目前，金叶公司正组织各工种人员进行综合调试，确保新综 合办公楼所有机械设备正常运转。下半年，我们将进行信息 化机房建设工作，同时积极配合省局委派的审计单位对我公 司综合办公楼进行竣工结算、决算审计，争取早日入驻。

**烟草信息采集工作总结4**

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

**烟草信息采集工作总结5**

上半年以来，区\_（营销部）综合办公室以贯彻落实科学发展观为中心，紧紧围绕党支部中心工作，不断改善工作作风，强化责任意识和服务意识，在人秘劳资、财务管理、考核督察、后勤保障、安全生产等方面加大工作力度，为领导和党支部当好参谋助手，为经营和专卖管理工作做好各项服务。主要做了以下几方面工作：

>一、上半年主要工作情况

（一）稳步推进劳动用工分配制度改革

按照市局（有限公司）《劳动用工分配制度改革实施方案》的时间步骤，稳步推进四定工作，进一步明确了各岗位职责，优化了人员结构和薪酬结构，完善了各项用工分配制度，企业活力和职工的工作效率得到大大提高。

（二）公文办理质量进一步提升

对办公室各项工作重新分工，明确责任。在此基础上，安排专人负责文字材料起草、公文流转以及档案管理等工作，办文质量和效率进一步提高。严把拟稿、核稿、打英校对、用印“五关”，文件的起草、收发、阅批、审签、复核、归档进一步规范化。

（三）企业财务管理手段进一步强化

在日常报账、预算控制、成本控制、货款管理等方面细化工作措施。在成本费用控制上，严格执行财务预算制度、大项开支委员会审议制度，尤其对车辆用油每月进行量程考核、车辆维修实行审批制、办公用品实行实名领用登记制、招待费严格控制限额，大大压缩了办公费用。对食堂严格管理，既保证了菜品质量的提升，又节约了资金。

（四）考核管理水平进一步提升

根据新制定的《岗位职责及岗位说明书》，重新修定了考核管理办法，根据岗位特点科学合理设置考核标准，激发了职工的工作热情。

（五）安全稳定基础进一步夯实

继续深入推进职业健康安全管理体系，组织在职职工和离退休人员，分别进行了健康体检。深入开展“安全生产月”活动，对办公楼外墙进行翻修，备足备齐灭火器材，并进行了消防演练。加强老干部管理，千方百计满足老干部的需求，维护了企业的和谐稳定。

（六）深入开展学习实践科学发展观活动

制定并印发了学习实践活动方案，组织召开学习动员大会，下发教材，组织全体党员进行30学时的集体学习。在此基础上，召开学习实践活动民主生活会和分析评议会，初步破除了一些与科学发展观不相适应得思想障碍。

（七）信息宣传工作实现新突破

**烟草信息采集工作总结6**

>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《\_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、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。

**烟草信息采集工作总结7**

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!

**烟草信息采集工作总结8**

上半年，我局(分公司)在\*\*市局(公司)和\*\*市委、市政府的正确领导下，以党的十八大和“两会”精神为指导，认真贯彻落实全省、\*\*烟草系统工作会议精神，围绕“走在行业前面，展现一流水平，全面建设现代烟草”和“四个引领”的目标要求，深入“三大战略”，不断巩固优秀基层单位创建成果，通过文化管理和创新管理，加快了\*\*烟草整体工作上水平、创一流的步伐，顺利实现了“时间过半、任务过半”的既定目标，为全面完成全年目标任务奠定了坚实基础。

一、\*\*年上半年主要工作业绩

1-5月份，对系统外销售卷烟21087箱，同比上升;销售收入49441万元，同比上升;实现税利13900万元，同比上升，其中利润8678万元，同比上升;未发生一起客户投诉，客户的满意率达到98%以上。1—6月，我局共出动市场检查人员6645人次，查获各类涉烟案件159起，其中：案值万元以上案件36起，五万元以上案件7起，捣毁非法卷烟窝点96个;查获各类违法违规卷烟条，其中假冒卷烟条，移送公安案件7起，上缴财政罚没款万元，市场净化率。不法烟贩被刑事拘留3人、判刑3人。

(一)咬定市场营销上水平，注重品牌培育和终端建设，经济运行质量稳步提升

上半年，认真践行“创商业品牌”战略，进一步深化“与客户共创成功”的服务理念，大力开展“我就是品牌”活动，始终把品牌培育作为第一要务，不断加强零售终端建设，促进了卷烟销量和经济效益的稳定增长。

一是以“第一要务”为抓手，积极创新品牌培育模式，大力开展建功立业活动。不断加大对重点品牌尤其是“532”大品牌的培育力度，密切关注市场需求的发展变化，把优化结构与引导消费、调整状态有机结合，重视低焦油品牌的市场培育。针对卷烟市场销售疲软，考核品牌任务繁重这一现状，以“农村包围城镇”、“以点带面”、“全面开花”、“突出重点”等一系列品牌促销的方式和方法进行推广，极大地带动了各品牌的销售，为完成好各考核品牌销售指标奠定了基础。抓好客户经理的服务质量，充分运用移动工具，保证服务时间、服务频次、服务质量的落实，切实履行服务承诺，推进服务品牌建设;用卓越服务赢得客户的满意，推进“同心”服务品牌建设;以“四率三度”(客户对省局投诉电话知晓率、货源供应办法知晓率、客户投诉咨询率、客户毛利率和客户满度)为主要衡量指标，考评各客户服务部、各客户经理的客户意度、客户对服务人员的满意度、客户对货源供应满意服务水平。以知名品牌培育争创“明星团队”和“明星个人”活动为契机，积极开展“服务客户零距离、服务质量零差错、服务对象零投诉”服务活动，使每一名员工都行动起来，从我做起，从细节做起，争当岗位创新主体，争当“明星个人”。

二是以市场为导向，不断完善信息采集功能，确保年度目标任务的全面完成。以“终端信息管理系统”为平台，不断充实信息点基本信息，充实信息采集手段，经常性地开展与信息点的沟通交流，提高信息点的信息采集配合度，为信息采集奠定坚实的基础。在以零售客户的进、销、存、价为基本采集信息的情况下，进一步拓展、完善信息采集内容，把地方经济发展、行业政策变化、社会消费动态、消费者消费习惯等内容纳入信息采集的范畴，定期进行收集、归纳，充实信息内容，夯实信息分析基础。强化信息分析应用，对采集的信息，在归纳汇总的情况下，通过对信息价值的挖掘，将信息充分应用于指导市场需求预测，最大程度满足零售户的经营需求。

(二)咬定市场监管上水平，狠抓依法行政和端窝打点，专卖管理质态明显提升

上半年，以“基础管理扎实、运行机制高效、特色文化浓厚、队伍建设精良”为基础，积极构建高效的市场监管体系，提高依法行政、文明执法的能力和水平，始终保持卷烟市场较高程度的净化水平，持续巩固和提升优秀县级局创建成果，专卖管理各项工作取得明显成效。

**烟草信息采集工作总结9**

xx年x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:x月份共销售万支，完成市公司下达计划任务(6337万支)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2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。电子结算户1590户,占比例,电子结算成功率。

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。重点培育品牌销售目标完成情况表

单位：万支商品名称双喜(软五叶神)双喜(硬五叶神)白沙(硬蓝尚品)七匹狼(通泰)黄山(大壹品)芙蓉王(蓝)七匹狼(通运)和平目标任务销量 完成率

重点培育品牌覆盖率目标完成情况表

单位:%商品名称黄鹤楼(软蓝)红金龙(晓楼)贵烟(流金岁月)完成任务目标任务

重点培育品牌销量和覆盖率目标完成率五个已达标，再针对未完成的几个品牌上柜和销售情况加强跟踪、引导，提高上柜率和销量。通过引导，这些品牌的销量和上柜率都有所提高。

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。

**烟草信息采集工作总结10**

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。

**烟草信息采集工作总结11**

12年2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。

1、经济指标完成情况:2月份共销售万支，完成市公司下达计划任务(6337万支)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2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。电子结算户1590户,占比例,电子结算成功率。

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:%

重点培育品牌销量和覆盖率目标完成率五个已达标，再针对未完成的几个品牌上柜和销售情况加强跟踪、引导，提高上柜率和销量。通过引导，这些品牌的销量和上柜率都有所提高。

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。

**烟草信息采集工作总结12**

>一、 主要指标完成情况

(一)省局(公司)营销管理处检查我市扫码监测工作

7月24日上午，省局(公司)营销管理处梁跃华副处长、徐松林科长、赵昌林科长一行三人来我市检查信息扫码监测工作。在市局(公司)营销管理中心的陪同下，检查组首先考察了我市市区部分扫码点客户，对前台操作、系统功能及零售户配合情况进行了详细了解。随后，检查组听取了我市扫码监测工作汇报。会上，本级市场经理、客户经理代表分别从目前我市扫码点运行情况、系统运行过程中所遇到的软硬件问题等方面进行了详细汇报;营销管理中心重点分析了硬件不稳定的原因，并就具体的解决措施进行了说明;市公司杨二宝副经理从选点步骤、培训指导、配套措施三方面对下一步实际推广给出了具体的`建议。听完市局(公司)汇报后，梁处长对我市扫码监测工作给予了充分肯定，他指出，半年来xxxx市局(公司)在扫码检测工作中不断探索，付出了艰辛的努力，试点工作成效显著，这为全省积累了非常宝贵的经验，下一步要进一步总结经验，充实完善推广申报材料，争取短期内推广工作能够顺利推行。

(二)服务主题实践活动全面铺开

为贯彻落实省局(公司)“客户在我心中、责任在我肩上”服务主题实践活动，按照市(局)公司活动方案要求，我们首先于7月17日聘请红云红河集团营销顾问、云南财经大学著名教授宋火根为全体营销人员做了服务主题实践活动专题培训，内容主要围绕市场营销新理念、市场调研与市场分析实务及服务营销等主题。通过培训学习，全体学员对服务意识、营销理念有了新的认识和了解。随后，我们又制定了服务主题实践活动学习计划表，具体指定各岗位营销人员学习内容、学时及学习要求。在集中学习的基础上，组织各营销部、订单部员工开展服务大讨论，相互交流服务心得，同时做好学习记录和讨论小结。

(三)信息扫码监测工作运行平稳

按照市公司要求，本月继续对扫码点客户执行月中、月末各督查一次，每日的异动情况按要求逐日正常上报。从各营销部上报情况来看，系统运行平稳，问题主要出现在硬件方面，个别客户扫码机出现故障、显示屏晃动、扫码抢损坏等，已及时联系备用扫码机进行更换，当日数据及时进行了补扫，数据恢复正常。

(四)电子结算工作稳步推进

为使我市电子结算工作在原有基础上继续迈上一个新台阶，本月继续采取了以下措施：一是进一步加强电子结算的宣传工作。通过客户经理、送货员、电访员的共同宣传引导，提高客户的参与度和认可度。二是及时解决电子结算工作中出现的扣款不显示客户代扣清单和银行重复扣款问题，及时向客户解释并清退多收的款项。三是继续加强与合作银行的沟通、联系，建立对口协调、联系制度，及时解决出现的问题。通过全市上下共同努力，7月份全市货款电子结算率再创新高，达到。

(五)卷烟零售终端“示范店”建设开始启动

按照市局(公司)卷烟零售终端“示范店”建设实施计划，本月重点开展了以下工作：一是制定了选点标准、审批流程、形象规范、经营服务规范、管理协作规范、考核评估规范、终端维护评价规范。二是执行国家局《视觉识别系统》，建立本公司卷烟零售终端示范店视觉识别标准。联系洽谈货柜、货架、灯箱、展示牌等供应商，商谈价格，确定供应商。三是召开示范店建设动员会议，布置工作任务和时间进度要求，明确各部门、各岗位职责。四是组织对全市零售客户进行示范店建设的宣传引导，筛选有意愿的客户，建立候选客户名单，确定首批发展对象。

(六)编制第二期《xxxx烟草卷烟经营服务指南》

针对近期卷烟产品税收调整，为消除客户疑虑，指导广大零售户合理安排好库存，避免囤积卷烟、盲目采购现象发生，本期服务指南政策提醒篇专门撰写了报道“如何正确对待烟产品税收调整”。此外，经营指导方面还介绍了山东省济宁市任城区的一名卷烟零售客户销售卷烟的十二种方法，希望届时能够给广大零售户的卷烟经营带来启发。

(七)全员开展质量管理体系培训

为进一步强化质量管理体系文件的宣贯，激发全员质量意识，全面提升管理水平，7月7日市局(公司)组织质量管理体系培训，市局(公司)各部门的120名员工参加了培训。培训就ISO9000质量管理体系的基础知识、质量管理方针与目标、《质量管理手册》、《程序文件》、《作业指导书》纲要、质量管理体系的运行实施与执行要求进行了详细的讲解。培训结束后，市局(公司)领导要求，在试运行阶段，全体员工都要将ISO9000质量管理的理念渗透到日常管理工作当中，继续加强学习，坚持质量标准，强化全员参与意识，强化质量责任意识，着力提高服务质量，提高工作效率，夯实工作基础，促进全面规范，推动组织转型。

(八)加强物流配送安全管理

一是组织员工认真学习省、市局(公司)安全规定和要求，提高员工的安全意识和防范能力;二是积极组织安全自查工作，部门组织安全检查3次，重点对仓库、物流设备、送货车辆等进行安全检查，确保消除安全隐患，月底通过了省局组织的安全工作检查;三是全力做好防暑降温工作，改善员工工作环境，在分拣车间内安装四台换气扇;四是加强分拣工作现场管理，做到预防为主，防范到位，精心分拣，确保人员、货物、设备等工作安全：五是做好新增、恢复卷烟零售客户的线路挂接工作，确保线路挂接准确无误。

**烟草信息采集工作总结13**

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

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。

**烟草信息采集工作总结14**

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\*\*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\*\*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\*\*局长、\*\*分局、\*\*\*\*专卖店分别被评为\*\*\*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，\*\*局长和\*\*分局又被\*\*市委、市政府评为了\*\*首届“十佳诚信企业家”和“十佳文明执法单位”；市局申报“省级\*\*文明单位”的第一程已由\*\*\*区审核通过上报\*\*市委；首次申报区级文明单位的\*\*分局，已通过\*\*\*区委的评审。 \*市局和\*\*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\*\*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\*\*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《\*\*烟草专卖局（公司）面向社会公开招聘\*\*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\*\*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。

**烟草信息采集工作总结15**

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。

**烟草信息采集工作总结16**

各位领导、各位同志们：

我是xxxxx烟草公司直营店的店长，一年来，我忠诚于烟草事业，捍卫《国家烟草专卖法》，严于律己，严格管理。带领直营店全体人员向队伍团结、纪律严明、综合素质高的目标迈进，现将今年以来的工作汇报如下：

>一、全年

20xx年全年喀左直营店：

1、共计购进烟草制品xxxx条，比上一年增加xxxx条；

2、总销售xxx条，比20xx年增加xxx条；

3、收入xxx元，比20xx年增加xxx元，

4、20xx年毛利xxx元，比20xx年增加xxx元。

>二、积极努力向开展工作

努力做好信息的收集与反馈工作

20xx年，我们根据每周，每月各种烟草制品的销量进行对比，了解并掌握消费者对烟草制品的品牌和口味的倾向，、喜爱，及时调整订烟策略，增加直营店烟草制品销量，

并对调研情况进行了深入细致的分析研究，登记在册，为领导决策提供依据。

一年来，我认真履行职责，及时向领导汇报直营店工作，搞好团结，工作取得了一定成绩。但也存在着一些不足之处，如工作还不够细致，促销策略、手段还不够多，特别是面对快速发展变化的市场形势，还缺乏科学系统的应对手段。今后，我将进一步严格要求自己，加强学习，解放思想，提高认识，努力配合好有关部门工作，为xxx烟草公司的持续、稳定、健康发展做出更大的贡献。

以上汇报如有不妥之处，请领导和同志们批评指正。

谢谢大家！

**烟草信息采集工作总结17**

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。

**烟草信息采集工作总结18**

>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“”、“”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。

**烟草信息采集工作总结19**

20xx年，全市烟草商业，在省局（公司）和市委、市政府领导下，以科学发展观为指导，认真贯彻落实省、市安全生产工作会议精神及《20xx年全省烟草商业安全工作要点》，继续深入开展“安全生产年”活动，始终把安全生产管理工作，作为全行业工作的重要内容，全员、全方位、全过程，狠抓安全发展理念的学习和监督管理,把企业的安全工作提到讲政治、保稳定、促发展的高度来认识。通过行业干部、职工的共同努力，扎实工作，实现了领导无违章指挥、员工无违法行为、管理无违规、决策无失误、企业无事故的较好成绩。现将20xx年安全管理工作的开展情况汇报如下：

>一、企业机构和员工基本情况

贵阳市烟草专卖局（公司）所辖十三个机关职能科室；卷烟营销中心、卷烟物流配送中心、烟叶营销中心、卷烟零售部四个工作部门；修文、息烽、开阳、清镇四个县级烟草专卖局（分公司）；城区、花溪、乌当、白云四个区烟草专卖局。（安全管理机构设置情况）目前，市局（公司）合同职工共1600余人。其中，(已取得安全注册工程师资格的……)

>二、主要工作情况

（一）领导重视纳入日程

今年以来，市局（公司）党委高度重视安全生产管理工作，始终把安全生产管理工作，纳入全行业工作的重要议事日程，全年共召开安全生产委员会四次。为提前部署工作，在20xx年12月28日召开的20xx年第四季度安全生产委员会议上，审议通过了《安全综合管理调查报告》、《贵阳市烟草专卖局（公司）20xx年安全工作要点》，明确了20xx年市局（公司）安全工作思路和工作重点；

20xx年3月15日召开了第一季度安全生产委员会议，审议通过了《20xx年安防设施建设计划》，《20xx年全市车辆置换计划》，落实了管理人员安全上岗资质的培训；

20xx年6月29日召开了第二季度安全生产委员会议，主要传达贯彻落实省局（公司）20xx年安全会议精神和工作要点，提高认识，统一思想，并审议通过了《贵阳市烟草专卖局（公司）消防安全设备、设施管理规定》；

20xx年9月21日召开了第三季度安全生产委员会议，传达学习了国家局、省局有关安全生产工作的文件精神，讨论了《贵阳市烟草专卖局（公司）安全生产标准化实施方案》；

20xx年12月23日召开了第四季度安全生产委员会议，会议学习了“国家烟草专卖局办公室关于进一步加强建设工程施工安全监管工作的通知”（国烟办综【20xx】632号），审议了《贵阳市烟草专卖局（公司）20xx年安全工作要点》。一年来，市局（公司）领导层，主要领导亲自主持三次会议（第四季度在外学习委托分管领导主持），并在会上对当前安全工作提出了总体要求，主管安全领导对安全工作作了具体的布置，其他副职领导对分管业务范围内的安全工作也提出了相关要求。

（二）明确责任落实目标

根据省局（公司）要求，结合市局（公司）实际，明确20xx年全年安全工作控制目标为：“七零三率一降一达标”。即：

⑴火灾事故为零；

⑵生产死亡事故为零；

⑶重、特大交通事故为零，无人员伤亡；

⑷一般（含一般）以上盗窃事故为零；

⑸职工群体中毒事故为零；设备设施重大事故为零；

⑹“两烟”霉变事故为零；

⑺年度安全设施建设完成率100%；

⑻企业安全文化建设推广率100%；

⑼安全教育覆盖率和及格率100%；

⑽其他事故、案件及经济损失较上年有所下降；⑾职业健康

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！