

县烟草局工作报告 烟草局自查报告

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

县烟草局工作报告 烟草局自查报告篇一

为确保“严格规范工商企业卷烟经营行为”工作顺利进行，首先，局（公司）领导高度重视，立即对“严格规范工商企业卷烟经营行为”工作文件精神于5月15日在职工大会上认真做了传达，并部署了相关部门开展“严格规范工商企业卷烟经营行为”工作的必要性和重要性。其次使相关部门和人员对“严格规范工商企业卷烟经营行为”工作得到了思想上的统一和认识上的提高。

根据国家局和区局（公司）“严格规范工商企业卷烟经营行为”检查要求，我局（公司）相应部门分解了“严格规范工商企业卷烟经营行为”工作内容，落实了责任。

（一）贯彻落实《意见》的总体情况

针对我局（公司）“严格规范工商企业卷烟经营行为”涉及检查范围，对两级烟草《关于进一步推进严格规范工商企业卷烟经营行为的意见》的通知，利用传达学习两级烟草政工会议精神的同时传达学习了《关于进一步推进严格规范工商企业卷烟经营行为的意见》的通知精神，按照《意见》涉及的内容具体进行分工落实责任。

（二）“严格规范工商企业卷烟经营行为”检查情况

1、工商企业之间签署新的营销合作协议方面

经证实未存在签署新的营销合作协议。

经证实未存在卷烟工业企业利用第三方开展卷烟市场宣传促销活动

经证实未存在卷烟工业企业出资参与零售终端建设和利用零售门店开展排他性促销活动情况。

经证实未存在签署新的营销合作协议。

经证实未存在烟草商业企业以任何名义、任何理由收受、索要卷烟工业企业的钱物，相关工作人员一律不得收受卷烟工业企业以各种名义发放的奖金、补贴和其他钱物等现象。

经证实未存在工商企业召开各种推介会、恳谈会、联谊会、座谈会等类似会议，确需召开的要严格批准程序、严格控制规模等现象。

县烟草局工作报告 烟草局自查报告篇二

总结就是把一个时间段取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训进行一次全面系统的总结的书面材料，它能使我们及时找出错误并改正，为此我们要做好回顾，写好总结。那么总结应该包括什么内容呢？下面是小编精心整理的烟草局员工半年个人总结，欢迎大家分享。

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。

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。

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。

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。

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。

“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，继续推进沟通多元化，服务个性化，结算快捷化和配送智能化。以客户为中心，使真诚成为我们的营销法宝，有力推进晋中烟草的持续发展。我相信，晋中烟草在能力强、高素质领导的带领下有辉煌的昨天，更会有灿烂的明天！同时今后我将会在各级领导的关心指导，同事们的热情帮助，再加上我个人的努力，将继续立足本职工作，踏踏实实，兢兢业业，从

我做起，从小事做起，从实事做起，尽自己最大努力，为客户提供接近完美的服务。本着“客户的需求是我们永恒的追求”为目标争做一名优秀的电话访销员！

1.烟草电访员半年个人总结

2.烟草局专卖综合员工作总结

3.烟草局稽查员工作总结

4.烟草局送货员工作总结

5.烟草局烟叶技术员工作总结

7.烟草送货员工作个人总结

8.烟草公司半年工作总结

县烟草局工作报告 烟草局自查报告篇三

2005年是“四五”普法最后一年，本年的普法任务繁重，为做好这项工作，党组成员高度重视，率先垂范学习法律知识，分管法制的李志华副局长还亲自为全体员工主讲了专题法制讲座。此外，我局还积极组织全体员工学习《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，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。此外，我局还以“四五”普法为契机向社会公众普及烟草法律知识，使其了解国家实行烟草专卖制度的必要性。活动日期间，联合了工商、质检等职能部门向消费者提供咨询，使其能正确辨别假冒烟草制品，维护自身利益。另外还根据上级部门的规定与要求，先后举办或参加了烟草专卖执法学习班，使烟草专卖执法人员均能持证上岗，提高了其法律意识和执法水平。

完善的制度是企业平稳运行的保障，2005年，我局为提高管理水平，实现依法治局，建立和完善了各种制度，市局和各县（市）局先后制定了《行政执法首问责任制》、《执法责任追究制》、《执法质量监督制度》、《群众评议制度》，并完善了合同的管理与审核制度，随着制度的规范，全市系统依法治理工作有较大的进展。

为解决长期以来困扰烟草行业的执法不规范问题，切实维护行政相对人的合法权益，我局在7月份对全市系统的行政处罚案卷进行评查并对烟草行政执法质量进行了评议，共评查案卷139份，并评议了我局所辖的四个县市局的行政执法情况，从评查和评议结果看，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，通过评查评议，督促了专卖人员学习法律知识，提高其执法水平。

为维护本局的合法利益，我局积极应诉欧非亚烟草公司违约案，一、二审法院均驳回其诉讼请求。此外，还启动了对曾迪新借款一案的诉讼程序，在市中级人民法院提起诉讼。刘德凡、邱华英与我局劳动纠纷案的相关准备工作正在积极进行中。

为树立依法办事形象，依法实施行政许可，推行政务公开，我局按照《〈湖南省烟专卖局关于统一制作政务服务中心公示栏的通知〉》的规定设立了“依法办事示范窗口”，并于6月21日至7月8日对各县（市）局的政务大厅的布置进行了实地考察，提出了具体要求，统一了政务中心的公示内容，同时要求县（市）局根据当地的实际情况指定专卖管理所就近根据申请人的要求上门受理申请，实行服务承诺，严格规定许可证的审核、审批、发放应在法定期限内完成。

- 1、做好五五普法规划和开局工作；
- 2、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；

- 3、做好相关诉讼案件的后续工作；
- 4、开展案卷评查，切实提高案卷质量；
- 5、加大对烟草行政执法质量评议评查力度。

县烟草局工作报告 烟草局自查报告篇四

同事们：

大家好！非常感谢公司领导给了我这次展示自我的机会。我竞聘的岗位是集团公司生产中心副职。希望通过这次竞聘，展现自己的志向、开拓自己的视野，同时也品尝竞争带来激情与喜悦。我相信，通过自己的努力，能为公司发展做出更大贡献。

我叫xxx，今年xxx岁，大学本科，工程师。1997年毕业于xx大学，先后从事电气修理、班组管理，市场营销等工作。20xx年先从事卷烟品牌零售市场的培育监控与市场分析工作、后任营销中心信息科科长。20xx年至今一直在营销中心任品牌管理部副经理一职，主要职责是卷烟品牌的规划、市场宣传策划、品牌市场监控与烟草行业政策研究等。参加工作以来，始终勤勤恳恳，拼搏进取，富有奉献精神，因此多次得到组织和领导的肯定，多次获得集团公司年度精彩人物奖，屡次被评为先进分子，其中20xx年获xxx，20xx年获的xxx。

我自信能够胜任生产中心副职的岗位，具备以下优势：

参加工作以来，我始终坚持学习，树立了终身学习的观念，不断丰富自身。

通过坚持不懈的学习快速适应了各种岗位，做到了出色工作和与时俱进。我不但积极参加了单位组织的各种学习活动，

而且业余时间加强对烟草行业相关知识学习，养成了善于钻研和勤学善思的良好习惯。由于善于思考与分析，自20xx年以来，除了从事具体管理实务，一直负责卷烟品牌零售市场的培育监控与市场分析工作，从事价格与库存、竞争品牌的动向、烟草行业政策、行业的工—商—零售户三者流通模式等研究工作，取得了良好业绩，得到组织的肯定。20xx年至20xx年期间，一直被集团公司重用，破格参与集团公司每年发展规划、每年新品牌规格的市场定位、投放区域规划、定价讨论等，并主笔起草以上文件。较强学习能力和良好的学习习惯，提升了专业水平，掌握了大量的专业知识，多次被集团公司推举参加行业经济运行研讨会、行业品牌发展及管理研讨会，进一步增长了见识，开阔了视野。20xx年参加烟草行业流通论文征文，获行业二等奖，发展成为省级学会成员。多年来，曾经变换了多个岗位工作，凭着较强的学习能力都能较好地开展工作，锻炼了较强的适应能力。我自信完成能够快速适应岗位，独立开展工作。

作为一名有14年工作经验的公司员工，使我深刻体会到只有站在全局的高度，树立大局意识才能做好工作；只有学会协调沟通工作才能顺利开展工作；只有充分发挥团队的合力和每一个员工的聪明才智才能出色工作。正是基于这种认识，才使我的能够识大体顾大局，正确处理上下级的关系，能熟练沟通内外部门，既能坚持原则，遵守规章，又能灵活多变，处理突发事件和紧急情况，既能照顾微观管理，也能抓住主要矛盾开展工作。较强的决策管理能力和组织协调能力能够使我统揽大局，带领并管理好质量团队，有效开展工作。

我曾在基层车间工作过，对质量管理体系、质量管理制度和工艺流程有一定了解；在长期的烟草市场与烟草政策研究中，加强了学习，积累了一定的生产管理经验。影响企业经营的主要因素中，质量是基础，品牌是核心，渠道是关键、技术创新是保障，消费者是根本。品牌管理、市场营销等活动都离不开产品质量，都要以质量管理为基础，都要以消费者的

需求为导向。我从事了多年品牌市场研究与开发，深刻体会到质量管理对于创建品牌的重大意义，了解广大消费者对产品质量的要求，能够站在品牌营销与终端市场消费的高度，重新审视产品质量管理的重要性，强化质量监控与指导；能够用消费者的眼光和高标准严要求创建品牌的角度发现宏观质量管理体系存在的问题，以崭新的思路建设质量控制与监督体系，推动质量管理工作的创新发展。我想，多年的品牌营销与政策研究经历，有助于提高我强化质量管理责任意识与创新意识，勇挑重担。

一是摆正位置，服从和服务于生产工作的大局。我将服从和服务于生产中心工作的大局，认真贯彻落实集团公司的各项指示精神，高效完成领导确定的质量管理目标任务，协助、配合正职做好中心的各项工作，认真履行质量管理职责。同时，珍惜新的岗位，快速调整心态，全力以赴投入工作，实现管理角色迅速转变。同时，要行权不越权、到位不越位，上为领导分忧，下为员工服务，为完成部门任务而努力拼搏。

从目前质量管理体系中的关键性工艺入手，积极沟通技术部门，认真征求技术人员的意见，改进关键性工艺，提升质量管理的整体水平。同时将目前生产中心实行的质量管理制度进行全面梳理，找出薄弱环节，查缺补漏，结合我公司生产条件的实际，建立、完善或改进质量控制体系、生产工艺流程标准。另外，加强质量监督，落实奖惩政策，奖励先进部门，激励后进，推动质量管理水平稳步提升。

三是强化教育培训，抓好质量管理团队建设。

我将引导各单位树立全员管理的理念，加强质量教育培训，逐步推行全员质量管理，全面提高生产人员的质量意识。提高产品质量，质量管理专业人员队伍是关键，我将聘请外部专家、内部各单位优秀质量管理工作者以讲座、经验交流会、远程互联网教育、现场观摩等多种形式开展培训，进一步提高各单位质量管理团队的责任意识、执行力与专业素质，适

应烟草行业不断发展的新形势，推动质量管理跃上新的水平。

四是加强学习，极力提高自身的业务能力和管理能力。

俗话讲，尺有所长，寸有所短，正视自身的不足，才能超越自我。作为营销经验相对丰富、生产管理经验相对匮乏的管理人员，我将充分发挥个人优势，站在市场营销和消费需求的角度衡量质量生产管理活动，把创新意识带入具体工作，一是将质量管理工作与品牌创建结合起来，将品牌建设中对质量方面的高标准要求融入到质量管理体系中，促进质量管理体系为打造名牌发挥更大作用；二是将质量管理与客户要求结合起来，进一步归纳总结客户和终端消费者对产品质量的要求，以消费者对质量的需要为导向，改进质量管理体系建设，满足市场的对质量的严格要求。同时，抓紧时间学习新知识和新政策，学习质量管理专业知识，增强履行岗位职责的能力；虚心向领导和经验丰富的老同志学习，遇事多听取领导的指示和意见，学习工作方法和管理经验，充实和完善自我；此外，注重在实践中学习，从实践中总结经验，做到理论联系实际，学以致用，极力提升自己的业务能力和管理能力。

各位领导、各位评委，自从当年选择成为一名烟草公司员工之日起，我就将自己的前途与命运和公司紧紧地连在了一起。此次竞聘，无论成功与否，我对公司事业热爱之心丝毫不会改变。如果我能有幸得到你们的信任，我将把自己全部的精力与心血都投入到以后的工作中去，为公司的快速发展而努力奋斗！

谢谢大家！

县烟草局工作报告 烟草局自查报告篇五

大家好！

非常感谢行领导给我们一个公开公平竞聘岗位的机会。今天，我竞聘的岗位是分理处大堂经理。我叫一一，现年48岁，学历函授专科，1980年入行，一直在榆树台分理处从事记账员、综合员、主管会计等。多年来，我一直坚守在营业岗位第一线，扎扎实实工作，爱岗敬业，勤勤恳恳，为农行的业务经营做出了积极的贡献。

面对拟竞聘的岗位，我想自身有如下优势：

第一：有饱满的工作热情，娴熟的业务技能。工作三十二年年中，本人从事记账员 年，综合员 年，主管会计 年，多年的岗位磨练，练就了我娴熟的业务能，无论是传统业务，还是新业务，我能够做到懂原理，会操作，善营销。

第二：有良好的个人形象，文明的言谈举止作支撑。大堂经理是我行营业网点的形象大使，在与客户交往中表现出的交际风度及言谈举止，代表着工行的形象，因而良好的个人形象、文明的言谈举止必不可缺。

第三：有强烈的事业心，严谨的工作作风。由于我在基层一线岗位工作多年，近距离接触广大客户，对客户非常了解，也养成了严谨、求实的工作作风，能够为客户提供周到热情服务。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸走上分理处大堂经理这个工作岗位，我将继续紧紧围绕支行各项中心工作，当好分理处主任的得力助手，敬业爱岗，力争百尺竿头更进一步。

首先是继续加强学习，提升服务素质。既要学习经济、金融知识，又要学习银行各项业务；既要精于传统业务，又要学习新业务。只有不断加强学习，才能紧跟业务发展步伐，才能为客户提供更多更好全方位、个性化的金融服务。

其次是继续当好“六大员”。即业务引导员、营销宣传员、环境清洁员、服务监督员、矛盾调解员、安全检查员，确保客户在本网点顺心、舒心、开心享受各项金融服务。大堂经理竞聘演讲稿第三是继续做到“四勤”。即引导客户办理业务时腿勤，年老体弱出手相助手勤，分析客户需求脑勤，答疑营销口勤。四是工作中力求“三好”，即眼好、耳好、口才好。眼好就是要在平时工作中善于观察事物，相机行事，如看到有人在利率牌前议论，可上前营销我行产品。耳好，就是要在工作中随时注意倾听客户在办理业务中的所谈所议，听到不和谐的声音，要及时上前沟通，化解矛盾，解决问题。口才好，则能更好营销我行各项金融产品。五是立足岗位，积极营销。大堂经理职责归根结蒂就是服务客户，促进营销。因而，我将充分利用大堂客户经理这一银行联系客户的“桥头堡”。与广大客户交朋友，识别优质客户，积极营销我行各项金融产品。

尊敬的各位领导、评委及各位同事，如果我有幸竞聘上这个岗位，我将脚踏实地做人，兢兢业业做事，为梨树支行美好的明天勤奋工作，为我们这个共同的家园贡献自己最大的力量。谢谢大家！