

2023年烟草公司职工个人工作总结 烟草 工作总结(实用8篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

烟草公司职工个人工作总结 烟草工作总结篇一

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，创造性地开展好工作，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！

烟草公司职工个人工作总结 烟草工作总结篇二

一、专卖工作开展情况

6月份根据工作需要，不定时开展市场清理整顿活动，根据自

治区人民政府关于《建立健全卷烟市场清理整顿长效工作机制实施意见》精神，根据上级统一开展行动，把专卖工作作为提升销量的保证，专卖各项工作高标准进行。本月出动执法人员381次，车辆台96次，共查获涉烟违法案件24起，查获卷烟共计384.4条，其中假烟24.5条，取缔无证户11户。

（一）开展培训及宣传工作

6月8日□xxx烟草专卖局（营销部）开展预防职务犯罪和行政强制法培训班，专门邀请xxx检-察-院反渎职与侵权局局长为全体员工上了一堂生动的预防职务犯罪课。培训班首先由副局长结合近年来发生的烟草行业领导干部职务犯罪典型案例、针对烟草工作实际及特点，特别是企业资金的管理、职务职权、人事制度、作风纪律的执行等诸方面，容易诱发职务犯罪等问题。就什么是职务犯罪，职务犯罪特点、原因、危害，预防职务犯罪的措施和建议等进行了详细讲解。此后，由xx局长介绍了《行政强制法》的立法背景和目的，全面讲解了行政强制的原则、种类和程序三方面内容，重点就《行政强制法》出台对于烟草案件查处的影响以及在执法实务上如何操作、避免执法风险等进行了深入分析。

1

授课紧扣工作实际，语言生动，阐述深刻，深受参训人员好评。大家纷纷表示要严格按照法定权限和程序执行好各项法律法规、相关政策和规定，不断增强法律意识和规范意识，坚决遏制各类违纪、违规、违法行为发生。

6月18日，为进一步提高专卖队伍的业务素质和执法水平，强化内部管理，促进专卖管理工作的不断完善，举办了第二季度专卖培训。此次培训共有三项内容：一是对案件查处中先行登记保存单据的填写和注意事项进行了讲解，同时对c版专卖管理手册文书使用以来存在的问题进一步进行了规范和统一；二是内管员传达了市局第二季度专卖内管培训的相关内

管知识，并就该局新下发的《零售户分类管理办法》进行讲解；三是请到区烟草质量检测监督站学习的专卖员对真假烟鉴别知识进行现场讲授。通过这次培训，进一步增强了专卖员案件文书制作、内管业务知识以及真假烟识别的技能，促使执法水平更上一个台阶。

6月15日，为进一步发挥联合执法长效协作机制的作用，推动全县烟草市场清理整顿工作，xxx人民政府在县政府综合楼二楼会议室组织召开了2012年上半年烟草市场清理整顿联席会议。会议由xxx县政府办副主任主持，县烟草局、公安局、工商局、工信局、质监局、交通局、文体局等相关职能部门的领导和代表参加了会议。

6月29日，在《中华人民共和国烟草专卖法》颁布21周年 2

之际，我局大力宣传烟草专卖法律法规，普及烟草专卖法规知识，切实维护国家利益和消费者合法权益。上午10点，法规宣传员、专卖人员联合xxx工商局的工作人员，出动宣传车，携带大量相关法律法规资料，主动到卷烟销售大户、重点监管户的店中，进行面对面的宣传、服务，倡导商户自觉守法经营，切实增强宣传效果。同时该局还联合工商部门对2011年以来查获的假冒注册商标卷烟和违法烟叶烟丝进行销毁。据统计，本次共销毁假烟16.17万支，烟叶烟丝800多公斤，涉案金额78908.20元。通过开展法制宣传活动，扩大了烟草专卖法的影响力，加深了广大消费者和卷烟经营户对烟草专卖的认识与理解，有力维护了国家烟草专卖制度。

（三）互助小组开展情况

草从旁协调为辅的形式，小组成员进行了良性互动，营造了活跃有效的氛围，让零售户真正有所学、有所思、有所获，开创了互助小组会议的新形式。

二、证件管理

本月我局新修订的《xxx烟草制品零售点合理布局管理规定》正式公告实行。本月接到新办证申请的数据较多，用接受申请34起，已办理发证34起，确保不超过规定时间要求。

《烟草一月工作总结》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

烟草公司职工个人工作总结 烟草工作总结篇三

我是***烟草的一名客户经理，从今年六月份以来，积极响应公司号召，紧紧围绕“对您负责、让您满意”的浙烟宗旨，并积极配合专卖管理员、送货员、电访员，顶高温战酷暑，任劳任怨，扎实做好辖区的业务访销工作，使卷烟销售实现合理定量前后的平稳过度，基本完成各项考核指标：6月份，我辖区共销售各类卷烟160.5箱，完成考核任务的107%，省外烟占总销量的33.8%；在城区新红“白沙”上柜率达95%以上，在城郊片达70%以上，城区片电子结算率达78%，各项指标与去年同期相比都有所提升。

1、紧抓卷烟结构调整，努力提高省外卷烟所占比重。根据**烟草公司省外烟销量所占比重不到30%的现状，我在平时走访中，有侧重点地对省外烟进行了上柜，对黄“芙蓉”、汉“双喜”，新红“白沙”，“黄果树”系列，一品“黄山”等，着重进行卷烟包装、口味、价格等方面的宣传，不但让零售户进一步认识这些省外烟的特点，同时还让消费者更多的了解省外的品牌卷烟，以提升省外烟的销量比重。

2、密切注视大户及一些销售异常户经营动态。对销量有异常的零售户，尽快找出原因，及时与零售户取得沟通；对发现有违规经营的零售户，则以净化单的形式，及时与专卖管理员取得联系，将出现的问题尽快得到解决。

3、客户投诉热线宣传到位。同时将我们自己的手机告知辖区

内每一位零售户，以便和零售户沟通，及时发现问题，解决问题。

4、积极做好访销服务工作。坚持卷烟供应合理定量，在货源供应、服务上一视同仁，经常性地提醒零售户做好订货前的准备工作，以提高订单的准确率，并巩固卷烟明码标价。

5、与广大守法卷烟零售户经常联系、沟通，以取得他们的信任，从而更深入的了解市场行情，为公司业务开拓经营提供决策。

6、与电访员及时沟通。如遇天气不好或在订货时出现差错，我主动与电访员取得联系，对有困难的卷烟零售户，及时到零售户店中帮助订货。

1、零售户卷烟订单出现差错较多。卷烟品种多，电访员订货时速度太快，较多的零售户讲**方言而不会讲普通话，在订货时电访员没有及时核实零售户所订卷烟的数量和品种，电信线路出故障等等原因会导致订单出现一些差错。

2、假烟销售比较猖獗。“某某店里卖假烟”是我们在平时走访中听到较多的话。合理定量后，经烟大户的货源受到严重压缩，大户的货源短缺现象日趋明显，而经烟大户又不甘心将已占有的一部分市场份额拱手相让，于是就想方设法乱渠道购进非法卷烟，其中大部分为假烟，从而导致目前私假卷烟比较猖獗。近期假冒卷烟以“红双喜”、软“牡丹”、明珠“西湖”、软“新安江”、老“雄狮”、硬长嘴“利群”、“双叶”及“三五”等最为常见，对公司的业务开拓经营形成较大冲击。

3、大户到小户处购烟加剧。目前出现部分小户为大户代订货现象，也有较多大户到小户购买的现象，原因是有些小户某些品牌卖不了，看到有钱赚，就卖给大户，大户就以高于公司批发价每件5元、10元的价格购买。

4、紧俏烟的供需矛盾主要为薄荷类卷烟绿“双叶”。进入六月份，绿“双叶”需求量逐日上升，绿“双叶”的供需矛盾日趋明显。由于绿“双叶”的口味不比薄荷“五一”差，价格比薄荷“五一”价格低2元/包等原因，比较多的消费者选择了绿“双叶”。

1、密切注意合理定量后卷烟市场的动态，重点走访农贸市场与综合市场。

2、进一步做好电子结算工作，提醒卷烟零售户主动订货，使得电子结算率和订单成功率能够上一个新台阶。

3、做好零售户的卷烟标价签的更换工作。目前零售户的卷烟标价签破旧现象较严重，在下月的访销中，需要及时更新。

4、100%做好投诉电话宣传单的宣传发放工作，将投诉电话不干胶粘贴在零售户营业场所明显位置。

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。

烟草公司职工个人工作总结 烟草工作总结篇四

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

2. 销售卷烟7266.9箱，较上年同期增加339箱，增长4.89;实现销售收入6755.82万元，同比增加1172.82万元，增长21.01。

3. 今年实现毛利1298.42万元，较上年同期934.3万元增加364.12万元，增长38.97；综合毛利率为19.24，与去年同期16.73相比增长2.51个百分点；单箱毛利为1786.76元，与去年同期1348.6元相比，增加438.16元，增长32.49。

回顾半年来的工作，我们主要是从以下几个方面努力的：

一、进一步维护组织结构调整成果，注重学习，加强培训，强化监督，全力创建学习型企业，保障持续、健康、稳定发展。为全面落实国家局“深化改革、推动重组、走向联合、共同发展”的主要任务，今年我局在正式取消县级公司法人资格，成立营销部以来，局(营销部)党组高度重视，多次召开会议进行研究、及时调整思路、研究对策和办法，并以此为契机，加强对局(营销部)人力资源的整合，利用召开会议、专题讨论、个别谈心等形式，完善和加强对月工作任务完成的考核，进一步增强全体员工危机意识、责任意识和效率意识，以饱满的热情投入到工作中去，确保“人心不散、步子不减”。因此，半年来，单位干部职工情绪稳定，始终保持敬业爱岗、兢兢业业的精神风貌。

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。

二、以规范经营为工作重点，不断提高网络运行质量，保持销售平稳、结构优化、效益增长的良好发展态势。

1. 提高认识，规范经营，严格自查自纠，坚决杜绝卷烟体外循环现象的发生。随着国家局、省局对规范经营、治理卷烟体外循环工作的逐步深入，我们深刻认识到这是关系到烟草

行业生存和发展的“饭碗工程”，必须按照规定狠抓落实。在不断调优结构、尽量满足辖区内经营户需求、努力提高企业效益的同时，我们对今年的卷烟规范经营方面存在的问题进行了认真的自查自纠，加强了对销售人员的培训，在思想上高度重视，不断规范卷烟经营行为，认真按照上级有关部门的规定做好卷烟销售工作。

2. 整合营销，优化结构，实现三个转变。

一是经济增长方式实现了由数量效益型向结构效益型的转变。表现在低档卷烟不能满足供应的情况下，积极引导消费，利用有限的紧俏烟资源，科学投放，加强对终端市场的调控。同时，在卷烟购进上一至三类卷烟比例明显上升。今年共购进一至三类卷烟3677大箱。此外省外名优卷烟的市场培育和销售力度也有所加强。今年共销售省外名优卷烟163箱；增加89箱，销售毛利同比增长12.4万元。

二是信息化建设实现了由功能单一型向信息共享型转变。以电话订货为契机，在信息化建设方面取得较快发展，卷烟分销与专卖管理系统软件的成功运行，达到了信息集中管理的目的，实现了物流、商流、资金流、信息流的实时共享，使经营工作和专卖管理实现了“一网通”。为专销结合及客户关系管理向纵深发展提供了技术支持。

三是管理方式实现了由被动接受向主动思考的转变。在新旧模式交替的关键时刻，在电话订货的运行、货源的分配、三员的沟通、客户经理职能的发挥等方面，积极出主意、想办法，超前性地开展工作，进行有益的探索，比如为配合客户经理职能的转变，我们自行设计印制了《客户工作日志》、《经营户信息采集表》等三种表格，取得了良好的效果。

4. 不断加强客户服务职能，力争实现“三员”有机结合、无缝对接，构成完整的客户服务管理系统，增强服务的针对性和时效性，不断提高客户的满意程度。

一是充分发挥呼叫中心在客户关系管理中的火车头作用。我们在强化电话订货员普通话培训的基础上，制定了一套服务规范用语，让广大的卷烟零售户在温馨、和谐的气氛中完成卷烟的订购工作。

二是利用客户服务热线架起与客户的“连心桥”。目前我们所接办的热线电话向客户提供申告、投诉等多项服务，基本满足了客户的需求，受到广大卷烟零售户的好评。不但扩展了监督的主体范围，也必将推动整个营销工作的规范化，理顺销售的业务流程。下一步我们计划要在服务热线电话接办的规范上下工夫，使之制度化、程序化，在零售户与烟草企业之间架起一座沟通的桥梁。

三是寓服务于网建工作之中。我营销部当前进行的一系列网建改革，是按照国家局提出的“电话订货，网上配货，电子结算，现代物流”的目标和要求进行的。在网络建设的过程中，我们把服务贯穿到全过程，不搞形式，不走过场，扎扎实实地做好各项基础性工作，把服务顾客的意识放在首位，提高客户的满意度，夯实网建基础，使卷烟销售网络真正经得起时间和开放的考验。

四是制定了客户经理考核办法，督促他们加强与零售户的感情联系，帮助零售户进行市场分析和市场预测，引导他们销售卷烟和调整结构，从而使零售户的利益得到保障。同时，我们还针对客户的规模、性格及家庭情况，开展差异化、个性化服务。对社会弱势群体，我们常常让客户经理上门了解需求，帮助其解决实际困难。这样既提高了工作效率，又体现了我们的“便民”思想。

三、严格监控，强化管理，创造良好的经营环境

1. 增强服务意识，加强法律宣传，优化执法环境。利用“3.15”消费者权益保护日和“4.25”送法律下乡活动，发放宣传资料3000余份，制作板报、悬挂宣传横幅、开展假

冒卷烟识别咨询以及日常的检查走访，加强对与烟草相关的法律法规的宣传，使经营户和消费者《烟草专卖法》有了进一步的了解；同时加强专卖自身形象建设，通过学习《行政许可法》及相关法律条文，进一步改进工作方法，寓管理于服务之中，积极寻求其他部门的配合，为其他各项工作的顺利完成创造出良好的执法环境。

2. 认真开展卷烟体外循环的专项治理工作，切实规范经营行为。认真落实国家局和省、市局的会议精神，强化内部运行机制管理，加强内部卷烟销售、规范管理，专卖内勤员每日通过卷烟营销网络对每个客户经理的销售与专卖管理工作进行监督管理，对于出现的不规范行为，发现一例严惩一例。另外，专卖检查人员坚持每日对辖区市场进行检查。特别是在春节期间，专卖人员每天都保证了一人跟随送货车，既保证了货物、货款的安全，又对卷烟市场进行了监控。同时，我们还结合本地实际情况，协调好与相关部门的关系，建立了密切协作、互通信息、反应快速、联合行动的办案工作机制，充分发挥各自优势，紧密配合，有效地遏制了违规经营行为的反弹，维护了正常的卷烟市场经营秩序。

3. 加强专销结合，着力提高辖区市场净化率。一是每月坚持召开两次专销结合会，相互通报情况，找准问题，对症下药；二是专卖与销售人员的联动考核细则进一步细化，对“三员”实行捆绑考核；三是实行了“专卖员与客户经理一一对应”的方式，对专卖管理考核细则进一步细化，明确了各片区管理责任并落实到人，有针对性地制定了从专卖分区划片、责任到人、量化考核股长到内勤管理员工作质量考核表和日常工作流程表，从市场管理、规范办案、精神文明建设、专卖综合信息内勤等方面确定目标任务，促使访销员、配送员更加重视辖区市场、专卖员更加关注辖区销量。同时，专卖人员在走访市场中对出现的不正常情况能及时掌握、结合周边价格变动等情况进行综合分析，采取对违规的经营户进行不定期检查、有效监控等措施，提高了对辖区市场的监管能力。今年今年通过线人举报我们共查获两起涉案金额较大的

案件，并移送司法机关追究其刑事责任。其中一起是4月份查获的无证运输案件(涉案金额6万余元)，一起是5月份在市局的支持配合下查获的销售非法生产的烟草制品案件(涉案金额达23万余元)，今年共计出动检查车辆20台次，检查执法人员150余人，查处各类违法、违章案件17起，扣押各类卷烟7473.6条，其中没收假冒烟3198.2条，罚没收入10800余万元。辖区市场的净化率得到不断提高。

4. 加强素质教育，专卖执法水平不断提高。我们把切实提高专卖人员的素质、规范执法行为、提高执法水平作为加强烟草专卖管理的首要任务来抓。组织全体专卖人员深入学习了《烟草专卖文明执法行为规范》，并将其与《行政许可法》结合起来，认真分析当前在专卖执法中存在的问题和不足，进一步转变执法观念和工作作风。同时制定了《管理服务诚信公约》，根据烟草专卖法律法规和服务管理体系建立了一套诚信等级考核体系，专卖部门根据这套体系在日常检查和服务中如实记录经营户的相关信息，采取记分的方式按月对经营户进行诚信等级评定，充分调动了经营户自觉守法的积极性。

四、严格整顿，安保工作警钟长鸣

1. 领导高度重视，时刻强化安全意识。无论大、小会议，局(营销部)党组总是反复强调“安全管理无小事”，坚决杜绝麻痹大意和侥幸心理，反复叮嘱全体员工时刻注意货款、车辆、人身等安全，发现隐患及时处理。单位今年内没有发生任何安全责任事故，较好地保障了单位效益。

2. 认真开展落实专项整顿工作。五月份，为认真落实省局(公司)两个专项整顿工作，进行了认真的自查自纠，对存在安全隐患的一律整改。针对出租门店线路混乱、私自乱接电线的问题，加强对其的检查管理，令其限期整改，尤其是对维修家电门面的氧气、液化气使用加强了管理。

3. 加大检查监督力度，防止各类事故发生。坚持每月对配送分部进行一次不定期的综合检查和目标考核。主要包括配送资金核对、车辆行车登记等。在检查中严格把关，认真核对并做到善于发现问题。对发现不按程序存款、手续缺失以及未按规定时间转款的，一律按照规定给予相应的处罚，决不姑息。从而进一步及早杜绝了事故的苗头，保障了货款资金及时、安全回笼，防止了各类交通事故的发生。

五、后勤保障工作有条不紊，围绕中心工作紧密展开。

1. 顺利通过20xx年档案工作检查。今年，我们完成了对上一年档案的归档工作，并顺利通过了相关部门的检查，因整洁、完备和准确受到检查组的好评。

2. 完善报账制度，加强费用管理。财务上完成好了各项日常工作，按时向国税、地税部门上缴各项税利。严格依照报账制度，对原始发票认真审核，以“该报的一分也不少，不该报的一分也不报”的原则，严把资金关口，确保营销部财经秩序的稳定有序。

3. 热忱服务，为职工解除后顾之忧。生活服务中心始终遵循“全心全意为职工服务”这一原则，想职工之所想，为单位职工提供优质的生活服务。一日三餐准备清洁可口的工作餐，及时为职工准备了防暑降温用品，保持整洁优美的工作与生活环境等等细致入微的工作，为全体员工解除了工作上的后顾之忧，安居乐业。

六、仍需努力的方面

1. 员工综合素质相对滞后，有待提高；
2. 对员工所投入的教育和培训力度不够；
3. 内部绩效管理机制不够健全。

总之，今年通过全体员工的艰苦努力，我们基本上完成了既定的目标，但仍要针对不足之处继续努力，着力改进，使今年效益更上一层楼。

烟草公司职工个人工作总结 烟草工作总结篇五

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。

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。

一要不断创新工作方法。著名管理大师德鲁克在《管理：任务、责任和实践》一书中指出，企业的两项基本职能就是：市场销售和创新。创新意识虽然是贯穿企业的各个环节和各个部门，但在营销体系中更显得直观重要。创新是企业繁荣与振兴的致胜法宝。任何一个企业，没有不断的永续创新，企业就不能发展和生存，甚至走向倒闭的危险境地。所以，一个优秀的烟草企业营销工作者，必须具备的是极具活力的创新精神，热爱自己企业如生命的神圣责任感，在实际工作中脚踏实地，一步一个脚印的开拓烟草营销工作，创新性地

去研究营销方法，只有自己研究出的方法才能铭刻于心，才能使自己对烟草营销工作有更深入的认识，才能为企业占领市场和提高经济效益作出更大的贡献。

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的，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，仔细观察业界动态，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，要善于汲取经验，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。

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。

烟草公司职工个人工作总结 烟草工作总结篇六

前段时间工作中不尽如人意，这段时间深刻反省，在这里既对自己前段时间工作批评，也是反省，总结如何做好自己的本职工作，亡羊补牢争取在日后的工作中能有好的表现。

以下是鄙人工作中总结的拙见，这里总结出来希望能对日后工作有所帮助。

不管从事什么工作，树立全局意识是首要的问题，现场技术服务也不例外。我认为售后服务工作的全局就是，“树立企业形象，使客户对公司产品的满意度和忠诚度最大化。”最大限度的保护客户的利益，是提高我们公司产品的核心竞争力的一个重要组成部分。做好售后服务工作，同时也是对公司产品的宣传，以及对公司产品能的情报收集，以便作出及

时改进，使产品更好的满足现场的使用要求。

现场技术服务人员不仅要有较强的技术知识，还应该具备良好的沟通交流能力，一种产品很多时候是由于使用不当才出现了问题，而往往不是如客户反映的质量不行，所以这个时候就需要我们找出症结所在，和客户进行交流，规范作，从而避免对产品的不信任乃至对企业形象的损害。在日常的工作中做做到较好跟客户的沟通，做到令客户满意就是对公司品牌形象的有力宣传。

随着电子行业的不断发展，竞争不断强化，如何做好电脑售后服务，也是加强公司品牌竞争的强力底牌。作为一个技术服务人员，要在现场勤于观察、思考、多与同事交流，努力不断提高自己的业务水平。每次优秀的售后服务，代表了客户对本公司产品进一步的信任。

在过去的工作中得到了一些体会，在工作中心态很重要，工作要有，保持阳光的笑容，可以拉近人与人之间的距离，便于与客户的沟通。尤其是对售后服务的工作，积极的思想和平和的心态才能促进工作进步和工作的顺利，在售后中要有好的方法技术与判断力才能使工作顺利。

烟草公司职工个人工作总结 烟草工作总结篇七

去做，对自己高标准、严要求，严格执法程序、思想教育和法律法规学习。始终坚持自己的原则，不该办的事果断不办，不该讲的情果断不讲，不该得的东西果断不拿，做到“常在河边走，就是不湿鞋”。几年来，我没有抽过零售户一包烟，没有吃过零售户一顿饭，更没有收过零售户一份礼，工作中踏踏实实、勤勤恳恳、清正廉洁、严于律己，深受领导的信任，得到了广大经营户的好评。

作为一名稽查员，就应起为卷烟市场保驾护航，只有市场净化得好了，卷烟才能上水平。所以每次接到举报时，不管是

白天晚上，刮风下雨，我都及时出勤。碰到大案、要案，不管发生在哪里，我都会在现场。我为自己确定要求：冲锋在前，哪里有案情、哪里有危险，哪里就有我。我是这样说的，也是这样严格要求自己去努力做到的。然而对唯利是图的不法烟贩来说，烟草稽查员的拼搏，就是他们的灾难。因此，不法烟贩视我为眼中钉、肉中刺，恨不能马上拔除。我也经常受到不法烟贩的威胁、辱骂，每当这时，我都默默地对自己说，要顶住压力，要维护烟草的形象，要学会忍耐，但要敢于拼搏，不怕牺牲，既然选择了烟草专卖，就要甘于为它奉献一切，发扬在部队时的两不怕革命精神。烟草专卖是正义的事业，邪不压正，只要勇敢坚持，就一定能战胜困难。

一份耕耘，一份收获。通过大家的共同努力□xx年我们中队给不法经营者以强大的震慑，使辖区卷烟市场得到了净化，规范了卷烟市场的正常秩序，为烟草事业的快速发展提供了有力的保障。

今天，我在此向领导汇报自己的工作，虽然取得了一点微不足道的成绩，但我深知自身的工作离上级领导的要求还有一定差距，所以我将视稽查工作是我生命的一部分，努力提高自己的工作素质□xx年，我将更加地努力工作，树立“企兴我荣、企衰我耻”的主人翁意识。尽心尽责为烟草事业的繁荣发展贡献出自己最大的力量。

烟草公司职工个人工作总结 烟草工作总结篇八

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。

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水平。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。

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。

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。