

最新烟草专卖工作总结及下步工作打算 烟草营销工作总结(优质8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

烟草专卖工作总结及下步工作打算 烟草营销工作总结篇一

烟草营销是烟草行业工作在最前沿的营销人员，起着承上启下的重要作用，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。烟草营销工作总结范文如下，更多详细范文请关注本站。

即将过去，在这一年的时间中在公司和部门领导的带领下，在同事们的帮助和支持下，同时通过自己努力的工作，也有了一些收获，临近年终，有必要对自己的工作做一个总结，目的在于总结经验，提高自己，以至于进一步做好来年的各项工作。

烟草营销是烟草行业工作在最前沿的营销人员，起着承上启下的重要作用，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。因此，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。现将烟草的营销工作总结。

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，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。

1994年，全国开始农村卷烟零售网络的建设，1997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。

5.2019烟草营销年终个人工作总结范文

6.烟草营销年终个人工作总结范文2019

7.烟草工作总结范文

烟草专卖工作总结及下步工作打算 烟草营销工作总结篇二

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4.12%；销售收入49441万元，同比上升9.61%；实现税利13900万元，同比上升10.12%，其中利润8678万元，同比上升3.05%；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16841.8条，其中假冒卷烟4367.2条，移送公安案件7起，上缴财政罚没款11.45万元，市场净化率95.99%。不法烟贩被刑事拘留3人、判刑3人。

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。

三是以功能终端建设为基础，大力开展样本客户扫码工作，深入探索卷烟现代流通管理模式。围绕“发展同向、工作同心、服务同步、利益同体”的目标，推陈出新，大力推进卷烟零售终端建设。采取集中培训、上门指导、网络交流、专题讲座等形式，对零售终端客户讲授烟草专卖法律法规、明码标价、卷烟存销比、品牌推介、卷烟陈列等系统、专业的营销和服务知识。抓好终端pos系统的推广应用工作，努力实现客户经营的智能化、客我互动的信息化、营销管理的现代化，有效激发客户使用系统和主动扫码的内生动力。全面加强现代零售终端运行管理，坚持和深化“标准店”的“六个

一”管理工作，深入挖掘终端资源，实现分类统计、动态管理、有效利用，认真制定终端资源管理办法。将功能终端客户管理列入日常工作重点，定期举办功能终端客户培训，使功能终端客户对自身责任和义务充分认识，加强商、零协同营销，加强功能终端客户规范经营管理。

四是以“135”工作法为手段，加强员工能力建设，提高员工综合素质和服务能力。严格按照“135”工作法一条主线、三个要点、五个步骤的作业流程，认真查找工作中的不足，改进工作方法，不断提高客户服务能力和水平。通过“五步法”把客户服务、品牌培育等工作落到实处，履行服务承诺、确立服务标准、规范服务行为、提升服务水平，用心打造卷烟商业企业服务品牌。严格执行年度学习培训计划，组织开展各项培训活动，突出服务营销、品牌营销和市场营销知识的培训。1-6月份，培训时间为1752小时，人均学时为37小时/人，其中，客服科集中培训6次，人均18时/人。认真组织客户经理、送货员进行技能鉴定专项培训，截止6月份，获得营销师(卷烟商品营销)证书的营销人员47人，占总人数100%，其中高级12人、中级27人、初级8人。细化考核督查内容，加大考核督查奖惩力度，切实把二级考核和各客户服务部实施的三级考核有机地相结合，每月根据考核督查情况评选“明星团队”和“明星个人”，激发员工的工作热情，同时对存在问题进行通报整改，并将考核情况与当月工资进行挂钩，做到奖罚分明，进一步规范了服务工作流程、提升了服务质量和效率，从而有力地促进了各岗位工作职能的发挥和网络运行质态的提高。按照行业物流工作会议“精化流程、精确核算、精准运营、精到服务、精细管理”的要求，开展精益中转站建设，通过加强班组管理、送货服务、配送管理，人员优化，车辆安全管理，持续提升中转站物流运行效率和服务水平。

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

高水平的净化水平，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。

一是明确主攻方向，深化协作关系，全力推进打假破网。围绕“建真网、建实网、建好网”工作思路，在物流、车站、邮政托运、社会等层面，发展可靠情报员、信息员，构建了横向到边、纵向到底的为卷烟打假破网服务的情报网络体系，依法查获“1.12”涉烟 23万多元非法贩销卷烟案件，此案尚在进一步经营中。3月22日，**市政府牵头召开了相关执法单位打击假冒伪劣产品联席会，围绕卷烟打假的现状、特征、难点、问题、形势分析、主要工作等方面，我局在会上作了专题发言，进一步拓展了与相关部门沟通协调的渠道和平台，促进了相互之间信息互通、资源整合、联动协作、成果共享，推进了行政执法与刑事司法的有效衔接，为今年打假破网工作奠定了坚实的基础。

二是强化日常监管，突出集中整治，市场基础明显加强。围绕“打击有力、管理到位、疏导及时、服务周到”市场监管体系，不断强化日常监管力度，提高对卷烟市场的掌控力、净化率。在强化日常监管上，按照345工作法和“1对1”市场监管模式，层层签订了市场监管责任书，将全年市场监管任务指标科学解码，责任到人，提高了日常监管的针对性和有效性，提升了对卷烟市场的掌控力。在突出集中整治上，相继组织开展了“冬季会战”、“闪电13号”卷烟市场集中整治行动，实现了专项整治与日常有效监管的紧密结合，有力维护了卷烟市场经营秩序，提高了卷烟市场净化率。在深化普法宣传上，借“3.15”活动契机，组织集中销毁标值21万元假冒伪劣卷烟，向社会展示了打假成果，组织召开了“局长接待日”座谈会，向不同层次的卷烟零售户征求意见，搭建互通平台，彰显责任烟草形象，通过**报刊“金叶之窗”、发送告卷烟经营客户书、烟草专卖法规进社区、进村组等宣传活动，进一步提高了普法宣传的广度和深度，提升了社会对**烟草的公信力和认知度。

三是规范执法行为，推行政务公开，依法行政阳光透明。始终围绕“合法行政、合理行政、程序正当、高效便民、诚实守信、权责统一”依法行政六项基本要求，规范执法行为，强化执法监督，倡导阳光运行，依法行政的能力和水平得到了有力提升。首先，规范执法行为，确保执法安全。认真抓好事前风险评估，围绕执法整体、执法环节、执法过程可能出现的问题，排查风险源，从根本上杜绝和预防执法人员不规范问题的发生。抓好事中违纪预警，通过“三卡一评”（行政执法监督卡、行政许可跟踪卡、专卖服务管理卡，季度综合评价）监督管理举措，定期分析和评估执法状况，对出现的苗头性、倾向性执法问题，及时发出预警，排查整改。其次，推进政务公开，倡导阳光运行。全面贯彻落实依法行政责任制，切实加强对依法行政工作的领导，从简化办事程序，缩短办结时间入手，努力提升行政效能；从完善行政权力事项网上全覆盖入手，努力提高公开透明程序；从完善相关制度入手，确保各项服务承诺兑现。真正把权力运行置于人民群众监督之下，扩大人民群众的知情权、参与权、表达权、监督权。第三，坚持依法办案，提高卷宗质量。按照行政处罚自由裁量基准，严格执行“调查、审理、罚缴”三分离制度，推进全程说理执法。上半年，共处理案件136起，结案率100%，无因裁量不当引起行政复议变更、行政诉讼败诉案件。按照《**市烟草专卖零售点合理布局规定》，严格执行“许可前一次性告知、受理、审查、复核、决定”五分离，坚持对行政许可全过程动态监管，规范准入管理，强化过程管控，加强后续监管。上半年，共审批发放211份卷烟零售许可证，无一起行政复议变更、行政诉讼败诉案件。同时，按照“一证一卷、一户一档”要求，对所有卷烟零售户档案进行整理，建设了证件管理档案室，提高了档案管理规范化水平。

四是加强作风建设，抓好学习培训，队伍素质不断提升。按照“打牢基础、强化功能、完善机制、增强活力”的基本要求，进一步加强作风建设，围绕“改进作风年”工作要求，每月坚持对执法人员进行督查考核，严厉查处在执法过程中是否存在以权谋私、吃拿卡要、行政不作为和行政乱作为行为。

上半年，共处理群众咨询举报投诉23起，无一起反映执法人员违法违纪事项，专卖执法社会满意度明显提升。按照“点菜式”方式，缺什么学什么，差什么补什么，有力提升了培训的针对性。每周四集中今年参加技能鉴定考试人员进行重点辅导，提高学习质量，提高参考率，提高通过率。围绕对标评价指数，细化分解完善绩效考核细则，对标到中队、对标到人员，通过一些举措，彻底打破“大锅饭”，杜绝“搞摊派”，拉开收入分配档次，目前，此项工作正在试运行之中。

上半年，在内部监管工作中，按照更加“严格规范”的总体要求，以“自律意识更加牢固、卷烟经营更加规范、专卖管理更加到位、领导干部监督管理更加有效、纪检监察再监督更加有力”为主要任务，进一步加强内部管理监督长效机制建设，强化内控体系，努力构建“以内管促内控、以内控促自律”的良性机制。

一是狠抓办事公开、民主管理，全面落实“三项工作”各项程序规定。按照“规范权力运行、公开透明操作、确保监管到位、打造阳光烟草”的要求，充分发挥职工代表大会和“三项工作”管理、预算、薪酬等委员会作用，不断充实修订制度，优化程序流程，形成科学的决策、管理、执行和监督机制，进一步规范权力运行，保障职工的知情权、参与权、表达权和监督权，确保了权利在阳光下运作。

二是狠抓内部专卖管理监督工作。按照“全面覆盖、良性互动、注重实效”的内管模式，坚持开展日常监督、定期检查、定期报告等工作，真正做到重点检查定期进行、内管考核同步跟进，在深入检查、纠正、解决问题的同时，突出对销售、配送等环节的监督工作，坚持开展“家庭走访式检查”、“中途送货突击抽查”、“零售户调查反馈”三种举措，取得明显成效。同时，加强了中队内管职能建设，将标准店、明码标价、许可证后续监管纳入到专卖内管工作中，形成了全覆盖、全方位的专卖内管监督体系，并推出专卖内管

“1对1+1”工作模式，即中队专职内管员(或兼职)参与到线路稽查员、客户经理的“1对1”市场长效监管中，起到跟线考核、指导、监督的作用。采取卷烟配送中途突击抽查、三个百分百实地检查、零售户调查反馈等手段，对卷烟经营全过程进行了持续、动态、有效、实时监管。上半年，共处理有效预警2967起，其中黄色预警2659起、橙色预警302起、红色预警6起。开展卷烟配送中途突击查87车次，销售大户监管422户次，许可证后续回访147户次，处理不规范使用的卷烟零售许可证133份。

三是狠抓反腐倡廉各项工作的落实。认真贯彻落实中纪委、省、市纪委和行业各级纪检监察工作会议精神，围绕党风廉政建设主题，紧扣纪检监察工作“上水平、创一流”主线，着力开展党风廉政警示教育、预防职务犯罪宣教、民主评议政风行风和效能监察等工作。5月份，在全市廉政公益海报评选工作中，我局提交的4幅作品全部获奖，分别获得一等奖1幅，二等奖2幅，三等奖1幅，其中有1幅获得全省二等奖，目前已被省检察院提交到国家最高人民检察院评选。6月份，举办了一次道德讲堂廉政专场教育活动，邀请市检察院预防科负责人作了题为“廉政风险防控机制建设”主题教育，重点讲解了前期预防、中期监控、后期处置的“三道防线”措施，增强了员工法制意识和防范能力，提高了抵御风险的能力。上半年，我们组织观看警示教育片1次，开展廉政专题讲课1次，听课60人次，形成会议纪要1期；开展廉政文化活动1次，参加33人次。签订党风廉政建设责任书5份。主动公开的各类党务、政务、企务事项共计16项/次，其中，通过公示栏公开党务政务事项14项，利用局域网和政务公开网公布重要事项2次。

进一步深化“总成本领先战略”，以全面预算管理为主线，以对标、贯标、校标为主要抓手，以创新创优为动力，以队伍建设和绩效考核为保障，全面提升基础管理水平。

。按照“目标、对标、贯标”三位一体的要求，进一步完善

了各项制度标准，梳理了我局(分公司)基础管理方面存在的突出问题，查找了管理制度中存在的盲点或不足。不断完善和规范了各项规章制度，从而有效提升了管理水平。进一步完善了工作流程，将质量方针目标有效的科学细化，对各项工作流程不断补充和优化，确保了各项工作流程均能在体系文件中体现。进一步完善了管理运行机制，始终保持企业内部运行的持续改进、不断完善，并在企业总体工作要求内，持续修订企业标准，发挥标准化体系自我完善的功能，从而建立了全面长效的企业自我提升的管理机制。

按照省、市局“加强成本费用管理，进一步实现降本增效”的主要工作目标，坚持“总成本领先战略”，严格执行“没有预算，不得开支”的要求，围绕降本增效做文章。按照国家局财经秩序专项整顿的要求，结合行业审计工作，认真对**年会计报表进行了全面审计。我局(分公司)经会计事务所的系统审计，从出具的审计报表来看，没有违反会计制度的现象。同时，认真执行烟草企业成本费用管理办法，加强预算费用管理，开展降低运行成本活动，科学、客观地编制预算费用报表，严格执行内部审批制度，局(分公司)费用水平同比有所下降。

上半年，认真贯彻落实《江苏省烟草专卖局(公司)系统**年安全生产工作要点》，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，将职业健康安全管理体系工作作为安全管理的切入点与落脚点，对各类工作流程、各项规章制度进行了再学习、再培训，对各项危险识别源进行修订、梳理、定位，进一步确定了安全管理标准，进一步明确了部门、岗位职责权限，并使其制度化、常态化。同时，坚持每季度安全大检查不动摇，领导班子分别带队下基层，对中转站、办公楼、各基层网点等重点部位的消防设备设施、摄像监控报警系统、用电气设备线路、特种设备等进行隐患大排查，对查出的安全隐患，及时形成并下发了安全检查通报，落实责任，及时整改。在6月份“安全生产月”活动中，先后开展了交通安全知识专题讲座和消防演练两项活动，增强了全体员工的安全

防范意识和应急处置能力。

上半年，按照市局“素质提升年”的要求，努力在“全面提升企业整体素质”方面发挥“引领作用”，坚持“以人为本、人才强企战略”，不断推动队伍建设全面发展。

一是加强机关作风建设，不断提高机关工作效能。严格贯彻落实中央“八项规定”，进一步强化对重点领域和关键环节的监督，重点加强业务接待管理、公务用车治理，反对大手大脚、奢侈浪费，倡导低调朴实、勤俭节约的作风。6月份，制定出台了《**市烟草专卖局(分公司)关于进一步改进机关作风建设的实施意见》，进一步严明工作纪律，坚持挂牌上岗，杜绝纪律松弛、上班迟到早退、有事不请假、办事推诿拖拉、中午喝酒、上班时间打电脑游戏、看网络电影电视、串岗溜岗、上班办私事、酒后驾车等现象，特别在公款接待、公车使用上作了进一步规定，真正以铁的纪律约束和规范“两公”事项，在今年市效能办、纠风办的数次明查暗访中，没有出现违反“十项规定”的情况。

二是加强“四好班子”建设，不断增强班子领导力。扎实开展“两个至上”行业共同价值观，坚持物质文明、精神文明、政治文明“三个文明”同步谋划、同步发展，在6月份省文明单位创建考核验收中，受到了考评组的高度评价。上半年，坚持“三会一课”制度，党组学习制度化、组织生活正常化、民主生活会定期化。同时，固化了领导每月下访调研制度，切实将问政于民、问需于民、问计于民“三问作风”落到实处。在民主管理上，严格执行议事规则，坚持集体领导、分工负责，相互支持、积极配合，企业重大决策、重大项目、工程招标、物资采购、大额度资金运作和重大人事任免坚持集体讨论、科学民主决策，不搞“一言堂”，实行“阳光”操作。

三是加强教育培训，不断提高全员素质。在教育培训中，针对自身特点，先后开展了“2.3.5”、“阳光心态”、“中国

梦”等主题教育实践活动，通过活动的开展，铸造了全体员工满腔热情、富有激情、充满智慧、奋力创新的良好精神，呈现了学习教育大推进、办事效率大提高、服务品牌大创建、机关作风大提升的良好格局。同时，开展了破除“到顶论、饱和论”和“四破四出、四有四优”活动，通过两项活动的开展，打破了部分员工“小富即安、小胜即满”的思想，消除了队伍中的浮夸风、拖拉风、闭塞风，全员的整体素质明显提升。

上半年，始终把企业文化建设作为一项事业来办，一手抓理念体系的构建和完善，一手抓对员工的宣教和灌输。在具体实践中，“两轮驱动、两翼齐飞”，切实将**烟草系统素质提升年与**烟草企业文化建设提升年同步开展、有机融合，以文化引领、文化管理提升全员整体素质，增强企业的凝聚力、向心力、战斗力。

首先，着力打造“学习型企业”。建立“学习型企业”是企业文化建设的重要课题，是企业发展的动力源泉。因此，我局建立了纵横交错的互动式学习网络，借助举办各类培训班、学习阅览室、图书室等阵地，为职工提供良好的学习场所。根据干部职工的年龄结构、文化程度和不同岗位等实际情况，开展全方位、多层次学习和专业培训，在形成高等自学、集中培训和个人自学相结合的基础上，以对话、反馈、反思等互动方式为主，提高学习的趣味性和有效性，打破以往念文件，众人听，僵化无味的学习方式。同时，开展了小组讨论、读书心得交流、讲座和观摩等学习活动，切实做到“学习工作化，工作学习化”，实现了学习与工作的融合，“学习型企业”模式、氛围、成效凸显。

其次，充分发挥自身特色的“家文化”建设。首先，在去年率先建立企业文化室的基础上，结合新形势、新要求，对企业文化室进行了更新与升级，拓宽了江苏烟草企业精神、廉政文化等新的理念，进一步加强了企业文化活动阵地建设；其次，开展了深化“家文化”百日教育主题活动，进一步拓

宽“团队、责任、执行、奉献、感恩、和谐”六大内涵，倡导大家阅读《阳光心态》、《中国梦》两本书籍，同时开展“忠诚为本，感恩奉献”演讲比赛，进一步打造了健康、感恩、进取、创新的阳光心态；第三，开展了以“上党课、讲党史、颂党恩”为主题的建党九十二周年系列活动，先后组织了“红歌嘹亮、激情飞扬”演唱、“党在我心中”征文比赛、党课主题讲座、红色教育、党员义工服务等活动，展示了我局(分公司)全体党员干部职工昂扬向上的精神风貌。同时，还通过开展乒乓球、拔河、棋牌类、长跑等项目比赛，以及撰写企业文化小故事、书画摄影作品征集、递送生日蛋糕等各项活动，进一步员工的归属感和企业的活力。

一是队伍的整体素质参差不齐，员工的创新能力、理论素养、业务水平与素质提升年还有一定差距。

二是财务预算的前瞻性和科学性不强，运行过程中有效控制的手段不太细微和具体。

三是企业精神未能真正转化为自觉行动，部分员工在具体工作中，仍有浮躁心理，超越自我能力不够。

烟草专卖工作总结及下步工作打算 烟草营销工作总结篇三

当日历一页页撕落得只剩下最后一页，一年就这样不知不觉，悄无声息地度过。这一年里，我们用计算机键盘绘出了满天霞光，用算盘珠拔落了万颗星辰；我们守着一份愉悦，一份执着，一份收获。每天记账，结账，做传票，写账簿。虽然没有赫赫显目的业绩和惊天动地的事业，但我们尽心尽力，忠于职守。我们用这平平淡淡的生活，平平淡淡的工作勾画出生活的轨迹，收获着丰收的喜悦。

这一年里，我始终保持着良好的工作状态，以一名合格的合作银行员工的标准严格的要求自己。立足本职工作，潜心钻

研业务技能，使自己能在平凡的岗位上默默的奉献着，为合作银行事业发出一份光，一份热。作为储蓄岗位一线员工，我们更应该加强自己的业务技能水平，这样我们才能在工作中得心应手，更好的为广大客户提供方便、快捷、准确的服务。以“客户满意、业务发展”为目标，搞好服务，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。

众所周知，在__支行辖内，__分理处是比较忙的一个点。每天每人的业务量平均就要达到一百多笔。接待的顾客一二百人，尤其是小钞和残币特别多，因此这样的工作环境就迫使我自己不断的提醒自己要在工作中认真认真再认真，严格按总行和支行制定的各项规章制度来进行实际操作。一年中始终如一的要求自己，在我的努力下，20__年我个人没有发生一次责任事故。在我做好自己工作的同时，还用我多年来在会计工作中的经验来帮助其他的同志，同志们有了什么样的问题，只要问我，我都会细心的予以解答。当我也有问题的时候，我会十分虚心的向其他同志请教。对待业务技能，我心里有一条给自己规定的要求：三人行必有我师，要千方百计的把自己不会的学会。想在工作中帮助其他人，就要使自己的业务素质提高。储蓄乃立社之本，20__年，在上级领导的关心、支持和同事们的协助下，我积极努力地开展工作，较好的完成了各项工作任务，全年个人累计吸储150多万元。

一年里，我积极参加政治理论学习和业务知识学习，能自觉遵守法律法规和单位的各项规章制度，同时刻苦钻研业务知识，不断提高自己的工作技能。回顾这一年来的工作，我是问心无愧的，在工作中，我是忠于职守，尽力而为的，银行属于服务行业，工作使我每天要面对众多的客户，为此，我常常提醒自己“善待别人，便是善待自己”，在繁忙的工作中，我仍然坚持做好“微笑服务”，耐心细致的解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解他，最终也得到了客户的理解和尊重。

回顾检查自身存在的问题，我认为：一是学习不够。当前，以信息技术为基础的新经济蓬勃发展，新情况新问题层出不穷，新知识新科学不断问世。面对严峻的挑战，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础、专业知识、文化水平、工作方法等不能适应新的要求。二是在工作较累的时候，有过松弛思想，这是自己政治素质不高，也是世界观、人生观、价值观解决不好的表现。针对以上问题，今后的努力方向是：一是加强理论学习，进一步提高自身素质。转变工作作风，努力克服自己的消极情绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。新的一年我应加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战，总结过去，是为了吸取过去的经验和教训，更好地干好今后的工作。工作中的不足和欠缺，请各位领导和同事批评、指正。

烟草专卖工作总结及下步工作打算 烟草营销工作总结篇四

2020年公司业绩突飞猛进飞速发展，与部门的进步同步，我通过不断向领导、同事和客户学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，在工作和学习上都取得了较明显的进步，在这20__年即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去一年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、积极参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组

组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了__两厂之间的办公室文员去__欢乐世界一日游;5月1日前一个晚上，公司组织了__的全部管理人员去k歌;7月29日，和__办公室的同事们去__x流，28日入住__温泉酒店泡温泉;9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去__水上乐园一日游。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、认认真真，做好本职工作。

1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不

会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

烟草专卖工作总结及下步工作打算 烟草营销工作总结篇五

（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、“3.15”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。3.15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

在《行政执法责任制》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。

《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。

略

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；

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。

烟草专卖工作总结及下步工作打算 烟草营销工作总结篇六

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。

烟草专卖工作总结及下步工作打算 烟草营销工作总结篇七

1、制度建设和流程管理：一年来，我们对酒店财务制度和 workflows 进行了重新修订，明确了各自岗位职责，完善各种流程工作，加强各流程的可操作性，并根据岗位需求设计、制作、印刷各类经营用表单，使部门内部、部门之间、部门与监管部门的流程运作顺畅，为经营决策提供了准确、详实的依据。

2、补充完善酒店薪酬制度：通过服务销售奖的制定、核算、执行发放，体现同岗不同酬，多劳多得的竞争薪酬制度，合理地配合了酒店工资薪酬改革。

3、会计账务的规范和整理：借助中支内审查账的时机，财务部首先进行了问题自查，后又针对内审查出的问题及时认真地进行处理和改正，拼弃原有的问题和存在的不足，而达到整体账务的规范性；并结合经营的需要制定了新的更适用的会计科目，逐月进行账务规范，以更好地完整地核算经营状况。

4、经营报表的分析和变动：根据经营需要，合理改变报表格式及内容，以便更明确反映各种收入项目；对各季度经营情况进行总结和分析，了解处理存在的问题，为以后经营提供有力借鉴和参考依据。

5、加快往来资金运转：制定完善相应的应收应付账款归集和传递程序及加以表格规范，理清每月应收账款数量，防止死账、呆账发生，加快资金回笼；加强与供应商的联系和协作，保障酒店物资供应，提供后备经营需求。

6、加强账务审核监督：严格监督控制酒店财务政策和财务程序的执行情况，对任何违反酒店财务制度并使酒店遭受损失的任何行为及时坚决予以制止，切实保证酒店利益不受损害。

7、建立合理物资流转程序：合理节能降耗，管理各种材料物资，有效控制成本，合理核算各种收入成本，监督各种材料物资的购进、发出和保管，建立起各种相关流程和明细台账及记录，加强仓库物资清理整顿和管理，加强出入库手续管理，建立物品存放、使用等程序。

8、加强安全检查监督：树立安全防范意识，安全事故无大小，件件危害皆大，增强安全检查力度，防范各类安全隐患，做到季季大查、月月小查、处处细查、各方面盘查，涉及财物、

食品、卫生、办公、操作、环境、人身等各种安全，防患于未然，制定了部门安全检查规范，保证了财务部安全经营，全年无安全事故发生。

9、提高科技操作程度，拓展酒店新业务：依靠本酒店有利办公条件，加强系统操作，加强日常经营系统审核监督，严格监管酒店管理系统的操作及流程操作，认真执行各种表单的操作规程，审查各种收入支出账单，严格按照财务制度要求进行监控和审查原始凭证、现金和物资的出入等；规范系统账户设置，为开展贵宾卡业务和其它新业务奠定基础，使酒店操作、管理再上新台阶。

其一要发扬团队精神，公司经营不是个人行为，个人能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。

其二要学会与部门、领导之间的沟通，财务部牵带着酒店每一个点和面，日常业务和每个部门打交道。多听听部门意见与建议，及时发现纠正问题，充分有效发挥会计的监督职能，及时反馈信息给领导层，变被动为主动。

其三还要不断学习业务，多方学习会计新涉及的金融、税务、计算机应用、公司法、企业管理等诸多领域，才能更利于今后的工作。

总的来说，我们财务部做为酒店的后勤部门，我们积极并刻配合着酒店的各种工作。虽然我们进行了很多方面工作，但由于有些制度流程还在探索使用中，有些流程虽然建立了但操作还不够顺畅，还有些流程还要顺应经营进行适时调整，虽然我们也在不断地开展民主评议和员工座谈会，促进企业民主管理，但我们还有许多地方做得不到位，所以在以后新的年度里，我们会继续加强学习，努力地不断完善理顺基础制度流程，加大监管力度，合理控制成本能耗，不断提高我们的服务质量，增强管理参与力度，提高我们的管理水平，制定岗位量化考核标准，体现各岗位实时工作状态，督促岗

位尽职尽责地投入工作当中去，让我们紧密团结起来，共同努力，让我们的酒店蒸蒸日上地持续发展，永远立于不败之地。

烟草专卖工作总结及下步工作打算 烟草营销工作总结 篇八

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。