

最新烟草专卖工作个人总结(优质10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

烟草专卖工作个人总结篇一

20xx年，全国开始农村卷烟零售网络的建立□20xx年，全国城市卷烟零售网络建立拉开帷幕。

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根本完成了470多万个卷烟零售户的网络建立。

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，随后又上升为效劳的对象。

随着行业形势的变化，客户作为工商企业赖以生存和开展的资源，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guo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：工商别离，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根底。建立以州市级烟草公司为经营主体的卷烟流通模式。

随着消费者安康意识不断提高，反吸烟浪潮逐渐高涨，西方兴旺国家吸烟人口呈下降之势。

随着《烟草控制框架公约》的生效和中国批准参加《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安康警语面积，卷烟包装需要进展新的设计，以符合《公约》规定。

其次，《公约》对烟草广告和促销进展了严格的限制。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展市场细分，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。

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效劳零售终端，影响零售终端，利用零售终端。

所以，通过一定形式和渠道，对零售终端进展培训，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；并承受品牌。所以，零售终端是传递品牌文化的主阵地。

对终端进展一定形式的培训和交流，是当前卷烟营销的重要内容。

市场的稳定和开展必须有高质量、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、品牌推广和交流效劳。

对内培训应始终贯穿于这三大功能之中。

培训就是要调发开工的积极性、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，通过鼓励，员工可以建立他去做好工作的意愿。

营销人员的根本目标是推销产品，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、行业政策和行业开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。

自从我成为一名驾驶员，自从我成为烟草局的一名职工开始，我就一直本着平安第一，工作第一的态度投入到我的工作中来了。经过我在烟草局工作的3年多时间，我已经完全的适应了当前烟草局工作。可以说，我对我自己的工作业务都是十

分的了解了，我会在今后的工作中努力的继续做好[]xx年已经走过，我在过去一年的工作还是非常的顺利，我相信自己在接下来还会做的更好[]xx年在局党组和科室的正确领导下，结合岗位实际，树立为领导效劳、为机关效劳，为烟草局事业开展效劳的思想，较好地完成了组织交给自己的各项工作。下面我就个人一年来的工作情况向大家做以汇报，缺乏之处敬请大家批评指正。

烟草专卖工作个人总结篇二

时间过得真快，转眼间20xx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。

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x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。

- 1、随着网上订货工作的深入开展，网订客户数也逐步上升，网订客户数为141户，占总客户数的61.1%，占的比例并不高，仍有很大的发展空间。在网订客户的选取方面，主要先从乡镇街道及主干道入手，让新增入网户感受到网上订货的便捷性，以逐步吸引周边的零售户加入网上订货。这样不愿意买电脑的零售户也渐渐地开始委托其他的零售户代订，有的直

接将订烟的事情交给了家中的子女。

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x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x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□20xx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□20xx年共计销售卷烟977.87箱，比去年同期相比减少了30.26箱，减幅为3.00%。其中省产烟本年度销售850.13箱，与去年同期相比上升10.18%。本年度条均价为85.66元，去年同期为73.93元，增幅为15.865%。

(2) 各类烟销售情况对比：一类烟75.47箱，比去年同期增长49.18%；

二类烟236.39箱，比去年同期增长21.35%；三类烟211.98箱，比去年同期相比下降1.95%；四类烟392.78，比去年同期下降7.49%；五类烟61.22箱，比去年同期下降49.782%。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。随着人民生活水平提高，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。

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。

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x的可持续发展贡献一份力量。

烟草专卖工作个人总结篇三

回顾20xx-20xx年的工作，我经历了三个阶段的工作变化，第

一季度在烟草酒店工作，第二、三季度在直属分局工作□20xx年9月借调分公司工作，在此期间得到了各级领导的指导和帮助，无论在哪个岗位，都较好地完成了本职岗位各项工作任务；一年来我从基层到机关，思想上得到了提高，工作能力也在不断进步，现将20xx年总结如下。

20xx-20xx年是我们烟草行业改革深入推进联合重组的一年，烟草的`生产经营稳步发展，做为一名烟草企业的职工，无论在思想上、知识上、行动上都必须跟上时代发展的要求，不然就会被淘汰，为了做一个合格的烟草人，我不断告诫自己，“学习、学习、再学习”，自觉养成勤于学习、勤于思考的良好环境，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应改革发展的能力，增强个人素质。首先认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，用“三个代表”重要思想武装自己的头脑，工作中树立正确的“人生观、世界观、价值观”，充分发挥党员的模范带头作用。二是在政治思想理论学习的同时，还注意学习业务理论知识、法律知识和科技知识，以达到尽快适应业务工作的需要，今年3月份安排我到分局工作，由于工作涉及到部分相关法律、法规知识，才能干好本职工作，为此我利用下班和空余时间，尽快掌握了“专卖法”、“经济法”等相关法律法规，很快适应了工作。三是积极参加市局(分公司)组织的“求真务实、埋头苦干”作风建设活动，切实把“敬业、爱岗、奉献”的精神体现到实际工作中去；在实际工作中不计个人得失始终把员的先进性牢记心中，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。

烟草专卖工作个人总结篇四

自从我成为一名驾驶员，自从我成为烟草局的一名职工开始，我就一直本着安全第一，工作第一的态度投入到我的工作中来了。经过我在烟草局工作的3年多时间，我已经完全的适应了当前烟草局工作。可以说，我对我自己的工作业务都是充分的了解了，我会在今后的工作中努力的继续做好□x年已经

走过，我在过去一年的工作还是非常的顺利，我相信自己在接下来还会做的更好！

x年在局党组和科室的正确领导下，结合岗位实际，树立为领导服务、为机关服务，为烟草局事业发展服务的思想，较好地完成了组织交给自己的各项工作。下面我就个人一年来的工作情况向大家做以汇报，不足之处敬请大家批评指正。

回顾x年的工作，自己能够勤奋学习，努力工作，认真完成各项工作任务，积极参加局机关组织的各项政治活动，努力学习，不断提高政治素质。自己作为一名汽车驾驶员，努力做到马达一响，集中思想，车轮一转，注意安全，车行万里路，开好每一步，十分把握七分开，留下三分防意外。平时总有一种责任感和安全感，在工作中始终保持一个清醒的头脑，虽然驾驶员的工作很单调，但是它确实能让人有一种自豪感，这种工作要求有很强的责任心，驾车中来不得半点马虎，集中精力，按章操作，十次事故九次快，思想麻痹事故来，因此自己能够时时把安全二字放心间，爱岗敬业，吃苦耐劳，行车时处处想到安全，工作中做好服务，重点突出为机关服务，以服务为本，决不让人等车，做到车在哪里人就要在哪里，行车中做到安全第一，中速行驶不开英雄车、不酒后驾车、疲劳驾车、赌气驾车，不抢超、抢会，集中思想行驶不闲谈，按章驾驶，做到礼让三先，牢记自己的责任，树立安全第一的思想，精心操作，谨慎驾驶，防止任何事故的发生，保证安全行车。行车中做到遇有情况不明，雨雪雾天气视线不清，以及通过交叉路口弯道，险道和繁华路段时，减速缓慢通行，避免事故发生和人身安全。

爱护车辆，勤俭节约。在x年的车辆维修方面，自己做到了先请示后修理，先报告再执行，做到维修和配件讲质量、比价格，到单位指定的汽车维修厂去修理，力争做到能小修决不大修，能自己修理的决不到修理厂去修理，勤俭节约降低企业费用，保证完成出车任务，全年安全行驶4万多公里。平时能够保持车辆整洁，卫生、干净，让每一位乘车者都有一种

舒适感和亲切感，能够熟练撑握自己所驾车辆的性能，按章办事，搞好服务，随叫随到，不分时间、地点和休息日，因为驾驶员的工作很特殊，所以干一行爱一行，对外树立我们三门峡烟草企业的'形象，文明做人，老实办事，优质服务，不怕吃苦，兢兢业业干好工作。

在做好本职工作的同时，我积极参加局机关组织的各种政治活动和公益性活动。自己作为一名驾驶员，工作比较有特殊性，经常出车在外，局机关组织的集体活动有时不能及时参加。所以，在今后的工作中，要积极参加机关组织的各项集体活动，工作中要加强团结，服从管理，乐于助人，平时要能够团结同志，互相帮助，善待他人，热心帮助他人解决困难，求真务实、埋头苦干、自觉做到个人利益服从集体利益、局部利益服从全局利益。要紧跟形势，按照市局x年的工作方针及指导思想，并肩作战，齐心协力完成好今年市局提出的三个“力”字，即盈利能力、竞争实力和发展潜力，恪守经济效益、求真务实、长远发展“三个理念”，大力弘扬以人为本的原则，认清形势，开拓进取，加强学习，实事求是。要有一种良好的敬业精神，把企业的发展要视自己的生命一样在前进，要求求真务实，埋头苦干，不折不扣的贯彻落实好各项规章制度，从我做起，不图名不图利，始终保持和企业的发展一致，企业没有发展我们的员工就没有前途。要不断加强学习，努力提高自己的文化素质，多看书多学习，通过学习不断提高思想觉悟，勤奋工作，热情服务，步调一致，力争圆满完成各项工作任务。

回想x年的工作情况，找差距、比贡献，工作中还存在着这样或那样的缺点，如各种学习还不够好，服务质量还不是很高，思想认识还有待进一步提高。再有就是自己平时个性比较强，说话有时不太注意措辞，容易发脾气，可能会给同志们带来了一些情感方面的伤害，敬请大家谅解。总之，在这新的一年，我要不断加强学习，提高自己身心修养，努力改造自己的世界观，克服困难，力争上游，改正缺点，搞好服务，加强团结，遵守纪律，按时上下班，不早退、不迟到，诚心

实意接受批评。工作中要和科室全体同志搞好团结，协调工作，强化安全意识和服务意识，把安全责任落到实处，爱岗敬业，一丝不苟。新的一年工作要有新的起点，要高标准、严要求，看好自己的家门，做好自己的事，为烟草事业的蓬勃发展做出自己应尽的努力，为三门峡两烟振兴加油出力，搞好本职工作，要尽职尽责完成各项工作任务，争取做一名称职合格的好职工。

虽然我在工作中存在着这样那样的缺点，不过我一直在不断的努力的克服，我一直在不断的进步中。只要给我时间，我相信我会尽量的将我工作中存在的不合理的一面彻底克服的。展望x年的工作，我将会继续在烟草局工作，我还会在我的驾驶员工作上继续努力。时刻做到心中安全第一，工作第一，将接下来的x年的工作做好！

烟草专卖工作个人总结篇五

时间过的真快，转眼20xx年就要过去，我们即将迎来新的一年。回想这一年的工作来，在公司领导的正确指挥和同事们的并肩努力下，我们分拣员的各项工作始终围绕着库存货物安全、库存数据准确、作业标准规范化、热情服务高质量的目标开展工作。现将20xx年的不足和缺陷总结出来，以望在今后的工作中加以提高和改善。

一、仓库保管工作

第一：出入库管理，见单作业，凭什么能够收发，凭什么进行收发，单据，认真核实，细心清点，当面交接，当面签章；认真按严密的程序办事。

第二：订购管理，仓管担当部份物控职能，理解安全库存，周转库存，存量，采购批量，严密跟进每一款物品的进销存，及时提请欠料申购；一方面要保证能持续供应产线，一方面保证能降低库存，一方面要兼顾采购周期及采购成本，找平衡，

统计每款物料的各月领用规律，理解采购的经济批量与周期，综合分析好，持续关注。

第三□5s管理，各项现场管理工作的基础，对仓库管理一样重要，仓库的定点定位定量原则，就是要做好整顿工作，仓库的物品分仓分类分管，整理好了才能分，仓库的物品多，在接收搬运储存交付的各类活动中，都需要一个有序整洁的工作环境，仅有做好整理整顿清扫工作，才能保证这些工作的效率与质量。仓库管理是一件长期的重复性工作，所以必须养成一个好习惯，天天坚持做好，日清日洁□5s的素养对此有十分大的帮忙。

第四：先进先出管理，是仓库管理的三大原则之一，不执行先进先出易造成超期库存，易产生物品变质，易产生工程变更的报废风险。执行先进先出的办法有色标法，双区库品移位法，重力法，最严密批次记录台账追索法等。

二、存在问题及计划

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮忙下，经过自我的努力，顺利完成了岗位规定的工作，也使客户对自我有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司系统也没有较深入地了解和认识，对物流专业知识也有很大的不足。

为了适应新形势、谋划新发展，我决心在今后的工作中，发扬成绩、克服不足、加强学习、努力工作，为新的一年做好准备工作，决心做好以下几方面：

- 1、力争在提高自身专业素质上取得新突破，经过制定学习计划，做到与时俱进，当然不仅仅要学习书上的东西，并且要学习做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的本事，增强与客户沟通的本事，增强解决客户问题的本事，使自我成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以

致用。

2、要坚持个人自学，经过阅读物流专业知识书刊，利用自我的业余时间加强学习。

3、参与公司各类新知识的培训，及时更新自我的知识，提高自我的工作和专业本事，虚心向同事学习，取他人之长，补自我之短。

4、加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自我和公司能够共同提高。

三、确立目标，不折扣行动，大胆思考，细心求证，力求做得更好。

在新的一年里我将努力学习、总结经验、克服不足、再接再厉、一如既往的做好我的本职工作，努力使我在分拣员的位置上有更大的起色，与同事劲往一处使、心往一处想，不计较得失，只期望把工作圆满完成，决不辜负领导对我的信任和期待。这份分拣员的职业是我人生很大的财富，我真心地感激那些曾指导和帮忙过我的领导和同事们。

今后我还要继续脚踏实地、勤勤恳恳、认认真真、努力完成各项工作。要自觉地做好每一项工作，就必须正视自我的工作，无论工作是繁重、繁忙还是清闲，都要适应那里的环境，要用的态度去完成领导交给的每一份工作，使自我在普通的岗位上发挥自我的光和热！

烟草专卖工作个人总结篇六

转眼间到xx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：

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，争做合格无烟人，为无烟事业发展贡献自己的一份力量。

烟草专卖工作个人总结篇七

一、加强品牌培育，营销管理不断提高。

我们紧紧围绕“532461”知名品牌发展目标，不断提升品牌培育能力，不断加强宣传引导力度，全年实现单箱值收入17338元，同比增幅7.77%；不断加大一二类烟培育力度，全年销售一二类烟2882.12箱，同比增幅13.28%；严格落实货源分配，按照市公司货源分配表，对货源逐品牌、逐区域进行科学分配，确保货源分配的公平、公正和公开；高度重视电子结算工作，积极向零售客户宣传电子结算的优点，切实做好与银行的协调工作，电子结算成功率达98%以上；大力推进网上订货工作，以主动上门宣传、现场演示等方法，进行“手把手”的网上订货培训，全年网上订货率达到85%以上；不断加强终端建设，以“五统一”建设为标准，全力打造整体划一、规范有序、整洁靓丽、功能齐全的卷烟网络体系。

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“3.15”、“6.29”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。

烟草专卖工作个人总结篇八

来专卖科以后，各类工作总结写了不少，但个人年终总结直到今天才开始动笔，原因大概有两个。一则说这一段工作实在很忙：专卖工作总结、烟草交通联合治理无证运输专项活动总结、取缔无证商户总结、“12.4”法制宣传活动总结、一季度专卖工作要点、市政府法制办进行行政执法责任制目标考评、崔处长调研汇报材料、“5.31”网络案件总结表彰会议材料、加强领导干部学法用法工作实施意见……加上一些杂七杂八的日常工作。我在电脑桌面上建了一个文件夹，取名“近期工作”，实在是害怕年底了，一不小心把某项工作漏掉了。其实，我自己很清楚，这些都是借口。真正的原因还是自己内心很矛盾，也很迷茫，实在不知道该从何说起。

时光荏苒，一晃来专卖科工作已经一年有余了，真的说不清自己都干了些什么，又为专卖科干了些什么，为同事们做了些什么，更不用提为开封烟草作了什么贡献。所以提起笔来首先感到十分惭愧。今天，借年终总结的机会向y科长和同志们表达一下歉意，同时也对大家一年来对我的关心和帮助表达由衷的谢意。感谢y科长一年多来对我工作上孜孜不倦的谆谆教导、帮助和生活上无微不至的关心、照顾，感谢zy大姐对我工作上无私的帮助和耐心的指导，感谢r队、s科长□l哥、z哥……给我的热心帮助和鼓励，感谢大家给了我一个温暖的家，让我在开封不感到孤单，在这个冬季不感到寒冷！

同时，恳请y科长原谅我工作上诸多的失误和不足，作为内勤人员没有很好地替您分担繁重的工作，也没有兑现一年后赶上zy的承诺。特别是近一段时间，因为身体原因，很多工作给您拖了后腿，也希望您能够谅解！也恳请大家原谅我平时因为工作问题、脾气原因和大家产生的不愉快，尤其要郑重向向前说一声对不起，请原谅我的鲁莽和无礼！

虽然工作中还存在很多不足，但既然是工作总结，我就简单回顾一下一年多来我在专卖内勤岗位上的工作。先说说成绩吧。我觉得一年多来，我最大的成绩就是较快地了解了烟草行业的各项制度和政策，熟悉了专卖内勤工作的基本内容，从一个门外汉成为现在基本适应岗位要求的专卖内勤人员。我的感受就是：不懂了就问，绝不不懂装懂。所幸的是，我的问题都能得到领导、同事，甚至外科室同志们热心讲解。忍不住又要道一声感谢了。其次，较好地完成了领导交办的各项任务。这样说让大家见笑了，其实是连滚带爬、糊里糊涂勉强应付了各项工作。印象比较深的是去年进行的专卖管理所调研报告，交到d局长那里，被退回来三次，最后才勉强过关。当时真的觉得无地自容了。有时觉得很努力了，但工作还是做不好，自己都很不满意，更不用说领导了。最难的工作是给领导写会议发言，感受最深的是联合打假总结表彰会，同时给z局长、d局长和j市长写三个讲话稿。同一个主题还要不同的角度，当时真的有些黔驴技穷的感觉。第三，较好地处理了和领导同事的关系。尽管这好像与工作无关，但我觉得这是我到烟草局后获得的最大收益和进步，对工作开展也起着巨大的促进作用。我这个人其实脾气很差，所以真正的朋友也混得不多。但我有个值得自己骄傲自豪的地方，那就是若干年后很多人都还记得我，说我人还不错，就是“太有个性”。我知道大家是在委婉地批评我。

所以到烟草局后，我毛病改了不少，时刻告诫自己要谦虚谨慎、与人为善。但本性难移，脾气还是很不好。刚来时就因为一次调研座谈，当场弄得一个县专卖办主任下不来台。印

象最深的一次是在电话里和城区局的d主任吵架，另一次是不久前和s的不愉快。往往是事情发生后才感到后悔！有时候是工作比较忙，同事们想让帮忙捣鼓捣鼓电脑什么的，就推说忙没有及时给大家帮忙。忍不住又要向大家道歉了！我不知道基层单位的同志是如何看我的，我知道大家当面不会批评我，不过深知自己有时态度不太好，有时急了会向各县的内勤人员发火。但有一点是可以肯定的，我们都是为了干好工作，所以有机会的话，也要向他们解释一下，道个歉。昨天到q县，h让我帮忙再编个程序，解决一下每天真假烟出入库问题和案件上报问题。还说原来编写的旬报自动生成系统使用非常方便，很好用。尽管涉嫌恭维，我还是感到十分欣慰，至少说明近一个月加班的努力没有白费，不仅自己学习了编程知识，也方便了各单位的内勤工作，减轻了他们的工作负担，解决了上报数据因计算不准而经常出错的问题。第四，是学习问题。学习方面的成绩还是有的，就是对烟草专卖法律法规的学习，个人感觉还是进步不小。尤其是刚来时，有空就把着书本看，不会了就问，就探讨，所以感觉收益不少。但遗憾的一点是专业知识有些荒废了，两年报考司法考试，但两年都没有去参加考试。作为一个学法律的人，这是不能原谅的。我不能说因为工作忙，没时间学习，不过确实是抽不出整段的时间系统学习。

再说说的的工作打算吧。不出意外的话□xx年我就要到法规科了。记得zy离开专卖科时，在送别晚宴上忍不住潸然落泪了。也许我不会落泪，但一年多来在专卖科的酸甜苦辣，大概只有自己能够体会。值好最后一班岗是离开专卖科前我的最大心愿。在专卖科大家是一家人，离开专卖科后，希望大家一如既往别把我当外人。电脑需要重装的话，希望zsl还能找到我，但下次j站长来千万别让我写汇报材料就行。原来法规工作在专卖上，以后成立法规科了，也算我替y主任分忧了吧。其实说到今后的打算，目前还真没有很具体的想法。到时候免不了还要向各位请教，也希望大家能够不吝赐教！先谢谢大家了。

烟草专卖工作个人总结篇九

烟草送货员工作个人总结要如何写，以下由文书帮小编推荐烟草送货员工作个人总结阅读。

在我市烟草快速发展的一年，根据领导的各项工作部署安排，在各位同事的支持帮助下，坚持本本分分做人，扎扎实实做事，较好地完成了各项工作任务。现将一年来的工作情况汇报如下：

1. 创新服务方式。我按照创新工作的要求，结合自身工作实际，积极主动开展客户走访交谈，通过走访交谈，我更加熟知了客户的姓名、经营地点、网点分布情况，并及时向领导提出改善服务的建议，有效地优化了送货时间、线路和户次。

2. 提高服务质量。作为一名服务工作者，努力提高自己的服务质量，讲求服务态度，千方百计地使客户满意是我们送货员永恒的目标。在每一次发货过程中，我都随身携带着一个日记本，利用发货空闲的短短几分钟，记录每位客户的情况。我多次主动指导客户销售，当好客户参谋，宣传企业品牌，解除了客户的具体困难。同时，坚持做到不迟到、不早退，遵守国家法规与公司的劳动纪律，做到安全生产，文明作业。

xx年是滨州烟草快速发展的一年，在这一年里各项工作都在有条不紊、逐步深入地展开。作为滨州烟草的一名普通送货员，我目睹和亲历了滨州发展的种种变化，感受到了企业的和谐氛围。就自己而言，今年的工作更充实、更有意义，更具有挑战性，在各级领导和同志们的关心和帮助下，我顺利地完成了各项工作任务，同时，个人能力也得到了很大的提高。现将一年来的工作总结如下：

一、加强学习，努力提高个人素质和责任意识

烟草行业的快速发展使得各个岗位的任职要求也在不断发生着变化，虽然自己是一名普通的送货员，但是也已经明显感觉到了压力，感觉到如果不学习就有可能被淘汰。一年来，我始终把坚持学习作为检验个人能力和素质的首要标准，把“学习、学习、再学习”作为自己的座右铭，自觉养成了“勤于学习、勤于思考”的良好习惯。党的xx大的胜利召开，使我倍受鼓舞，工作中坚持学习政治理论知识，提高自己的思想觉悟，树立正确的“人生观、世界观、价值观”，严格遵守公司的各项工作规章制度，较好地完成了工作任务。坚持一切从我做起，实事求是。以工作力求仔细、岗位坚决坚守为原则，积极主动做好自己本职工作，随时准备接受领导的检验与考核。

二，立足本职，干好每一天，做好每件事

在工作方面，我兢兢业业、克勤克己、坚守岗位，一切以工作为重，服从领导安排，认真完成领导交给的每一项任务；虚心向同事们学习业务知识，注重与同事们的团结协作，与同事们相处融洽；工作认真主动，按时按质完成本职工作任务。现将我的工作情况简述如下：

三，诚实做人、扎实做事

在自身建设方面，“诚实做人、扎实做事”是指导我干工作的宗旨。我一直注重自身业务知识和专业知识的积累与完善，努力以不断更新的知识理论武装自己，以期能不断以新的方式和理念适应工作中遇到的每一个问题，能够真正做到与时俱进。努力提高自身修养、完善自身素质建设。

我们的许多同行心存感激，对他们的服务向他们表示小小的谢意，送瓶水、饮料什么的，都被他们微笑着婉言谢绝了，“这是我们烟草人的职责，您不用太客气，您的满意就是我们的追求。”他们说在他们的心中，在所有烟草人的心中，“两个至上”是他们的信念，“两个维护”是他们的誓

言，选择了誓言，他们就选择了奉献，再苦再累，他们都无怨无悔。

计划：

一、提高思想认识，增强勤劳意识。送货岗位是“五大员”中最辛苦的岗位，夏天一身汗，冬天一身泥，遇到道路条件不好，还得当“启动机”。然而职业可以挑选，但职业的责任不能挑选，因此，我们要培养送货员的勤劳意识，一是教育每个送货员要热爱自己的岗位，在岗位要任劳任怨，甘于奉献；二是倡导艰苦奋斗的精神；三是要有成就感，懂得企业发展与自己的付出息息相关，只有这样，每个人才会自觉在面对困难，克服困难，迎难而上，形成良好的勤劳意识。

二、用心学习，提高送货员的专业意识。送货员处于卷烟营销的前沿阵地，与市场、与客户紧密相联，因此必须具备较强的业务意识。简单一点的，就是熟练掌握各种卷烟的品牌、产地、特点，对各客户的经营地点、规模等了如指掌，对各条线路的里程、路况熟记于心。

深层次一点的，就是要培养送货员对市场的分析力量、观察能力和综合能力，把自己变为市场信息的储存、分析器，把有效的信息及时准确地进行上传下达，以达到协助客户经理控制市场的能力。同时，还要对送货员进行真假卷烟辨别、真假货币辨别、车辆、交通安全等知识的培训，让他们在送货的过程中能从容面对各种问题。

可敬、可爱的烟草送货员以及工作在烟草一线的烟草人，像“天使”一样，把公司对我们卷烟零售户最真切、最热诚的服务及时、准确的送到了我们千家万户，紧紧的把公司和我们卷烟零售户联系在了一起，为我们企、零关系的进一步和谐发展，默默的奉献着自己的青春。

三、抓教育，培养送货员的大局意识虽说送货员每天都是那

一成不变的工作模式和方法，但是，由于他们和客户面对面的接触，是企业与客户直接沟通的渠道，他的一举一动也就直接关系到企业的声誉，直接关系到客户对企业的认识，直接关系到消费者、客户对企业的诚信度，直接关系到客户对企业的忠诚度。如有疏忽，客户就会认为这不是个人问题，而是企业的管理问题，直接影响企业形象。所以，就要加大对送货员的教育力度，让每个送货员从内心深处认识到自己的责任，自觉履行职责，在工作中充分体现行业“国家利益至上、消费者利益至上”的价值观，站在行业、企业的大局，看待自己从事的这份工作，把大局意识提升到一个新的高度。

四、牢固树立责任意识 自觉践行“两个至上”。

蚌埠烟草企业“实”文化思想体系的宗旨，增强了马健“两个利益至上”行业价值观和以“实”为核心的企业价值观意识，以强烈的主人翁思想和主观能动性及创造性认真履行自己的职责，奠定牢固了自己的思想。马健很同意国家局姜成康局长的一段精辟论述：“责任是一种品质，一种追求，一种精神境界。全行业要进一步树立责任意识，在社会上树立负责任的形象，真正对国家负责、对消费者负责。责任又是具体的，不同岗位有着不同的责任。对于国家局、总公司就是要对中央负责、对社会负责、对行业发展负责，从而实现对国家、对消费者负责这一神圣责任。”从某种意义上说，责任是一种品质，一种追求，一种精神境界。

讲责任，就要把手中的权力当作崇高的责任，恪尽职守，努力工作，切实做到对国家负责，对消费者负责，对零售客户和自己负责。在工作中马健始终如一地坚持“求实、务实、扎实”，始终如一地相信零售户、依靠零售户、尊重零售户，这是在践行以“实”为核心的企业价值观基础之上的思想跨越和精神升华，作为企业改革及发展中必备的思想基点和动力，也标志着时代的进步和召唤。

樊利军说：“在很多人看来，送货员每天的工作流程都是一

样的，但在在我看来，每天的工作都是一个新的起点、新的挑战。我要利用好每一天，服务好自已的客户，对他们负责。”

我是烟草服务的窗口，是企业形象的展现，联系零售户的纽带，让每一个零售户满意是我工作的标准，优质服务是我每天的誓言，为促进烟草的发展，为共创成功，为每个消费者的笑脸，我将用辛勤和汗水，迎接每一个明天。

从抽出办理简易案件至今已有一年整，在思想上，我一直珍视现有的工作岗位和环境，以能为城市管理所做出应有的贡献为己任；在工作上，我勤恳努力，服从领导安排，积极主动工作，以任劳任怨、按时按质按量完成工作为原则，确保本职工作尽善尽美；在自身方面，我认真积累工作经验，注重专业理论知识的完善，以期能使自己的业务水平不断提高。我深知，在工作中员工态度的端正、工作的仔细和耐心是业务工作效率与质量的保证，员工工作环境的稳定及至行业工作经验的精熟是业务不受损失的唯一法则，在以后的工作中，我将一如概往地坚持上述工作原则，努力把本职岗位工作做“实”，做“细”，为城市所的建设和行业的发展做出自己应有的贡献。

烟草专卖工作个人总结篇十

尊敬的各位领导、各位同仁：

今天在市局领导的亲自指导下，召开了这次述职大会，烟草述职报告。这对我们承前启后，全面完成各项工作起到极大的推动作用。

襄城局（营销部）在市局党组的正确领导下，在地方政府和市局各职能部门的大力支持下，克服品牌置换带来的市场困难，坚持以人为本的工作理念，推动企业工作全面发展；坚

持服务市场、服务客户，促进卷烟销售；坚持专销结合，净化卷烟市场，坚持“抓住总量不放松，品种配置保结构，提高“三率”抓安全，强化管理保任务”的工作思路，全体干部职工团结奋斗，迎难而上，上半年较好地完成了各项各项经济指标和工作任务实现了襄城局安定团结无信访；安全工作无事故，查处案件无复议，执法管理无诉讼，引导消费无投诉的工作新局面。以下从两个方面向在座领导和同志们做一个汇报。不妥之处，请批评指正。

元一六月卷烟销售6317箱占年计划的44.5%，元一五月省外烟销售283箱，卷烟结构9722元，超计划722元/箱。专卖管理工作查获各类违法案件477起，案值474221.18元。查获各类违法卷烟4165.4条。其中，非渠道卷烟694.6条，假冒烟3470.8条，实现罚没收入13279.18元。组织市场清理整顿39次，出动车辆288次，5410人次。清查辖区零售户门店2827户；已查明辖区江浙人门店5户；逐一排查辖区三相电用户700户，未发现制假窝点。摧毁售假窝点6个，有力遏止了违法经营行为。党员先进性教育取的阶段性成果，经职工测评，满意度到95.6%，党组织的凝聚力、战斗力明显提高，党员的理想信念，宗旨观念、身份意识明显增强。半年工作中，主要做法是：

随着国家局“做大做强”战略的逐步推进，烟草行业的改革不断深入，湖北烟草“一厂两牌”的改革步伐不断加快。今年以来，红金龙品牌置换到位，对我局的卷烟销售工作造成巨大压力，消费者的吸食习惯受到冲击，零售户的经营不畅，市场销售不活，面对种种市场困难，一班人思想统一信念坚定，始终围绕把市场做畅，使卷烟销售稳中有升来思考问题，安排部署工作。

一是坚持一月一次经济运行分析会，达到统一思想，明确目标，调整市场服务措施之目的，坚持每月将任务分解到部，划分到线，落实到人。以天保旬、以旬保月、以月保年。每月的第一个工作日，将任务分解表，发到每个客服部。让大

家早知道，自己每个工作日的工作任务，早思考落实措施与方法，早进入工作状态。特别是四月、五月六月份，市场矛盾错综复杂社会库存量大等困难，又面临梅雨季节的到来，我们一方面加强管理，实行每日销售台帐式管理，做到每日公布各客服部当天销售情况。一方面积极调整服务策略，在积极引导，推介品牌的同时，手把手现场教零售户卷烟防霉度夏知识和技术，并印制了1500多份友情提示卡片发放到辖区经营户手中，把零售户的事，当作我们烟草自己的事，把零售户的利益，当作我们自己的利益，维护好、保护好、落实好。零售户经营的卷烟品种平均达十七、八个，落实卷烟零售标价工作遇到一定阻力，我们在先宣传，说明标价对大家提高经营卷烟利润有大的帮助，是烟草为维护和保障零售户合法利益的举措的同时，集中全局上下，利用休息时间规范制作价格标牌45000多个。一户一户，一个品种一个品种，上门贴到经营的货柜上，用我们的行动，让零售户深感烟草是其合法利益的维护者。

二是加强市场监控，严厉打击违法经营行为。专卖市场管理多年来，留给零售户的印象就是查烟。但形势的发展要求我们在工作中既要体现法律的威严，更要体现我们是零售户合法利益的维护者。在工作中，我们创新专卖管理日常工作方法，从宣传疏导入手，清品种查库存，提建议。从交谈中发现线索，从服务中挖掘线索。一方面宣传政策法规，引导零售户关注制假、售假等违法行为，同时向零售户发放四部联合通告1500多份，向社会和零售户赠送6月14日襄樊日报20xx多份，公布举报电话，鼓励零售户和社会各界参与并支持配合烟草打私、打假行动，共同规范卷烟市场，维护零售户的合法利益和消费者的合法利益不受侵害。我们今年内查获的6起售假窝点，就是在平常工作中与零售户交谈发现的线索。另一方面，使用“疏、查、堵”的方法，抽调人员，组成专班与高速公路管理局协作在二个高速公路入口处设立检查站。堵住违法三烟流入。清理区内茶楼、酒楼、宾馆等高档消费场所，切断违法三烟的主要消费供应链，净化市场，维护消费者和经营户的合法利益，提高市场占有率。

三是提供差异化服务，引导市场消费。全局上下围绕卷烟销售克服重重困难。始终坚持服务市场，服务零售户不动摇，主动深入市场，拜访零售户，做到不漏户；放弃休息时间服务零售户，不漏一家。拼服务，赢市场，促销售。客户管理在“打招呼、谈经营、看品种、算库存、提建议、上销量”的工作规范下各显其能，各尽其责，心里装着销售，两腿跑着市场，用真情换真心，用服务赢市场，顶着市场压力，克服品种置换带来的重重困难，实现了四一六月份连续超计划累计255箱的局面。圆满地完成了各项经济指标。