

最新烟草专卖工作总结及下步工作打算

烟草工作总结(优秀5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

烟草专卖工作总结及下步工作打算篇一

20xx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。现将烟草的营销工作总结范文如下：

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。

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。

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。

总结：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。

烟草专卖工作总结及下步工作打算篇二

回顾半年来的工作，我们主要是从以下几个方面努力的：

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。

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营销力度也有所加强。今年共销售省外名优卷烟163箱；与去年同比增加89箱，销售毛利同比增长12.4万元。

烟草专卖工作总结及下步工作打算篇三

转眼间年即将逝去，时间过得真快。新的一年又将到来，回顾这一年来的工作，才发现自己的成绩虽未拔得头筹，但也名列前茅，位居三甲。现在想来，能取得这样的成绩，固然同单位领导的关怀、各位同志的帮助不无干系，但同自己的努力和付出的辛勤也同样密不可分。现就我个人方面的原因做一下分析：

作为一名濒临破产企业的下岗职工，自从年被招入烟草公司至今已过了三年多的时间。深深知道爱岗敬业的重要和一份工作的来之不易，对烟草公司招收我怀着一份深深感激之情的也许正是这样，才使我对新的工作充满热情。正所谓隔行如隔山，对于从事烟草公司客户经理一职来说，以前所学知识和工作经验完全无用武之地，以前的财务工作是对着表格来做。现在要面对的一个个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。想尽一切办法，利用业余时间向一些老同志请教，但是由于这项工作在县起步较晚，也算是一种新生事物，实在没有太多现成的经验可学，一切几乎全靠自己摸索，包括怎样搞好同客户的关系，怎样培育新的卷烟品牌，怎样调剂卷烟品种来满足不同的消费地域和群体等等。总之，学这学那只有一个目的那就是尽快掌握新的工作要领，满足新的工作要求，使之成为我新的人生起点。

充实头脑，抓紧一切时间学习业务知识。提高工作技能的同时，更注重与所里的同事们之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个所就是一个家，所里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事们之间的团结协作也是很重要的不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我单

位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们关系非常融洽，为我工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

同我每天接触较多的就要算是卷烟零售客户了没有他支持，作为烟草公司的客户经理。所做的一切全是无用功，通过两年多的磨合，同他之间建立了牢不可破的亲情关系。因此我必须把他利益放在第一位，设身处地为他利益着想，这样做的目的也正是为了使成为我公司忠实的客户，把我作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，客户能获得较大利益的时候他也就真正成为了烟草公司的销售终端，为公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

同卷烟经营户的关系也进入一个新阶段，进入年。对他可说是已经非常熟悉了谁较爱卖什么样的卷烟，谁较爱老品牌，谁较爱新品牌，谁几天该补一次货等，都了如指掌，对于他提出的一些问题我也能够及时处理并提供帮助。对于个性化服务，更是驾轻就熟，运用自如，把自己的手机号给每个经销户都留了一份，谁有问题可以随时同我联系，对于该补仓而未补的情况，也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，对此都非常感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟一定会告知他一个合理的理由。现在广大农民的收入还较有限，消费水平也较城市低很多，加上外出务工人员较多，所以五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。访销过程中，就有很多经销户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，对他提出的问题一一答复，不论时间再晚都会解释清楚每个问题，真到满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他来说却是一种信息的传达，使他增加了对我对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，会认为

是烟草公司故意不给他烟，断他财路，就会转而向别的地方寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。由于我与经销户的沟通，都非常理解和支持我工作，这种融洽的关系也使我受益匪浅，向我反馈了很多有价值的需求信息，更有经销户直接拒绝那些来路不明的私烟，认为通过我给他订的卷烟才货真价实。

有了自信才有取得成功的可能性，自信是使看似不可为的事情取得成功的前提。而乐观却是一种对于工作的态度，视工作为快乐、享受，必然会得到工作给你带来的较大回报。自从进入烟草公司以来，对于领导及单位交给的各项任务都持自信和乐观的心态：别人能完成的也能完成，能做好的也同样做得出色，并不比他差。对于每月的任务指标，由于我对于经销户的真情实感及他大力支持，完全有把握很好地完成，事实也果真如此，这样的工作业绩也使我感受到成功的快乐。正所谓知足者常乐，快乐正是来自于低起点的目标定位，这样的定位使我很快便实现了一个个的目标，而正是一个个目标实现的积累收到意想不到结果，也使我从中得到更大的乐趣，使我懂得在工作中一定要有自己实现工作任务的标准，哪怕它与实际目标有一定差距，那也没什么，先把它实现了吧，然后再做其他这样就是享受工作了而不会感到带给你压力，就会更加热爱自己的工作，也会干出更多的成绩。因此保持良好的心态以及乐观自信的工作态度也是取得成绩的保证。

只要你努力了终究会得到回报，态度决定一切。成绩只代表过去，这点成绩的取得有我辛勤和汗水，更离不开同志们协助以及经销户的大力配合，这是大家共同努力的结果。尽管有了成绩，但是和先进同志相比还是有很大差距，还有努力的余地。因此，会在新的一年里以此为新的起点，去开拓更灿烂辉煌的局面。

烟草专卖工作总结及下步工作打算篇四

2011年以来□xxx烟草局在市局（公司）党组及保卫科的正确领导下，全面落实科学发展观，坚持“以人为本”，构建“和谐梁烟”，全面落实安全生产主体责任，落实“一岗双责”制，本着对企业对职工高度负责的精神坚持安全工作常抓不懈，确保了企业安全无事故，为建设“严格规范、富有效率、充满活力”梁园烟草创造了宽松的环境。我们主要做法是：

安全工作至关企业平稳发展、责任大、任务重。08年以来我们本着对企业高度负责的精神，坚持围绕经营抓安全，抓好安全保经营的指导思想，把安全工作摆到了新的高度。在当前行业整体工作正在深入地展开，各项工作千头万绪的情况下，明确了“安全无小事，安全是效益”的思路。做到了年初有部署、有要求、有目标；实施中有检查、有整改；半年有总结、有评比、有奖惩；坚持宣传与教育相结合；人防与技防结合的工作思想，确保安全工作常抓不懈，我们从增强全局干部职工安全意识入手，围绕企业卷烟经营开展了不间断的安全教育，实施安全工作全员参与，全员发动，为确保安全工作顺利开展打下了基础今年初，市局工作会议之后，参照市局安全稳定责任书模式，我们迅速行动，局党组与各部门科室签了2008年安全稳定工作责任书，进一步明确责任，细化目标，做到责任到人，分工明确，确保了今年安全工作深入开展。由于领导重视，组织得力，宣传到位从而为我局安全工作上台阶打下坚实基础。

2008年，我们认真贯彻落实盛市局安全工作文件精神，及时将有关文件精神传达到每个干部职工，进行学习领会。先后积极有效地开展了一系列宣传和专项整改活动，以“百日安全活动”、“119”消防宣传周、安全生产月、交通安全专项活动为重点，以点带面，深入切实将安全做实做好：

- 1、为确保“百日安全活动”的顺利和有效开展，专门召开了

动员会议，对该项工作进行了专题研讨和部署，确定了具体活动方案，成立了以局长、经理任组长的“百日安全活动”领导小组，全面负责活动的组织和领导工作。为营造浓厚安全舆论氛围，进行了大力宣传和教育，分别在办公区悬挂横幅、张贴标语、开辟专栏，印发安全宣传资料，并组织职工进一步学习《消防法》、《中华人民共和国安全生产法》等有关法律法规，观看安全教育宣传片，组织全体人员进行安全知识测试，考试成绩予以公布，并纳入月底“两个至上”在岗位比争活动评比考核。通过一系列宣传与教育活动的开展，进一步增强全员安全意识，丰富安全知识，营造了浓厚“百日安全活动”舆论氛围。

2、立足实际，认真开展交通安全专项治理，组织传达贯彻豫烟安（2008）5号文件精神，结合隐患排查活动与警民共建活动，将我单位交通安全工作抓紧抓实：组织全体驾驶人员，集中进行专题培训，联合市交警大队进行业务培训，认真学习单位2008年车辆管理办法，对驾驶员进行重新资格认定，严格把关，登记备案；与驾驶人员签订安全责任书，进一步强化责任，增强责任意识和安全驾驶意识；坚持每月交通安全例会，搞好与交通部门的警民共建活动。

3、广泛开展安全宣传教育和发动，分部门、分科室进行安全培训教育，今年分别进行了机关、专卖、营销、配送等人员专项安全教育，集中领会贯彻盛市局安全文件，真正使安全意识入脑入心，促使全职干部职工时时刻刻绷紧安全弦。

今年以来，我们围绕“认真贯彻盛市局安全文件，完善基础设施建设，抓好隐患排查，提高全员综合安全素质”的重点，开展了不间断的安全隐患排查与整改，加大安全投入，确保安全无隐患。

继续坚持安全隐患科室部门上报制，每月底由各科室部门自行进行安全隐患自查，填写安全隐患自查报告表，由部门主要负责人签字后上报保卫科备案，保卫科、办公室定时进行安

全检查，对发现隐患不及时上报的参照“2008年安全管理规定”进行处罚，并将安全工作纳入比争活动和评比考核之中，在本局范围实行安全工作一票否决，较好促进了安全工作，安全氛围日益浓厚，全员参与安全工作，保安全，抓安全的自觉性得以提高。此外，北京2008奥运会在北京举行，按照市局统一部署，为了在奥运会召开期间营造良好的安全氛围，局党组高度重视安全生产工作，通过一把手亲自抓，全员全参与的形式，提高警惕，加大力度对存在的各项安全隐患进行摸底排查，绝不放过任何影响安全生产的蛛丝马迹。同时，进入七月份以来，实施重点部位24小时值班巡逻，每天由值班负责人、值班人员、值班司机落实到人，全体班子成员和中层领导通讯联络保持全天候畅通。

值班期间坚决落实责任追究制，完善交接班制度，实施“谁在岗、谁负责”，增强责任心，做好安全防范。

烟草专卖工作总结及下步工作打算篇五

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：

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！