

# 2023年烟草营销部对标工作总结报告(模板7篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 烟草营销部对标工作总结报告篇一

20\_\_年，营销部的主要工作之一将放在提高散客入住率上。我们拥有大多数酒店不具备的优势，那就是良好的区位优势与便利的交通条件。我们会利用所有可能的工具(网络、报刊、杂志及短消息的应用)加大对酒店的宣传力度。力争全年在散客的入住率上有较大提高。

### 2、加强与各大旅行社间联系

20\_\_年营销部拟定在旅游黄金周到来之前，利用周末的休息时间，到省内几大的旅游城市(张家界、吉首、衡阳、岳阳、韶山等)进行走访，与地州市的各大旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确保酒店客房的收入。

### 3、加强主题、价格、渠道营销策略的应用

20\_\_年营销部会根据不同的节日、不同的季节制定相应的营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房，棋牌，餐饮组合销售。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。

### 4、加强部门间的沟通协作

## 5、具体的目标明确

a□会议计划收入为13万，理想目标是完成15万。

b□会议团队、旅行团队的总收入力争达到45万。

c□由营销部带来的餐饮收入突破40万

## 烟草营销部对标工作总结报告篇二

20xx年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

在20xx中，坚决贯彻xx厂家的政策。学习、制定销售各环节话术，产品的核心竞争优势，和市场部共同策划宣传的形象、品牌的形象，在各媒体里如；广播电台、报刊杂志等，使我们的知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计发三万余条，团队建设方面；制定了详细的销售人员考核标准、销售部运行制度、工作流程、团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面工作中我们做的还有很大的差距。

从销量上看，我们的工作做的是不好的，销售业绩的确很不理想。

1、销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的要性不强。

2、对客户关系维护很差

销售顾问最基本的客户留资率、基盘客户、回访量太少。一

个月的时间里，总共八个销售顾问一天拜访的客户量20余个，手中的意向客户平均只有七八个。从数字上看销售顾问的基盘客户是非常少的，每次搞活动邀约客户、很不理想。导致有些活动无法进行。

### 3、沟通不够深入

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

### 4、工作没有一个明确的目标和详细的计划

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

### 5、销售人员的素质形象、业务知识不高

个别业务员的自身素质低下、顽固不化恶习很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力和形象、素质还有待提高。

## 烟草营销部对标工作总结报告篇三

我受xx村村民委员会的委托，将xx年一年来的工作状况向在座的各位党员、干部、各位村民代表作一个简要的汇报，并请予审议。

一年来，村民委员会全体干部，认真履行年初提出的各项工作任务，凭着对工作的热情，对村民的情意与期望，时刻牢记为人民服务的宗旨，严格要求自我。为了提高村委班子的自身工作潜力和学习水平，边工作边学习，担负起个主角，

不断拓展知识面，努力提高自身素质，用群众的满意度来衡量自我的工作。用过硬的工作潜力、踏实的工作作风，埋头苦干的工作精神，赢得了村民的信任和支持。一年来，为农业增效、为村民增收、为建设社会主义新农村，作出了自我应有的贡献。

一年来的主要工作状况：巩固发展余岭村高山无公害蔬菜基地、无公害水果基地、和竹笋两用林基地，为农业增效、农民增收打下良好的基础。

2、为乡村旅游业的发展，开发栝苍古道旅游，投入金100多万元，重建余岭头莲圣寺，现正处于施工阶段，计划在xx年11月底完工。

莲圣寺的建成后将吸引超多的游客，拉动农家乐的发展，增加二、三产业发展，是我村经济收入的一个新增长点。

如何做好乡村旅游，开发栝苍古道，是一个任重而道远的任务，单靠我们这一代是很难完成的，但我们要为下一代铺好路、打好基础。尽管今年年初大家扎紧裤带，踊跃捐款，但缺口还很处的好评大。还需各方的努力和支持。

3、人口与计划生育工作有序开展，每年两次的查环、查孕工作基本完成，得到街道办事的好评。但还需有待提高，由于外出务工人员较多而分散，给计划生育工作来必须的难度，个别对象计划生育意识淡薄，存在着自认为不再生育，查环与不查环无所谓的思想。个性是避孕措施推出自行选取后，放环对象难以落实。所以要做好宣传引导工作，党员、干部、村民代表要以身作则起带头模范作用。

4、环境卫生工作有了很大的改观。集中整治与连户保干相结合。一年来组织了两次大规模清理，并发动各户做好环境卫生工作，村民对环境卫生意识增强，村委还专门指定了村干部分管环境卫生工作。

5、用心开展精神礼貌建设，树新风、塑形象活动，为树立好乡村礼貌，做好敬老爱幼活动，开展评比十佳好婆婆、十佳好媳妇活动，树立良好的社会氛围。

6、森林防火工作有所好转，野外用火得到进一步的控制□xx年森林火灾发生频繁，虽没有发生大的损失，但影响极坏。自xx年12月份以来，谁在野外用火，谁就鸣锣示警五天处罚，教育面相当广。有效的控制了野外用火。

7、社会稳定工作比较好，近几年来我村没有发生群体上访事件，个性是今年的退伍军人上访，我村用心做好退伍人员的工作，我村处于零上访状态，给上级留下好的影响。今年上半年，为莲圣寺重建工程的地基落实状况，个别对象向上级反映了有关状况，村委得知后，村双委用心心的工作，并多次召开了相关村的村民代表会议和村民大会，广泛征求意见，并且一次性解决了拖欠十几年的疑难问题。

8民事纠纷和社会治安状态良好，今年来，我村没有发生民事纠纷案件，社会治安稳定，村民安居乐业。

9、社会医疗保险和农村住房保险全面完成，村民对社会医疗保险意识增强，社会医疗保险给一些困难就医人员带来了很大的帮忙，这是政府推出的帮扶农民的好政策。

## 二、今后的工作思路与要求

1、我们要一步一个脚印，一年一个台阶，继续巩固发展余岭村的高山无公害蔬菜基地、无公害水果基地、和竹笋两用林基地，做好农业大文章。

2、做好、做强“古道”开发，用心争取立项，向“古道”旅游，谋发展，要效益。

3、用心发展“农家乐”以生态旅游，“农家乐”为一体做好

一篇文章。

4、做好防火林带、区域、道路建设，采用块石建筑道路让游客真正体现出“古道”的风味。

5、做好环境卫生工作，营造一个良好的氛围，让游客感到生态环境的优美。

6、做好宣传工作，严禁一切野外用火，这是一个常抓不懈决不放松的工作。

7、认真落实计划生育村级自我管理，自我服务，制订完善好计划生育自治章程，继续做好一年两次的查环、查孕和一胎放环的落实工作，采取一系列的措施，党员、干部联系制度，把计划生育工作，作为重中之重来抓。计划生育工作务必到达“两个”百分之百。

如何才能建设一支过硬的村两委队伍，真正为村民服务，让村民信得过，放得了心几年来，用心推行村级民主管理，努力构建党支部领导的村民自治机制，实行“村民自我管理，自我服务”，按建设新农村建设的要求，确保村民的监督权，落实村民的参与权，保障村民的表决权，完善村民的监督权，推出余岭村契约化管理，程序化运作。村委一班人始终坚持大事必商量，小事多通气，难事多挑担子，合作共事，默契配合，坦诚相见，互谅互让，尽职尽责。搞好团结的同时，始终不忘把好廉洁这一关，而抓廉洁的关键是建设项目和财务，在项目建设方面，按程序办事，召开党员、干部、代表会，公开招投标。村里的每一分钱，村干部都花得明明白白，用得其所，使在刀刃上，财务开支每季度公布一次，每半年，在党员、村民代表会上通报一次。理解群众的监督。并建立了村民议事制度，由群众测评，使村里所办的每件大事小事都有章可循。

回顾一年来村民委员会所做的工作和所取得的一些成绩离不

开上级政府的支持和帮忙，是街道党工委和办事处的指导和帮忙的结果，是全体党员、干部及全体村民共同努力的结果，向所有支持、帮忙、关心余岭的各级领导表示感激，向所有余岭村的党员、干部，全体村民感激。

## 烟草营销部对标工作总结报告篇四

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，都与我所谓成绩密不可分，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，对此我有亲身体会，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。

## **烟草营销部对标工作总结报告篇五**

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銷售力度也有所加强。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营销秩序。

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。

共2页，当前第2页12

## 烟草营销部对标工作总结报告篇六

现在，我代表公司向大会作工作报告，请各位代表审议并提出意见。

20xx年，思想政治工作部在公司党委领导下，从党建、工会、宣传三个方面积极开展部门各项工作，为努力提高党群工作水平，加强同心文化的宣贯和融合，为公司生产经营提供了坚强的保障。

适时优化和调整基层党组织架构，做到支部建在项目上，作用发挥在岗位上。按照党建达标工作的要求，结合公司工作实际，制定并印发了《产业公司创先争优“添动力、弘文化、促学习”三大主题活动实施方案》；《产业公司创先争优领导点评制度》等一系列制度，为党建工作的规范化、标准化和制度化建设提供了依据，并顺利通过全年的党建联查。积

积极开展评选先进活动和各种主题活动，充分调动广大党员职工的积极性，发挥自己的先锋模范作用。

今年，年初工会组织召开了二届二次职代会，对公司的工作情况和存在的问题都及时向大家汇报。平时充分发扬民主管理监督机制，并组织开展合理建议活动。截止目前，全年共收到针对公司生产经营，安全生产，项目建设等中心工作近200条，并已转发相关部门予以处理，对优秀的建议进行了奖励。

在产业公司领导的重视和支持下，及时组织大家学习了“关于贯彻落实国务院办公厅关于坚决遏制重特大火灾事故的通知”“安全生产九禁令”“十杜绝”“2.27、3.14，5.8，5.12，6.7，9.24等事故通报”“中国大唐发承包工程管理规定”等相关文件及上级公司会议精神。组织各单位积极开展施工现场、交通、消防、防汛等各类专项安全隐患排查、整改活动，全公司发现安全隐患217项，截止10月25日完成203项，其余14项均按督导计划正在落实整改当中。全年积极开展安全生产月、四查一改等安全专项活动。通过以上的努力，目前尚未发生人轻伤以上的事故，完成了安全生产“零事故”目标。

## 1□20xx年公司营业情况

### 2、以市场为导向，积极拓展业务

今年，严厉的国家调控措施使得房地产业正在加快洗牌。未来的房地产市场应该是集约化、规模化的发展趋势。因此，作为一家专业的房产公司在规避市场风险的同时，也要积极的开拓新的业务市场。今年，我们花了大力气，顶着很大的压力终于拿到了城市广场北区四期房屋建筑总承包工程的招标书。在北京深圳也落实好相应的工作项目。从而使公司不仅在本地深深地扎根，还要不遗余力的向外伸展开来，不放弃每一个机会。

### 3、今年的重点任务

要实现以下半年的重点工作必须狠抓在建项目的建设。坚持“安全第一”的目标不动摇，完善安全考核奖惩机制的进一步加强，提高全员的安全意识。经常深入工程一线，在确保工程进度的同时，改进施工方法，确保关键节点的如期实现。

结合公司跨区域的项目建设，比如北京、深圳等地，形成两线作战的格局，需要管理模式的调整，优化。引进优秀的高素质人才，合理配置营销、研发、经营、工程等部门的专业人才。确保各个项目能更好的被完成。

随着融资形势的吃紧，以及通胀压力、利率调整，房产市场传统融资渠道更加拥堵，在做好财务工作的同时，我们要加强公司的财务策划工作，更加注重资本运营及财务统筹。形成“心中有大帐，笔下算小钱”的局面，使公司各项目推进的资金有所保障。

营销人员是我们公司的一面镜子。他们的言行举止代表着我们的公司形象，也间接影响销售业绩。要下大力打造一支支好的营销团队。通过对置业顾问的礼仪、房建知识等培训，擦亮营销团队的窗户。与此同时，积极探索新的营销方式。比如，可以以客户体验式营销为基础，诱发客户的潜在消费欲望。结合市场需求，提供增值服务，打造自身物业服务的亮点，提升自身品牌的价值与促进产品的销售。

面对日趋激烈的行业竞争和瞬息万变的国际形势，我们身负重任，敢于面对更大的挑战。作为的一份子，我们会团结一心，秉承“同心文化”的精神，以发展为第一要务，努力为公司贡献自己的一份力量。

# 烟草营销部对标工作总结报告篇七

## 一、主要工作完成情况

一年来，我中心从严要求规范程序，使中心的运行质态有了显著的提高，工作人员的精神面貌焕然一新，服务意识得到了进一步强化，有效促进了95598中心工作的规范化水平。

### （二）苦练内功，稳步提高员工综合素质

热线工作质量的提高永无止境，并与每一个员工的综合素质密切相关。为此，中心狠抓队伍建设，苦练内功，切实提高整体战斗力。一方面，对全体工作人员进行广泛的政治思想和职业道德教育。另一方面，为确保服务全过程的高效运行，深入开展了各种业务技能培训、岗位练兵、竞赛和学习交流活动，最大限度地提升了工作人员的服务技能和业务水平。

### （三）求真务实，推动热线工作取得实效

一年来，中心全体员工始终牢记公司党委对热线工作的要求，努力在构筑服务客户的绿色通道上下功夫。在日常工作中，大家都能够带着感情倾听客户的意见，带着责任处理群众的投诉，做到咨询性问题当场回答，投诉性或建议性问题认真了解，及时落实有关部门妥善处理，以真情实感、真心实意的实际行动为广大客户排忧解难，真正做到接听电话要倾心，了解问题要耐心，转办交办单要细心，解答咨询要热心，回访交流要真心。