

最新烟草工作总结和工作计划(通用9篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

烟草工作总结和工作计划篇一

根据营销、物流工作会议精神，为切实做好销售工作稳中有升□x烟草专卖局（分公司）提出近阶段卷烟销售工作思路。

20xx年以来xx分公司紧紧围绕以下几方面开展销售工作：

- 1、强化客户经理拜访力度，加强客户经营指导。针对节后卷烟销售出现下滑趋势，今年2月x县强化客户经理的拜访力度，要求客户经理除了日常的计划拜访之外，在2月23日至28日对片区所有客户至少走访一次，进行市场信息收集、卷烟经营指导。
- 2、查找薄弱环节，加强省外重点品牌的推介。结合x县市场的实际，以红金龙品牌系列作为省外烟销售提升的突破口，将红金龙品牌系列的销售量纳入客户经理考核中，加强客户经理对该品牌推介引导，以此促进省外烟销售总量的提升。
- 3、把握销售增长点，做好新品牌上市推介工作。在今年新品牌豪运狼、纯金狼、泰山、庐山、小熊猫上市之际，加强客户经理的走访宣传，以上柜增量为目标，将新品牌的上柜率作为当月客户经理kpi考核的重要指标，提高客户经理新品牌培育的积极性。
- 4、实时跟踪，保证订货成功率。受季节性因素的影响，当前卷烟周转较慢，客户库存增多，造成客户容易忽视或者忘记

订货，对此□x县分公司除了客户经理拜访提醒订货之外，在下午时间，再次用电话进行友情提示，要求覆盖面达到100%，保证客户的订货成功率。

5、专销结合，加强市场监管。春节过后这段时间是礼品烟回流的高峰期，为了防止乱渠道礼品烟的回流□x县加强对重点户的销售跟踪，收集卷烟市场信息，及时向市管员提供有价值的信息，以此加强专销两员的沟通，减少乱渠道卷x对x县市场的冲击。

1月份x县共销售卷烟1527.7箱，同比增加236.36箱，增长18.3%；条均价83.1元，同比增加3.8元，增长3.86%；狼系列777.16箱，同比增加152.49箱，增长24.41%；省外烟512.1箱，占总量33.5%，同比增加114.53箱，增长28.81%；低档烟143.94箱，同比下降5.23箱，降幅3.51%。

1、受经济因素影响，客户卷烟周转较慢。根了解□x县兴泰开发区有50%以上的工厂业务量减少，15%的工厂处于半停业状态，一些外来打工者回乡，或者处于半失业状态，消费能力和水平有所下降，零售户卷烟销售出现周转缓慢，库存量增大的现象。据调查，当前有70.7%的客户社会库存量超过周转数1倍以上。可见，消费者的购买力下降，造成零售客户卷烟库存量不断加大，从而影响到卷烟销售总量的提升。

2、部分货源不能满足。一是省产三、四类卷烟无法满足市场需求；二是五类烟吉庆狮被整合，前门只投放农村市场，富健狮限量供应，最高只能订到10条，造成该档次的主销品牌无法满足消费者需求。该价位所腾出的市场空间，其它同档次品牌受口味因素的影响一时无法完全替代，从而给假、乱渠道卷烟带来市场机会，最终影响到卷烟销量。

3、客户订货率有待进一步提高。2月1日至3月22日□x县应订客户6941户次，实订客户6809户次，因库存与资金因素，订

货成功率98.1%。虽然完成省、市公司下达97%的目标，但如果订货成功率100%算，每户次按一次25条订货计算，132户次就可以多订66件，这样销售总量就可以达到7165件，同比销售目标可以增长3.1%；可见，订货成功率在一定程度上影响到x县的销售提升。

4、礼品烟、乱渠道卷烟增多，侵占市场空间。春节过后，一些礼品烟如中华、软灰狼开始回流市场，从而占领了部分高档卷烟市场。另外，乱渠道卷烟如阿诗玛、小熊猫也在一定程度上冲击着x县卷烟市场。

分析x县今年销售总量不足的同时，我们从销售数据中也发现其他经营指标的差距，如条均价增长3.86%，与全市的5%有一定差距；省内一类烟同比下降2.74%，省外二类烟下降11.36%，在一定程度上影响着x县卷烟销售结构的提升。

1、统一思想，明确目标于3月23日下午3点，召开“三员”信息交流会，传达上星期四、星期五漳州市公司召开的《营销、物流工作例会》精神，分析当前卷烟市场情况，明确今后一阶段x分公司卷烟销售目标“一个确保，二个增长”即确保卷烟销售总量稳中有升，提高省内一类烟、二类烟销量，以统一“三员”的思想，做到力往一处使。

2、修订、完善现有考核办法，转变客户经理工作重点，提高客户经理工作积极性从四月份开始，在原有《客户经理考核方案》的基础上，结合当前卷烟销售工作情况，修整部分考核内容，以转变客户经理工作重点，提高客户经理工作积极性。

一是改变销售指标考核内容。由原来的总量、低档烟、条均价改为总量、省内一类烟、二类烟，确保与近段的工作目标相一致。

二是提高卷烟销售任务指标项目分值的比重，由原来的24分，

提高到60分，提高36个百分点，以提高考核权重引起客户经理对销售工作的高度重视，同时降低其它各项目的分值。

3、科学合理设定考核指标，提高客户经理工作热情

为确保所设定的考核指标科学合理，客户服务中心在制定指标时，根据历史销售数据和销售趋势预测等，确定总体目标（总量、狼系列一类烟、狼系列二类烟），再根据各片区的实际情况（所占比重），合理划分各片区每月的销售指标，并于每月最后一天下午召开部门会议，向各客户经理通报下个月所核定的指标值及该值是如何计算（客户经理可以提出意见），经客户经理确认后，与客户经理签订销售责任状，通过此项措施，增强考核指标的透明度，提高客户经理工作热情，确保客户经理全身心的投入到工作中去，完成销售指标。在确定销售指标后，客户经理应将任务指标合理划分到每个订货日，并做好销售跟踪，同时建立逐层销售情况反馈机制，每个订货日由客户经理反馈给服务部负责人，服务部负责人反馈给客户服务中心，以便客户服务中心及时掌握市场动态。

4、加强专销结合，实现信息共享

一是强化专销联席会议例会制度。为进一步加强专销结合，更好服务零售户和消费者，及时反馈、解决辖区市场存在的异常情况和问题，净化卷烟市场，维护卷烟经营秩序，经研究决定，制定专销联席会议例会制度，将每月第四周星期三下午15：30定为会议时间，会上与会人员必须根据各自岗位情况汇报一个月来的工作情况、收集的信息及存在问题进行交流与探讨，从而为卷烟经营和专卖管理提供有力的信息支撑和解决平台。

二是建立专销人员定期市场反馈机制。为便于专销人员间的信息交流与沟通，经研究决定，建立专销人员定期市场反馈机制，将每星期五下午定为专销人员交流沟通日。会上专销

人员必须就一周以来市场走访情况、卷烟销售情况及收集到的各类信息、存在问题等进行交流，以实现信息资源共享，从而为专销人员更好地做好下周工作提供保证。

三是联合走访，提高解决问题效率。为更快更好地解决专销人员工作中碰到的问题，客户经理与市管员每周至少联合拜访客户一次，收集市场信息，对存在的问题能当场解决的当场解决，以切实提高工作效率。

5、加强市场清理力度，为卷烟销售保驾护航

当前制约一、二类狼的主要因素之一是倒流烟的影响，从有关信息表明，目前除古田狼外，其它狼系列都有不同程度的倒挂价，幅度在1-5元不等，因此在今后一阶段时间内将加强市场清理力度，为卷烟销售保驾护航。

一是下大力气狠抓市场管理，最大限度治理假冒卷烟和市外乱渠道卷烟对市场的冲击。根据计划安排，3月-6月采取的主要措施有：要求专销人员每月根据片区销售情况撰写市场分析报告，及时掌握市场动态；开始百日集中整治行动，以15件以上零售户、违规转化户、特殊场所、食杂批发户为重点开展一次综合治理活动，严厉打击无证经营和非法经营行为，以防再次违法经营，为09年上半年特别是梅雨销售淡季的销售创造较大的市场增长空间；适时开展专项整治活动，于“3.15”、“五一”等期间分阶段、分步骤开展专项整治行动，将采取日常突击检查、夜间巡查、清晨巡查、布控巡查、联合公安工商检查等方式，工作重点有三：车站、辖区毗邻地带的非法渠道卷烟、农村市场的假冒卷烟以及个别云霄、龙海人流动兜售假冒卷烟的整治。截止3月23日共查获案件10起，涉案卷烟133.7条，厅装双喜56厅，其中一般案件6起，无证经营案件3起，涉案卷烟22条（当场移交工商部门），平和人到x县兜售假冒卷烟1起，涉案卷烟12条，已移交公安部门调查处理（拘留1天罚款17000元）。

二是严防死守，让制假售假无处藏身。首先是加大对原有制假窝点的回查力度，坚决杜绝原有窝点死灰复燃；其次是对新增窝点，采取抬头就打的高压态势，从“精、细、实、准”四字标准上下功夫，提高稽查打击的精确性，着重解决打击窝点工作重心不突出的问题；在打网工作方面，加强做好信息收集、反馈等工作，进一步健全信息网络，及时分析总结去年2月份打网工作的经验和不足，发挥卷烟网络效应，精确地掌握辖区市场动态，培养网络案件经营意识，进一步净化卷烟市场，争取今年打网工作有新突破，主要从以下几个方面着手：一进货异常户，二违规嫌疑户，三经营工作困难户，四是其他三员（送货员、客户经理、电访员）信息反馈户。

一是严格按照省市局要求稳步开展换发许可证，搞好换证与零售户合理布局、优化市场资源配置相结合，以此契机提高许可证对销售的促进作用。

二是加大农村市场的办证力度，拓宽卷烟销售渠道。根据市场调查，目前在辖区内还存在无证户，那些无证户的存在为假乱渠道卷烟提供销售渠道，尤其是农村市场，为此，我们要充分挖掘农村市场的卷烟销售潜力，对符合办证条件的无证户给予办证，将其纳入卷烟销售网络中，并对其服务与管理，减少假乱渠道烟的销售源头。截止23日，全县新办证17户，其中，农村客户10户。

三是加大县际接壤处的办证力度，并纳入重点监控范围，最大限度制止外地卷烟倒流辖区带来市场冲击。

四是在办证领域开展各种形式多样、内容丰富的活动，努力做到许可证的办理在不违反专卖法律法规的前提下的市场效益最大化，最大限度保证企业的经营效益，压缩企业的经营成本。

此外，在日常工作中还应做好客户订货情况跟踪，及时提醒

未订货客户，以提高客户订货成功率，避免客户因忘记订货而产生卷烟货源断档，同时与市管员充分沟通，对符合条件提高月供应量的客户及时申报，以满足客户的订货需求。

以上是x分公司20xx年近阶段卷烟销售的一些思路，届时，如与市公司有冲突，将严格按照市公司要求开展卷烟销售各项工作，确保今年圆满完成各项销售指标。

烟草工作总结和工作计划篇二

由于镇地处城区，有工业的区位优势，也有种植其它经济作物的区位优势。农户种烟的积极性相对较低。品种改k326后，又有部分烟农放弃不种。为了完成上级下达的目标任务，我站全体烟技员积极宣传优惠政策，走家串户摸底，情感触动发动面积。政府多次召开面积会，并与各村签订责任状。两个乡镇有30%的面积是村干部自己种。其中镇一都村村干部面积占50%。而上坪村、二都、三都村村里出台优惠政策引进外乡镇烟农种烟，较好完成当年的策划目标。

虽然我站设施条件很差，但我们的工作始终以创建标准烟草站为目标。抓好管理，做好内业资料，力争这一全新的工作做好。

1、考核到位。对技术员的考核检查，在生产各时期，实行公平，公正，公开的考核制度，并打分公布。对检查到各村生产中存在的优缺点，站务会上通报。并督促烟技员是否有对烟农追踪整改、纠正到位。由于站对村检查工作很难处处到位，那就要求技术员在站务会上把工作中存在的问题，自己先讲话，并做好记录，如果发现问题报喜不报忧一律按瞒报或工作未到位论处。对每次检查发现问题而没有报的烟技员开会时让他先讲，对善于发现问题的给予表扬和肯定。这样站里下去检查进就具有针对性，克服了工作的盲目性，提高了技术员工作的主动性，对当前发现的问题大家参考讨论，形成共识。对解决不了的问题上报烟叶股，确保公司各项技

术落实到位。

2、培训到位。在生产各时期，先站里对烟技员、示范户培训，然后由技术员安排好时间，站长、副站长抽空看技术员对烟农培训。培训形式多样，可以集中晚上培训，也可以三五成群在田间地头现场培训。在分级培训上，从6月份下第一烤就开始，每次开站务会时，轮流每两个烟技员各带二杆烟，会后现场分级，大家点评。通过边分级边点评，既可以发现生产上存在的问题，又可以提高分级水平。同时也要求烟技员回村后也用同样的方法做。从而使今年收购人员的等级观念有明显增强，收购平稳，交接顺利。

3、扎实工作。要求驻村烟技员不参与(包括晚上)。确保上班时间，确保有精力指导生产，严肃劳动纪律。

4、加强学习。在站务会上认真带头学习各项规章制度，严格执行各项廉政制度，待人诚恳、处事公正。通过学习不断提高自己与大家爱岗敬业和工作的主动性。培养协作意识、团队意识和大局观念。不断提高业务能力与服务意识。

5、推广新技术。我站对新技术的推广卓有成效：一是100%推行漂浮集中育苗，剪叶消毒，及时药物控病；二是严格控制肥料，不让烟农私下到外面买肥；三是100%掀膜培土；四是烟农能自觉领取配套农药积极防病，较好扭转原来烟叶得病后再买药防治的被动观念；五是烟农对现行的烘烤技术的掌握有明显进步；六是农业机械的推广得到加强，目前我站农户购买自动喷雾器42台，培土机35台，台式剪叶器2台，智能化烤房451座，能承烤烟叶6800亩，近年来的路、水渠、桥、坝等烟基工程各村都有配套，大大减轻了烟农的劳动强度，提高了劳动效率。现代农业已初具规模。

6、大灾之年、工作更需韧劲。不平凡的灾害频发，且强度大。去年年底开始起垄遇烂冬，使烟畦土块板结，造成烟叶根系不发达，来苗慢。3月11日晚一场大霜冻把刚种下去的烟叶冻

死冻坏，造成烟叶蹲苗；4月份烟叶返苗后，长期连续的阴雨，减少了烟叶的光合作用，烟叶干物质积累少。虽然烟株株形与单叶数同往年一样，但烤后的单叶重非常轻，色泽淡。与往年对比每亩平均减产近三分之一。烟叶进入旺长期后，罕见的暴风冰雹袭击，轻的叶片折断，烟株倒伏，严重的整株折断。烟叶进入烘烤，特大洪水再次侵害烟叶。烟叶损失严重，在大灾面前我站烟技员认真履职，一方面指导烟农积极自救、恢复信心；另一方面对灾情核实，登记造册，及时签字、张榜公布。救灾补助资金约79.2万元。

1、寻找差距，发现问题。的烟叶生产工作虽取得一些成绩，但还存在一些问题，主要有以下几个方面：一是站每年开始的面积很难确定，给物资准备，育苗面积确定以及稻草溶田等生产带来被动。我们应更主动，更深入、细致配合两级政府做好前期工作。二是烟草站一个无法回避问题是，村干部种烟数量多，且面积大，大田管理基本雇人，农事很难跟上，特别是选烟花掉很多工，目前工价太高，雇工多的今年要亏本，给收购带来一定压力。今后应着力引导与培养稳定的烟农队伍。三是在打顶上我们采取二次打顶，但少部分烟农没二次打顶，给上部叶的质量带来一定影响。今后大田后期要培训并监督到位。四是从收购堆头看，在烘烤上，第一烤与第二烤烟的颜色，色泽深且鲜亮。按常理，随着部位的越高颜色越深。但很大部分中部与上部烟，色泽偏浅，有的甚至没有前两烤的下部叶深，这一问题，可能与烟叶素质、当时天气、烘烤有关。应积极探索原因。五是站辖两个乡镇，16个行政村种烟，收购时两个人评级，8个人预检。预检平均合两个村一个烟技员。过散的种烟户给预检带来很大的工作强度。虽然今年烟叶保管上我站做的好，但农户初分级的速度太慢。如果今后指导上这点还没认识到位，会给收购进度与烟技员收入带来障碍。

2、挖掘潜力，再接再厉。继续保持好好的工作经验与方法，着力抓好的烟叶生产与烟叶基础建设工作：一是紧紧依靠党委政府和相关部门及村干部，认真落实烟叶面积的摸底、宣

传和发动工作；二是加强烟草站烟技员队伍的技术培训、检查与过程考核的管理，提高队伍的素质和工作的主动性与积极性；三是加强对烟农生产各时期的培训与管理；四是做好服务、确保烟农效益：做好物质供应，技术指导、农户售烟等服务工作，建立烟农档案，对烟农分类管理，发放技术服务联系卡，服务好烟农。

收购已经圆满结束。生产上遇到的一些问题，只要在烟草公司与镇党委政府指导与支持下齐心协力，以负责的工作态度，以饱满的工作热情，严格执行落实公司的各项技术措施，总结经验，有预见性的防范和解决问题。的烟叶生产工作会做的更好。

烟草工作总结和工作计划篇三

县烟草局通过对20xx年工作进行全面总结，找出工作经验，并客观查找自身存在的薄弱环节和不足，通过认真分析原因，制订针对性措施，为我局在20xx年的工作进行谋划，以便打下良好基础。

继续严控烟叶面积落实。根据调查显示，明年我县烟农种烟积极性依旧高涨，因此，严格控制烟叶种植面积依然是我县工作的重点。加强标准化育苗工作管理，严格按照标准化育苗规程加强商品化育苗管理，防止冻苗、烧苗等现象发生，培育出优质壮苗。继续开展对烟农的培训工作，开展对烟农育苗、移栽、大田管理、打顶留叶、采收烘烤、烟叶初分等生产各关键环节的培训工作，培训一支适应我县标准化生产的职业烟农队伍。不断完善烟田水利设施建设和标准化站点建设，对20xx年的建设项目要把好施工关和验收关，确保工程质量到位，进一步提升烟基项目服务烟叶生产的水平。继续落实现代烟草农业示范和烟叶标准化工作，把顺昌现代烟草农业试点工作和烟叶标准化工作做好。

继续把销量增长作为销售工作第一任务来抓，采取积极有效

的措施，进一步统一公司全员思想，提升卷烟营销人员的服务意识与服务质量，充分挖掘市场潜力，切实抓好销量增长尤其是省产一二类卷烟的销售增长。

继续巩固和推进零售客户自律组织建设，使其在稳定零售价格秩序、规范经营行为、加强零售终端建设、构建和谐客我关系等方面发挥更加广泛的作用；进一步完善需求预测机制，提高公司对本地市场的全面把握能力；加强营销队伍建设，深入开展营销人员岗位练兵、技能比武活动，提高其研究市场、培育市场、服务客户的能力。

继续深入推进打假破网工作，始终保持高压态势，集中力量查处重大典型案件；落实内部专卖监管长效机制，全面提升内部管理监督工作水平；加大市场整治力度，抓好卷烟市场的日常监管，营造卷烟放心消费环境。

持续贯彻iso9001质量标准体系，使企业办公、信息、财务、安全、档案等管理进一步标准化、规范化；规范预算管理，进一步降低费用；加强信息管理，搞好信息平台日常维护；抓好安全管理，继续坚持“安全第一，预防为主”、“谁主管，谁负责”的安全原则，强化警示教育、提高全员认识、确保全年无任何安全事故发生。

继续开展好思想政治工作，为下一届文明单位争创当好载体，当好支撑，搭好平台，相互促进。首先抓好学习教育。选定教材，确定内容，采取专题会、座谈会、培训会、学习班、专家教授讲课等不同形式，开设“诚信教育课”，开展深入浅出、生动形象的诚信学习教育活动，使广大干部职工树立“诚实做人、诚实做事”的观念。其次抓好活动。积极开展“打造诚信烟草、展示行业形象”、“办诚实事、说诚实话、做诚实人”的主题比赛活动，广泛开展丰富多彩的文体活动，广泛开展“抓典型、树标兵、杨正气”活动，学身边人、身边事，掀起“学先进人物，做诚信顺烟人”活动的高潮，大力营造和谐氛围。激励广大干部职工始终保持昂扬向上、奋

发有为的精神状态，不断增强行业发展的生机和活力；大力弘扬正确的世界观、人生观和价值观，努力形成以诚为真、以诚为善、以诚为美、以诚为贵的价值取向，教育和引导干部职工诚实守信、平等友爱、与人为善、弘扬正气，不断提高企业文明程度。

烟草工作总结和工作计划篇四

旨在通过对零售客户的培训，提升卷烟零售客户守法经营，进一步提高市场守法经营率，预防假、私、非卷烟流通，保证《烟草专卖零售许可证》规范、有效的使用，杜绝《烟草专卖零售许可证》私自转让、交易等情况发生，特制定本培训计划书。

1、让零售客户了解《烟草专卖零售许可证》持证须知，了解卷烟零售的范围及注意事项，以及违规违法销售后的处罚。从而达到规范有序的市场经营。

1、全年组织二期培训（每半年一次），每期培训为期2小时。

2、地点市局四楼会议室。

1、法律法规：《烟草专卖法》及其《实施条例》、《烟草专卖许可证管理办法》等有关材料。

2、订烟流程及相关操作。

3、卷烟零售经营方面的有关知识及遇到调包等问题的处理方法。

新增零售客户法人及违规客户法人

1、授课以我为主，聘请专卖、营销主要工作人员。

激励原则。作为卷烟零售户来说，之所以他们会从事卷烟零售业务，其目的都是想通过卷烟零售来实现自己的理想，这也是对卷烟零售的一种认可。为此，在对他们进行培训的时候，一定要坚持激励原则，采取正面引导的方法加强对他们的培训，逐步达到卷烟零售者的基本素质要求。切不可泛泛而谈，一定要注重以实践为主。在实践中加强对他们业务流程的培训，这样，即使是再复杂的流程、再多的规范条款，再难的技巧方法都会变得通俗易懂，零售户学习起来自然轻松愉快。

烟草工作总结和工作计划篇五

一、以质量贯标为契机，不断增强全员的预算管理意识，烟草公司年财务科工作总结和年工作计划。

今年，市局（公司）将我公司列为第一批质量认证达标单位，职工的质量规范意识明显增强。我们以此为契机，根据财务管理的特点以及财务管理的需要，及时出台了局（公司）

《全面预算管理制度》，各科室站所分别配备了预算管理员，从而使每项工作有计划、有落实、有监督、有考核，工作计划《烟草公司年财务科工作总结和年工作计划》。在费用控制方面，一是采取定额包干的方式，将手机、座机费、办公费、油料费定额控制，节约归己、超支自负，培养了职工的节约意识。二是采取预算审批的方式，对定额以外的费用，必须先层层审批，没有审批发生的费用，一律不予报销。在现金预算方面，为提高现金预算的准确性，在实际支付时做到，没有现金预算项目的不予支付，超预算支付标准的不予支付，从而提高了现金预算意识。在职工借款还款方面，规定了借款必须于出发后十五日内还款，并将其写入科室方针目标，确实起到了降低借款数额，减少资金占用，避免呆帐发生的积极作用。

通过预算管理这一有效的管理手段，职工的规范意识进一步增强，促进了各项工作的开展。

二、以培训为动力，不断提高财会人员的业务水平。

几年来，市局（公司）一直把人员培训视为企业发展，增强企业竞争力的突破口，财务管理工作同样迫切需要素质较高的会计从业人员，因此我们根据实际工作的要求，年初就制定了基层会计人员培训计划，有步骤有目的的进行培训，今年共举办了三期会计人员培训班，分别学习了《会计法》、《烟站财务管理核算办法》、《企业管理工作意见》、《工作质量与方针目标考核办法》。通过学习，进一步了解了公司的各项管理制度，懂得了基层烟站会计人员的工作要求，如何更好地做好基层财务工作等。提高了干好基层财务工作的主动性与积极性。

烟草工作总结和工作计划篇六

（一）卷烟销售质量稳步提升[]20xx年，我县分公司始终把确保卷烟销量、提升销售结构放在卷烟销售工作的第一位，积极应对市场变化，加强市场分析研究，准确把握投放节奏，积极推荐替代品牌，实现了销量平稳增长和销售结构的提升。

截至今年6月21日，我县分公司累计共销售卷烟*箱，占年度目标*箱的*0%；累计销售省内卷烟*箱，占销量比重*%，省外卷烟*箱，占销量比重*%；累计销售一二类卷烟*箱，销售比重为*%。

（二）卷烟营销市场化运作模式运行良好。6月份卷烟营销市场化运作模式在台前运行以来，我县局分公司党组高度重视，精心组织，认真部署，制定了《*烟草专卖局（分公司）卷烟营销市场化运作模式试运行阶段实施方案》，成立了卷烟营销市场化运作模式工作领导小组，科学划分客户档位，优化紧俏卷烟投放策略，认真组织客户及客户经理进行卷烟营销市场化运作模式培训，扎实开展商定总量工作，狠抓销售进度，坚持边运行边总结边整改的工作机制，确保卷烟营销市场化运作模式良好运行。

（三）品牌培育态势良好。围绕“两上两深化”工作要求，坚持以品牌培育促进结构提升，将二类卷烟培育与卷烟营销市场化运作模式相结合，制定《省产二类卷烟品牌培育考核办法》，科学量化重点品牌培育目标，大力促进品牌培育工作上水平。20xx年上半年，预计销售省产一二类卷烟*箱，省产百元价位预计销售*箱。

（四）持续提升网络运行水平和质量。大力推广电子商务，强化提升电子结算率和资金在线划拨率。截至6月18日，台前烟草分公司电子结算率为100%，在线划拨率及电子结算成功率均达到*%。

（五）持续加强规范经营管理。认真落实省、市公司对规范经营的各项工作要求，不断增强规范经营的自觉性，从要我规范变成我要规范，切实维护了卷烟市场秩序。

（六）加强信息采集工作。制定信息采集考核办法，加强对每天上报的信息采集表的监管，确保信息采集工作的扎实开展。

（七）持续加大“天价烟”市场的管理。做到条包有标签、标签有标价。同时要求客户经理在日常实地拜访中，向客户宣传国家局卷烟价格管理相关规定，指导零售客户按照统一零售指导价销售卷烟，不断规范卷烟零售户诚信销售行为，切实做到明码实价销售。

（一）加强卷烟销售，完成全年销售目标。

（二）深入推行卷烟营销市场化运作模式，坚持边运行边整改，确保新模式的良好运行。

（三）以省产二类烟为主，强力推进品牌培育工程，着力构建科学优化的品牌极为体系，促进卷烟结构的稳步提升。

（四）保持电子结算率在100%，在线划拨率及电子结算成功率持续在99%以上。

（五）做好信息采集工作，确保市场信息采集系统平稳运行。

（六）严格规范经营，规范货源供应政策，不断增强货源供应的公平公正性，提高客户对货源供应的满意度。

烟草工作总结和工作计划篇七

1. 抓好营销管理，全面提升建水平。

一要严格规范经营。继续将严格规范作为保持全市系统经济运行平稳健康发展的生命线。严格规范卷烟货源供应和销售，切实按市场实际需求、客户真实销售能力组织货源，科学制定营销策略，均衡供应，科学把握投放节奏，不断提高卷烟市场的满足度。

二要咬紧目标不放松。在强化信息采集分析和应用的基础上，做好卷烟市场状态的调控，创新品牌培育的新方法，丰富上营销的新内容。以提升客户盈利能力为手段，创新营销考核方式；以目标为引领，努力实现经济运行质量的提升。

三要狠抓现代零售终端建设。推进城区直营终端建设，计划在我市城区建立一个直营终端经营示范店，在现代卷烟零售终端基础上，进一步凸显直营终端消费体验功能和培育品牌的效果。

四要夯实营销管理基础。大力推行“营销精益化管理”，按照职责细分清晰、体系流程健全、工作责任落实、指标要求准确、考核监督到位的原则，以体系建设为基础，提升营销管理水平。

五要加强营销队伍素质的提高。强化营销员培训，建立完备

的营销培训计划，将培训活动分解到部门到个人，以多层次、多角度、多形式的培训学习，实现共同进步、共同提高。同时鼓励营销人员参与行业内营销师资格考试，拓宽知识面和工作思路。

2. 抓好市场管理和规范，提高规范经营水平。

一是进一步加强专卖管理基础工作。以开展优秀市局、县局“回头看”活动为抓手，认真开展专卖管理监督检查，着力梳理创优工作制度工作流程，促进专卖基层建设和基础管理不断提升。

二是进一步加强市场精准监管工作。继续推进市场精准监管创新试点工作，认真开展对重点时段、重点区域、重点对象的专项整治活动，加强零售许可证后续管理，将无证经营控制在较低水平，进一步规范过程管理，实现行政许可零差错。

三是进一步加大打假破工作力度。联合公安机关开展好“金8号”打击制售假烟络案件专项行动，始终保持高压态势，确保打假破有新突破，加强本地市场监管与打击制售假冒络的结合，深挖本地以零售终端为基础的售假络。加大互联售假线索收集及监控工作，争取在互联案件查办上有所突破。加强对山区、城乡结合部、废弃厂房等制假窝点进行排查。

四是进一步加强专卖队伍建设，以岗位技能鉴定和省二类竞赛为契机，全面提高专卖队伍素质。市局将重点开展专题培训和中、高级鉴定考前培训，明确各项培训课时要求，凡申请参加岗位技能鉴定的人员，都要接受集中培训并达到规定学时，所有培训后，都要进行严格考试和培训效果评估。

五是进一步完善专卖量化考核机制，加大专卖量化考核力度，通过量化对标考核，促成你追我赶的良好工作氛围。同时，进一步量化、细化、规范过程质量考核标准，全面推行目标考核，严格考核，确保**年专卖管理各项工作落实和全面实

现。

3. 抓好企业管理和队伍素质的提升。

治自觉和行动自觉，努力把学习成果转化为做好工作的实际成效。

深入扎实开展好党的教育实践活动。一是进一步提高思想认识，以高度的思想自觉和行动自觉，认真开展教育实践活动“回头看”，真正看出问题，找到差距，加以解决。二是狠抓问题整改落实。针对查找出来的问题，制定整改方案，实行开门整改，真正让干部群众看到整改的决心和成效。三是加强建章立制。边实践边总结，有计划、有针对性地建章立制，突出质量，注重制度执行力，用机制规范权力的运行。

深化对标管理和质量管理体系工作。一是强化目标管理，全面构建全覆盖的“三级目标树”，将主营业绩对标融入日常管理工作中，全面覆盖落实到岗到位，量化各项管理指标，同时加强对目标完成情况的跟踪、统计、分析。二是突出流程管理，注重流程优化。从规范制度、优化流程入手，通过进一步归纳、梳理和流程再造，实现质量管理体系的不断改进和提升。三是不断提升文件执行率。以提升工作效能为目标，做到与自身实际相结合、与日常检查相结合，切实让广大员工感受到体系工作所带来的积极作用。

烟草工作总结和工作计划篇八

（一）突出管理，促进烟叶生产持续发展

继续严控烟叶面积落实。根据调查显示，明年我县烟农种烟积极性依旧高涨，因此，严格控制烟叶种植面积依然是我县工作的重点。加强标准化育苗工作管理，严格按照标准化育苗规程加强商品化育苗管理，防止冻苗、烧苗等现象发生，培育出优质壮苗。继续开展对烟农的培训工作，开展对烟农

育苗、移栽、大田管理、打顶留叶、采收烘烤、烟叶初分等生产各环节的培训工作，培训一支适应我县标准化生产的职业烟农队伍。不断完善烟田水利设施建设和标准化站点建设，对2009年的建设项目要把好施工关和验收关，确保工程质量到位，进一步提升烟基项目服务烟叶生产的水平。继续落实现代烟草农业示范和烟叶标准化工作，把顺昌现代烟草农业试点工作和烟叶标准化工作做好。

（二）突出服务，推动卷烟销售水平稳步提升

继续把销量增长作为销售工作第一任务来抓，采取积极有效的措施，进一步统一公司全员思想，提升卷烟营销人员的服务意识与服务质量，充分挖掘市场潜力，切实抓好销量增长尤其是省产一二类卷烟的销售增长。

（三）创新网建，打造烟草商业品牌。

继续巩固和推进零售客户自律组织建设，使其在稳定零售价格秩序、规范经营行为、加强零售终端建设、构建和谐客我关系等方面发挥更加广泛的作用；进一步完善需求预测机制，提高公司对本地市场的全面把握能力；加强营销队伍建设，深入开展营销人员岗位练兵、技能比武活动，提高其研究市场、培育市场、服务客户的能力。

（四）打假破网，营建放心消费环境。

继续深入推进打假破网工作，始终保持高压态势，集中力量查处重大典型案件；落实内部专卖监管长效机制，全面提升内部管理监督工作水平；加大市场整治力度，抓好卷烟市场的日常监管，营造卷烟放心消费环境。

（五）贯彻标准，严格规范内部管理。

持续贯彻iso9001质量标准体系，使企业办公、信息、财务、

安全、档案等管理进一步标准化、规范化；规范预算管理，进一步降低费用；加强信息管理，搞好信息平台日常维护；抓好安全管理，继续坚持“安全第一，预防为主”、“谁主管，谁负责”的安全原则，强化警示教育、提高全员认识、确保全年无任何安全事故发生。

（六）创建文明，努力构建和谐烟草。

继续开展好思想政治工作，为下一届文明单位争创当好载体，当好支撑，搭好平台，相互促进。首先抓好学习教育。选定教材，确定内容，采取专题会、座谈会、培训会、学习班、专家教授讲课等不同形式，开设“诚信教育课”，开展深入浅出、生动形象的诚信学习教育活动，使广大干部职工树立“诚实做人、诚实做事”的观念。其次抓好活动。积极开展“打造诚信烟草、展示行业形象”、“办诚实事、说诚实话、做诚实人”的主题比赛活动，广泛开展丰富多彩的文体活动，广泛开展“抓典型、树标兵、杨正气”活动，学身边人、身边事，掀起“学先进人物，做诚信顺烟人”活动的高潮，大力营造和谐氛围。激励广大干部职工始终保持昂扬向上、奋发有为的精神状态，不断增强行业发展的生机和活力；大力弘扬正确的世界观、人生观和价值观，努力形成以诚为真、以诚为善、以诚为美、以诚为贵的价值取向，教育和引导干部职工诚实守信、平等友爱、与人为善、弘扬正气，不断提高企业文明程度。

烟草工作总结和工作计划篇九

随着“两个至上、三个始终、五种意识”争先创优活动深入开展，局公司组织我们对相关内容进行了学习并组织讨论，通过学习培训活动的开展，通过学习，我逐步转变了不适应、不符合科学发展观要求的思想观念，把思想和行统一到“加快推进科学重建、加快推进科学发展”上来。同时，把学习内容贯穿到日常工作生活中去，切实学到心里，让身边同事、零售户也能切实的体会到这些精神。我决定对今后

一段时间的工作内容进行布置。

一、服从物流配送部的工作安排，热爱本职工作，待客文明礼貌。

二、全面掌握本辖区各条送货线路和卷烟零售户位置，主动与分拣员做好卷烟交接工作，根据销货小票及时做好送货准备。

三、遵守服务承诺，将卷烟在规定时间内准确送货到位。及时将收取的现金货款存入公司帐号，确保货款安全，并记录好到货时间、及客户签字等手续。

四、协助客户经理做好户籍管理、星级服务、零售统价及法规、品牌宣传等工作，帮助和指导卷烟零售户理货、出样，保证卷烟陈列齐全有序、价卡对应，发现违规现象及时反馈。

五、主动与驾驶员搞好协作，不论在什么情况下保证行车及货物安全，保养维护好车辆，保持车容整洁，做到降低油耗、节约维修费。

六、按时完成领导交办的其他任务。