

# 2023年烟叶工作年终总结 烟叶工作总结(模板6篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。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，我们一起来看看吧。

## 烟叶工作年终总结 烟叶工作总结篇一

一、是分解月度销售计划。客户经理将月销量、结构、重点（培育）品牌、新品牌、压减品牌、促销品牌等计划合理分配给客户，对月计划不合理的客户在拜访中做好记录，月底统一调整。

二、是制定合理的日，周，月客户拜访计划。客户经理合理确定拜访线路，制定《客户经理线路销售指标计划书》，指导客户合理确定库存、订单、明码标价、样品陈列等工作，做好零售指导价、行业政策和电子货币结算宣传工作。

三、是做好基础工作。在市场拜访中做到市场信息收集到位、准确，并认真记录市场信息收集本。有效的市场信息是公司经营决策和为零售客户导向的重要依据，收集市场信息成为客户经理的一项重要工作。由于不同区域内客户经营状况和品牌培育情况各不相同，而且在同一区域内不同客户之间也存在较大差异。因此，信息收集工作不能片面停留在表层，只有广泛的，深入的，全方位的了解，分析市场动态，才能获取真实有效的全面的信息，才能了解市场发展涇渭，了解市场的真实需求，为零售客户和企业经营导航，为企业决策指明方向。客户经理应根据当日的信息收集，工作记录本完成当日工作日志，月底依据信息收集，工作记录本完成本月工作总结及月度市场分析。

四、客户走访到位。客户走访是客户经理的日常性工作。根据客户的类别标准,类别客户走访次数也有明显的规定,客户经理要为自己制定月走访计划,严密部署走访流程,力求面面俱到。而且遇有新品上市,行业政策转变等重要情况时,要善于变通,灵活转变日程,争取在第一时间内通知到户,使零售客户有获取信息的优先权。

五、自我介绍到位。由于零售客户的文化水平,经营素质参差不齐,对客户经理涵义的理解各有深浅。那么采取何种方式,方法来自我介绍,自我推荐来加深零售客户的意识呢我觉得具备亲和力是首要的条件,由于目前较多的零售客户存在文化水平偏低,年龄偏大的现象,有板有眼的介绍方式显然不是良策,针对性地介绍外加亲和力才是打动客户的,加深印象的行之有效的。比如说:针对客户经营存在问题和需要服务时,或是为客户提供理财,出谋划策时来自我介绍,或许会起到事半功倍的作用。其次是经常性地自我介绍,在平常走访或电话通知时,每次先自我介绍,直至客户能熟记你的名字。只有这样,客户才会意识到自己遇到问题时应该找谁解决,才会明白客户经理所演绎的角色。

六、新品宣传到位。新品牌上市,如不能全方位的提醒到户,就会使部分客户错失商机,就会降低客户满意度。而且在日常经营中有个不能忽视的问题,那就是新品抢先上市有时也是抢夺客源的先机。因此,客户经理在新品牌上市时要宣传到位,做到家喻户晓。新品上市要制定宣传计划,要先了解新品的包装看点,口味特色,价位空间,消费层次,性价比等,再来全面的推荐给客户,有促销的要重点告知,进一步提高新品上柜率。

七、客户利润提升指导。客户利润提升指导是客户经理工作的重中之重,但现行的客户利润提升指导工作流程对客户的指导存在很多的问题,我调阅了绝大部分客户经理的利润提升指导,大多是千篇一律,仿照金沙模式,且对客户的指导经营并不是很到位。为此我建议此项工作由原来的月度指导改为季度,半年。甚至年度指导,让客户经理有充足的时间

为客户梳理出一个更为合理的利润提升指导规划。

八、随着客户经理工作机制的转变,客户经理的工作重心有了新的变化,对素质和能力的培养提出更高的要求.希望通过学习和各项技能培训,在工作中能不断地自我完善,自我提升,来不断满足客户日益增长的服务需求,从而提高客户满意度。

## 烟叶工作年终总结 烟叶工作总结篇二

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。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,我会在今后的的工作中努力的继续做好□20xx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!

20xx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20xx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20xx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，能够熟练掌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20xx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20xx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，在这新的一年中，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20xx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20xx年的工作做好！

## 烟叶工作年终总结 烟叶工作总结篇三

□

烟草行业对我来说原来是一个陌生的行业，而电话访销对我来说更是一个陌生的职业，初一接触，我必须努力学习专业知识，尽快进入状况。电脑操作对我来说自然不在话下，但我要熟悉烟草行业的特点，了解电话访销员的工作职责。实行电话访销的其主要目的，一是以较低的经营成本方便快捷地与零售户电话订单，使经营户对我们烟草产生信任和依赖，起好桥梁和纽带作用；二是用最快时间为零售户提供的优质的订货服务。因此，访销员要紧紧围绕公司当前的总体安排和工作部署进行访销，不能有私心，要有团结合作的“蜜蜂”精神，同时尽可能为零售户提供完美的服务，赢得零售户的信任和满意，使我们的“双赢”尽快上轨。有了这些认识，使我明确了工作目标，给自己有了一个定位。

作为一名电话访销员，在接通零售户的电话后，时刻要注意规范自己的访销用语、处事态度，因为它对此次订货的成功与否起着关键作用。首先，我从开场白到订货结束自始至终的言语礼貌是不可缺少的。其次，我对由于零售户年龄层次、文化素质等方面的参差不齐，加之电话交流的局限性，所产生的在沟通上的困难，从不心烦急躁，甚至埋怨挂断，而是始终礼貌待人、耐心解答，要做到百拨不厌、百听不倦、百问不烦，给零售户建立了一个美好的印象，也为公司保持了一个完美的形象。

认真学习公司的各项规章制度，服从工作安排和管理，严守纪律。同时，坚持“客户至上”，统筹兼顾，缓解供需求矛盾，做到紧俏货源的合理分配、名优卷烟的宣传以及卷烟消费结构的提高，最大程度的在满足客户需求的同时也让我们的利益达到最高。为了使货源能给经营户更合理的分配，让经营户在最大程度上的满意，我们现在实行了半月轮访制，每半个月换一次访销路线，这为我们下一步的“滚动式”访销奠定了良好的基础。追求卓越，是我们永恒的目标。

经过近半年的烟草访销工作，也发现了我很多的不足之处，在今后要不断完善和改进，做到扬长补短。新的一年，我将

继续努力，做好访销工作。

作为电话访销员，我们直接面对的是零售户。零售户作为烟草商业企业与消费者的中介，它可以直接反馈消费者的消费倾向，有助于我们划分不同的消费群体。所以我们的任务不仅仅是访销与订货，还要宣传产品、维系与零售户的关系、进行售后服务，增强服务意识。要像其他优秀的服务行业一样，以零售户为“上帝”，摆正自己的角色，尤其成为wto成员后对烟草业的卷烟专卖的影响，我们要逐步扭转烟草职工内部和社会上对烟草行业是“官商”的认识。作为烟草人，我们应有感为人先的“蜘蛛”精神，加强与零售户的交流和沟通，听取他们的意见和需求，不断地改善自身的工作，只有这样，才能使相互间的关系变得融洽。

作为电话访销员要具备敏捷的思维应变能力、高效的工作节奏、过硬的业务知识、娴熟的访销技巧。这些也只有通过其自身不断的勤奋努力、狠下苦功才能得以锻炼和提高。我认为在今后要做到：一要“勤学习”，电话访销员不能仅满足于已掌握了卷烟营销业务知识和电访基本技能，还要加强对统筹知识、语言技巧、心理学等边缘学科的学习，不断提高访销水平。同时，根据不同的时期紧急“充电”，如新品牌上市，就需要“突击”学习，对新品卷烟的口感、价格、包装、档次等熟练掌握。二要“勤思考”。在访销过程中遇到访销工作流程、方式方法上存在的一些问题和零售户反映的一些好的建议，要充分利用我们目光锐利的“老鹰”精神，勤于思考，具有一定的市场洞察力，勇于创新，认真对问题进行分析研究，查找原因，做好整改，不断提高访销成功率，做到精细化和标准化。

“真诚到永远”。由于电话访销工作特点，更需要真诚的心态为零售户服务，只有真诚才能得到业户长期的认可、支持和信任。真诚交流，信息互动，认真打造诚信烟草网络，让真诚感动客户，从而赢得市场，赢得信任，赢得效益。本着“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，

一切让客户满意”的原则，为客户提供快捷高效的服务，继续推进沟通多元化，服务个性化，结算快捷化和配送智能化。以客户为中心，使真诚成为我们的营销法宝，有力推进晋中烟草的持续发展。我相信，晋中烟草在能力强、高素质领导的带领下有辉煌的昨天，更会有灿烂的明天!同时今后我将会在各级领导的关心指导，同事们的热情帮助，再加上我个人的努力，将继续立足本职工作，踏踏实实，兢兢业业，从我做起，从小事做起，从实事做起，尽自己最大努力，为客户提供接近完美的服务。本着“客户的需求是我们永恒的追求”为目标争做一名优秀的电话访销员!

## 烟叶工作年终总结 烟叶工作总结篇四

xx烟叶工作站辖xxx镇和xx镇，万人-

今年我站共有19个种烟村，77户种烟农户，种植面积由的亩增加到亩，其中上等烟公斤，中等烟公斤，上中等烟比例为%;均价由的元提高为元，亩产值由的元增加为元，比去年增加了元，亩产量由去年的公斤增加为公斤，取得了有史以来的好收成。是近几年来，收购量最大、交货率最好、均价最高、老百姓最满意的一年。

1、大棚育苗。专业化管理，今年我们从大棚育苗开始狠抓优良品种的推广，以云烟85□k326为主中烟100□cf90nf为辅，在落实病虫害防治措施为重点的基础上，及时足量的培育出了无病壮苗，为烟叶生产奠定了良好的基础。

2、推迟移栽时间、避开长期低温。根据今年气候特点，适当推迟移栽期，避开低温时数，有利于烟叶留养，减轻后期病虫害危害，提高烟叶内在质量和单产量，增加烟农收益。于5月12日开始大面积移栽，5月18日全面完成移栽工作，移栽时间总体推迟10天。同时做好病虫害统防统治工作，加大统防统治投入和工作力度，严格统一施用防病毒病药剂，严格实行无病壮苗带药移栽。



3、烟叶收购工作，严格执行“七条要求”和“五条纪律”。8月26日我站的烟叶收购工作全面展开。今年我站的收购工作关键环节是入户预检的工作。对入户预检人员和定级人员都进行了严格、标准的培训，制定和严格执行入户预检人员、定级人员相关管理考核措施。在收购期间还指定技术员到烟农家中进行入户预检工作的监督和督促。掌握好今年的收购标准，领会和贯穿上级领导的收购要求；做好验证岗，当天收购的烟叶务必当天打包完毕；团结一致，以身作则，不得与烟农有任何纠纷现象发生，全心全力为烟农服务，随时接受领导和烟农的监督；做好安全防范工作，每天按时关闭门窗，检查灭火器时候正常，确保人身、财产安全；抓好质量关，统一收购标准，在历次烟叶质量检查中都取得了较好成绩。

4、本文来自 ， 转载请保留此标记。 加大培训力度，提高技术队伍和烟农素质。加强技术培训，采用“现场实作”的方式加大对烟辅员、育苗管理人员、烘烤和烤房建盖指导员、预检员的培训力度。通过培训，育苗管理、整地理墒、规格化移栽、病虫害防治、新型烤房建设等综合技术得到提高。我乡今年累计举办烤烟生产技术培训16期，培训人数100余人次。

1、随着烤烟任务的逐年增加，新烟区的. 开发和新农户的增加，基础设施存在着不够用的问题。

2、技术力量不足需要进一步加大科技培训力度，提高技术员和烟农素质。技术员、仓管员、报账员等岗位的工作人员必要加强学习，加强培训力度，以来提高自身的技术水平、业务能力等综合素质和技能水平。

我站烤烟生产取得了历史性突破，各项工作成绩达到新高，借助如此的良好机会，趁势而上，提前为xx年健康持续发展烤烟产业做工作计划。

1、我们将认真总结经验，做好烟叶生产调研总结工作，深入

调研辖区内种植品种的长势、长相、耐肥、抗逆性、成熟落黄、采收烘烤、产量质量等方面的综合表现，调研施肥种类和数量、今年推广应用的技术措施的效果，总结正反两方面的经验与教训，形成高质量的总结报告，为明年的生产提供参考和依据。

一晃十个月过去了，时间总是在无声无息中流逝。采购人员求职简历中的自我评价文章采购人员求职简历中的自我评价出自[#url#](#)。真的很感谢公司给我提供了一个与公司共同成长的机会以及对我的信任跟栽培。

在这段时间里，我最感激的人是我的科长。因为他的耐心指导跟关心体谅，使我没有耐心、心浮气躁、粗心大意等性格得到改善，心态上趋于成熟。工作中，他对下属都很严格，对每个采购流 采购人员求职简历中的自我评价来自学优网[#url#](#)程都严格把关，科长负责的采购任务就已经很繁重了，对下属负责的任务也不会有半点怠慢，就连我想也没想过、没想到的小细节都会被他的细致、锐利的视角察觉到。生活中，他又像个大哥哥，发现我们心情低落、或者身体不舒服的时候他都会非常细心地关怀。他在我心中早已成为优秀采购工程师的典范。

采购是公司业务的核心之一，是关系到各个事业部门正常生产的重要环节，所以我很感谢领导对我的信任，将我调到如此重要的岗位上，给我为公司全心全意服务的机会，让我从原来对采购的一无所知到认识了更多的人和事，接触到更多新鲜的事物，学到了很多新的知识，增长了更多见识。

在科长细心教导和公司各位领导的关心支持下，通过十个月的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有过的经验，同时也明白了采购和优秀采购之间的差别。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，从提供最佳价值的供应商，坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以

及其他与自己有生意来往的对象;努力提高自己的在采购工作的作业流程上得知识;在交易中采用和坚持良好的商业准则等,这些我已经基本掌握,但仍需继续完善。采购人员求职简历中的自我评价自我鉴定。

每份采购申请单,我都会先问清楚申请者所需的详细规格型号以及申请的理由、申请的数量为什么是这些;然后大致统计出各个事业部门的消耗品更换的周期,如有特殊的情况,需在每月物料请购计划之上还有申请一部分,就会要求申请者写份书面的请购理由,并要求所属部门领导签字,交到采购部。

采购的过程,我会考虑到价格因素,尽自己最大的力量最大限度的节约成本,做到货比五家。在不断的碰壁、反思、总结、努力的过程中琢磨出了适合自己的,与供应商沟通、询价、砍价等各个环节的操作,明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。

最后,我希望在即将迎来的新一年里,在科长的领导下更加完善自己、不断突破自己,为实现公司利益最大化献出自己的一份力量。

## 烟叶工作年终总结 烟叶工作总结篇五

\*\*\*\*年是充满新鲜和挑战的一年,在此期间也是我\*\*\*\*烟草集中电话访销的初期阶段,是具有创新的一年!

二是用最快时间为零售户提供的优质的订货服务。因此,访销员要紧紧围绕公司当前的总体安排和工作部署进行访销,不能有私心,要有团结合作的“蜜蜂”精神,同时尽可能为零售户提供完美的服务,赢得零售户的信任 and 满意,使我们的“双赢”尽快上轨。有了这些认识,使我明确了工作目标,给自己有了一个定位。

二、礼貌耐心，认真对待每个电话。作为一名电话访销员，在接通零售户的电话后，时刻要注意规范自己的访销用语、处事态度，因为它对此次订货的成功与否起着关键作用。首先，我从开场白到订货结束自始至终的言语礼貌是不可缺少的。其次，我对由于零售户年龄层次、文化素质等方面的参差不齐，加之电话交流的局限性，所产生的在沟通上的困难，从不心烦急躁，甚至埋怨挂断，而是始终礼貌待人、耐心解答，要做到百拨不厌、百听不倦、百问不烦，给零售户建立了一个美好的印象，也为公司保持了一个完美的形象。

三、遵守各项规章制度，努力完成访销任务。认真学习公司的各项规章制度，服从工作安排和管理，严守纪律。同时，坚持“客户至上”，统筹兼顾，缓解供需求矛盾，做到紧俏货源的合理分配、名优卷烟的宣传以及卷烟消费结构的提高，最大程度的在满足客户需求的同时也让我们的利益达到最高。为了使货源能给经营户更合理的分配，让经营户在最大程度上的满意，我们现在实行了半月轮访制，每半个月换一次访销路线，这为我们下一步的“滚动式”访销奠定了良好的基础。追求卓越，是我们永恒的目标。

经过近半年的烟草访销工作，也发现了我很多的不足之处，在今后要不断完善和改进，做到扬长补短。新的一年，我将继续努力，做好访销工作。

一、更新观念，增强服务意识。作为电话访销员，我们直接面对的是零售户。零售户作为烟草商业企业与消费者的中介，它可以直接反馈消费者的消费倾向，有助于我们划分不同的消费群体。所以我们的任务不仅仅是访销与订货，还要宣传产品、维系与零售户的关系、进行售后服务，增强服务意识。要像其他优秀的服务行业一样，以零售户为“上帝”，摆正自己的角色，尤其成为wto成员后对烟草业的卷烟专卖的影响，我们要逐步扭转烟草职工内部和社会上对烟草行业是“官商”的认识。作为烟草人，我们应有感为人先的“蜘蛛”精神，加强与零售户的交流 and 沟通，听取他们的意见和需求，

不断地改善自身的工作，只有这样，才能使相互间的关系变得融洽。

二、加强自身学习，提高业务素质。作为电话访销员要具备敏捷的思维应变能力、高效的工作节奏、过硬的业务知识、娴熟的访销技巧。这些也只有通过其自身不断的勤奋努力、狠下苦功才能得以锻炼和提高。我认为在今后要做到：一要“勤学习”，电话访销员不能仅满足于已掌握了卷烟营销业务知识和电访基本技能，还要加强对统筹知识、语言技巧、心理学等边缘学科的学习，不断提高访销水平。同时，根据不同的时期紧急“充电”，如新品牌上市，就需要“突击”学习，对新品卷烟的口感、价格、包装、档次等熟练掌握。二要“勤思考”。在访销过程中遇到访销工作流程、方式方法上存在的一些问题和零售户反映的一些好的建议，要充分利用我们目光锐利的“老鹰”精神，勤于思考，具有一定的市场洞察力，勇于创新，认真对问题进行分析研究，查找原因，做好整改，不断提高访销成功率，做到精细化和标准化。

三、尽职尽责，真诚工作。“真诚到永远”。由于电话访销工作特点，更需要真诚的心态为零售户服务，只有真诚才能得到业户长期的认可、支持和信任。真诚交流，信息互动，认真打造诚信烟草网络，让真诚感动客户，从而赢得市场，赢得信任，赢得效益。本着“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的原则，为客户提供快捷高效的服务，继续推进沟通多元化，服务个性化，结算快捷化和配送智能化。以客户为中心，使真诚成为我们的营销法宝，有力推进晋中烟草的持续发展。我相信，晋中烟草在能力强、高素质领导的带领下有辉煌的昨天，更会有灿烂的明天！同时今后我将会在各级领导的关心指导，同事们热情的帮助，再加上我个人的努力，将继续立足本职工作，踏踏实实，兢兢业业，从我做起，从小事做起，从实事做起，尽自己最大努力，为客户提供接近完美的服务。本着“客户的需求是我们永恒的追求”为目标争做一名优秀的电话访销员！

## 烟叶工作年终总结 烟叶工作总结篇六

卷烟贮存库房是安全工作的重点要害部位。洛川库区虽然是过渡性的，在我们的争取下上级领导毅然投资10多万元先后安装了远红外线报警装置与可视监控系统，洛川县局（分公司）还抽出精兵强将充实安全一线。实行准军事化管理，24小时不间断专人巡查安全，按照“谁主管、谁负责”，“横向到边、纵向到底”的工作原则，层层签定安全生产责任书，各级领导每次到洛川库区首项工作是检查安全。洛川县局（分公司）领导和库区的中层负责人主动担任库区安全值班的带班人，晚上必须住库房，同安全员并肩战斗在洛川库安全生产的第一线，确保日常库存尽xx箱卷烟的安全。

为了提高洛川库区全员安全意识，洛川库除领导参加了国家局组织的安全知识学习外，先后有十人次参加了省局、市局组织的安全知识学习。洛川县烟草专卖局还投资5000元聘请县消防大队、交警大队的教员利用四个周末给员工讲授安全知识。在次基础上，洛川库利用周一例会向员工讲授安全知识并组织员工开展安全知识竞赛，将安全宣传、教育制度化，遇会必强调安全。对职工上下班途中、装卸烟箱、分拣烟条、各送货站送货车辆都提出具体要求。同时，按照市局（公司）安排，积极完善职业健康安全管理体系工作，先后检出包括电源总开关在内的多个危险源，并逐一排除，制定出防火、防盗抢、防汛、防霉变、防漏电等多个应急预案进行演练，并将职业健康安全管理体系的目标、方针、消防制度等安全知识挂牌上墙，使员工们做到安全知识一口清，职工安全意识得到极大的提升。

从库区建成之日起，我们从管理着手狠抓安全，实行准军事化管理，24小时不间断专人安全巡查。允许出入库的人员、车辆实行实名登记和准入证制度，拒绝带火种入库，安全员不得迟到、早退或缺岗，有事例行请假手续，对监控器、库房门、电源等要害部位逐一核对，夜间每隔30分钟对库区系统巡查一次，发现问题立即处理并上报。市局领导每季度至

少对库区检查一次，县局领导每月至少对库区检查一次，库区领导每周周一对库区进行一次系统检查，并要求安全员交接班时双方共同检查一次，交班后对当日工作进行总结提炼。通过上级的监督检查和我们的自查，先后找出两个空开，一处电线接头，消防用水泵和分拣线上的传送带等五处安全隐患，并一一解决。县局（分公司）领导还利用夜间电话查岗和现场检查监督安全工作，经我们统计每月电话查岗18次，现场查岗4次，将洛川库的事故发生率压缩到零。

洛川库区安全员是从县局抽来的精兵强将，他们按时交接班，严格执行库区各项制度。安全巡查，夏天顶着酷暑、蚊虫叮咬，默默无闻的坚持夜间巡查；秋天冒着大雨自觉更换库房上破损的瓦片；冬天迎着寒风一丝不苟巡查在库区的四周，清理房前的积雪；春天将家中的农活丢给妻子、老人，专心奋斗在库区的一线。正是我们员工爱库如家、牺牲亲情、默默无闻、无私奉献的敬业精神，阻挡了盗贼的四次入侵；才在隔壁发生了千万元火灾时处事不惊，保护了国家财产。

安全员在做好本职工作时，还充当安全宣传员，使库区员工懂得安全不是一个人的事，是你中有我、我中有他、大家的事，库区的安全关系着南五县烟草人，甚至全市烟草人的声誉和利益，违规操作就是制造事故，任何一起事故对企业都是一种不可挽回的损失，对家庭或个人将会造成无法弥补的伤痛。在安全员的带动下库区员工改掉工作中的不良操作，节假日主动要求值班，个个成为合格的安全员，库区工作才得以顺利进行。

洛川库区将完成历史使命，今后无论我们从事任何工种都会把安全工作放在首位，发扬“爱岗敬业、恪尽职守、不畏艰难、无私奉献、无怨无悔”的库区精神，做好本质工作，为做强延安烟草贡献自己的力量。