

最新烟草退休工作报告 烟草工作报告(优质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。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

烟草退休工作报告篇一

大家好

“理论认识上深刻一层，工作实践上领先一步”这个道理，使我深刻的认识到：加强政治理论学习，要与现实的道德行为结合起来，做一个德行高尚的人，使自己的“德”与“行”都能适应岗位、适应同志、适应领导、适应时代的要求。一年来，我不断加强自身党性修养，增强了党性观念、全局观念、纪律观念，思想上与分局党组保持高度一致；不断加强业务知识学习，吃准吃透行业相关政策及文件精神，提高了自身的业务管理水平，组织协调能力，综合分析能力以及处理问题的能力，适应了行业不断改革发展的新形势。

守土有责，内管外打，重抓市场监管、提高市场净化率

x年第三稽查分队改变以往的管理模式和管理

理念。在管理模式上，有针对性抓大放小，在管理理念上，转变被管理者角色，拉近客我关系。一是对大户、违规户进行重点检查、突击检查，对守法户开展例行检查、服务相结合；二是集镇、沿路和边界相兼顾，横向到边，纵向到户，确保达到了局要求的稽查到位率；三是加强节日市场、集会的监管，堵塞漏洞；四是发挥客户经理和零售户、群众的作用，为市场净化提供有效信息；五是利用市场走访采集

信息和网上办公平台相结合，增加市场检查的准确性和针对性；六是加强与辖区其他执法部门的配合，共同净化市场。七是按照内管规范流程，加强了零售户核量监管，做到任务落实到岗，责任落实到人，有效遏制了不规范经营行为。

满怀激情干事业，谋近虑远不懈怠。我时刻提醒自己，工作必须做到精细实，必须时时刻刻在基础工作上下功夫。在队伍管理上，我充分调动分队队员积极性，提升队伍建设：注重细节促队伍，把责任担起来；注重规范促管理，让思想活起来；注重素质促奉献，把形象树起来。

廉洁自律，找准定位，切实履行好自己的职责

一身正气铸行风。我始终以一个共产党员的标准来严格要求自己，在工作中，能够严于律己、率先垂范。定期开展作风纪律学习培训，要求大家时刻谨记共产党员的优良传统，依规办事，防腐拒变。无论是行政处罚案件的处理、还是行政许可证件的办理，我都始终坚持依法行政，做到了廉洁自律、不循私情，始终以强烈的事业心和责任感、饱满旺盛的热情投入工作，力争用自己的行动感召人，用自己的形象影响人，用自己的诚意打动人。x年带领全所人员圆满完成了上级领导交办的目标任务。

论学习系统性不强，不能持之以恒，理论学习的深度和广度不够。二是在案件查处力度方面还有待提高，有效经营案件能力尚待加强。三是挖掘、发挥队员潜能的水平较低等。检查剖析自身存在的问题，在今后的的工作中，我决心从以下几个方面努力改进，提升大杨所的工作水平：一是进一步加强理论学习，不断提高自身素质、强化责任意识。二是加强组织协调能力，加大与辖区公安、工商等部门的协调配合，落实案件查处。三是强化绩效考核指标开展日常工作，确保工作的严格规范。

（一）、带好一支队伍

- 1、强化细节管理，落实局各项制度。严格按照工作流程开展各项工作。
- 2、市场监管：围绕“打真、打假、打寄递”，以打击真品卷烟非法流通卷烟为重点，服务守法户，打击违规、批发户。积极推进辖区市场净化率，发挥专卖管理员职能。
- 3、内部监管：按照内管要求，进一步突出监管重点，切实履行好内管职责。及时做好对内管预警信息的调查核实及处理。
- 3、许可证管理：重点做好对新增户的实地核查及零售许可证的后续监管。
- 4、无证户治理：认真梳理无证户档案，从打、疏、控三个方面全面加强治理，重点打击集镇、沿路公开摆卖行为。
- 5、专销结合会：专销结合，根据零售户分类，以及销售情况每月有针对性的召开座谈会，广泛收集信息，真正达到专销结合信息共享目的。
- 6、积极配合营销部门，确保全年销量任务的完成。
- 7、加强日常安全管理，确保全年安全无事故。

汇报人□xxxxxx xx年xx月xx日

烟草退休工作报告篇二

年，市局（分公司）在市局和市委政府的正确领导下，认真贯彻落实上级决策部署，认真做好了“卷烟上水平”的各项工作。1-11月共实现两烟销售收入11.54亿元，同比增长26.56%；实现利润2.12亿元，同比增加6418万元，增长43.27%，实现税利3.12亿元，同比增加7957万元，增长34.26%，三项费用控制在预算范围之内，企业继续保持良

好的发展态势。

今年以来，我们紧紧围绕烟叶工作“三个突出”的要求，抓质量、强特色，烤烟生产保持平稳发展。一是严格计划管理。以合同管理为主线，落实烟叶移栽面积6.7万亩，签订合同6623份，烟叶种植严格控制在计划范围内，实现了“既稳的住，又控的住”的工作目标。二是强化生产管理。在生产过程中，创新实施“台帐式”管理模式和“一月一专项”生产督查考核，不断加强烟站内部管理和生产过程跟踪考核，努力提升了烟叶大田管理精细化水平，特别是面对今年低温霜冻、暴雨洪涝等频发灾害天气，全局上下不等不靠，科学应对，在烟苗冻死达20%、冻伤达70%和大田受灾面积超万亩、绝收达1783亩的情况下，最终稳定了面积、稳定了产量，取得了抗灾保烟的最终胜利。三是突出收购管理。围绕烟叶收购“质量、公正、安全”三大核心，进一步优化了收购流程、加强了质量监管、融洽了收购氛围，顺利完成了年度收购任务，累计收购烟叶21.2万担，中上等烟比例达94%，等级结构和等级质量较去年有明显改善，支付收购及补贴资金1.92亿元，收购均价再创历史新高。同时，作为今年国家局专业化分级散叶收购试点单位之一，我们在沙市、永盛基地单元积极组建散叶专业化分级队和烟农分级互助合作组，全面推行烟叶专业化分级散叶收购，取得了省时增效的良好成效，并于10月8日成功承办了全国专业化分级散叶收购现场会。四是抓实烟基建设。编制出台了年现代烟草农业基地单元建设实施方案并获得省局评审通过，迅速启动了永盛单元、沙市单元建设工程，去冬至今，共投入资金6352万元，完成烟水烟路工程395处，新建烤房1224座，购买烟用农机136台套，全面完成了xx年烟基工程建设任务并通过国家局和盛市局检查验收。

今年以来，面对品牌和结构调整压力卷烟营销以品牌培育为核心，着力“三个注重”推进卷烟营销。1--11月份，累计完成卷烟销量5.37万箱，增长10.72%，实现销售收入10.3亿元，增长25.93%；实现毛利2.37亿元，增长33.33%；单箱均价达

到1.93万元，增长13.78%。预计全年可实现卷烟销量5.65万箱，销售收入10.8亿元，毛利2.5亿元。一是推进精准营销。有针对性设立了50个市卷烟价格信息监测点、4个江西信息监测点，每半月编辑一期《市卷烟营销动态》，编写了《市卷烟市场营销服务指南》，携手红塔、广东、川渝等多家工业企业开展了20余场卷烟评吸推介活动，面向烟农举行了10余场品牌推介会，开展了“双喜联谊杯”拔河比赛和“紫荆兄弟红歌大家唱暨卷烟品牌知识竞赛”等系列活动，切实提高了品牌培育能力和水平。二是提升服务水平。率先打造“贴心管家”式服务，在零售客户柜台粘贴服务联系卡，向客户发放服务资料包，建立以烟草站为基地的“客户经理驻点制度”，深入开展了“优化终端促发展，人人争创精品街”的“6s”亮化终端活动，引导低业态客户向高业态转型。三是大力稳价促销。认真落实“稳价促销”的营销策略，今年以来，共组织了22尝参会人数达1400余人的系列稳价促销现场会，发放稳价通知书4000余份，确保了零售客户的盈利水平达到10%以上，有效提升了客户满意度。同时，通过开展业务技能培训、“123”读书活动及绩效考核，有效加强了营销团队建设。

以体系建设、基层单位创优为契机，着力“三个扎实推进”，企业基础管理实现新提升。一是体系建设全力推进。按照“七个结合”的体系建设思路和要求，全面梳理完善了各项工作制度、流程，正式发布实施了b/0新版体系文件，努力提升了全员应知应会能力和体系文件执行力，建立健全了企业各项管理制度。我局体系建设工作，也得到了市局高度肯定和评价，并在全市体系知识竞赛中勇夺第一名。二是基层创优扎实开展。围绕“抓班子、带队伍，抓基储严规范，抓监管、净市场，抓网建、优服务，抓质量、强特色”的工作思路，我们对年创建优秀县级烟草专卖局、优秀县级烟草分公司和龙伏烟草站、淳口烟草站创建优秀烟叶收购站工作进行了进一步的分解和细化，强化了各项措施的配套与落实，有力推动了创建工作的顺利开展，并在12月7日省局检查验收中得到了检查组的充分肯定和高度评价。三是日常工作规范

有序。紧紧围绕全局中心工作，切实抓好了文秘宣传、会务接待、财务管理、人事管理、行政后勤、纪检监管、安全维稳等各项日常工作，确保了企业平稳运行和安定和谐。同时，通过认真开展了“四清”爱企卫生和“四小”科技创新活动、创新实施“三线考核”绩效管理机制，也有力提高企业经营管理水平。

围绕“三个加强”，进一步严格管理、严谨作风、严肃纪律，员工队伍建设实现新发展。一是人事改革焕发活力。全面完成了第四轮人事制度改革的机构调整、局领导班子副职和中层正副职竞聘、员工11级岗位竞聘以及职工优化组合等工作，并相应完成了第六届职工代表及工会小组长、机关党总支、经评、预算等机构的改选和人员调整工作，完成了新的工资套改工作，使改革有效实现了人力资源的优化配置。三是人文氛围融洽和谐。大力弘扬“紫荆”企业文化，组织开展了“天天慈善一元捐”、“情系玉树灾区捐赠活动”等一系列建整扶贫、捐资助学、助残帮困社会公益活动 and “双喜·联谊杯”拔河比赛等各种丰富职工精神文化生活的活动，树立了市烟草对外的良好形象，并于四月份被市文明办正式授牌“市文明标兵单位”。三是廉政建设纵深推进。严格执行党风廉政责任制，做好了反腐倡廉制度、教育、监督、纠偏等各项工作，对相关举报的信息进行了认真核查，通过举办三次党组中心组学习、观看廉政警示片、廉政书画比赛等活动，大力加强廉政宣传教育，有力促进了党员干部廉洁勤政和全局团结干事氛围的形成。上半年共拒收礼品礼金5人次，合计金额2.45万元，其中退回3人次，金额0.95万元；上缴市纪委2人次，金额1.5万元。同时，认真开展经济评审，共开展经评73项，评审金额399.6万元，审定金额332.8万元，审减金额66.8万元。四是党群组织保障有力。在深入开展“四好”班子创建、党员干部“讲党性、重品行、作表率”和“三严”教育活动同时，率先开展了以“比学习、赛素质；比思想、赛作风；比管理、赛效率；比工作，赛业绩；比服务、赛满意”为主要内容的“五比五赛”创先争优活动，为企业发展提供了有力的组织保障和智力支持，努力营造了全

局比学赶超、率先发展的良好氛围。同时，扎实开展内培训外训工作，先后分五批选派40余名同志参加相关技能鉴定培训，认真组织员工积极参加行业技能比武，沈婵、匡文基两位同志分获全国和全省烟草技术能手荣誉称号。

年，我们各方面工作虽然都取得显著成绩，但也存在一些问题和不足。

一是受今年频发的自然灾害等多种因素影响，烟叶生产没有完成市局下达计划。同时，烟叶生产控费能力不高、质量特色不强、创新能力不足等问题仍然突出，烟叶生产综合竞争力有待进一步提升。特别是随着地域经济发展，其它产业与烟叶生产争地、争工、争效所引起的烟叶生产规模稳定和布局调整压力将更大。

二是受卷烟销售指令的计划及品牌结构等因素影响，省外及个别省内牌号卷烟价格倒差、落地消费率不高、市场库存不合理等问题依然突出，零售客户经营利润和满意度仍然不高，卷烟营销对市场调控能力有待进一步提升。

三是受区域市场特征等因素影响，市场净化率、占有率仍然不高，假、私、非等问题还比较突出，许可证清理难度较大，内部监管的参与度、认同度、价值度还有待提高。

四是企业仍然存在一些不稳定、不和谐的因素，12名市招子弟因合同到期不再续签所引发的矛盾已成为企业当前重大不稳定因素。同时，员工素质还不能满足企业发展需求，个别职工人浮于事，工作拖拉，不讲奉献，只计得失，还存在一些歪风邪气现象。

一是全面完成市局下达的烟叶种植收购、卷烟销售任务，完成现代烟草农业建设及烟基建设推进计划，确保企业经营利润、费用预算等经济指标符合市局要求。

二是在烟叶生产上，要在稳定烟叶生产规模前提下，围绕湖南中烟、川渝中烟等重点骨干品牌需求导向，加快推进品种布局调整和品牌导向型特色优质烟叶基地建设，不断提高烟叶质量，增强烟叶竞争能力。同时，扎实推进“一带、两区、五个单元、25万担”的现代烟草农业建设总体规划，加强对合作社、农场等现代烟草农业经营模式探索和实践，努力推动烟叶生产上水平。

三是在卷烟营销上，要切实提高对卷烟市场调控和应变能力，扎实推进多方协同营销，加大稳价促销力度，确保卷烟价格稳定，确保重点骨干品牌培育“精、准、稳”，不断提高卷烟工业企业、零售客户、消费者满意度，努力推动卷烟营销上水平。

四是在专卖管理上，要进一步严格市场监管和内部监管，继续强化市场监管区域目标管理，扎实做好零售许可证的清理、规范工作，加大打假破网力度，提高市场净化率，切实做到依法行政、规范办案，努力推动专卖管理上水平。

五是企业文化建设、精神文明精神建设、党风廉政建设、人力资源建设，优秀基层单位创建和质量、职业健康安全管理体系建设、对标工作达到既定目标，全面提高企业基础管理水平，努力推动企业科学发展上水平。

烟草退休工作报告篇三

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。20_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！

20_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。

一、立足本职干好工作

回顾20_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20_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。

二、加强团结服从管理

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20_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20_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，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20_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20_年的工作做好！

烟草退休工作报告篇四

20xx年，国家局局长在全国烟草工作会议上提出，要把烟叶防过热、卷烟上水平、税利保增长作为主要任务。这充分表明了国家局对“卷烟上水平”工作的高度重视。“卷烟上水平”是行业当前以及今后一个时期的主要任务。为更好的实现我县“卷烟上水平”，作为分中心主任，在实际工作中，我们将努力做到以下几点。

我们将把增强网建软实力作为“卷烟上水平”的主要抓手，注重做实网络基础，提升网络质量，丰富网络内涵，充分发挥网络建设在烟草商业跨越式发展中的支撑作用。按照网建提升要求，努力使客户经理把工作重点从客户货源信息、帮助客户订货、进行柜台整理等工作上，转变到提供市场信息、指导客户经营、加强品牌培育，提高其自主经营的能力上来。

把身子沉入市场，全面加强市场调查，多渠道、多角度地听取零售户和消费者的意见和心声。在完善客户信息，真实掌握市场需求、客户需要的基础上，建立健全市场反应机制，密切关注市场动态，准确进行市场预测。由客户经理帮助零售客户制定成长计划，分类别、按专题、立项目，系统地解决客户关心的问题。农村卷烟销售网络建设是未来市场增长的潜力所在，我们将予以高度关注、实事求是地做农村零售客户的服务指导工作。由于电话订货客户订货时间受到制约，下一步，我们将加快推进网上订货，让更多的客户享受到网上订货的方便快捷服务。

坚持把基层管理与规范经营、管理创新和绩效考核相结合，把严格规范摆在更加突出位置，运用信息化手段提升企业管理水平。继续实行客户经理市场拜访签到制、送货员送货交货确认制，做到工作留痕迹，平时工作内容实现痕迹化。进一步加强绩效考核，按照网建达标的内容，逐条逐项进行考核，统一尺度，统一奖惩，并将考核结果定期通报，直接参与工资绩效分配。通过严格的绩效考核，彻底改变少数客户经理“状态不佳”的状况，不断挖掘员工潜能，为企业多做贡献。建立“能上能下”的用人机制，对抱有“不做实事，不出成绩”、“不求有功但求无过”思想的员工，坚决做到“不换状态就换人”。

根据市场表现，采取针对性措施，努力提升品牌形象，增强品牌竞争实力，促进品牌持续发展。积极做好品牌宣传促销，充分发挥客户经理和广大零售客户在品牌宣传促销方面的积极作用。对品牌的市场价格、社会库存、上柜情况、动销情况等认真维护。目前，市场上紧俏卷烟供求不平衡的问题比较突出，客户反映强烈，这不仅影响了客户的正常销售收入，同时也给假烟销售制造了可乘之机。下一步，我们将加大品牌培育力度，建立完善的品牌培育机制，做到手中不但有“紧俏品牌”，更要有“替代品牌”。好的卷烟品牌的发展，需要好的服务品牌去推进、去带动、去优化。要做到“卷烟上水平”，必须打造出适合自身特点的、好的服务

品牌。我们将积极帮助客户牢固树立诚信、守法、规范、服务的经营理念，把客户终端文化建设做深、做细、做扎实，努力提高品牌服务水平。

实现“卷烟上水平”必须大力发扬“四要”良好作风。“状态好、标准高”是实现“卷烟上水平”的前提。要求职工以更好的状态、更高的标准投入工作，始终满怀激情，牢记责任，严守纪律。把卷烟市场作为第一战场，深入基层，加强调研，切实制定适合发展的好思路、好办法，加快“卷烟上水平”的步伐；“节奏快、工作实”是实现“卷烟上水平”的基础。充分发挥自身优势，立足岗位，勤奋工作，从小事做起，从现在做起，既要注重过程，更要注重结果，找准影响和制约新平市场发展的主要问题和薄弱环节，制定切实可行的措施方案，增强工作的针对性和实效性。同时，对客户经理进行品牌知识、培育技巧、能力提升等方面的培训，把对品牌知识的应知应会作为客户经理素质提升的重点环节。通过学习、思考、对比、分析、借鉴、创新，有效提高服务客户、培育品牌的能力和水平，使客户经理以更好的精神状态、饱满的工作热情、良好的工作作风、熟练的销售技能、全身心地投入到客户终端建设中。

利用专销联动单加强与专卖管理部门沟通，把好市场监管关，净化市场环境。每月对重点品牌市场管理情况进行有针对性的分析，并提出针对品牌培育、货源投放的合理化建议，努力营造零售客户满意的公平竞争环境，消费者满意的安全消费环境。同时，加强市场监管，引导客户规范经营，保证零售指导价格的切实执行。利用自律小组约束客户稳价销售卷烟。从市场情况看，卷烟包价到位的情况比较理想，但消费者更多的是买条烟，而条价存在波动。通过约束客户稳价销售卷烟，积极从薄利多销向稳价增效转变，不断提高盈利水平。

总之，我们将按照这次会议的要求，牢固树立“与客户共创成功”的服务理念，多站在客户的角度，想客户所想，急客

户所急，不断探索服务满意的服务方式、提高服务标准、改善服务质量，力促卷烟上水平，实现烟草行业更高水平的发展，努力推动我县卷烟营销工作再上一个新台阶，为国民经济平稳较快发展做出新的更大贡献。

烟草退休工作报告篇五

本年度，按照我委年初制定的控烟工作计划，我们通过健康教育、黑板报、开展各种活动等多种形式，向我委职工及家属积极宣传吸烟有害健康等知识，认真学习有关卫生常识和健康促进知识，机关干部充分认识到吸烟的危害和控烟的意义，严格执行控烟规定，公共场所无人吸烟，住户禁烟、控烟意识增强。归纳起来我们主要做了以下几项工作。

一、领导重视、制度健全

在县创卫办、爱卫办的统一组织下，我委党组书记亲自负责办公室制订计划，组织实施，进一步完善控烟制度，并责成专人负责不定期的巡视、检查。

二、出台控烟措施

- 1、成立控烟小组，控烟小组负责机关创建无烟单位工作。
- 2、提倡不吸烟、不相互敬烟。
- 3、机关会议室、办公室、档案室、库房、楼道等公共场所严禁吸烟。
- 4、凡贴有禁烟标志的禁烟区，撤去烟具，严禁吸烟。如发现有违反者，禁烟小组有权对其进行劝阻、教育。
- 5、机关人员有义务对其他人员宣传吸烟对健康的危害。

三、加大宣传力度，收效显著

充分利用学习、开展活动、宣传栏、会议等多种形式，对院内居民开展吸烟有害健康的宣传教育，提高机关大院内居民的控烟知识，培养各住户不吸烟行为的好习惯，增强自我保健意识和能力。同时，我委机关支部、行政办公室还利用政治学习及各种活动，开展干部的控烟、戒烟教育，进一步提高干部的控烟能力。

四、领导带头，人人参与控烟活动

我委领导带头控烟，单位也组成得力的班子，齐抓共管控烟工作。全局全体干部职工共同参与控烟活动，人人争做控烟的主人，相互监督。有力地提高了局机关干部职工的控烟责任感，增强了控烟能力。

五、控烟宣传遍及单位和家庭

在5月31日世界无烟日，出专栏积极宣传吸烟有害健康的科学知识和国家对控烟工作有关法规，倡导规劝机关大院居民戒烟、控烟。同时宣传我局的控烟措施、吸烟危害等，建议住户控烟、戒烟，以身作则养成不吸烟的习惯做表率。

总之，经过努力，全体机关干部进一步明确了控烟的意义，为创造良好的无烟环境，培养机关大院居民好的健康习惯，促进居民的身心健康做出了一定的成绩。我们将继续作好控烟工作，努力创建文明单位、无吸烟单位。

烟草退休工作报告篇六

一、敬业爱岗，视单位为家

自从20年进入烟草公司至今已过了三年多的时间，作为一名客户经理，我深深知道爱岗敬业的重要性和一份工作的来之不易，从进入公司以来我对烟草公司怀着一份深深感激之情，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，我以前所学知识和工作经验完全无用武之地。现在要面对的是一个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。我想尽一切办法，利用业余时间向一些同事请教，但随着卷烟销售网络的改变提升，再加上这项工作在我县起步较晚，也算是一种新生事物，实在是没有太多现成的经验可学，一切几乎全得靠自己摸索，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。就是抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与单位的同事之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个单位就是一个家，单位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，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，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，所以我在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。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

二、加强对客户的沟通，维护客户利益

作为烟草公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是卷烟零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，通过三年的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情和友情关系。其实卷烟与药品一样，都是属于国家垄断的产品。烟草公司是属于专卖专营的商业批发企业，虽然其体制与一

般的商业批发企业有所不同，但有一点是完全相同的，那就是所面对的市场及商业批发企业的立足之本就是客户。因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户。把我们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，在客户能获得利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为今后烟草公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

当成知心人，有什么事全对我说，而我在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们一个合理的理由。现在广大农民的收入还较有限，消费水平也比城市低很多，加上外出务工人员较多，所以四、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。在访销过程中，就有很多客户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，我对他们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，直到他们满意为止，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，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转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。

由于我与客户的沟通，他们都非常理解和支持我的工作，这种融洽的关系也使我受益匪浅，他们向我反馈了很多有价值的需求信息。更有客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。

三、对工作乐观自信、要养成良好的心态

自信是使看似不可为的事情取得成功的前提，有了自信才有

取得成功的可能性，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回报。

自我进入烟草公司以来，我在工作中树立正确的“人生观、世界观、价值观”，我对于领导及单位交给的各项任务都持着自信和乐观的心态。别人能完成的我也能完成，他们能做好的我也同样做得出色，我并不比他们差。对于每月的任务指标，由于我对于客户的真情实感及他们的大力支持，我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了成功的快乐。正所谓知足者常乐，我的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了意想不到的结果，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，然后再做其他的，这样就是在享受工作了，而不会感到它带给你的压力，你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我取得成绩的保证。态度决定一切，只要你努力了，你终究会得到回报，成绩只代表过去，这点成绩的取得有我的辛勤和汗水，更离不开同志们的协助以及卷烟零售客户的大力配合，这是大家共同努力的结果。尽管有了成绩，但是和先进同事相比还是有很大差距，还有努力的余地。

20_年是我们卷烟行业改革深入推进联合重组的一年，随着卷烟经营的稳步发展，我作为一名卷烟企业的客户经理，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。为今后烟草公司的可持续发展贡献一份力量。

烟草退休工作报告篇七

大家好！

抽烟是有害身体的，可是很多人虽然知道抽烟不好，但还是在抽烟，这是很不好的，不过似乎也没有办法禁止。为了让更少的人抽烟，我们只有不断的加大税收和提高香烟的价格来实现我们的目的。

每一个季度我们烟草局都会有新的工作报告，这已经形成一个惯例了。第三季度在区域营销部的正确领导和帮助下，本季度里各项工作都取得比较理想的成绩。以下是本人第三季度的述职报告，请大家审查。

首先，各指标完成情况：

(1)10月-12月销售量分别为744.26件、891.36件、1026.37件，分别完成计划的102.5%、96.89%、100.2%。

其次，工作措施：合理分配，正确引导，奖惩分明，不断创新。

2、当前卷烟销售过程中，到存在的问题是需求满足率低：部分客户未能按平均数的要求报烟；公司货源投放不均匀客户不清楚当日投放品牌种类及数量导致乱报瞎报，使需求满足率打大折扣。在加强引导客户合理报烟的基础上，取长补短大力推行“网络信息服务计划”利用网络“电子邮件”给客户发送“卷烟日投放计划表”来提高需求满足率，并得到了部分客户的大力支持，这项作为今后半年的一项重点来抓，力争在通过半年努力把辖区需求满足率提高到60%。

4、本季度重点培育品牌完成情况非常理想，主要离不开每月的《协议供货执行措施》的严格执行，在措施的执行过程中本着“奖惩分明”的原则进行对按要求积极完成重点培育品牌计

划的客户进行奖励(双喜, 芙蓉王, 中华)等, 把完成较差的客户扣除掉的畅销烟用来奖励完成好的客户, 做好公平, 公开, 并在每月派发给客户的协议表上公布奖惩客户名单, 充分调动客户的品牌培育积极性。

营销服务: 本季度严格按照《客户经理工作手册》及《客户精细化服务方案》要求, 对辖区160户新老零售进行优质, 用心的客户服务, 并通过服务工作来提高客户对公司的满意度和支持度, 100%的明码标价标签覆盖率, 97%电子结算成功率, 充分体现了客户对我们服务工作的认可。

我们团队有两名优秀的组员, 在平时工作过程中我们本着积极沟通、合理分工、协调合作、共同进步原则, 积极协助市场经理工作, 按时按质, 高效的完成部门主管交办的工作任务。为部门的建设, 公司的发展贡献微薄之力。团队没有最好, 只有更好, 我相信我们的团队会越来越好。

- 1、继续加强学习, 主动转型, 迎接挑战;
- 2、全面提升服务水平, 帮助客户赢利, 提高客户忠诚度。
- 3、加强动脑思考能力, 在工作中多想办法、多创新;
- 4、加强组织协调能力;

以上是我本季度的述职, 不正之处请大家批评指正。

以后我们的工作还要继续, 加大我们的宣传力度也是很重要的, 将我们的烟草公司的广告和声誉做出去。可是我们宣传吸烟有害的力度一点也不能小, 这是关乎到我们的社会健康的问题的。

今后我们的社会安定与否, 我相信我们禁烟的力度有多大有很大的关系, 所以我们的工作时刻也不能放松, 建设有中国

特色的社会主义现代化和谐小康社会是我们每个人都应该进到的责任，我相信我们能够做得到。