

# 2023年烟草企业工作计划 烟草工作计划(实用9篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 烟草企业工作计划 烟草工作计划篇一

日前，市烟草专卖局（公司）财务管理部门结合自身工作实际，围绕“基础管理上水平”目标任务，深入谋划20xx年财务工作，明确20xx年市局（公司）财务管理工作重点为扎实推进全面预算管理、严格规范国有资产管理、强化内控制度建设、做精做细会计核算、提升财会队伍综合素质，推动大连烟草“卷烟上水平”。

组织做好成本费用标准定额的制定和完善工作，进一步提高预算编制的科学性；通过重点控制易受外部价格因素影响、标准不确定、数量波动较大、易受主观因素影响的费用，将成本费用控制在合理的水平上；做好预算执行分析与评价工作，切实落实预算管理责任，强化预算硬约束；积极实施预算管理软件，为预算管理上水平搭建先进的信息平台。

认真执行国有资产管理制，切实做到依法依规操作，严格落实省级公司国有资产管理职责；盘活存量资产，提高企业资产使用管理效率；以行业资产管理软件实施为契机，切实强化资产动态管理，提升资产管理效率；通过强化对多元化企业财务状况分析、积极参与多元化企业管理审计、落实多元化企业重大事项报告制度、推进多元化经营管理评价工作，加强对所属多元化经营企业的监管，促进多元化企业规范运作、效益提升。

继续健全完善企业内部财务制度体系，为各项管理工作的有效开展提供坚实的制度保障；严格执行企业资金内控制度，积极实行业务资金监管软件，进一步提升资金监管水平。

继续在“细”上下功夫，从基础数据录入过程开始细分，为会计核算信息的多口径归集与汇总创造良好条件，提高财务信息查询、提取效率；从以往单纯使用财务软件完成日常核算的状况，向深入挖掘财务软件功能，加强数据分析，为企业经营管理决策提供有针对性、翔实的数据参考方向转变。

认真查找在基础管理、体制机制和思想作风等方面存在的突出问题，加强财务人员职业道德教育，切实抓好财务管理自身规范，提升财会人员的职业道德水平；结合新情况新问题，深入基层开展调查研究工作，提出有针对性的管理建议，提升财会人员分析、解决实际问题的能力；加强业务交流，不断提高财会人员综合素质；继续深入开展财务知识培训工作，不断提高财会队伍职业素养。

## 烟草企业工作计划 烟草工作计划篇二

永登营销部根据本次全省烟草会议精神，结合年初工作会议部署，坚持稳中求进、富有效率、充满活力、优质服务的总体要求，结合县局(营销部)全年的工作思路并结合辖区实际情况，重点安排部署下半年的工作任务。下面，就营销部下半年工作做如下安排。

目前，市场经理、客户经理素质参差不齐，部分人员对行业政策、工作流程、分析卷烟销售走势、客户指导等方面把握能力和水平相对较低，很难适应目前烟草行业发展的要求。为适应新的形式，客观上必然要求有一支业务过硬的营销队伍。

1、加强行业及涉外知识的学习、着力提高营销人员的综合能力。针对目前营销人员素质参差不齐的现状，营销部将进一

步加强人员的培训学习。培训方式多样化：集体培训、知识竞赛、演讲比赛、自学等。内容广泛化：除行业政策、营销知识、法律法规之外，重点要求营销人员学习其他方面的营销知识，社交礼仪、语言沟通等；时间上提供较为充足的空间，充分发挥早晚例会、业余时间，保证每个工作人员有一个较为宽余的学习时间。使每个营销人员的才智在市场、工作中得到较好的发挥。

2、狠抓业务素质的提高，保证各项工作的顺利开展。随着网建功能的进一步推进，营销人员的工作质量的高低、服务水平的优劣、经营指导的有效性直接影响着工作的顺利开展。营销部将每月组织1-2次的营销人员培训和考试，重点以日常业务□v3系统的熟练操作、法律法规、行业政策、供货政策为重点。

一是自6月份总量浮动管理实施以来，客户经理与客户总量商定核定后，客户对自主提报需求的意识大大降低，客户对市场的真实需求和总量浮动管理的认识产生了误区，导致在市场调研的过程中，发现客户对总量浮动和自主提报需求认识出现偏差。既有客户认识方面的问题、也有客户经理宣传和引导方面的问题。使市场的真实需求没有在订单预报中充分发挥作用。二是客户经理对总量浮动管理和自主提报需求工作没有很好的领会，导致在日常的宣传和引导出现问题。针对存在的问题将从以下方面进行着手整改。

1、营销人员、客户对总量浮动管理和自主提报需求要有个正确的、清醒的认识并加以区别开来。在今年的下半年里，将该项工作做为客户经理考核的一项重要指标。主要调查客户的知晓率、检查客户订单的自主提报数据为主要检查依据。

2、稳步推进按客户订单组织货源工作。客户经理预测准确率的考核，重点以市场真实需求，前20个全国卷烟重点骨干品牌评价结果，新品牌的投放、销售、分析和预测等做为重点进行考核，提高客户经理把握市场的能力。由原来的总量预

测准确率考核逐步放在单品牌的预测准确率上面来，特别是前20个全国卷烟重点骨干品牌。在保证去年同期销售量的前提下，力争单条价较去年的元/条，增长元/条，增长个百分点。

3、从总量浮动管理工作总体运行情况来看，客户经理与客户在总量商定工作中，客户经理对客户的历史销售数据和目前的供货政策没有很好的把握，产生了少数客户总量商定过大或过小，在实际订购卷烟过程中出现月初、月末销售大起、大落，甚至个别客户不能及时订购到实际销售的卷烟状况。针对目前的这种状况，客户经理在总量保持不变的情况下，进一步调整商定不合理客户的供货量。杜绝月末部分客户无量无法订货，月初供货量增幅过大的状况。落实市场需求基本满足，零售客户有所选择的'订单供货基本要求，不断提高适应市场的能力。按照兰州公司货源供应、紧俏卷烟供应管理办法，对零售户订货实行总量浮动管理，可合理控制销量上限，但不得规定销量下限，也不得按规格约定销量；细分零售户对不同品牌(品类)的需求数，形成对每一类零售户科学的合理定量并根据市场变化情况及时维护调整。通过合理定量，促进科学投放水平的提高，体现以市场为导向的投放原则。

4、按客户订单组织货源与总量浮动管理工作有效衔接并能顺利开展。县营销部要求客户经理对管辖客户的商圈类型、客户类别、销售状况等基本情况为重点去了解，为很好的把握客户的真实需求掌握第一手资料。做为日常考核客户经理的一项日常工作。错误地将以上两项工作有效开展对立起来。实行总量浮动管理是落实按客户订单组织货源的有效途径。

为进一步建立良好的客我之间关系，如何提高客户服务质量、信息传递、赢利水平、情亲化服务、及时有效的货源等；如何加强客户的守法意识、配合程度、忠诚度等；需要我们营销人员用心去呵护、去营造。

1、强化服务，进一步营造良好的市场环境。心与心的交流，需要用行动来实现，使客户感觉到烟草公司关怀，就要求我们的营销人员充分领会差异化的管理和服务理念。客户的服务是全方位的，节日问候、生日祝福等情亲化的服务；供货信息按时传递到客户；行业政策和卷烟品牌数量不能在第一时间得到等问题的存在导致客户无法及时订购到适销对路的卷烟，对客户经理的依赖度大大降低。下半年，营销部要求有条件的客户经理对辖区客户开通飞信业务，在县城、重点市场等有条件的地方首先展开，飞信覆盖面的高低做为客户经理信息传递、客户情亲化服务提升的一个重要指标来考核，在第一时间对辖区的客户提供高效、快捷的有效信息。解决客户经理不能及时传递相关信息的问题。该项工作的落实在9月底之前完成。重点是城中客户服务部。

2、加强辖区卷烟零售户经营指导，提高客户的赢利水平。全年要求客户经理对客户的卷烟经营指导面达到60以上，有效指导达到80%以上，对以前没有赶上经营指导进度的客户经理进行重点的帮扶和要求。市场经理对客户经理的考核重点放在有效性的监管与监督上，市场经理根据客户经理的经营指导，采取实地调查的方式进行落实、以提高赢利水平、高升销售结构、强化客户认可度等方面进行评估，达到服务与提升的目的。

3、加强80%协同管理客户的管理，提高客户的守法与配合意识。客户经理协同管理的80%的卷烟零售户数量，是一个相对数目较大的群体，客户经理对客户的管理不能仅仅放在盘查库存、检查卷烟条码上，更主要如何把握客户的卷烟销售走势、异常情况方面，更加注意卷烟条、盒的零售指导价的落实情况，开展有效的管理，但不能做为有效的处罚手段。

4、加强辖区大户管理，进一步规范经营行为。大户的管理严格按照《兰州公司大户管理办法》的要求管理，特别是大户的卷烟销售、监督检查、拜访质量、守法意识、配合度等方面必须按兰州公司的大户的要求进行管理。

5、加强三员互动，提高市场的监管力度。针对目前三员互动的有效沟通提出的问题没有得到及时有效的解决；客户经理反馈的信息无法查实；专卖检查不到位、客户经理拜访不到位；送货人员送货不及时等问题，县营销部将是今年下半年重点监督和考核的重点内容。首先、加强信息、线索的数量、真实性问题的落实，由督察组对一些重要的未查实的线索、信息进行重点督察，提高客户经理信息、线索的真实性。其次、加强辖区专卖检查队对信息、线索的查实率做为一项硬性指标来考核力度。再次、进一步加强送货员送货时间的核实，保证送货员在规定的时间内将卷烟送到客户手里，提高客户按时接货的意识，杜绝其他人代接货的问题。

下半年营销人员进一步转变观念，提高认识，在卷烟品牌培育方面，营销人员严格按照国家局关于《国家烟草专卖局关于公布前20名全国性卷烟重点骨干品牌评价结果的通知》的通知的要求开展有效培育。使每个营销人员清楚卷烟品牌的方向和目标。特别是今年兰州品牌卷烟视同前20名全国性卷烟重点骨干品牌后的培育工作。

1、在县城所在地：重点将卷烟品牌的培育放在10元左右或10元以上的品牌上；农村乡镇所在地：把5元以上或8元左右的品牌做为培育的重点。农村市场加强5元左右卷烟的培育做为重点，提高市场的占有率。并对新上市的新品牌在销售一个月后写出书面分析材料，分析品牌在市场上的销售走势、消费者的意见、客户的订购情况等。

2、各客户服务部根据每个客户经理所管辖的片区，有针对性的制定卷烟品牌上柜数量、使每个客户清楚今后卷烟品牌销售和发展的方向，提高客户宣传、销售和订购卷烟的目的性。

3、对广大的农村市场进一步宣传四、五类卷烟实行稍紧平衡供货政策的原因，提高客户的满意度。杜绝客户的抵触情绪。

今年兰州公司与职工签定《明示承诺书》以后，职工规范经

营的自觉意识大大提高，杜绝了客户经理代订、送货员套购、截留卷烟的行为发生。

1、客户经理的规范经营方面：客户经理在每天拜访时对辖区一些个别无法按时订购卷烟的零售户客户经理必须收集客户自主需求的卷烟品牌、数量，报市场经理核实签字后，次日由支点统一订购，没有订单的客户要一律做无需求处理。遏制客户经理盲目上报需求的情况、杜绝暗箱操作行为的发生。

2、进一步规范客户经理的工作职责。客户经理不得向卷烟零售户分配订单、分配货源；不得与客户商订卷烟品牌和数量，不得要求或暗示客户按照指定的品牌和数量提报订单和需求。要求客户经理从拿订单的具体工作中解脱出来，更好发挥客户经理服务客户、营销品牌的作用。严格执行六不准。

3、实行总量浮动控制。客户经理不得规定客户的下限，不得按规格约定销量。客户根据市场的实际需求，与零售户商定供货总量，在次基础上，根据客户的经营规模为大、中、小型，进行按规定进行浮动管理。

1. 营销部工作计划

2. 营销部门工作计划

3. 营销部工作计划

4. 营销部工作计划

7. 酒店营销部工作计划

8. 酒店营销部工作计划

## 烟草企业工作计划 烟草工作计划篇三

一、规范工作计划制定程序，使工作计划更具合理性和周密性。

首先是烟草公司对计划管理应形成一个专门的规章制度，要求员工对年、月工作进行规划，特殊岗位如客户经理等可要求细化到周、日，并统一员工计划制定格式：对工作目标内容、完成时间、如何开展和责任人等进行提前约定。

其次是员工要养成良好的制定计划习惯：年初制定年度工作计划，每月未制定下月工作计划，每周未制定下周工作计划，每日工作结束后制定第二天工作计划。年计划是对年度工作的设想方向和目标，月、周、日计划是具体操作的过程和时间，通过逐步细化的计划（由年-月-周-日），在计划的制定过程中可以不断调整、修正工作计划，使工作计划结合实际，更具可行性。

再次是员工工作计划的制定应通过部门审核方可实行。建议对计划审核实行层层审核制，使计划更能结合上级工作思路：各部门员工的工作计划由部门主管审核，部门主管的工作计划由分管领导审核，部门工作计划由综合管理科审核。通过层层把关，使计划的制定与实际工作相结合。

二、增强员工工作计划的总结分析能力，促工作计划顺利执行。

员工工作计划制定了，但在工作计划的实际执行过程中，总会遇到这样那样的问题，使工作计划不能如期落实。究其原因一个是员工计划的制定不够合理，预见性不强，如不可能在一个月內完成的工作，员工把它列入月度工作计划，当然无法在月度內完成。其次是员工在落实过程中由于安排工作不够紧凑，使计划无法按期实现。再次是计划赶不上变化快，

由于计划制定后与新出台的政策措施或领导批示方针有变化，那么计划只能够搁浅重新制定。

可以说，总结是对已经做了的工作的归纳总结，也是对下一步如何合理制定计划的思考。员工要学会对自己无法实现的计划进行总结分析，分析不能如期开展或完成的真正原因，然后在分析的基础上吸取经验教训并加以改进。

三、加强员工工作计划的日常监督检查，提高工作计划执行力。

烟草公司实施计划管理的目标是掌握部门员工的工作重点，其本质是通过计划来管理部门和员工，使各项工作在掌控范围内，有目的、有计划和有序的开展。

据笔者了解，烟草公司部分员工对工作计划的落实情况与否则不是很重视，认为工作完成了就行了，就算超期一点但领导没有异议，何必非要按计划时间完成呢。这种情况至少给我们透露了两种信息：一种是员工的思想态度不重视的问题。另一种是部门主管的宽容默许才使计划管理形式化，因此，笔者认为，要从根本上改变员工的思想状态，提高工作计划的执行力，要从两个方面进行：一是部门领导要从思想上重视工作计划的执行力，要求部门主管要把对员工工作计划的检查落实列入个人工作计划，并严格落实，从而促使员工在思想上重视工作计划的制定和执行。二是由考核部门每月对部门主管、员工工作计划执行情况进行考核，把计划执行情况与工作绩效进行挂勾。

显然可见，烟草公司员工工作计划的执行质量与员工的计划制定能力、总结分析能力和考核环境是有密切联系的，更重要的是员工要从中形成一种自觉的习惯意识，只有这样，才能不断提高员工工作计划执行力，使每项工作计划落实到实处。

烟草直营店营业员个人工作计划, 营业员个人工作计划, 烟草个人工作计划, 烟草企业个人工作计划#e#

2015 年工作计划2015 年，随着党的十八届三中，四中全会精神的贯彻 落实，应该将学习内容贯穿到工作中，强化业务能力，提高安全意识，确保全年各项工作任务圆满完成，为此， 对今后的工作作出如下安排。

一、进一步抓好卷烟的销售工作。深入市场，通过对 客户反馈信息的收集和分析，科学合理的把握好本店卷烟 品牌结构，切实提高应对客户需求的能力，确保目标任务 有序完成。

二、深入开展卷烟精准营销工作。加强新引入品牌的 宣传，引导社会消费，努力提高品牌的市场影响力和接受 度。

三、充分发挥出直营店的示范引领作用，提升零售终 端的价值。充分发挥服务贴近市场，贴近客户的特点，扎 实做好客户的服务工作，加强客户的日常管理和服务，充 分挖掘零售终端的`价值， 有效提高终端在品牌培育的作用。

四、遵守内部监管机制。要在夯实思想的基础上，严 格遵守内部监管体系，严格落实责任，一着不让地完成好 日常工作。梳理相关制度、业务流程和实施细则，突出对重点环 节和部位的监督检查，有效推动专卖工作的深 入开展。

五、进一步加大上级文件的宣贯和实施力度。牢固掌 握上级文件有关规定，明确自身的管理职责和管理要求， 并严格的贯彻执行，真正实现日常工作与上级要求相 结合。

在今年的工作中，我将认真工作，克服不足，以对工作、 对事业高度负责的精神，脚踏实地，兢兢业业，尽职尽责地 做好各项工作，努力做一名合格的烟草销售人员，决不辜负 组织和领导对我的期望。

李会荣

## 一、博士后项目鉴定

积极将该项目中阶段性的成果进行论文和专利等形式进行整理，为项目鉴定及成果申报奠定基础。

完善鉴定材料的撰写和支持材料的补充和收集。

与相关博士后管理部门沟通，完成博士后出站项目鉴定、出站及项目成果鉴定各项程序和事宜。

## 二、卷烟燃烧锥气相测温系统的应用与完善

研究温度场与卷烟抽吸品质的关系，探讨温度场的测定在指导卷烟产品开发中的应用。

在探讨卷烟温度场测试系统应用的过程中，进一步完善卷烟燃烧锥温度场的测试方法，为卷烟燃烧锥温度场测试的标准项目的制定及表征项目的申报作前期准备。

在热电偶测温系统的应用过程中，对热电偶测温系统进行硬件、软件的更进一步完善和优化，争取商品化并在行业内推广。

## 三、烟用植物应用研究

针对卷烟的燃烧体系，对烟用植物的转移行为及机理进行表征，深化烟 1

探讨先进的仪器分析手段在烟用植物提取与添加工艺中的应用与评价。 2

## 烟草企业工作计划 烟草工作计划篇四

以尊重学生的人格，遵循学生的心理发展规律，根据学生成长过程的需要，在学校的教育过程中为学生提供心理方面的帮助和服务，以达到充分发挥学生潜能、促进形成小学生心理健康和个性主动发展的目标，让每一位学生在活动中了解自我、悦纳自我、调控自我、实现自我，超越自我。培养健全的人格和良好的个性心理品质。

1、通过心理健康教育，引导学生认识自己，增强调控自我，承受挫折，适应环境的能力，培养健全的人格和良好的个性心理品质。

2、通过心理健康教育，培养学生乐观自信，友善待人，学会沟通，诚实守信，开拓创新，追求向上，不畏艰难的健全人格。

3、通过心理健康教育，使学生善于控制调节自己，排除心理困扰和行为偏差，树立人生理想，并具备个人发展能力。培养学校、家庭、社会适应能力和人际交往能力。

4、对少数有心理困惑或心理障碍的学生，给予有效心理辅导，尽快摆脱困扰，调节自我，增强自我发展能力。

1、加强心理健康教育的组织管理，建立以班主任和团委、及政治教师为主体，以兼职心理辅导教师为骨干，全体教师共同参与心理健康教育工作体制。

2、加强对教师的学习和培训，以班主任、兼职心理辅导教师为主，重点学习《心理健康教育教师培训手册》和《中小学心理健康教育理论》《中学生心理健康咨询》等心理理论知识。

3、开展心理健康教育的教科研，研究落实心理健康教育的办

法和途径。

4、设立心理咨询信箱，及时广泛的做好不同心理疾患的学生思想工作。

5、开展学生心理调查，每学期x次问卷调查，掌握学生心理状况及动态。

6、每学期组织实施对全体学生开展一次心理健康专题讲座。

7、开展心理健康活动课。结合初中学生的青春期成长、考试焦虑、师生之和学生以及学生和家长之间的误解等课题开展活动，做到有计划，有教案。

8、追踪调查在校学生中接受过咨询学生，看其在心里、人际交往、学习等方面的变化，及时总结经验教训。

## 烟草企业工作计划 烟草工作计划篇五

新的学年，我被任命为初x年级班主任工作，面对初x的新生，这无疑是个考验。从一个熟悉的学校升入一个陌生的学校，学生们难免会有些好奇和不习惯，为使学生们尽快适应这个氛围，更好的完成学业，我还是打算先从德育工作入手。具体的初一班主任德育工作计划我是这样制定的。

依据《xx市学生民族精神教育指导纲要》和《xx市中小学生生命教育指导纲要》的要求，并结合“爱国荣校，崇尚科学”为主题，重视对学生进行爱国主义教育、集体主义教育、文明行为等教育，有效提高学生的思想道德素质。

1、作为德育工作是我初x班主任工作计划中的重点工作。进一步加强行为规范的系列教育活动，通过学生的主动参与、自我管理、自我服务等多种活动模式，争做行为规范示范班，使学生中涌现出一大批“行为规范小明星”，并使全体学生

养成良好的文明行为习惯，人人争做文明小市民。

2、积极开展社会实践活动和主题活动，使校本德育和社会德育有机结合。

3、充分利用各种教育实践基地，有效组织学生参与社区各项活动，培养学生良好的道德品质。

4、建设“温馨教室”，体现人与人之间相互尊重，理解与支持，建立和谐的师生关系。

5、以“学会感恩，关爱他人，懂得责任，恪守诚信”为本学期德育的主题，促进学生核心价值观的形成。

1、用班会、午自修进行常规教育，抓好纪律、礼貌、劳动、学习等方面的常规，使行为规范训练经常化、规范化。为学生自我管理打下坚实的基础。

2、班级开展以下活动：

(1) 感恩教育活动，并列好感恩教育工作计划。

(2) 缅怀先烈清明扫墓活动；学生社会考察活动。

(3) 爱国主义教育活动；教师、学生、家长网上读书活动。

(4) 理想教育活动。

## 烟草企业工作计划 烟草工作计划篇六

烟草属草茄目，茄科一年生或有限多年生草本植物，基部稍木质化。下面是小编为你带来的 烟草专卖月工作计划，欢迎阅读。

紧接着三月份的步伐，继续深入进行走访，完成走访到位率100%的要求，并配合签到软件掌握零售户的基本信息。我将所辖片区的零售户进行分类规整，根据不同零售户类型进行不同频次的走访，每日做好走访计划。

因为我所辖片区主要以农村为主，农村零售户法律意识淡薄。偏远地区的小商户经常会出现回收亲戚朋友卷烟的情况，针对这个问题，我们需要对农村小商户进行逐步的法律宣传，引导其不回收外地码的卷烟与假烟。而对于大户与有违规历史的零售户，我们则要增加走访频率，引导规劝为主，打消他们销售非法渠道卷烟的侥幸心理。

在与零售户接触过程中要极具耐心和细心，针对不同层次的零售户采取不同的方法进行宣传教育、引导转化。目前，零售户中存在文化程度参差不齐，对烟草专卖法律法规的理解不尽相同，零售户的习性和行为习惯各有迥异，对烟草专卖员的配合或抵触因人而异，零售户当时的心情状态和身体状况因时而变等问题。我在走访过程中，要审时度势，注重观察，采取准确的方法，以某些言语或行为为切入口，缓解一些不和谐的气氛，通过因势利导、因地制宜、因人而异，逐渐引导零售户转入工作实际当中。专管员还要通过耐心的讲解、释疑、倾听、立解等方法，帮助解决零售户的实际问题，引导零售户守法诚信经营，指导零售户提高星级定量和销售技巧，收集周边零售户的动态经营信息。

严格执行证件一进一出的规定，对于没有工商营业执照的零售户不予发放烟草许可证。严格审查零售户提交的材料，实地勘验后根据零售户具体的情况合理制定供货量，从源头上防止套卡户的生成。

在走访过程中多与零售户进行沟通交流，对于没有工商营业执照的零售户进行引导，对于持有工商营业执照的零售户，进行登记，并及时录入系统。从而提高证照齐全率。在走访过程中发现的无证户及时进行登记，并了解其进货渠道引导

其办证。对于10件以上的零售户加强宣传，尽快督促其办理工商营业执照，完成市局文件要求。

作，经常对可以的物流场所进行突击检查。对一些可疑的车辆进行建档，对车牌号熟记于心，以便在市场检查过程中碰到能马上进行跟踪。

对内管员反馈过来的异常情况进行及时的调查，在走访过程中发现的异常情况进行及时上报。

根据所长要求城管所分为2队行动，我会积极配合所长根据其他同事的走访计划安排车辆，不影响2队的走访效率。

在不影响工作的基础上，积极准备4月下旬的执法证考试。争取一次性通过。

1.烟草专卖所长述职

2.烟草专卖稽查员总结

3.烟草专卖稽查员述职

4.烟草专卖管理员职责

5.烟草专卖所工作总结

6.烟草专卖管理所总结

7.烟草专卖科年终总结

8.烟草专卖综合管理员总结

## 烟草企业工作计划 烟草工作计划篇七

20xx年在一如既往地做好日常财务核算工作，加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育。做到财务工作长计划，短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。特拟订20xx的工作计划。

每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育，但是x年11月底，继续教育教材全变，由于国家财务部最新发布公告□x年财务上将有的变动，实行《新会计准则》《新科目》《新规范制度》，可以说财务部x年的工作将一切围绕这次改革展开工作，由唯重要的是这次改革对企业财务人员提出了更高的要求。首先参加财务人员继续教育，了解新准则体系框架，掌握和领会新准则内容，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

- 1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。
- 2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。
- 3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。
- 4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。
- 5、完成领导临时交办的其他工作。

为教育事业奉献我的一生，这是我的理想，也是我的目标。其过程是艰辛的！我目前打算尽快提高学业，让自己有扎实的知识储备，从而更好地适应时代的脚步。

一位理想的教师，应善于认识自己、发现自己、评价自己，从而树立自信。自信使人自强。只有自信，才能使一个人的潜能、才华发挥至极致。教师要不断地挑战自我，不断地追求成功、设计成功。

我作为文博的一分子，会努力地、真诚地与老师们融洽相处，做一个受欢迎的老师。另外，我、童老师、丁老师一起承担中一班的教育教学工作。我将做到与他们和睦相处，并将我们之间的效应发挥最大。

关心和热爱每一个幼儿，关注每一个孩子的点滴成长，尽自己最大的努力满足孩子发展的需求，树立起“一切为孩子”的崇高思想。为人师表，在日常生活中时刻提醒自己，加强自身修养，为孩子做表率。关心集体、关心他人，团结协作，进一步提高自己为人处事的能力。

教师应当是教育家，而不是教师匠。他们的区别，就在于是否追求卓越，富有创新精神。教师应该是一个不断探索、不断创新的人，应该是一个教育上的有心人。

勤于学习，充实自我是成为一名优秀教师的基础。教师跟其它专家不一样，需要多方面的知识，一个知识面不广的教师，很难给学生人格上的感召。孩子年龄越小，他们对教师的期望越高，他们越把教师当作百科全书。在他们眼里，教师是无所不知的，而如果教师一问三不知，他们就非常失望。所以，教师最重要的任务是学习，是完善自己的知识结构。

# 烟草企业工作计划 烟草工作计划篇八

始终遵循学校总体工作思路，围绕“一个”中心：安全、稳定这个中心；做好“两个”服务：做好教育教学服务工作，做好师生生活服务工作；落实“三个”到位：认识到位、责任到位、措施到位。通过建设和加强后勤管理制度，建立良好的后勤管理秩序，挖掘后勤工作潜力，调动后勤工作的积极性，确保后勤服务工作更上一层楼。

## 二、工作要点

### (一) 抓好常规工作

#### 1、加强队伍建设

(1) 加强政治理论和业务素质的学习。通过学习政策法规，学习教育教学理论，提高管理人员自身素质；通过学习现代技术和先进管理经验，掌握一定技能，提高管理水平；通过加强思想政治教育，创优质服务，树立爱岗敬业、职业道德高尚的新形象；通过按时参加学校安排的各项学习，了解社会动态，了解学校工作中心和工作要求，为广大师生提供更优质的服务。

(2) 进一步健全后勤人员的岗位责任制，要从学校工作需要出发定岗、定责，使每一个人都明确自己的工作岗位和工作职责，做到事事有人管，事事有人干，事事有记录，事事有落实。

(3) 树立后勤为教学第一线服务的思想，进一步改进工作作风。要多思考、多学习、多听反映、多听意见。遇事能做的，随时处理，不拖拉，不当甩手先生。坚持多上门、多服务、服好务。

(4) 完善“每日巡视制度”，总务处安排人员对学校环境、绿

化、卫生、安全、校舍维修、设备使用等进行每日巡视，并做好相关记录。对发现的问题及时做好处理和反馈。学校各部门、班级等提出的报修，要求在最短的时间内做好维修，并作好记录。

## 2、加强制度建设

(1) 本学期将对原有规章制度重新审查、充实、完善，使之真正起到激励约束和规范个人行为的作用，真正能用制度去管理人、教育人、评价人。

(2) 对各项工作都能做到有安排、有检查、有落实，及时总结经验，吸取教训，纠正偏差，不断提升后勤服务工作的档次和水平。

(3) 进一步完善校产管理制度，做到制度健全，职责明确，如有损耗及时维修，或予以添置。

(4) 完善物品采购制度，根据采购物品的价值大小，做好采购审批制度及物品的验收归库工作。

## 3、加强校园建设

(1) 切实加大对校园环境的管理力度，教育学生爱护校园的一草一木，积极开展美化校园的活动，重视花草树木的管理，确保校园净化、美化、绿化。

(2) 切实加强各功能教室、活动室的管理，充分发挥各功能教室、活动室的作用。严格执行专用室的保管责任制和谁损坏谁赔偿的原则。

## 4、加强财务管理

(1) 严禁乱收乱付，做到勤俭节约，压缩非教育开支，把有限

的资金用于学校建设的刀口上。

(2) 坚持民主理财。

(3) 按规定收费，任何班级、个人不得擅自收费。

(4) 坚持一支笔、一本帐的原则，计划、合理使用经费。

(二) 抓好重点工作

1、重点抓好学校安全工作。

(1) 高度重视安全卫生防范工作，充分发挥全员管理的作用。完善应急预案制度和管理措施，实行主管领导责任制，各条线领导分块抓，全体教工共同参与的管理模式。

(2) 加强安全、卫生知识的宣传，增强师生的自我保护意识，促进良好行为、习惯的养成与内化，让安全与卫生的防范观念在师生的大脑中得到固化。

(3) 经常检查场地、设施和各处室中的电器、线路、装置、设备，发现问题及时解决隐患，切实做好防水、防盗、防触电及防其它意外事故的工作。

(4) 协同德育处, 加强学生候车、乘车的道路安全、和人身自我保护的教育和安全管理工作。

(5) 认真负责地做好各项后勤(门卫、卫生保洁、食堂等)常规管理工作。

2、重点抓好校舍、校产管理工作。

(1) 进一步完善学校校产管理制度，增强师生对校产的爱护意识。完善校产维修报修制度，由相关人员将报修单送到后勤处，以便及时安排;维修完毕，由报修人负责验收签字。

(2) 加强对校产校具的管理，提高对各类设备的使用效率，做到妥善保管，合理使用，正常维护，每期期初要对校产校具、设备、图书进行盘点整理，责任到人。

(3) 严格校产管理制度化、规范化，充分发挥教学器材和现代教学设备的作用，严禁乱拿、乱用、乱丢、乱放等不负责任的行为。

(4) 切实加强活动室的管理，充分发挥活动室的作用。严格执行专用室的`保管责任制和谁损坏谁赔偿的原则。

(5) 加强用电、用水、办公耗材和日常检修管理，坚持勤俭节约，反对铺张浪费，努力为学校节约一滴水，一度电，一分钱。

(6) 建立执行请购、审批、报销、领用制度，规范物流过程控制，强化行政仓库管理。

(7) 倡导良好风气，爱护学校设施、设备，爱护花草、树木。

### 3、重点抓好食堂管理工作。

(1) 定期组织食堂从业人员学习有关食品卫生的基础知识、基本要求，《食堂卫生考核验收标准》，使每个职工知晓“法律法规”，了解“标准”，并对照日常工作认真落实，齐心协力提高服务工作质量。

(2) 依据食堂管理制度，加强食堂工作各环节的管理与监督。并根据实际情况不断健全食堂管理制度、规范各项操作程序。

(3) 加强检查监督和民主管理，经常到食堂检查服务态度，卫生情况、伙食的数量和质量、就餐情况、发现问题及时表扬先进，批评后进。

(4) 坚持勤俭节约的原则，严格把好采购关、物品进出口关，做到节粮、节水、节电、节油，精打细算，降低成本，提高伙食质量。

(5) 树立食品安全第一意识，严格把好食品卫生关，重视和加强饮食卫生工作台帐，采取安全防范措施，明确责任，做好防火、防盗、防毒工作，并要定时打扫，做好保洁工作。

(6) 认真积极听取师生意见反馈，努力根据实际情况尽量满足师生要求。做好学校后勤保障工作。

4、重点抓好校园硬件设施达标工作。

(1) 完成学校运动场标准化建设。

(2) 搞好学术报告厅的申报建设工作

## **烟草企业工作计划 烟草工作计划篇九**

随着我国社会逐步推行的素质教育，越来越多的孩子家长和教师开始关注如何推进孩子的全面发展，受“不能让孩子输在起跑线上”观念的影响，学前教育更是受到前所未有的重视。其中学前教育美术手工的教学作为启蒙教育的重要组成部分，近年来，各界人士也是在不断探讨与研究，旨在激发孩子对美术手工学习的兴趣，提高对事物的审美能力，进而推进孩子更好地发展。

(一) 学前教育美术手工的教学旨在通过学习培养孩子的审美能力和鉴赏能力，同时手工的实际操作可以提高孩子的动手能力。在启蒙阶段引导学生逐步形成对美的认知，提升对美的敏感程度。美术教育手工教学对于提高学生的理解能力具有积极的作用，在亲近自然，亲近社会的过程中，在大脑中留住美好事物的表象，以帮助其形成对美的意识，陶冶情操。

(二)学前教育美术手工教学的作用在于让学生在一种愉快的氛围下，自由地表达自己，增加其接触外界事物和环境的机会，感受美好的事物，接受美的熏陶以及艺术的培养。

由于学前教育在近近年来才得到广泛关注，所以在发展过程中存在着诸多的问题，下面主要探讨美术手工教学的一些问题。

(一)课程设置上不合理，无法达到预期效果。在学前教育的美术手工教学中，大部门的内容仍旧停留在对美术作品的欣赏以及专业知识的灌输上，一味地使用传统的模式已经远远不能满足当前教育的需要，同时脱离了课程开设的初衷。长期如此，学生的兴趣将大大丧失，最终失去美术手工教学的意义。

(二)缺乏对学前教育中美术手工教学的重视程度。在当前的学前教育中，由于一些学校对美术手工教学的重视程度不够，导致在师资队伍方面严重匮乏，没有统一的教学目标使得课堂教学相对随意，没有完整的教学规划就会使不同班级在教学中存在较大的差距。其次课堂上教师往往是让学生通过模仿完成作品，这也在一定程度上抑制了学生思维的发散，不利于创新意识的培养。

(三)教材的配备上严重不足。教材是学前教育课程的重要组成部分，教材的约束会严重阻碍美术手工教学课程的开展，对学生各项能力的培养目标也难以达到，同时没有完整的教材也会使教学随意设置，最终失去课程开设的目的。

针对上文论述中学前美术手工教学中存在的问题，我们要想发挥美术手工在学前教育中的重要作用，可以从以下几个方面着手。

(一)研究设置合理的、适合学前教育的美术手工教学课程。首先要区分学前教育美术手工课程不同于普通的美术课程，

它更加注重对学生动手能力的培养，在课程设置上恰当加大实践课程的比重，引导幼儿多动手。通过对幼儿的绘画、手工教学，提升其对美的基本认知，同时在动手的过程中发散学生的思维，培养创新性意识。

(二)加强对师资队伍的建设，培养学前教育美术手工教学的专业人才。教师作为教育教学的主体，教师的能力直接影响了课堂教学的效果。针对学前教育美术手工教学，首先要求教师正确对待教学，严格按照课程的标准进行教学计划的设计，在课堂上要注重发挥学生的主体作用，引导幼儿积极动手，亲身实践感受动手的乐趣，逐步推进幼儿对手工美术的喜爱程度。

(三)提高对美术手工教学的重视程度，加强学前教育美术手工教学的投资力度。新时期，人们越来越重视学前教育，尤其重视学生德智体美的全面发展。所以学校要紧跟时代的发展步伐，高度重视对美术手工课程的设置与安排，加大各方面的投资力度，不仅引入高素质的师资队伍，在教材的选择上也要下大功夫，推进学前教育美术手工教学的发展。

总而言之，学前教育作为启蒙教育中的重中之重，学校要高度重视这一阶段的培养，在课程中不断发现具有艺术天赋的学生，加强引导，提高学生对美好事物的鉴赏能力。加大力度研究学前教育美术手工教学，不断提高美术手工教学的水平和质量，为学生提供发挥自我的空间，在提升审美能力的同时，培养创新意识，使学前儿童的身心得以健康发展，促进其全面发展。