

# 最新专卖工作总结烟草(优质7篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。相信许多人会觉得总结很难写？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 专卖工作总结烟草篇一

xx年以来，坚持以科学发展观为统领，以服务客户为核心，以客户满意为标准，把“与客户共创成功”的服务理念落到实处，积极推进莲花烟草网建纵向发展，紧紧围绕市局王局长在年初工作报告中对经济运行工作提出的要求，扎实开展工作，努力提升网建工作水平，卷烟销量保持平稳发展，卷烟销售结构得到优化，经济效益大幅度提高。现将一年来的工作具体汇报如下：

“总量控制、稍紧平衡”的原则，实现了均衡销售，1-11月份销售卷烟6606箱，完成全年系统外销量下达指标的102.4，比去年同期上升10.6；金圣烟销售286箱，完成下达任务的95，比去年同期上升14；低档烟销售3076箱，完成下达任务的99.2，比去年同期上升0.1；销售总额8220.3万元，比去年同期上升33；实现毛利1521.4万元，比去年同期上升18.4；人均消费条数为7.32条，比去年同期6.62条增加了0.7条；经济运行保持了良好的上升态势。

（一）、稳定销量，努力提高市场调控能力。一是围绕主体，稳步完成各项进度指标。今年来，我们注重提高了市场占有率和市场控制力。始终扭住扩大销量目标作为营销的第一要务，切实围绕市局（公司）营销主体，稳步完成销售进度指标。年初，我们根据市局营销中心的计划，结合各营销片区

的实际销售能力，及时、科学地分解下达了经营销售指标，及时召开了专题会议，指标落实到线，责任落实到人。并制订了《过程化管理考核办法》，实施了任务捆绑考核，加大了营销人员的积极性和责任意识。根据市局全年下达的任务，按淡旺季节，把销售计划到每月下达到各片客户经理。每月销量控制在销量上下限的平均水平，有效防止了卷烟供应量起伏过大，实现了市场平稳供应。

二是以销区市场为依托，热情反馈卷烟营销信息。在新品牌的投放上，及时反馈客户意见建议、销售情况等信息，在货源的方面，我们积极联系，主动衔接，确保货源及时有效；在卷烟销售上，规范运作，执行好市局营销中心的营销策略；在市场监管上，加大假冒卷烟的信息反馈和打击力度，保证卷烟销售价格稳定、市稳定。

三是在市局营销中心的指导下，进一步优化了品牌结构。广洲双喜的迅速成长，使我县市场格局向“大品牌、大企业、大市场”发展。我们把有限的市场资源用于培育名优烟，提高品牌管理水平，调整调优了品牌结构，提高名优烟的占有比例，营造有利于行业名优烟成长壮大的市场环境。

（二）、强化内管制度，努力提高工作执行力。网建过程越细化，管理就越到位，经营就越规范，服务质量就越高。根据市局“五员”考核办法，我局结合工作实际作了进一步的细化，突出了过程管理。我们在以下几个方面强化了过程管理：

一是订单供货。在采集订单时采取先订3-5级户，先满足了3-5级户货源再在系统外销售任务数范围内给1-2级户订货的办法，

二是对重点品牌的上柜率提出了明确要求，利用三级督察进行了过细的'检查，对没落实重点品牌上柜的予以扣分并通报批评，确保各项政策及时足额到位。

三是进一步加强了明码标价工作，以前我局的此项工作存在做好了，或遗失了、损坏了，再做好、再遗失的不良现象，为此，我局要求客户经理逐户做细致的思想工作的同时，还要用自身随带的502胶水将出样的烟盒和价格标签分小组固定好，使他们充分认识到明码标价的目的和意义，从而提高维护明码标价的自觉性和稳定性，员工的工作执行力也得到了提高。

（三）、规范经营行为，实现“三个满意”。我们强化了对广大零售户的服务功能。在货源配供方面，想方设法满足客户的需求，通过向上争取货源和采取区分辖区经济结构，缓解了低档卷烟供求矛盾；在维护客户的利益问题上，我们长期宣传并积极推进零售一价的管理办法，对价格执行情况进行日常跟踪监督；在客户的级别调整工作上，坚持标准公开、公正，阳光操作；在处理客户投诉问题上，对收到的每件客户投诉，深入调查，认真解答，妥善处置，解决问题，受到客户的普遍好评。

（四）狠抓网络队伍建设，进一步提高营销人员素质。根据上级对网建工作的总体要求，今年我们把提高营销队伍素质作为网建工作的重中之重，常抓不懈。一是抓队伍结构优化。年初根据市局（公司）要求，我们对全县现有的营销人员进行了优化，对超龄的或不适应烟草工作的人员予以辞退，对客户经理队伍进行了梳理，并向社会上招聘了2名素质较高的客户经理充实到营销队伍中来，目前营销队伍的年龄、文化结构更加合理，充分发挥了一线员工的工作积极性。

二是抓客户经理管理。新的模式实施以来，客户经理在网建工作中的作用显得越来越重要，对此，我们采取捆绑考核的办法，把客户经理的日常工作、经济指标完成情况、市场管理、服务客户等方面捆绑起来，形成了一套相互制约、相互发展的格局。不但要考核是否到市场一线，更要考核工作是否到位，通过激励的竞争机制，客户经理的综合素质得到了提高。

卷烟投放数量、结构的均衡有时做得不够，执行力度还有欠缺。

二是规范经营意识有待进一步增强。随着网络新模式的运行，卷烟经营销售更加规范，还要进一步提高员工的自律意识。

三是对未来市场的危机估计不足，“大品牌、大市场”思想要进一步统一。面临工商分离后，市场出现的买方、卖方并举的市场格局，部分营销人员没有真正认识到未来卷烟市场的严重性，对品牌的培育，缺乏长远考虑，特别是对新品牌的培育宣传促销还不太到位，缺乏大局观念，引导消费力度不够。

四、下一步工作打算一是扭住扩大抓住销量目标不放松，切实提高服务质量，努力提高客户订订单执行成功率，确保完成市局（公司）下达的月度销售指标。

二是进一步贯彻落实好市局（公司）王局长在全市系统新一轮网建会上的讲话精神。

三是严格规范经营行为，确保卷烟“入网销售”、“落地销售”、“落户销售”三个100。四是把全面提升网建水平作为主要工作来抓，高质量、高速度地实现莲花烟草网建新目标。

## **专卖工作总结烟草篇二**

又一个月过去了，这已经是我接内勤工作的第6个月了，整整半年的时间，过的真的很快。在此期间，我非常感谢领导和同事对我的支持与帮助。在大家的帮助下，让我尽快融入了到这个大家庭中，并成为这大家庭的一员，这个大家庭中的每个人都很有特色，有很多值得我去学习的地方。也许在别人看来，这只是一份繁琐的内勤工作，但是我不这么认为，我反而觉得内勤工作很重要。这是一个服务岗位，是为大家庭中的每一个人服务的。因此，我严格要求自己，做好自己

的本职工作。

首先是公司各销售部门的销售进度情况。一开始对这类报表，我很头痛，确实不太理解其中的各项之间的关系，但是现在我已经很明了了，但在填写数据的时候，我都很谨慎，小心，因为我知道，这类报表就是各部门的销售人员跟领导证实自己销售能力的一个强有力依据，所以容不得一点错误。因此一定要做到准确无误，既让领导对各部门的业务人员的能力水平有个了解，也让领导对目前的销售进度有了解，同时领导还可以根据这些报表发现现在市场的一些动荡，以便来及时改变营销策略。

然后是日常工作总结。作为一名销售内勤，我很明白岗位的重要性，在工作的同时也能增强我个人的交际能力。销售内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，在处理一些繁琐的日常事务时一定要要有头有尾，全程掌控，同时也要增强自我协调工作意识，把工作做到前面，给自己留下充足的时间去面对突发的事情。把工作做到前面是经理每次开会都会跟我说的话，我也慢慢的学会了，也体会到了其中无穷的好处。现在我每天早上来了，都会把每天的日程看一遍，然后一件一件的去做，把今天的事情全部做完，绝不拖到明天。做的多了，熟练了，自然就会节省出不少事件。如果有剩下时间，就把第二天需要做的事情也看看，能提前做的就都提前做好。我每天都会做备忘，有的事情可能是今天通知的，但是要两天甚至三天以后才要做，所以我每天都会把事情记录下来，第二天把基本工作做完，就看看今天有哪些事情需要做。这样做事情有条有理，有计划。

最后是我今后要努力的方向，也是我需要努力去填补的不足和缺陷。

首先，要加强自身的学习，多了解单位的整个运作流程，就算系统我不懂，单位的共享里面有sap系统的培训视频，有时间的时候就可以去看看。其次还要努力学习医药专业的知识

及专业英语，我不能丢下我的英语，这是我的强项，我会尽量抽出时间去学习，去练习。另外，还要做到和其他各个部门良好的沟通，做领导的好助手！最后，用我们经理的话说。所有的事情就是四个字，勤能补拙。

有一句话说得好，时间就像海绵里的水，只要你挤总会有的。在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤的同时，做一名合格的翻译，不辜负自己，也不辜负领导对我的期望！

## 专卖工作总结烟草篇三

1、强化责任，严格监管，保证实现市场净化率达标。我们对本地的市场净化水平有着清醒的认识。2012年，我们将采取切实措施，加强日常监管，在节假日期间积极开展市场整治行动，特别是无证户和名烟名酒店的取缔工作，强化责任意识，确保每次行动取得良好实效，加强痕迹化管理，不断巩固和提高市场净化水平，努力净化我县卷烟市场，为业务经营提供良好的市场环境。

2、明确目标，乘势而上，确保打假破网有新突破。卷烟打假任重道远，我们要努力提高打假破网的能力和水平。今年我们要联合各执法部门，加强协调，自我加压，争取在全县范围内破获1个制售假烟网络，并努力消除破网盲区。按照“打击与防范并举、查大案与破网络并举”的方针，加强协作，综合治理，把卷烟打假工作向纵深推进。

### 二、内部监管工作

1、在去年的基础上，进一步规范各项工作，达到提质增效的目的，努力形成制度体系、监督体系、考评体系既独立完备又融会贯通、相互约束，上级监督、同级监督、同步开展、有机结合的立体监管格局，我局要根据这一内部专卖管理监

督工作的总体思路，紧密结合自身实际，认真研究具体的措施和办法，切实抓好贯彻落实，彻底规范我局内部经营行为。

2、加强内管长效机制的建设，完善同级专卖监管的长效机制，着力突出事前和事中的监管，强化监管措施，细化监管流程，硬化痕迹化管理，形成涵盖卷烟经营全过程的内控体系，注重自律意识、主动监管意识、主动接受监管意识的建立和提升，实现内部专卖管理监督的制度化、规范化和日常化。

### 三、队伍、组织机构

以坚持和维护烟草专卖制度为中心、以强化内部监管和市场监管为重点，切实做到统一机构设置、明确职能定位、规范岗位管理，不断优化人员结构，提高专卖队伍整体素质，提高依法行政、文明执法的能力和水平，逐步实现数量型向质量型的转变，实现专卖管理的专职化和专业化。

1、专卖人员、机构要严格按照x烟人【2007】7号文件要求配备齐全、落实到位，保证人员分工、职责和比例。

2、执法队伍要加强执法责任意识和执法服务意识，牢记

行业责任、牢记意识形态的转变，从行动领域和意识领域实现责任与服务的辩证统一。

### 四、加强零售许可证管理工作

严格执行《烟草专卖许可证管理办法》和《烟草专卖许可证申请与办理程序规定》，按照规定时限办理许可证的新办、停歇业、恢复访销等工作，受理许可证新办等业务时，要严格把关，根据市管员的核实情况，报部门负责人审核，最后由主管局长审批，严格按照规定程序逐级审批、办理，确保行政许可卷宗的内容完整，归档及时，档案管理规范有序。

## 五、学习培训工作

2012年我们将继续加强软硬件管理，保障专卖管理工作有序运作，在提高专卖人员基本操作能力的基础上，积极邀请上级老师进行各类专卖管理操作技能培训，提高运用水平，力争向专卖管理现代化不断迈进。

2012年1月1日

### 专卖工作总结烟草篇四

为认真贯彻落实省局、州局“全员专卖”工作要求，积极营造广大干部员工“关心专卖、支持专卖、参与专卖”的良好氛围，进一步强化专卖管理在两烟发展中的基础地位，努力实现全员分工协同、良性互动、多方推进，持续提升“三烟”查缉和市场净化水平，切实保障烟草市场规范有序，特制定本工作方案。

一、指导思想 牢固树立“专卖立业”发展理念，努力构建“全员专卖”工作机制，通过明确干部员工市场管理职责，健全干部员工对口联系制度，完善干部员工考核奖惩机制，努力形成全员齐抓共管合力，通过不断提升市场净化水平，积极挖掘发展潜力，持续提升管理水平，凝全员之力，聚全员之智，奋力推动 aa 烟草“做一个持续进步的标杆企业”向前迈进。

组长：

副组长：

成员：各县市局（分公司）局长、经理，物流中心主任，州局（公司）机关各部门主要负责人。

三、工作目标 通过全员专卖工作的开展，进一步丰富专销协



同机制内涵，增强全员责任意识、大局意识和协作意识，不断强化市场监管责任，努力彰显责任担当，在有效破解市场难题、持续提升发展质量的基础上，圆满完成专卖管理各项任务，为 aa 烟草提供坚强有力的市场保障，全面实现筑牢市场监管体系的目标。

四、工作方式 按照“个人联系、部门联动、全员参与、齐抓共管”的总体要求，全员专卖工作主要采用对口联系零售户的方式进行，州局（公司）机关全体干部员工，物流中心、各县市局（分公司）除一线专卖稽查员、客户经理、送货员以外的全体干部员工每人联系不少于 2 户卷烟零售户，各单位可结合辖区重点客户数量和单位员工数量合理确定。

（一）州局（公司）机关（含德昌仓储中心西昌库）、物流中心、西昌市局（分公司）干部员工对口联系零售户名单由西昌市局（分公司）统一选取重点零售户按单位、部门分配。各县局（分公司）、其余各仓储中心干部员工对口联系零售户名单由各县局（分公司）统一选取一般管理零售户分配。

（如遇特殊情况，可经各单位、部门领导审批后申报替换）。

五、工作内容 （一）联系重点。

了解卷烟销售情况和异常，重点对天价烟等情况进行监督；对零售户是否公开摆卖违法卷烟进行明察暗访，了解辖区是否有人非法向零售户销售及收购卷烟；及时向专卖部门反馈涉烟违法信息和案件线索，主动收集零售户对专卖管理工作的意见建议。

（二）联系机制。

1. 联络员制度。州局（公司）机关各部门、物流中心、各县市局（分公司）分别指定 1 名工作人员作为全员专卖工作联络员并报领导小组办公室备案。联络员具体负责本单位、部门全员专卖工作的组织协调、数据汇总、情况上报等工作。

烟草专卖管理部门进行处理，并及时填报《全员专卖涉烟违法信息反馈处理情况表》（附件三），州局（公司）机关各部门、物流中心干部员工可以第一时间通过电话或《全员专卖涉烟违法信息反馈处理情况表》（附件三）将违法反馈至州局（公司）专卖科处理。对于接到的各类涉烟违法信息和案件线索，各级烟草专卖管理部门要认真开展调查核实，及时组织人员进行查处，认真反馈调查处理结果并做好相关记录。

3. 沟通服务制度。广大干部员工要以全员专卖工作为契机，积极做好与对口联系零售户的沟通，深入了解零售户在专卖管理方面存在的疑问，认真收集零售户对专卖管理工作的意见建议，帮助零售户向专卖管理部门进行咨询或提出建议，并及时将结果反馈给零售户，真正打通服务群众“最后一公里”，让零售户足不出户便可以解决自己关心的问题，切实拉近aa烟草与零售户的距离，树立良好的企业形象。

### （三）考核奖惩。

各级专卖管理部门按季度汇总全员专卖工作开展情况，统计各单位、部门提供并查实线索数量，于每季度末形成书面报告报全州全员专卖工作领导小组办公室。

不到位的干部员工，给予扣发当月工资 200 元的处理，情节严重的按照州局（公司）相关规定进行处理。广大干部员工对发现或收集到的线索，务必要进行真实性、准确性和可靠性分析，避免对专卖资源造成不必要的浪费，同时对于故意虚报、瞒报、谎报、乱报和知情不报的人员，一经发现，将严肃追究责任。

对于广大干部员工提供的涉烟违法线索，经专卖部门查实并查获实物案值 1 万元以上的，将按照每条线索 100 元的标准给予提供者奖励，凡专卖部门根据线索查获违法实物的（不论案值大小），均按照专卖经费管理办法支付举报人奖

励。

五、工作要求 （一）高度重视，提高认识。各单位、部门要把关心专卖、关注市场作为全员专卖工作的出发点和落脚点，既要充分发挥各自优势，又要相互协作、密切配合，共同在市场监管上下功夫，积极构建全员专卖工作机制，形成全员齐抓共管的良好市场局面。各单位要结合辖区实际，成立组织机构，细化工作方案，确保全员专卖工作有序开展。

专卖工作向标准化、制度化、规范化发展，进一步破解监管难题，形成管控合力，全面提升市场净化水平。

（三）落实责任，保障到位。为确保全员专卖工作的有效开展和深入推进，各单位、部门要将工作责任层层分解落实到人。全员专卖工作领导小组办公室将不定期对各单位、部门全员专卖工作开展情况进行督查，及时发现问题差距，全面督促问题整改，助推全员专卖工作取得实效。

## 专卖工作总结烟草篇五

烟草专卖工作总结20xx年上半年烟草专卖局（营销部）在省、市局的正确领导下，坚持以人为本，树立和落实科学发展观，全面启动实施“1134”发展思路，紧紧围绕提高企业综合经济效益水平这一中心，着力推进卷烟销售网络建设，扎实开展企业文化建设，深化改革，加强管理，依法行政，保持了较为稳定的经济运行态势，各项工作都取得了较好的成绩。

### （一）卷烟销售情况

1、总销 上半年我局（营销部）完成卷烟销售箱，完成年计划的%，同比箱，增（减）幅%。其中省产烟箱，占年计划的%，同比增加箱，增（减）幅%，延吉烟销售箱，完成年计划的%，同比。

2、主销品牌销售情况 上半年主销品牌销售箱，完成年计划%，其中硬红长白山销售箱，同比箱，增（减）幅 %，软红长白山销售箱。

## （二）经营情况

1、销售收入：上半年实现销售收入万元，完成年计划的%，同比万元。

3、费用：费用支出万元，占年计划的%，费用率。

4、利润：上半年实现利润万元，占年计划%，同比万元，增（减）幅%。

## （一）、管理工作

1、围绕形势发展，加快思想观念转变[]20xx年是吉林烟草实施“1134”发展思路的第一年，为跟上行业快速发展的步伐，年初，我局认真传达落实省、州局工作会议精神，并结合实际加强形势教育，使全员职工真正了解行业当前面临的形势和发展趋势。通过学习我们认真吃透和领会了省州局会议的精神实质，统一了思想，明晰了工作思路，为全年各项工作的开展打下了思想基础。 2、围绕核心工作，强化企业各项管理，为全面做好全年的工作，我们详细制定本年度的工作规划和各项管理制度细则，财务上强化预算审批和监督，加强内部控制，精打细算，开源节流，减低成本。人事管理重点推进企业三项制度改革，严格遵照州局的“3331”激励政策事实薪酬分配。信息方面加快企业各类应用程序的推广使用步伐，为业务流程重组，信息资源整合搭建平台。

## （二）、经营工作

上半年的经营工作是围绕着州局布署的抓好品牌整合、稳定卷烟销量、提升销售结构的思路来开展的，首先是认真贯彻

落实省、州局会议精神，按照州局的布置分解经营指标，并落实到人头，制定好方案，使大家明确今年经营工作的主要目标就是保证销量，提升结构，降低费用。二是认真组织货源，增加卷烟品种，今年上半年销售品种短缺，我们多方协调努力将品牌提高到3xxxx个品种，把增量增效的侧重点放在县城区域内，适时多投放，多培育毛利率高的卷烟名优品牌，提高重点品牌的知名度和市场占有率。三是千方百计的采取有效措施提高销量、增加社会库存，我们定期召开三员协调会来分析各管区的销售情况，将任务落实到人头。三线人员主动牺牲休息时间，访销人员利用节假日增加访销和走访商户工作次数，配送人员送货之余积极做好品牌宣传工作，专卖稽查员深入农村市场加大监控力度及时反馈市场信息，调整品牌销售结构。同时在农村地区适时投放了蝙蝠、大前门等五类烟，力争保持销量稳固。

### （三）、网建工作

1、按照州局《20xx年网建工作实施方案》要求，为了最大限度的合理利用网络资源，配合分公司统一电话订货，我们利用2月份再一次调整了送货线路和送货周期，原百草沟仲安、仲坪线并入城区送货线路，复兴、罗子沟等乡镇送货周期由一周一次延长至两周一次，城区范围内除部分大商户一周两次送货其余一律一周一次。经过整和后，全县送货线路由原来的五条该为四条，节约了一台送货车辆。在此基础是上我局在2月中旬成功实现了分公司集中电话订货，并实施了“一库式管理、分级配送”的经营模式，运行至今效果良好。

2、加强客户经理队伍建设，分公司统一电话订货后，我局成立了客服中心，在原有电访员的基础上从全局择优选拔了素质高，客户关系好的xxxx优秀同志充当客户经理。为使客户经理的角色起到实质的作用，我们加大客户经理的配训，不仅积极参加省、州局组织的各类培训班，还从社会上聘请其他行业的营销精英定期举行营销技巧培训，同时加大“三满意”活动的服务力度，在广大零售商户中开展服务问卷调

查，推广卷烟客户经理营销服务理念。通过一系列活动的展开，我局的客服工作得到稳步推进，客户经理的综合素质也进一步提升，在5月末州局开展的集中考试中均取得了优异的成绩。

3、做好乡镇的电子结算工作，为进一步提升电子结算率，今年上半年我县各乡镇凡是有农村信用社所在地的卷烟经营商户都办理了电子结算业务，每天电子结算的资金达到总销量的8xxxx以上，基本上完成了普及推广的目标。

（四）专卖管理工作 20xx年上半年我局继续坚持“内管外打”的工作方针，按照“推进一个转变，加大三个力度，提高三个水平”的工作目标有的放矢的来开展工作。

一是培养线人，设立举报电话，充分利用新闻媒体进行通告。

二是工作时间实行弹性管理，平时不定期的开展早查、夜查活动，利用周六、周日进行突击检查。

三是专卖人员牵头定期召开三线协调会，发现问题及时处理，对重点违章商户死看死守等等一些措施，收到较好的效果。上半年共查处案件8xxxx□其中经营渠外烟案件1xxxx□假冒卷烟案件6xxxx□检查市场人次51xxxx次，出动车辆287台次，查扣非法卷烟1046条，案件成绩虽不是很突出，但执法力度以从重、从快、从严打击违法经营为办案宗旨，为业务经营提供有力的保证，为净化本辖区市场环境和为零售客户创造良好的经营氛围起到积极的作用。

3、加强专卖队伍建设，提升专卖管理水平。按照省、州局关于取消县级公司法人资格后进一步加强专卖管理工作的要求，我局采取了以下措施：一是加大对专卖的投入，包括人员投入、经费投入、后勤保障投入等等。二是加强内部管理，落实各项规章制度。严格执行专卖人员日常工作百分考核制度，规范行为标准，严肃队伍纪律，加强对片区负责制的落实，

增强片管员的. 工作责任感，使工作做实、做细。三是加大业务知识培训，坚持学习专卖法律法规及相关政策。上半年我局始终坚持晨会学习制度，每天利用半小时的时间进行理论学习，学习专卖专法、专卖实施条例、规范化办案程序等应用知识。通过学习，广大专卖稽查人员的政策把握能力有了进一步提高，为深入开展依法行政、文明执法活动奠定了基础。

## （五）其他工作

1、党建及企业文化建设工作，上半年我局按照州局党委的工作部署，党支部制定了详细工作计划，成立了局理论中心组，始终坚持职工和中层干部学习例会，每周一认真组织局理论中心组的学习。上半年共召开党员大会xxxx[]支委会1xxxx[]民主生活会xxxx[]参加州局党课教育xxxx[]对四名积极分子进行了重点培养，在3月份还举行了全体党员干部公开承诺。根据州局要求，对上半年开展的两个专题教育及时部署，拒腐防变及和谐社会专题教育均已切实有效的落实到位，专门召开会议，进行学习、查摆和整改，并聘请县委督导组给我们上了两个拒腐防变及和谐社会专题教育党课，每名党员都写了心得体会。文体娱乐活动也坚持不懈开展，利用“3.8”节开展了职工娱乐活动，进行了游乐知识竞赛，5月份开展了“先锋颂”演讲比赛，6月份搞了全员职工春游，这些活动的开展增强了企业的凝聚力，使员工对完成今年的各项工作目标充满了信心。

2、“三满意”活动贯彻落实情况。认真推行两个“5321”措施，严格按照比例拿出工资确保“三满意”活动经费。全员职工定期进行走访，班子成员负责xxxx商户，党员负责xxxx商户，员工负责xxxx商户，定期进行走访，为商户解决实际困难，如帮助商户调换长期积压的卷烟、处理在生活中遇到的难题等等。2月份我局开展了企业与零售商户“心连心”座谈会，取得良好的社会效应；3月份开展了“扶贫帮困献爱

心”活动，即“特殊群体”特殊照顾，对下岗职工、残疾人士、上岁数而又没有劳动能力仅以开商店作为唯一收入来源的商户，从中选出1xxxx特困家庭免费为他们办理了工商营业执照和卷烟零售许可证，并在卷烟品种上给予优先照顾，对特别困难的xxxx商户我们还每家专门送去了50xxxx钱和2袋大米，使他们的经营负担和效益均有所改善，此举在我县广大零售商户中反响很大，并得到了县委、县政府的赞许和嘉奖。另外，针对那些位置偏远，交通不便的商户，二季度我们又开展了“送亲情”活动，配送人员在配送卷烟的同时根据商户的需要，无偿为他们捎购日常经营物品，使他们免去了车马劳顿，受到了商户的极大欢迎。在农忙季节，我们有针对性的采取了避开春耕春种劳动时段，延长送货时间的措施，使广大农网商户可以放心地进行田间劳作而不必担心接不到货。通过“三满意”专题活动的开展，企业与商户的鱼水关系得到了进一步融洽和稳固，树立了良好的企业对外形象。

3、安全管理工作，安全工作，责任重大。上半年我局重点完善了安全管理各项规章制度，按照州局统一要求把安全管理工作纳入到日常管理工作的范畴，组织全体员工进行安全知识培训，学习《中华人民共和国安全生产法》和《消防法》，《道路交通安全法》等法律法规，平时大会小会，逢会必讲安全问题，通过种种措施提高大家的安全责任意识和自我防范意识。坚持局安全巡查队统管，各部门自管的原则，不定期组织开展以防火、防盗、车辆管理、环境卫生为重点的安全自查，发现问题立即整改，坚决杜绝安全隐患，确保各项工作顺利实施。

## 专卖工作总结烟草篇六

### 本文目录

1. 专卖工作总结模板
2. 专卖店工作总结
3. 烟草专卖局党支部三级联创工作总结



xx月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年xx月一号来到男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度□

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发

现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

## 专卖工作总结模板（2） | [返回目录](#)

### 一、销售情况

销售，各区域销量分别为。。。。。。。

### 二、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引药店来，搜集更多的销售线索。本部门举行大小规模促销活动17次，刊登报纸硬广告篇、软文篇、报花次、电台广播多次并组织销售人员对已经购产品用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。

### 三、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到公司日后对本公司的审计和的验收。

- 1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为产品的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与公司各部门的工作，争取优惠政策. 加强我们的市场竞争力。
- 3、每周去药店与促销员沟通交流，了解产品销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期产品知识的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。
- 7、根据公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。
- 8、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在新的一年里当中我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

专卖工作总结模板（3） | [返回目录](#)

## 一、党的建设“三级联创”活动的主要工作及成效

### （一）抓机制，构建联创体系

1、完善和落实联创制度。一是建立了党建工作沟通联系会议制度。“三级联创”活动领导小组成员每季度一次会议，研讨党建工作。二是建立了党员干部培训制度。分别邀请市委党校等部门的领导、有关专家及党务工作者授课，参训人数达104人次。三是建立了督查制度。“三级联创”活动领导小组及其办公室成员经常深入基层了解创建活动情况，及时协调解决问题。

2、成立机构，制定方案。我局高度重视“三级联创”活动，成立了“三级联创”活动领导小组，局党政班子多次召开专题会议传达贯彻上级关于开展党的建设“三级联创”活动有关会议、文件精神，并结合工作实际，交流座谈、总结回顾、研究布置此项工作，于xx年11月10日制定了《烟草专卖局党支部·党的建设“三级联创”活动实施方案》，层层分解各项目标任务，抓好各项工作落实；构建了党政“一把手”亲自抓、分管领导具体抓、支委成员齐抓共管、支部抓落实、一级抓一级、一级带一级的联创活动领导体制和工作机制。

## （二）抓班子，发挥三个作用

### 2017年专卖工作总结范文[4] | 返回目录

12月份，我区市场主要有以下方面的变化情况：一是卷烟进入“元旦”、“春节”销售旺季后，少数经营户的违法违规行有所抬头；二是四、五类烟供求关系较为紧张，假冒烟在农村市场比较活跃；三是卷烟进入旺季后部份高中档卷烟如：中华、咀云烟、玉溪、红河、红梅等品种卷烟的暗流烟的活动有增加趋势；四是来自暗流烟价格与“一价制”存在较大差距。

1、按照市、区局要求，在“专项集中整治行动”领导组的统一指挥下，积极开展“专项集中整治行动”工作，将专卖人员20余人、4台专卖检查车辆实行集中管理，统一行动，做到了在时间、精力、人员、车辆上的“四集中”。

2、为从源头上杜绝假冒烟、暗流烟流入我区市场，12月份，

在加强对全区范围内的市场和“重点户”进行管理和检查的同时，加大了同公安、交警、工商、质监、路政等部门的协调和配合，通过联合办案的形式，通过发展线人线索，做到信息反馈来增加案源信息，查获案件的成功率与上月相比，有了较大幅度的上升。如□20xx年12月15日至16日的两天时间内，我执法人员在公安的协调配合下，成功查获两起无证运输卷烟的案件。查获涉案高中档卷烟501条，其中：盖中华100条、咀玉溪150条、熊猫(上海)10条、咀珍品云烟97条、小熊猫(云南)94条、紫云烟50条。案值达11万余元，通过上述两起案件的查获，极大地调动了专卖人员查办案的信心。

3、把“专项集中整治行动”与日常检查相结合，元月期间，我执法人员在公安、工商和质监部门的支持配合下，对全区各乡镇、城区夜市、茶楼进行拉网式的清理和检查，经过对各片市场的分析和平时撑据的情况，将、及城区市场作为重点专项整治对象，将“重点户”、“钉子户”人员作为重点查处对象。做到了管理有对象，检查有重点。

4、将卷烟明码标价、五度测评、对经营户实施诚信等级差异化管理和服务工作，作为专卖管理工作的基础性工作来做好做实，并经常性地深入到各网点及市场进行检查，对个别网点在落实此项工作中出现的问题，做到及时发现及时纠正，同时下达限期整改通知，对不能在限期内改正的，追究网点负责人和相关人员的责任。做到奖惩分明，政策兑现。

5、坚持做到了严格管理，依法行政和公开、公平、公正执法的原则，“专项集中止整治行动”以来，执法人员曾受到多次围攻和抗拒执法的事件，但专卖执法人员始终坚持做到了依法保护，冷静地处理好每次发生的暴力抗法事件，从而树立了烟草专卖执法为民的良好形象。

6、坚持在每天行动前用半小时召开工作例会，及时收集市场情况和动态，做到有争对性地进行检查和管理。

12月份，通过全体专卖人员的扎实工作和共同努力，全区市场保持基本稳定，共计出动检查590人次，检查经营户1540户，公安交警、工商、质监部门与我局配合执法工作达95人次。取得了查获各种违法、违规卷烟案件39起(无证运输卷烟案件7起、涉假烟案20起)，涉案卷烟总计105.18万支，涉案卷烟总金额达25.4万元，实现罚没款计11万元的较好成绩。为区局(中心)在20xx年元月份实现“开门红”奠定了坚实基础。

## 专卖工作总结烟草篇七

今年来，在省局、市局和ee区委区政府的正确领导下，我局紧紧围绕“卷烟上水平”这一中心任务，认真贯彻省、市局烟草专卖管理工作会议精神，切实加强内部专卖管理监督，强化市场基础管理工作，狠抓专卖队伍建设，着力提升专卖监督管理水平，为促进行业持续、健康发展提供有力保障。

只要抓好四方面工作：

一、深化“四个转变”，推动卷烟打假取得新成效

—1—

1-11月份，全区查获制假烟手工包装点2个，从储藏点、运输等环节查获假烟???件，以及烟丝???公斤、烟叶梗???公斤等原辅料一批，刑拘6人，逮捕3人，移送公安机关依法刑事立案1宗；未发现制假烟机械窝点，保持了机械造假零发案率的良好态势。

(二)是加大法律法规宣传力度，营造以法治假社会氛围，大力宣传依法打假法律法规和各项政策措施，提高群众的法制观念，动员群众积极参与打假，是推动打假不断深入开展的一项重要任务。今年来，我局出动宣传车7部(次)，出动人员42人次，引发各种宣传资料、标语4130份(条)，更新

打假广告牌不定期的组织车辆悬挂打假宣传标语进村宣传、在主要路口设置重奖举报广告牌、悬挂打假宣传横幅和在新闻媒体播放打假宣传标语；多渠道的舆论宣传、政策引导，努力营造依法打假、以法治假的社会氛围。

## 二、加大清理整顿力度，夯实烟草市场管理基础

—2—

户，持证率%，比去年同期增长；

（二）是加大宣传力度，引导守法经营，我局经常定期不定期深入城乡开展守法经营宣传教育。今年来结合“”消费与服务”法律法规宣传咨询活动，通过设立咨询台、发放宣传单等形式，对新修订的《xxx烟草专卖法》和《烟草专卖行政处罚程序规定》等法律法规，以及卷烟零售户和广大消费者所关心的假冒卷烟鉴别等有关内容进行深入宣传，印发“致卷烟零售户的一封信”3100多份，发放真假卷烟鉴别常识宣传资料1000多份，充分提高了广大零售户和消费者的烟草专卖法律法规意识。

（三）是大力清理整治，提升市场净化率，我局坚持以专卖、稽查力量为主，集中清查与分片清查相结合，重点打击与日常监管相结合，把清理整顿烟草市场工作推上日常化、常态化；把市场监管任务分解落实到各中队、片区、岗位，制订市场监管考评机制，成立督查暗访组，对市场净化率检查结果进行奖惩，使市场监管责任制度化、规范化。在两节期间还针对性地联合公安、工商部门开展清理、整顿辖区卷烟市场行动，努力维护节日期间卷烟市场秩序，市场净化率进一步提升。今年来，共出动???人次，开展检查??次，查处违法违规经营??户次，查缴假私非烟???条，行政处罚??宗，金额???元，依法移送工商部门立案处理4宗，有效地维护市场秩序，营造经营环境。

### 三、构建机制强化责任，严格监管规范经营

（一）是整章建制，强化监管责任。我局始终把专卖管理监督工

—3—

作摆在专卖管理工作的重要位置，局（分公司）分管领导亲抓，专卖办（内管办）领导专抓，配备6位（其中专职4人）精干人员任内管员，各部门设立内管联络员。按照省局《内管工作要点》和创优标准，制订、修订《内管人员分工细则》及各种内部监管规章制度，落实岗位责任，做到机制健全，责任明确，有目标、有任务、有检查、有落实。

（二）是突出重点，严格规范管理。加强对卷烟经营的监督和管理，是内管的立足点和着力点，内管部门与营销部门主动协作、配合，定期召开专销会议；通过专卖管理系统、内管系统等平台，实时查询相关数据，及时处理好内管系统发现的预警，还坚持日常密切监管与定期分析相结合，部门及时自查自纠与内管检查、督促整改相结合，自觉规范操作、规范经营与严格规章制度、规范管理相结合，使各种不规范操作现象得到及时的纠正和整改。今年以来，内管系统出现的预警在调查处理中未发现企业和个人存在严重违规违纪行为。

每季度召开一次联席会议，从日常流程、主要环节规范、细化监管，完善监管痕迹，使薄片厂的监管工作逐步走上轨道。

### 四、加强专卖队伍建设，着力提高队伍素质。

今年来，我局以深入学习贯施新修订的《xxx烟草专卖法》、《烟草专卖行政处罚程序规定》和《两高司法解释》为契机，对专卖执法人员开展形式多样的学习培训，务求打造一支素质高、作风硬、能力强的执法队伍。（1）是做好专卖管理、



稽查人员的职业技能、岗位培训。1-11月份，有?人（次）分别参加上级或本单位举办的初、中、高级专卖管理员的培训，有?人（次）经技能鉴定合格，培训时间和参培率、合格率达到上级的要求。累计至十一月底，全局取得中级专卖管理员?人，初级?人；取得烟草专卖检查证?人，行政执法检查证?人，做到全员持证上岗，依法行政、文明执法。（2）是做好业务知识培训。专卖办、稽查大队针对部分人员文化、业务知识基础薄弱的实际，认真制订计划，切实抓好人员的培训学习，今年来选派骨干参加省局卷烟产品鉴别检验技术、粤东片区市场检查管理系统新功能上线培训和dd市局举办的《修订烟草专卖法》、《两高司法解释》讲座等36人（次），以及本局举办的专卖法律法规、岗位技能、文明执法、办证程序、内管知识等培训（考试）?期?人（次），做到人人参与，多形式、多层次培训，参培参学率100%，培训时间达到40课时以上。

通过教育培训，专卖、稽查人员的文化、业务、法纪素质明显提高，队伍的整体执法水平和执行任务能力进一步增强。

—5—

存在的主要问题

- 2、市场假私非烟出现化整为零的新动向，给执法检查带来一定的难度。
- 3、内管系统预警处理质量有待提高，通过预警发现问题的能力仍需加强；
- 4、内管工作底稿管理痕迹的收集保存仍不完整；
- 5、少数员工独立工作能力还不强，业务水平和素质有待进一步提高。

## 下一步工作安排

不断完善内管长效机制，加大监管力度，规范生产经营行为；  
（4）、在队伍建设方面要进一步严格队伍管理，严肃执法执纪，加强岗位技能培训，提高队伍行动能力，以新的成绩为ee烟草科学发展、和谐发展保驾护航。

年?月?日

—7—