

# 局开展写春联迎新春活动方案的通知 迎新春联欢活动方案(汇总5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。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，我们一起来看一看吧。

## 烟草工作总结的下一步打算 烟草出纳工作总结篇一

这学期，在领导的信任与关怀下，让我担任会计工作，在领导的关心和同事的耐心帮助下，通过不断努力学习，我已基本能胜任此项工作。同时我能自觉的参加学校的一切政治学习，认真作好学习笔记，不断的提高财会知识和政策水平，能认真贯彻执行执行财务政策，方针、制度，从而保证财会工作顺利完成学校下达的各项工作。并积极的递交了入党申请书，在思想上要求进步，争取早日成为一名合格的\_\_员，更好地为党的事业做出自己贡献。

(1)完成了日常方案财务报销、工资以及各项劳务费的发放。处理好日常方案会计事务等基础工作，是财务管理的重要环节。严格按照财政局“零余额账户”有关规定，按时申报用款计划指标，及时将银行代付的电话费、保险费、工会经费、养路费等转账业务“授权支付令”送达银行，定期与财政、银行进行对帐，并按资金支出进度合理使用资金，使财政预算资金管理更加科学、规范。

(2)完成了职工取暖费、物业费的支出和个人所得税的代扣代缴、报销公费医疗费管理、帐务处理等财务管理工作。

财务处做为窗口行业，服务也是非常重要的，处领导也一再

重申过，在做好财务本职工作的前提下，我在服务方面也十分重视，因为在前台，我们的一言一行直接代表着财务处整个集体，虽然财务处的工作比较忙，但我会尽可能地做好服务工作。

总之，在这学年的工作中，财务处人员在处长的带领下，坚决贯彻执行国家的法律法规及财务管理、会计核算的规章制度，认真完成全校的会计核算工作，实时对成本核算、费用管理、开支范围和计划管理等情况监督检查，对工作中的问题及时研究处理，对重大问题及时向分管领导汇报。

在今后的工作中，我会更加努力，不断积累工作经验，有疑必问，有错误及时改正，无论是工作上、学习上，都要积极进取，开拓创新，充分发挥财务管理在单位管理中的核心作用。

## 烟草工作总结的下一步打算 烟草出纳工作总结篇二

20xx年紧紧围绕创建优秀县级烟草专卖局和不断推进专卖管理上水平为中心工作，积极开展卷烟打假破网工作，严格内部专卖管理监督，加强市场监管，不断提高卷烟市场净化率，加强学习与培训，不断提高专卖管理队伍综合素质，全面推进依法行政。一年来始终保持卷烟打假的高压态势，有效地遏制了不法烟贩的售假行为，为维护卷烟市场的正常经营秩序奠定了良好的基础。

20xx年我局加大卷烟市场日常监管和打假破网工作力度，完善联合打假长效机制，开展打假打私专项行动，全面推进依法行政。今年我局积极组织召开了由烟草、公安、工商等部门执法人员参加的打假联席会议三次，分别就建立联合打假长效机制、组织开展百日清理整顿卷烟市场、清理取缔无证经营烟草制品行为和“飓风二号”等专项行动，以打击制售假冒卷烟、非主渠道购销卷烟和无证经营卷烟等违法行为为重点，有效遏制了制售、贩运假冒伪劣卷烟等违法行为

的发生，保护了守法经营户的合法权益，维护了消费者的合法权益，营造了良好的经营发展环境。

一是立足市场检查、广泛发动群众提供信息，查找、经营违法涉烟案件线索。

二是主动出击，积极联合公安、工商等部门开展专项行动，加强对交通运输要道、周边交界地带、配货站、火车站、长途客运站等重点区域、重要环节的检查，查找案源。三是打击制售假烟违法行为，查处违法案件。四是明确职责，制定考核办法，建立目标责任制。五是对无证户、配货站、外地送货车辆建立监管档案，并适时监控。六是专管员坚持晚间巡查，对省际间班车进行监控。通过对各个环节的全面监控，有效遏制了制售、贩运假冒伪劣卷烟等违法行为的发生，提高了市场净化率。

进一步强化内部监管工作，健全专卖内部监督管理的各项规章制度，按照“规范化、程序化、痕迹化”的要求，细化各项工作流程，为做到规范经营奠定基础。抓住零售户业态分类、货源分配、等重点环节，充分发挥专卖内管预警系统作用，变事后处理为事前分析，事中监控。20xx年全年共出现预警29458笔，处理预警5630笔，处理预警比例19.1%。加强与市局的沟通协调，强化日常监管和定期专项检查，始终坚持例会制度，定期交流、分析市场形势；内管股与营销部合作建立了卷烟营销部门内控自律制度，确定分管营销的副经理负责规范经营自律工作，客户服务部主任为专卖内管联络员。营销部门认真开展月度自查工作，并留有痕迹。经过内管方面的严格监管，目前我辖区内卷烟经营规范，做到100%入网、落地、落户，内部工作人员无违规、违纪行为发生，也没有被其他执法部门查处的本辖区真品卷烟外流的案件。今年，我局共对全员开展内管培训4次，认真学习《国家局、区局内部专卖管理监督工作规范》、《内管系统培训、内管工作实施细则》、《内部专卖管理工作程序与标准实施细则》等行业内部相关规定，培训累计达1x课时。

充分发挥内部信息传递系统功能，建立准确可靠的卷烟打假情报体系，每位辖区专管员至少建立20个以上信息户，每人发展社会各方面信息员不少于1x人。信息网的不断完善，使得信息渠道进一步拓宽、便捷，专管员经常与信息员沟通，及时分析、处理反馈的各类信息。采取公布举报电话、打假奖励办法、发放举报联络卡等多样式，多途径进行宣传。提升零售户的守法意识和自我保护意识，增强消费者的法律意识和维权意识。

由于制假售假网络呈现组织严密，隐蔽性强等特点，面对制假、贩假的新形势，我局本着正确处理好“打假破网”“端窝打点”和一般案件处理的关系，强化了大要案件经营意识。20xx年我局共查处各类案件13起，其中销售非法生产卷烟案件6起，无证经营案件1起，未在当地批发企业进货案件6起，查获卷烟119.3条，罚没款0.59万元。正是由于我们全体专卖管理人员的无私奉献，保证了左旗卷烟市场的有序、规范运行，为全面完成各项工作任务奠定了坚实基础。

今年，我局始终把烟草专卖法律法规及行业政策的宣传放在突出位置。向社会宣传烟草专卖零售许可证管理办法及许可证办理程序，并对各项程序进行了公示。同时积极组织开展了“3.15”、“6·29”、“12·4”及“不向未成年人售烟”等法制宣传活动，出动人员32人次、宣传车辆8台次，发放各类宣传单3500张、举报卡1x00张。深入基层，面向社会，宣传行业政策，通过组织召开客户培训会、发放致零售户的一封信、悬挂宣传标语、组织秧歌队、设立展台和咨询台等形式进行法律宣传，使得烟草专卖法律和政策深入人心，进而提高了烟草专卖管理部门的公众形象。为全面推进依法行政工作。20xx年3月31日，我局邀请旗政府法制办主任进行法制讲座及行政执法知识的培训。通过此次法制讲座培训，统一了广大干部职工思想认识，增强了法制观念，为推进我局依法行政工作奠定了良好基础。

今年，我局认真组织学习了《烟草专卖法》、《烟草专卖法实施条例》、《宪法》、《行政许可法》、《行政复议法》、《行政复议法实施条例》、《烟草专卖许可证管理办法》、《物权法》等法律法规及职业技能知识。集中组织培训5次，共33课时。为满足职业教育培训和提高专卖管理人员职业技能的需要，我局将职业技能鉴定培训作为本年度专卖培训工作的重点，按照市局关于职业技能鉴定培训工作的要求，结合我局的实际工作，制定职业技能鉴定培训计划、方案、措施，采取了集中培训与自学相结合的方式，注重职业技能鉴定工作，最终在技能鉴定考试中取得了初级通过率100%、中级通过率50%的成绩。

今年，我局按照市局对创建工作的安排，围绕建设“严格规范、富有效率、充满活力”的左旗烟草的目标和要求，深入开展优秀基层单位创建活动，认真制定方案、建立组织，及时召开动员会进行研究部署，建立健全了各项规章制度。将优秀县级局创建工作与加强基础性建设紧密结合。投资改建服务大厅，实现了法律咨询、许可受理、投诉举报、假烟识别等一揽子便民服务，在行政许可和管理做到了程序规范，依法管理。今年，我局共受理行政许可23份，全部符合《零售许可证管理办法》及《零售户合理布局规划》，扎实推进优秀县级局创建工作。

## 烟草工作总结的下一步打算 烟草出纳工作总结篇三

1-6月份，本区域共计销售卷烟13679箱，同比上升2.92%，实现销售收入33554万元，同比增长10.04%，实现税利9536万元，同比上升4.38%。

就具体品牌来讲，重点骨干品牌和低焦油品牌同比继续增长，但增长幅度明显减弱，上半年市场需求与供应的矛盾得到了缓解，品牌结构得到了进一步优化，品牌结构效益逐步显现，经济运行质量和效益有了进一步的提高，实现了全年高开稳走的目标。但是通过当前经济形势和最近两三个月的卷烟销

售趋势分析，我们感觉下一步的卷烟销售不容乐观，受宏观经济环境影响，卷烟消费量增长趋缓，市场供需状况有别于以往年份，已经完全由供不应求转向供需平衡，滞销品牌的动销率持续创出新低，且滞销品种明显增多，大大抑制销售增长趋势。

在当前卷烟销售高基数、高效益和高增长的形势下，国内外经济形势的不确定性带来了卷烟市场环境的复杂性。我们把防范工作的具体措施落实到卷烟需求计划的确定、经济效益的预测、销售计划的落实等营销活动中，逐月细化销售指标，落实销售任务。同时，高度关注重点骨干品牌的培育市场表现，通过量、价、存等指标分析判断品牌市场走势，适时开展市场维护促进品牌平稳发展。

其次我们把握好品牌发展方向，适时调整营销策略，积极引导消费需求，努力实现市场需求与行业导向的同步。近年国家局建立了重点品牌通报制度，按季度公布重点品牌的名单，我们高度关注、积极开展对重点骨干品牌卷烟的宣传促销活动，尤其注重对新品高档名优卷烟的市场拓展工作，思想汇报专题以培养新的利润增长点。上半年对七匹狼、长白山、黄金叶、贵烟等品牌开展了一系列的市场宣传促销活动，进一步提高了重点骨干卷烟在市场的知名度、美誉度，更好地夯实了市场基础，为公司卷烟销售拓展了市场，提升了卷烟销售结构。同时在区域市场内积极开展低焦油卷烟宣传推广活动。一是强化目标考核。确定每位客户经理各片区低焦油卷烟品牌培育目标。二是对经营新品牌积极性较高的客户加大低焦油卷烟品牌规格推荐，以介绍低焦油卷烟的特点和经营特色作为重点宣传。三是通过走访市场和为零售客户站柜台等方式向零售客户、消费者大力宣传低焦油卷烟“低焦油、低危害”等优点，通过强化宣传，提高零售客户和消费者对低焦油卷烟的认知程度，提升低焦油卷烟各规格品牌的知名度和关注度。四是利用零售客户的烟柜对相关低焦油卷烟品牌规格进行重点、突出陈列，以吸引顾客的眼球，从而提高其购买力。以上措施的实施促使零售户和消费者对低焦油卷

烟品牌有了多层次的关注和认同，使低焦油卷烟品牌能够尽快地为卷烟消费者所了解和接受。

最后围绕品牌培育大力开展了培育知名品牌建功立业活动。我们将建功立业活动与当前工作有机结合，确保活动开展有的放矢。尤其是深入开展“六比六看”竞赛活动，进行品牌培育“明星团队”、“明星个人”评比竞赛，以实战促进营销人员品牌培育技能的提升，保证品牌培育的成效。上半年我们组织开展了品牌知识竞赛、卷烟陈列竞赛、天价烟管理等一系列竞赛创优活动。我们还注重对卷烟零售客户进行品牌营销方面的知识培训，使他们全面掌握烟草行业品牌培育的中长期规划和培育品牌的个性特点和卖点，能够帮助他们在日常零售活动中积极做好重点培育品牌的宣传和消费引导。

1、进一步完善了客户服务体系。对现有的服务项目、服务程序、服务标准以及监督和评价体系进行全面梳理，进一步规范服务流程，确保服务工作落实到位。在服务内涵上进一步拓展，在服务内容上不断丰富，在服务标准上有效提升，在服务措施上力求务实。我分公司根据目前市场服务需求，要求营销服务人员市场走访做到“三到位”，不断提高客户服务水平，提升零售客户满意度。一是走访时间到位。严格按照135工作平台制定的走访计划走访客户，确定好走访频率和停留时间，具体到每天走访的每个客户。二是服务对象到位。客户经理要对所辖片区零售户的基本情况、经营状况、守法状况和管理办法做到了如指掌。在走访过程中，要详细了解卷烟销售、市场供需等信息，并耐心听取零售户意见和建议，认真做好走访记录，建立台帐并及时更新，做到有案可查。三是服务内容到位。定期召开专销联席会议，客户经理与市管员进一步加强信息互通，对市场反馈信息及时沟通协商，研究对策，及时解决在服务过程中的各种问题，做到“真心服务、用心服务”。同时充分利用“135”工作法平台，结合客户实际情况，找出客户经营中的薄弱之处，进而有针对性地开展卷烟上柜、品牌培育、合理库存等卷烟经营指导活动。

2、认真推广“135”工作法。“135”工作法是为一线营销人员工作开展提供的一个基本框架和操作模式。其精髓就是循环改进和完善提升。我们要求大家深刻领会“135”工作法的现实意义，掌握其精神实质，切实抓好“135”工作法的落实。为了更好地发挥客户经理“135”工作平台的功能性和实用性，我们组织全体客户经理开展了“135工作平台”知识竞赛活动。竞赛内容涵盖了“135工作平台”各模块的操作流程和操作要点，对平台内的分析、计划、实施、评估、改进几大模块的主要功能和操作方法进行全方位的测试。通过竞赛，促使客户经理加深了对“135工作法”的认知度。同时促使操作人员对该平台的各功能模块加深运用，融会贯通，为客户服务全面提升打好理论基础。

3、不断提高服务手段。为方便零售客户，使零售客户订货更加便捷，更富有效率，更有针对性，减少盲目性，我们在零售客户自愿的基础上，大力拓展和巩固较为先进的网络订货方式，使非电话订货的比例较去年继续大幅度减少。目前为止，本区域正常零售客户3817户，去掉电话订货、网上配货的客户，其它客户仅占7%不到。另外电子结算客户达到了95%以上，现代服务营销手段的持续实施有效提升了卷烟网络的运行效率和客户满意度。

4、加快提升服务对象水平。为让零售客户跟上烟草改革的发展方向，不断增强卷烟零售客户的守法经营、规范经营和诚信经营意识，使其更多地了解烟草行业改革政策，引导零售客户适应新形势下的卷烟销售模式，提高卷烟经营能力，我们于年初拟订了零售客户培训计划，结合阶段工作重点对各业态类型的零售客户有侧重有针对性地开展培训。培训内容主要包括行业政策法规、货源供应等级评定（业态确定）、卷烟陈列、库存管理、订单管理、品牌培育等六个方面。通过培训努力使零售客户了解烟草行业政策，知晓货源供应和等级评定，明白做好卷烟陈列，明码标价，实物出样、库存管理、订单管理的重要性，掌握品牌培育的基本技能，促进其主动自觉地配合我们做好各项工作。



5、加强零售终端建设。根据烟草改革的发展趋势，零售终端建设将是基层营销服务工作的一个发展方向。在去年组建74户标准店的基础上，我们首先形成每条拜访线路有5个左右的“六好示范户”的格局，这里面尽量以标准店客户为主，标准店客户数不足的线路用其它优质客户补充，严格按照标准店管理办法一丝不苟地完成好对此类功能终端的引导和管理，充分发挥了它们作为烟草形象阵地的作用。在此过程中，我们开展了终端示范店现场交流走访活动。

各客户经理就自己在客户中如何为客户服务进行了充分展示。通过大家的现场拜访操作和分析比对，进一步促进了客户服务的标准化，解决了当前客户经理工作指向性不强、随意性较大的问题。其次在零售客户自愿、费用自理的原则下，实施了功能终端建设的试点工作，目前已完成40户功能终端客户的选拔和培训工作，下一步将按照公司要求有序进行硬件和软件的安装，从细节出发，做好功能终端的宣传、引导和管理工作，充分发挥他们示范店和形象店的作用。

1、抓好“7s”现场管理工作。主要围绕“整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全、节约”七项展开。首先通过多种形式进行“7s”现场管理的宣传教育和培训，倡导“精益管理”的理念，使参与者了解实行“7s”现场管理的意义。其次通过直观形象的对照和横向比较，使每位参与人员从视觉的震撼和实际的感受中，增强做好工作的主动性和积极性，进而持续全面改进工作。最后对照“7s”现场管理工作标准，制定考核标准，依照标准进行检查、评比、考核、奖惩，有效地调动参与人员的积极性。

2、优化组合实行人员重组。上半年通过多方整合，我分公司将辖区16条客户经理线路调整为18条线路，同时增加了两名市场经理，在减少了客户经理服务客户数的同时，促进了客户服务工作的精细化。

3、进一步提升卷烟配送运行效率。我们围绕“成本、规范、

安全”方针开展物流精细化管理，持续优化作业流程、整合配送线路，并进行弹性送货的探索，进一步加强科学化、规范化、精细化管理，全面提升物流管理运作水平。

1、加强营销队伍的培训。我们制订了详实可行的培训计划，培训的重点放在员工职业素养方面，放在感恩敬业和烟草企业精神的教育上。在员工的技能方面主要放在服务营销、品牌营销和市场营销知识的培训上。具体来讲就是以“135”工作法、“六个一管理”、“公开服务承诺”等当前工作热点为主题，组织营销人员集中充电；以品牌培育建功立业“六比六看”竞赛、岗位技能鉴定、岗位技能竞赛等活动为载体，组织营销人员集中复习；通过组织理论测试，进行品牌培育、卷烟陈列等现场模拟，进一步检验和提升培训效果。

2、高度重视等级评定，促进员工工作积极性。上半年我们根据《烟草系统客户经理等级管理办法》，对16名在职客户经理进行了等级评定。共评出高级客户经理2名，中级客户经理9名，初级客户经理5名。通过评定，进一步增强了客户经理的竞争意识，使他们充分认识了工作的不足与差距，进一步激发了广大客户经理争当全能型优秀客户经理的积极性。

下半年的工作任务仍然艰巨，我们要认真分析差距，不断拓宽工作思路，努力攻坚克难，要把20xx年的卷烟服务营销工作与建功立业活动、服务品牌提升、网上订货、135工作法推广、零售终端建设、品牌培育等工作有机结合起来，找准工作的发力点和突破口，切实将卷烟服务营销工作提高到新的水平。

## 烟草工作总结的下一步打算 烟草出纳工作总结篇四

中国烟草是一个实行专卖制度和“统一领导，垂直管理，专卖专营”体制的特殊行业，多年来为国家做出了突出的贡献，但目前的形势也不容乐观，一是国内买方市场全面形成，消费者对产品的选择居于主要地位，所要解决的矛盾主要是有

效需求的问题；二是在入世以后，国内市场国际化日趋显现，中国的市场将逐步对外开放，烟草行业将最终要面临跨国企业的竞争；三是控烟运动在不断推进，烟草的发展将受到进一步的制约等问题。我们在看到行业蓬勃发展的同时，也要居安思危。

从营销的角度来讲，烟草行业由传统商业向现代流通的转变主要体现在行业自身定位的转变，即由“坐商”向“行商”的转变。卷烟产品是一个特殊的产品，感觉和文化色彩高于理性的辨识，产品本身就是对消费者的服务，这就需要把服务意识贯穿于市场营销的全过程，把服务作为产品本身的重要内容，把服务营销和客户关系管理作为产品增值的重要手段。

一要不断创新工作方法。著名管理大师德鲁克在《管理：任务、责任和实践》一书中指出，企业的两项基本职能就是：市场销售和创新。创新意识虽然是贯穿企业的各个环节和各个部门，但在营销体系中更显得直观重要。

创新是企业繁荣与振兴的致胜法宝。任何一个企业，没有不断的永续创新，企业就不能发展和生存，甚至走向倒闭的危险境地。所以，一个优秀的烟草企业营销工作者，必须具备的是极具活力的创新精神，热爱自己企业如生命的神圣责任感，在实际工作中脚踏实地，一步一个脚印的开拓烟草营销工作，创新性地去研究营销方法，只有自己研究出的方法才能铭刻于心，才能使自己对烟草营销工作有更深入的认识，才能为企业占领市场和提高经济效益作出更大的贡献。

在实际工作中，烟草营销人员常年活跃在访销一线，面对千差万别，形形色色的广大业户和广大消费者，由于烟草行业的营销人员的素质高低不同，工作效果各有千秋，难免出现这样或那样的偏差，所以，一名优秀的烟草营销人员，必须善于剖析与总结，吸取成功的经验与教训，坚定信心，认清形势，科学判断，不断总结，不断提高，使自己成为烟草行

业的市场营销行家里手。

一个人的知识和水平是有限的，光靠自己是不够的，要想真正搞好烟草营销工作，烟草营销人员就应该用一定的时间专心研究各类营销高手的创新性工作方法，仔细观察业界动态，竭力打造学习型烟草营销人员。古为今用，洋为中用这句话至今仍然具有极大的真理性，尤其是对烟草营销人员来讲，要善于吸取经验，提高自己的理性思维，不断把烟草营销工作推向新的台阶。

烟草营销人员是烟草行业光荣的一员，时代赋予了其神圣的责任，忠诚是每一个烟草人所不可或缺的必备素质，忠诚地为企业服务是其第一行为准则，所以，必须全力以赴地、最大限度地维护国家利益、广大业户和消费者利益，践行“两个利益至上”的原则，最大限度地发挥烟草营销人员的积极性。

中国烟草行业卷烟营销，已经经历了20多年的发展。经营模式从早期的大量坐销批发、少量门市批发到访销配送、访送分离，再到电话订货、电子结算等。经过历次变迁，中国卷烟营销模式已逐步向科学、有效、合理、可控的方向发展和完善，并正在由以“我”为中心向以客户为中心转变。

## **烟草工作总结的下一步打算 烟草出纳工作总结篇五**

虽然只有短短的两个月，但是我收获颇丰，感触至深。刚刚走出“象牙塔”的我，更多的是要认真学习烟草专卖管理各个方面的知识，通过具体工作的磨练和实践，使所学的理论知识得到巩固、提高和完善，真正检验出自己的实际水平，更好的掌握本职工作。

俗话说：勤能补拙，业精于勤。今后的工作中我将坚持以“戒浮戒躁，恒心恒行，至诚至善，共建共享”的企业精神为指导，团结一心，克难奋进，敢于担当，积极主动地做

好本职工作，在工作中真正发挥出自己主人翁的精神，创造性地开展好工作，高效准确地完成工作，实现自我的价值，争做合格吴烟人，为吴烟事业发展贡献自己的一份力量，我坚信：\*\*烟草的将来一定会更美好！

## 烟草工作总结的下一步打算 烟草出纳工作总结篇六

思想上，积极参加政治学习，坚持学习党的先进指导思想，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规。

工作上，本人自20xx年参加工作以来，先后在十方复烤厂清选管理员、质检主评员等岗位工作过，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握各种专业技能，成为一名合格的烟草行业技术人员。

记得，刚进武平十方复烤厂，为了尽快掌握烟叶技术业务，我每天都坚持提前到岗，练习挑烟、验烟等业务，我每天都风雨无阻，虚心向前辈们请教，胜不骄败不馁，养成了早到单位的习惯。功夫不负有心人，在十方烟叶仓库这个良好的学习实践环境里，我有了充足的时间学习到更多的业务知识，为我几年来工作的顺利开展打下了良好的基础。

我经常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得了优异的成绩，受到了单位的嘉奖。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。由于我起点较低，刚工作我就利用业余时间自学中专和大专课程，并将于20xx年毕业，但我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极准备论文答辩。不但掌握和提高了专业知识，也有了一定的理论水平，完全达到了大专生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的专业知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于20xx年和20xx年获取

先进个人称号，并在今年分公司举办的知识竞赛中获取三等奖。顺利通过中级师资格。

最后，我想说的是，虽然工作中取得的一点成绩，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、立功、建业。

## 烟草工作总结的下一步打算 烟草出纳工作总结篇七

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充分的了解了，我会在今后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。自己做为一名汽车驾驶员，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，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！



## 烟草工作总结的下一步打算 烟草出纳工作总结篇八

烟\*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\*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\*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\*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\*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\*业的卷烟专卖的影响，我们要逐步扭转烟\*职工内部和社会上对烟\*行业是“官商”的认识。作为烟\*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\*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\*的持续发展。我相信，晋中烟\*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!

## 烟草工作总结的下一步打算 烟草出纳工作总结篇九

1、制度建设和流程管理：一年来，我们对酒店财务制度和 workflows 进行了重新修订，明确了各自岗位职责，完善各种流程工作，加强各流程的可操作性，并根据岗位需求设计、制作、印刷各类经营用表单，使部门内部、部门之间、部门与监管部门的流程运作顺畅，为经营决策提供了准确、详实的依据。

2、补充完善酒店薪酬制度：通过服务销售奖的制定、核算、执行发放，体现同岗不同酬，多劳多得的竞争薪酬制度，合理地配合了酒店工资薪酬改革。

3、会计账务的规范和整理：借助中支内审查账的时机，财务部首先进行了问题自查，后又针对内审查出的问题及时认真

地进行处理和改正，拼弃原有的问题和存在的不足，而达到整体账务的规范性；并结合经营的需要制定了新的更适用的会计科目，逐月进行账务规范，以更好地完整地核算经营状况。

4、经营报表的分析和变动：根据经营需要，合理改变报表格式及内容，以便更明确反映各种收入项目；对各季度经营情况进行总结和分析，了解处理存在的问题，为以后经营提供有力借鉴和参考依据。

5、加快往来资金运转：制定完善相应的应收应付账款归集和传递程序及加以表格规范，理清每月应收账款数量，防止死账、呆账发生，加快资金回笼；加强与供应商的联系和协作，保障酒店物资供应，提供后备经营需求。

6、加强账务审核监督：严格监督控制酒店财务政策和财务程序的执行情况，对任何违反酒店财务制度并使酒店遭受损失的任何行为及时坚决予以制止，切实保证酒店利益不受损害。

7、建立合理物资流转程序：合理节能降耗，管理各种材料物资，有效控制成本，合理核算各种收入成本，监督各种材料物资的购进、发出和保管，建立起各种相关流程和明细台账及记录，加强仓库物资清理整顿和管理，加强出入库手续管理，建立物品存放、使用等程序。

8、加强安全检查监督：树立安全防范意识，安全事故无大小，件件危害皆大，增强安全检查力度，防范各类安全隐患，做到季季大查、月月小查、处处细查、各方面盘查，涉及财物、食品、卫生、办公、操作、环境、人身等各种安全，防患于未然，制定了部门安全检查规范，保证了财务部安全经营，全年无安全事故发生。

9、提高科技操作程度，拓展酒店新业务：依靠本酒店有利办公条件，加强系统操作，加强日常经营系统审核监督，严格

监管酒店管理系统的操作及流程操作，认真执行各种表单的操作规程，审查各种收入支出账单，严格按照财务制度要求进行监控和审查原始凭证、现金和物资的出入等；规范系统账户设置，为开展贵宾卡业务和其它新业务奠定基础，使酒店操作、管理再上新台阶。

其一要发扬团队精神，公司经营不是个人行为，个人能力毕竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。

其二要学会与部门、领导之间的沟通，财务部牵带着酒店每一个点和面，日常业务和每个部门打交道。多听听部门意见与建议，及时发现纠正问题，充分有效发挥会计的监督职能，及时反馈信息给领导层，变被动为主动。

其三还要不断学习业务，多方学习会计新涉及的金融、税务、计算机应用、公司法、企业管理等诸多领域，才能更利于今后的工作。

总的来说，我们财务部做为酒店的后勤部门，我们积极并刻配合着酒店的各种工作。虽然我们进行了很多方面工作，但由于有些制度流程还在探索使用中，有些流程虽然建立了但操作还不够顺畅，还有些流程还要顺应经营进行适时调整，虽然我们也在不断地开展民主评议和员工座谈会，促进企业民主管理，但我们还有许多地方做得不到位，所以在以后新的年度里，我们会继续加强学习，努力地不断完善理顺基础制度流程，加大监管力度，合理控制成本能耗，不断提高我们的服务质量，增强管理参与力度，提高我们的管理水平，制定岗位量化考核标准，体现各岗位实时工作状态，督促岗位尽职尽责地投入工作当中去，让我们紧密团结起来，共同努力，让我们的酒店蒸蒸日上地持续发展，永远立于不败之地。

## 烟草工作总结的下一步打算 烟草出纳工作总结篇十

xx年是我们烟草行业改革深入推进联合重组的关键年，烟草的生产经营稳步发展。作为一名刚踏入烟草行业不久的年轻员工，无论在思想上、知识上、行动上都必须紧跟时代发展的要求，不然就会被淘汰。为了做一名合格的烟草人，我不断的告诫自己，“立足新阶段，把握新形势，学习刻不容缓”。学习能使人情操高尚，学习能使人视野开阔，学习能使人羽翼丰满，这在一年的工作中，我自觉养成勤于学习、勤于思考的良好，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应本职岗位的能力，增强个人素质。

首先认真学习，牢固树立、科学发展的思想观念，并主动撰写心得。

二是在政治思想理论学习的同时，我十分注重学习理论知识，以达到尽快适应业务工作的需要。初任职务，我每天叙写工作，每天xx个卷烟价格，很快我便适应了卷烟营销工作。

三是积极参加单位组织的大以及员工活动[]xx年我单位先后组织解放思想大讨论活动、卷烟经营规范大讨论活动，并定期举办营销人员培训班，通过参加诸多活动，使自己的思想得到了升华，个人的品质得到了净化，工作干劲也足了。

作为一名信息员，我深知手中笔虽小，重千斤。为了尽快地熟悉的人和事，尽快地适应本职岗位履行职责，首先是注重纠正自己在工作中存在的不足，努力做到以诚待人、礼貌、尊重老同志，多请教、多请示，同志，工作中努力做到不怕苦、不怕累，克服懒惰思想，遵守企业的各项规章制度，扎扎实实干好领导交办的各项工作。其次是工作认真仔细。在业务上工作，关键的一点是要心细，每天与数字打交道，稍有不慎，就有可能出错，数字上虽然是差之毫厘，但是放到实际上就可能是失之千里，所以在刚接手工作时，我以十二分谨慎的态度对待工作，每算完一个数，每做完一个表，我

都会再三检查，保证完整无缺。久而久之，也就养成了仔细认真的习惯，并且对于某些问题也摸索出了自己的思和。再次是亲近卷烟零售。科里的工作大都是碎杂的，并且时忙时闲，为了进一步掌握营销工作方方面面的事务，在闲暇之时，我经常到乡镇、中去，实地走访零售户，了解他们卷烟上柜、明码标价等卷烟经营状况，这为我时常写稿件提供了。最后是任劳任怨，勇担大任。业务科室和其他科室不一样的地方还在于：由于我们结账较晚，并且许多工作需要等到结账所有数据出来之后才能开始着手，所以也就造成了不能按时下班的状况。由于我是外地人，平时在单位住宿，因此我就主动担负起加班工作，尽可能地让同事能够按时下班。有时在时间，职工找我需解决问题时，我也能做到随传随到，及时帮他解决问题。另外，作为信息员，平时多看、多思、多写是职责所在，为了完成这项工作，我坚持学习东方烟草报、零售商周刊、糖烟酒等报刊上的营销知识。同时，我还承担起定期给客户经理培训的责任，将报刊上科学的、先进的营销知识讲授与他们，不断提高客户经理的营销和服务平。通过我努力的学习，踏实的工作，一年下来，我对本职工作做到得心应手，并且无论领导分配给自己干什么工作，都能认真地完成。

回顾一年来自己的总体工作，对科室工作深有感触，尤其是工作中虽然干了不少事，但还存在不少问题。

一是心理急躁，遇到紧急事情，不能平静对待，这一点与我自己制定的个人工作目标还有一段差距，有待于在今后工作中养成冷静处事的良好习惯，高质量地完成各项工作。

三是还需进一步加强营销理论知识学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。

在今后的工作中，我将围绕局党组的整体工作思路，认真学习烟草行业知识，发扬求真务实的精神，不断研究工作中出现的新、新特点、新问题。围绕营销工作的规范化、制度化，

刻苦学习，努力改正前期工作中存在的不足，不断改进工作方法，提高工作效率，努力把本职岗位工作做实、做细，为行业的发展做出自己应有的贡献。