

# 烟草项目工作总结 烟草公司工作总结 结(实用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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 烟草项目工作总结 烟草公司工作总结篇一

上半年，我局(分公司)在\*\*市局(公司)和\*\*市委、市政府的正确领导下，以党的十八大和“两会”精神为指导，认真贯彻落实全省、\*\*烟草系统工作会议精神，围绕“走在行业前面，展现一流水平，全面建设现代烟草”和“四个引领”的目标要求，深入“三大战略”，不断巩固优秀基层单位创建成果，通过文化管理和创新管理，加快了\*\*烟草整体工作上水平、创一流的步伐，顺利实现了“时间过半、任务过半”的既定目标，为全面完成全年目标任务奠定了坚实基础。

### 一、\*\*年上半年主要工作业绩

1-5月份，对系统外销售卷烟21087箱，同比上升4.12%；销售收入49441万元，同比上升9.61%；实现税利13900万元，同比上升10.12%，其中利润8678万元，同比上升3.05%；未发生一起客户投诉，客户的满意率达到98%以上。1—6月，我局共出动市场检查人员6645人次，查获各类涉烟案件159起，其中：案值万元以上案件36起，五万元以上案件7起，捣毁非法卷烟窝点96个；查获各类违法违规卷烟16841.8条，其中假冒卷烟4367.2条，移送公安案件7起，上缴财政罚没款11.45万元，市场净化率95.99%。不法烟贩被刑事拘留3人、判刑3人。

上半年，认真践行“创商业品牌”战略，进一步深化“与客

户共创成功”的服务理念，大力开展“我就是品牌”活动，始终把品牌培育作为第一要务，不断加强零售终端建设，促进了卷烟销量和经济效益的稳定增长。

一是以“第一要务”为抓手，积极创新品牌培育模式，大力开展建功立业活动。不断加大对重点品牌尤其是“532”大品牌的培育力度，密切关注市场需求的发展变化，把优化结构与引导消费、调整状态有机结合，重视低焦油品牌的市场培育。针对卷烟市场销售疲软，考核品牌任务繁重这一现状，以“农村包围城镇”、“以点带面”、“全面开花”、“突出重点”等一系列品牌促销的方式和方法进行推广，极大地带动了各品牌的销售，为完成好各考核品牌销售指标奠定了基础。抓好客户经理的服务质量，充分运用移动工具，保证服务时间、服务频次、服务质量的落实，切实履行服务承诺，推进服务品牌建设；用卓越服务赢得客户的满意，推进“同心”服务品牌建设；以“四率三度”（客户对省局投诉电话知晓率、货源供应办法知晓率、客户投诉咨询率、客户毛利率和客户满意度）为主要衡量指标，考评各客户服务部、各客户经理的客户意度、客户对服务人员的满意度、客户对货源供应满意服务水平。以知名品牌培育争创“明星团队”和“明星个人”活动为契机，积极开展“服务客户零距离、服务质量零差错、服务对象零投诉”服务活动，使每一名员工都行动起来，从我做起，从细节做起，争当岗位创新主体，争当“明星个人”。

二是以市场为导向，不断完善信息采集功能，确保年度目标任务的全完成。以“终端信息管理系统”为平台，不断充实信息点基本信息，充实信息采集手段，经常性地开展与信息点的沟通交流，提高信息点的信息采集配合度，为信息采集奠定坚实的基础。在以零售客户的进、销、存、价为基本采集信息的情况下，进一步拓展、完善信息采集内容，把地方经济发展、行业政策变化、社会消费动态、消费者消费习惯等内容纳入信息采集的范畴，定期进行收集、归纳，充实信息内容，夯实信息分析基础。强化信息分析应用，对采集

的信息，在归纳汇总的情况下，通过对信息价值的挖掘，将信息充分应用于指导市场需求预测，最大程度满足零售户的经营需求。

三是以功能终端建设为基础，大力开展样本客户扫码工作，深入探索卷烟现代流通管理模式。围绕“发展同向、工作同心、服务同步、利益同体”的目标，推陈出新，大力推进卷烟零售终端建设。采取集中培训、上门指导、网络交流、专题讲座等形式，对零售终端客户讲授烟草专卖法律法规、明码标价、卷烟存销比、品牌推介、卷烟陈列等系统、专业的营销和服务知识。抓好终端pos系统的推广应用工作，努力实现客户经营的智能化、客我互动的信息化、营销管理的现代化，有效激发客户使用系统和主动扫码的内生动力。全面加强现代零售终端运行管理，坚持和深化“标准店”的“六个一”管理工作，深入挖掘终端资源，实现分类统计、动态管理、有效利用，认真制定终端资源管理办法。将功能终端客户管理列入日常工作重点，定期举办功能终端客户培训，使功能终端客户对自身责任和义务充分认识，加强商、零协同营销，加强功能终端客户规范经营管理。

四是以“135”工作法为手段，加强员工能力建设，提高员工综合素质和服务能力。严格按照“135”工作法一条主线、三个要点、五个步骤的作业流程，认真查找工作中的不足，改进工作方法，不断提高客户服务能力和水平。通过“五步法”把客户服务、品牌培育等工作落到实处，履行服务承诺、确立服务标准、规范服务行为、提升服务水平，用心打造卷烟商业企业服务品牌。严格执行年度学习培训计划，组织开展各项培训活动，突出服务营销、品牌营销和市场营销知识的培训。1-6月份，培训时间为1752小时，人均学时为37小时/人，其中，客服科集中培训6次，人均18时/人。认真组织客户经理、送货员进行技能鉴定专项培训，截止6月份，获得营销师(卷烟商品营销)证书的营销人员47人，占总人数100%，其中高级12人、中级27人、初级8人。细化考核督查内容，加大考核督查奖惩力度，切实把二级考核和各客户服务部实施

的三级考核有机地相结合，每月根据考核督查情况评选“明星团队”和“明星个人”，激发员工的工作热情，同时对存在问题进行通报整改，并将考核情况与当月工资进行挂钩，做到奖罚分明，进一步规范了服务工作流程、提升了服务质量和效率，从而有力地促进了各岗位工作职能的发挥和网络运行质态的提高。按照行业物流工作会议“精化流程、精确核算、精准运营、精到服务、精细管理”的要求，开展精益中转站建设，通过加强班组管理、送货服务、配送管理，人员优化，车辆安全管理，持续提升中转站物流运行效率和服务水平。

上半年，以“基础管理扎实、运行机制高效、特色文化浓厚、队伍建设精良”为基础，积极构建高效的市场监管体系，提高依法行政、文明执法的能力和水平，始终保持卷烟市场较高程度的净化水平，持续巩固和提升优秀县级局创建成果，专卖管理各项工作取得明显成效。

一是明确主攻方向，深化协作关系，全力推进打假破网。围绕“建真网、建实网、建好网”工作思路，在物流、车站、邮政托运、社会等层面，发展可靠情报员、信息员，构建了横向到边、纵向到底的为卷烟打假破网服务的情报网络体系，依法查获“1.12”涉烟 23万多元非法贩销卷烟案件，此案尚在进一步经营中。3月22日，\*\*市政府牵头召开了相关执法单位打击假冒伪劣产品联席会，围绕卷烟打假的现状、特征、难点、问题、形势分析、主要工作等方面，我局在会上作了专题发言，进一步拓展了与相关部门沟通协调的渠道和平台，促进了相互之间信息互通、资源整合、联动协作、成果共享，推进了行政执法与刑事司法的有效衔接，为今年打假破网工作奠定了坚实的基础。

二是强化日常监管，突出集中整治，市场基础明显加强。围绕“打击有力、管理到位、疏导及时、服务周到”市场监管体系，不断强化日常监管力度，提高对卷烟市场的掌控力、净化率。在强化日常监管上，按照345工作法和“1对1”市场监

管模式，层层签订了市场监管责任书，将全年市场监管任务指标科学解码，责任到人，提高了日常监管的针对性和有效性，提升了对卷烟市场的掌控力。在突出集中整治上，相继组织开展了“冬季会战”、“闪电13号”卷烟市场集中整治行动，实现了专项整治与日常有效监管的紧密结合，有力维护了卷烟市场经营秩序，提高了卷烟市场净化率。在深化普法宣传上，借“3.15”活动契机，组织集中销毁标值21万元假冒伪劣卷烟，向社会展示了打假成果，组织召开了“局长接待日”座谈会，向不同层次的卷烟零售户征求意见，搭建互通平台，彰显责任烟草形象，通过\*\*报刊“金叶之窗”、发送告卷烟经营客户书、烟草专卖法规进社区、进村组等宣传活动，进一步提高了普法宣传的广度和深度，提升了社会对\*\*烟草的公信力和认知度。

三是规范执法行为，推行政务公开，依法行政阳光透明。始终围绕“合法行政、合理行政、程序正当、高效便民、诚实守信、权责统一”依法行政六项基本要求，规范执法行为，强化执法监督，倡导阳光运行，依法行政的能力和水平得到了有力提升。首先，规范执法行为，确保执法安全。认真抓好事前风险评估，围绕执法整体、执法环节、执法过程可能出现的问题，排查风险源，从根本上杜绝和预防执法人员不规范问题的发生。抓好事中违纪预警，通过“三卡一评”（行政执法监督卡、行政许可跟踪卡、专卖服务管理卡，季度综合评价）监督管理举措，定期分析和评估执法状况，对出现的苗头性、倾向性执法问题，及时发出预警，排查整改。其次，推进政务公开，倡导阳光运行。全面贯彻落实依法行政责任制，切实加强对依法行政工作的领导，从简化办事程序，缩短办结时间入手，努力提升行政效能；从完善行政权力事项网上全覆盖入手，努力提高公开透明程序；从完善相关制度入手，确保各项服务承诺兑现。真正把权力运行置于人民群众监督之下，扩大人民群众的知情权、参与权、表达权、监督权。第三，坚持依法办案，提高卷宗质量。按照行政处罚自由裁量基准，严格执行“调查、审理、罚缴”三分离制度，推进全程说理执法。上半年，共处理案件136起，结案率100%，无

因裁量不当引起行政复议变更、行政诉讼败诉案件。按照《\*\*市烟草专卖零售点合理布局规定》，严格执行“许可前一次性告知、受理、审查、复核、决定”五分离，坚持对行政许可全过程动态监管，规范准入管理，强化过程管控，加强后续监管。上半年，共审批发放211份卷烟零售许可证，无一起行政复议变更、行政诉讼败诉案件。同时，按照“一证一卷、一户一档”要求，对所有卷烟零售户档案进行整理，建设了证件管理档案室，提高了档案管理规范化水平。

四是加强作风建设，抓好学习培训，队伍素质不断提升。按照“打牢基础、强化功能、完善机制、增强活力”的基本要求，进一步加强作风建设，围绕“改进作风年”工作要求，每月坚持对执法人员进行督查考核，严厉查处在执法过程中是否存在以权谋私、吃拿卡要、行政不作为和行政乱作为行为。上半年，共处理群众咨询举报投诉23起，无一起反映执法人员违法违纪事项，专卖执法社会满意度明显提升。按照“点菜式”方式，缺什么学什么，差什么补什么，有力提升了培训的针对性。每周四集中今年参加技能鉴定考试人员进行重点辅导，提高学习质量，提高参考率，提高通过率。围绕对标评价指数，细化分解完善绩效考核细则，对标到中队、对标到人员，通过一些举措，彻底打破“大锅饭”，杜绝“搞摊派”，拉开收入分配档次，目前，此项工作正在试运行之中。

上半年，在内部监管工作中，按照更加“严格规范”的总体要求，以“自律意识更加牢固、卷烟经营更加规范、专卖管理更加到位、领导干部监督管理更加有效、纪检监察再监督更加有力”为主要任务，进一步加强内部管理监督长效机制建设，强化内控体系，努力构建“以内管促内控、以内控促自律”的良性机制。

一是狠抓办事公开、民主管理，全面落实“三项工作”各项程序规定。按照“规范权力运行、公开透明操作、确保监管到位、打造阳光烟草”的要求，充分发挥职工代表大会和“三

项工作”管理、预算、薪酬等委员会作用，不断充实修订制度，优化程序流程，形成科学的决策、管理、执行和监督机制，进一步规范权力运行，保障职工的知情权、参与权、表达权和监督权，确保了权利在阳光下运作。

二是狠抓内部专卖管理监督工作。按照“全面覆盖、良性互动、注重实效”的内管模式，坚持开展日常监督、定期检查、定期报告等工作，真正做到重点检查定期进行、内管考核同步跟进，在深入检查、纠正、解决问题的同时，突出对销售、配送等环节的监督工作，坚持开展“家庭走访式检查”、“中途送货突击抽查”、“零售户调查反馈”三种举措，取得明显成效。同时，加强了中队内管职能建设，将标准店、明码标价、许可证后续监管纳入到专卖内管工作中，形成了全覆盖、全方位的专卖内管监督体系，并推出专卖内管“1对1+1”工作模式，即中队专职内管员(或兼职)参与到线路稽查员、客户经理的“1对1”市场长效监管中，起到跟线考核、指导、监督的作用。采取卷烟配送中途突击抽查、三个百分百实地检查、零售户调查反馈等手段，对卷烟经营全过程进行了持续、动态、有效、实时监管。上半年，共处理有效预警2967起，其中黄色预警2659起、橙色预警302起、红色预警6起。开展卷烟配送中途突击查87车次，销售大户监管422户次，许可证后续回访147户次，处理不规范使用的卷烟零售许可证133份。

三是狠抓反腐倡廉各项工作的落实。认真贯彻落实中纪委、省、市纪委和行业各级纪检监察工作会议精神，围绕党风廉政建设主题，紧扣纪检监察工作“上水平、创一流”主线，着力开展党风廉政警示教育、预防职务犯罪宣教、民主评议政风行风和效能监察等工作。5月份，在全市廉政公益海报评选工作中，我局提交的4幅作品全部获奖，分别获得一等奖1幅，二等奖2幅，三等奖1幅，其中有1幅获得全省二等奖，目前已被省检察院提交到国家最高人民检察院评选。6月份，举办了一次道德讲堂廉政专场教育活动，邀请市检察院预防科负责人作了题为“廉政风险防控机制建设”主题教育，重点

讲解了前期预防、中期监控、后期处置的“三道防线”措施，增强了员工法制意识和防范能力，提高了抵御风险的能力。上半年，我们组织观看警示教育片1次，开展廉政专题讲课1次，听课60人次，形成会议纪要1期；开展廉政文化活动1次，参加33人次。签订党风廉政建设责任书5份。主动公开的各类党务、政务、企务事项共计16项/次，其中，通过公示栏公开党务政务事项14项，利用局域网和政务公开网公布重要事项2次。

进一步深化“总成本领先战略”，以全面预算管理为主线，以对标、贯标、校标为主要抓手，以创新创优为动力，以队伍建设和绩效考核为保障，全面提升基础管理水平。

。按照“目标、对标、贯标”三位一体的要求，进一步完善了各项制度标准，梳理了我局(分公司)基础管理方面存在的突出问题，查找了管理制度中存在的盲点或不足。不断完善和规范了各项规章制度，从而有效提升了管理水平。进一步完善了工作流程，将质量方针目标有效的科学细化，对各项工作流程不断补充和优化，确保了各项工作流程均能在体系文件中体现。进一步完善了管理运行机制，始终保持企业内部运行的持续改进、不断完善，并在企业总体工作要求内，持续修订企业标准，发挥标准化体系自我完善的功能，从而建立了全面长效的企业自我提升的管理机制。

按照省、市局“加强成本费用管理，进一步实现降本增效”的主要工作目标，坚持“总成本领先战略”，严格执行“没有预算，不得开支”的要求，围绕降本增效做文章。按照国家局财经秩序专项整顿的要求，结合行业审计工作，认真对\*\*年会计报表进行了全面审计。我局(分公司)经会计事务所的系统审计，从出具的审计报表来看，没有违反会计制度的现象。同时，认真执行烟草企业成本费用管理办法，加强预算费用管理，开展降低运行成本活动，科学、客观地编制预算费用报表，严格执行内部审批制度，局(分公司)费用水平同比有所下降。

上半年，认真贯彻落实《江苏省烟草专卖局(公司)系统\*\*年安全生产工作要点》，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，将职业健康安全管理体系工作作为安全管理的切入点与落脚点，对各类工作流程、各项规章制度进行了再学习、再培训，对各项危险识别源进行修订、梳理、定位，进一步确定了安全管理标准，进一步明确了部门、岗位职责权限，并使其制度化、常态化。同时，坚持每季度安全大检查不动摇，领导班子分别带队下基层，对中转站、办公楼、各基层网点等重点部位的消防设施设施、摄像监控报警系统、用电气设备线路、特种设备等进行隐患大排查，对查出的安全隐患，及时形成并下发了安全检查通报，落实责任，及时整改。在6月份“安全生产月”活动中，先后开展了交通安全知识专题讲座和消防演练两项活动，增强了全体员工的安全防范意识和应急处置能力。

上半年，按照市局“素质提升年”的要求，努力在“全面提升企业整体素质”方面发挥“引领作用”，坚持“以人为本、人才强企战略”，不断推动队伍建设全面发展。

一是加强机关作风建设，不断提高机关工作效能。严格贯彻落实中央“八项规定”，进一步强化对重点领域和关键环节的监督，重点加强业务接待管理、公务用车治理，反对大手大脚、奢侈浪费，倡导低调朴实、勤俭节约的作风。6月份，制定出台了《\*\*市烟草专卖局(分公司)关于进一步改进机关作风建设的实施意见》，进一步严明工作纪律，坚持挂牌上岗，杜绝纪律松弛、上班迟到早退、有事不请假、办事推诿拖拉、中午喝酒、上班时间打电脑游戏、看网络电影电视、串岗溜岗、上班办私事、酒后驾车等现象，特别在公款接待、公车使用上作了进一步规定，真正以铁的纪律约束和规范“两公”事项，在今年市效能办、纠风办的数次明查暗访中，没有出现违反“十项规定”的情况。

二是加强“四好班子”建设，不断增强班子领导力。扎实践行“两个至上”行业共同价值观，坚持物质文明、精神文明、

政治文明“三个文明”同步谋划、同步发展，在6月份省文明单位创建考核验收中，受到了考评组的高度评价。上半年，坚持“三会一课”制度，党组学习制度化、组织生活正常化、民主生活会定期化。同时，固化了领导每月下访调研制度，切实将问政于民、问需于民、问计于民“三问作风”落到实处。在民主管理上，严格执行议事规则，坚持集体领导、分工负责，相互支持、积极配合，企业重大决策、重大项目、工程招标、物资采购、大额度资金运作和重大人事任免坚持集体讨论、科学民主决策，不搞“一言堂”，实行“阳光”操作。

三是加强教育培训，不断提高全员素质。在教育培训中，针对自身特点，先后开展了“2.3.5”、“阳光心态”、“中国梦”等主题教育实践活动，通过活动的开展，铸造了全体员工满腔热情、富有激情、充满智慧、奋力创新的良好精神，呈现了学习教育大推进、办事效率大提高、服务品牌大创建、机关作风大提升的良好格局。同时，开展了破除“到顶论、饱和论”和“四破四出、四有四优”活动，通过两项活动的开展，打破了部分员工“小富即安、小胜即满”的思想，消除了队伍中的浮夸风、拖拉风、闭塞风，全员的整体素质明显提升。

上半年，始终把企业文化建设作为一项事业来办，一手抓理念体系的构建和完善，一手抓对员工的宣教和灌输。在具体实践中，“两轮驱动、两翼齐飞”，切实将\*\*烟草系统素质提升年与\*\*烟草企业文化建设提升年同步开展、有机融合，以文化引领、文化管理提升全员整体素质，增强企业的凝聚力、向心力、战斗力。

首先，着力打造“学习型企业”。建立“学习型企业”是企业文化建设的重要课题，是企业发展的动力源泉。因此，我局建立了纵横交错的互动式学习网络，借助举办各类培训班、学习阅览室、图书室等阵地，为职工提供良好的学习场所。根据干部职工的年龄结构、文化程度和不同岗位等实际情况，

开展全方位、多层次学习和专业培训，在形成高等自学、集中培训和个人自学相结合的基础上，以对话、反馈、反思等互动方式为主，提高学习的趣味性和有效性，打破以往念文件，众人听，僵化无味的学习方式。同时，开展了小组讨论、读书心得交流、讲座和观摩等学习活动，切实做到“学习工作化，工作学习化”，实现了学习与工作的融合，“学习型企业”模式、氛围、成效凸显。

其次，充分发挥自身特色的“家文化”建设。首先，在去年率先建立企业文化室的基础上，结合新形势、新要求，对企业文化室进行了更新与升级，拓宽了江苏烟草企业精神、廉政文化等新的理念，进一步加强了企业文化活动阵地建设；其次，开展了深化“家文化”百日教育主题活动，进一步拓宽“团队、责任、执行、奉献、感恩、和谐”六大内涵，倡导大家阅读《阳光心态》、《中国梦》两本书籍，同时开展“忠诚为本，感恩奉献”演讲比赛，进一步打造了健康、感恩、进取、创新的阳光心态；第三，开展了以“上党课、讲党史、颂党恩”为主题的建党九十二周年系列活动，先后组织了“红歌嘹亮、激情飞扬”演唱、“党在我心中”征文比赛、党课主题讲座、红色教育、党员义工服务等活动，展示了我局(分公司)全体党员干部职工昂扬向上的精神风貌。同时，还通过开展乒乓球、拔河、棋牌类、长跑等项目比赛，以及撰写企业文化小故事、书画摄影作品征集、递送生日蛋糕等各项活动，进一步员工的归属感和企业的活力。

一是队伍的整体素质参差不齐，员工的创新能力、理论素养、业务水平与素质提升年还有一定差距。

二是财务预算的前瞻性和科学性不强，运行过程中有效控制的手段不太细微和具体。

三是企业精神未能真正转化为自觉行动，部分员工在具体工作中，仍有浮躁心理，超越自我能力不够。

# 烟草项目工作总结 烟草公司工作总结篇二

## 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，在客户能获得最大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。

进入20\_\_\_\_年，随着卷烟销售网络的进一步提升，我们客户经理的工作职能也在发生转变；而我同卷烟客户的关系也进入一个新阶段，我对他们可说是已经很熟悉了，谁最爱卖什么样的卷烟，谁最爱老品牌，谁最爱新品牌，谁几天该补一次货等，我都了如指掌，对于他们提出的一些问题我也能够及时处理并提供帮助。对于个性化服务，我更是驾轻就熟，运用自如，我把自己的手机号给每个客户都留了一份，他们谁有问题可以随时同我联系，对于该补仓而未补的情况，我也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，他们对此都非常感谢，把我当成知心人，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。

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。

## 烟草项目工作总结 烟草公司工作总结篇三

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。

二、营销工作从营销的角度来讲，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）对烟草营销工作的感悟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。

二要善于剖析与总结。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。

三要善于观察和汲取经验。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，要善于汲取经验，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。

（二）当前国内卷烟营销现状及趋势分析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。

xx年，全国开始农村卷烟零售网络的建设[]xx年，全国城市卷烟零售网络建设拉开帷幕。到目前为止，全国的卷烟流通，已形成以省级烟草专卖局（公司）为管理主体，州市级烟草专卖局（公司）为经营主体的格局。全国各地市级烟草公司已基本完成了470多万个卷烟零售户的网络建设。电话订货、电子结算的经营方式，已涵盖所有的城市卷烟零售户，以及农村部分卷烟零售户。

“三个满意”，工业企业在经营运行中，要以消费者为中心，以烟草公司、卷烟零售户为纽带。烟草公司、卷烟零售户和

消费者满意是卷烟销售工作的目标和方向。工商职责划分全国烟草实施了又一次重大改革：工商分离，工业主要负责卷烟的生产，商业负责卷烟的流通。这为中国烟草大企业、大品牌、大市场的形成奠定了基础。建立以州市级烟草公司为经营主体的卷烟流通模式。

（三）控烟公约生效对烟草营销产生重大影响随着消费者健康意识不断提高，反吸烟浪潮逐渐高涨，西方发达国家吸烟人口呈下降之势。随着《烟草控制框架公约》的生效和中国批准加入《公约》，卷烟的广告宣传等将受到严格的法律限制。《公约》中明确要求烟盒包装上扩大健康警语面积，卷烟包装需要进行新的设计，以符合《公约》规定。其次，《公约》对烟草广告和促销进行了严格的限制。烟草广告和促销途径越来越少，推广产品的途径受到限制。

另一方面加强与零售商的合作，科学而合理地利用专卖专营，保证商业渠道的通畅及其功能的发挥。大力加强营销培训，改变我们的思想观念，丰富我们的营销知识，提高我们的营销技能，使我们能更加清醒地认识到当前卷烟销售的形势和市场营销工作的重要性。

（四）加强对零售终端的控制与培训零售终端直接接触消费者，零售户在卷烟的销售中具有举足轻重的作用。大型消费品厂家几乎无一例外地将竞争触角延伸到了零售终端。尽管烟草销售渠道的唯一性制约了卷烟企业对零售终端的直接影响力，但是所有大的卷烟企业都在积极服务零售终端，影响零售终端，利用零售终端。所以，通过一定形式和渠道，对零售终端进行培训，在帮助他们认识企业，认知品牌的同时，使其掌握的商业零售知识，以建立长期互信的伙伴关系。

并接受品牌。所以，零售终端是传递品牌文化的主阵地。对终端进行一定形式的培训和交流，是当前卷烟营销的重要内容。

市场的稳定和发展必须有高质量、高效率的营销体系的支持。营销体系中最核心的三大功能是跟踪调控、品牌推广和交流服务。对内培训应始终贯穿于这三大功能之中。

培训就是要调动员工的积极性、挖掘出员工的潜力。有两个因素使员工能够做好工作：技巧和态度。通过培训，员工得到技巧，通过激励，员工可以建立他去做好工作的意愿。营销人员的基本目标是推销产品，建立商誉和良好的客户关系，维持高效率的工作。

市场营销是一项复杂的系统工程。它涉及到的因素和内容很多。如何让我们的营销队伍和人员更加全面系统地掌握营销理论知识，丰富他们的营销技巧，有利于更好地开展工作。

团队精神的构建是市场营销活动的重要内容，要取得更大的市场和广泛的品牌传播，需要互相帮助、互相支持、互相关心、团结、向上，加强群体意识和协作能力。可以说营销活动中的每一件事都必须认真对待，并加以贯彻、落实。

市场营销活动很复杂，受环境因素的影响很大。环境一旦发生变化，就必须及时调整和改变营销策略，甚至重新制定营销战略。故而，必须对国家的经济政策、行业政策和行业发展趋势作系统的了解。

关注终端、抓住终端、谁能与终端形成良好、互信的合作关系，谁就能通过终端，把握复杂的动态市场。对外培训，就是为了直接向终端传递品牌的优势和价值理念，有利于消费市场的培育及消费文化的普及。

## **烟草项目工作总结 烟草公司工作总结篇四**

20\_年，是酒店稳步成长的一年，是酒店提升管理服务的一年，也是成绩辉煌的一年。在这个即将过去的年度里，财务部紧紧围绕“强化经营能力、拓展营销渠道、完善制度流程、控制

成本能耗、提升服务水平”的经营思路，遵照\_总关于“严格制度、完善流程、加强监督、提高质量”的要求，在成长中努力拼搏，内部管理紧抓工作难点、重点，不断提高员工自身素质和服务技能，克服种种困难，完成了各项工作任务，取得了一年更比一年好的骄人战绩。

## 一、经营管理方面

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。

## 二、今后努力的方向

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。

## 烟草项目工作总结 烟草公司工作总结篇五

本站策划书栏目小编为您整理了《烟草项目策划书》，希望对您的策划书有所帮助!更多详情就在本站策划书栏目。

### 一、广告策划书的概念

广告策划书是由广告策划者根据广告策划的结果撰写、提供给广告客户审核、认可、为广告活动提供策略指导和具体实施计划的一种应用性文件。

### 二、广告策划书的作用

1. 在广告公司内部，广告策划书的撰写标志着广告策划运作

的`结束，撰写广告策划书是为了将广告策划运作的内容和结果整理成正规的提案提供给广告客户。

## 2. 广告客户可以通过策划

书了解广告公司策划运作的结果，检查广告公司的策划工作，并根据广告策划书判定广告公司对广告策略和广告计划的决策是否符合自己的要求。

3. 对于整个广告活动，经过客户认可的广告策划书是广告运动策略和计划的惟一依据。

## 三、广告策划书的内容要点

### (一) 市场分析

1. 营销环境分析
2. 消费者分析
3. 产品分析
4. 企业和竞争对手的竞争状况分析
5. 企业和竞争对手的广告分析

### (二) 广告策略

1. 广告的目标
2. 目标市场策略
3. 产品定位策略
4. 广告诉求策略

5. 广告表现策略

6. 广告媒介策略

## 烟草项目工作总结 烟草公司工作总结篇六

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，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。

## 烟草项目工作总结 烟草公司工作总结篇七

，汪清县局围绕省、州局专卖管理工作的总体要求，依托“净土行动”，我们着力抓好“卷烟、烟叶”两个市场的经营秩序，以巩固亮点、强化要点，维护起点、落实重点，巩固基层创建，抓好两项创新工作，强化队伍建设，作为去年专卖管理工作思路，延展专卖强势管理。

1、巩固亮点，强化要点发挥创新管理优势。在专卖日常管理工作中，我们继续推行和完善市场监管“三个三分之一”工作法，并逐渐从“塑形”向“重果”转变，结合去年专卖管理工作新要求、新标准，不断补充工作内容、巩固工作环节，强化细节管理、流程管理、质量管理。

一是完善表单内容，提高执行力。《日常工作纪实表》、《信息反馈处理单》，作为日常痕迹化管理的基础信息，即是工作质量的保证，又是工作效果的体现。围绕工作重点，在《日常工作纪实表》又增加了三项监管内容，上调了四项监管标准，保证日常监管重心突出；重新设计了《信息反馈处理单》的表样，补充了《反馈及处理信息明细汇总表》，使三员联动监管工作，流程更加清晰，程序更加简约、内容更加明确。同时，增设了回访监管内容，实施后续查效，要求谁反馈、谁跟踪，谁处理、谁负责，保证每条反馈信息，都要处理有果、落地有声。记录表单的进一步完善，确保专卖日常监管更加有序，开展工作更有支撑。

二是延续证前管理，提高含金量。继续落实证前管理程序，不断改进培训内容，提升培训水平，提高证前培训质量。去年，我们又延伸开展培训，将已入网商户有计划、有步骤地也纳入培训范围，全年开设培训班9期，受训新增商户151户，原入网商户118户，签定守法经营协议书151份，证前培训率达到100%；严格落实“1+1”卷烟零售终端管理办法，共处置一次性违规经营户14户，4户警告，10户给予停业整顿3个月，3户无证商户给予了取缔，确保了许可证的严肃性。

维护起点、落实重点，保持打假高压态势。抓好“卷烟、烟叶”两个市场经营秩序，是专卖管理工作的出发点和着重点。对此，我们不断加大力度、扩通渠道、强化措施、保持打假高压态势。

一是全面落实“净土行动”。通过“四摸清”排查，对全县商户的店面信息、业主信息、卷烟柜台、许可证、营业执照等相关信息，全部进行影像采集，统一保存登记；通过集中打击，重点对名烟名酒商店、特业场所进行了清理整顿，协助上级部门破获了一起标值9万多元的非法经营卷烟案件；通过联合整治，与工商部门，分两次对无证商户进行了集中清理行动，取缔无证商户8户，对1户符合办证条件的商户办理许可证。联合公安部门，先后破获案件4起，查处非法生产卷烟0.064万支、标值0.0736万元，查处非法生产烟砖27块、烟丝9包、标值0.036万元。截获了一起非法运输卷烟案件，当场查获了标值3.15万元的非法运输卷烟。

二是深入抓好烟叶监管。汪清县作为延边烟叶产区，又与黑龙江省接壤，烟叶市场监管形势比较复杂，烟叶收购期间，我们坚持提前准备、提前入手、提前防控。去年8月份，由我局牵头，邀请各烟叶产区乡镇政府负责人、公安部门负责人、烟叶生产管理部领导共同召开了烟叶监管专题工作会议，并成立了维护烟叶市场秩序专项工作组，发挥工作合力，共同加大了烟叶收购管理的检查和监控力度。三个多月来，全体专卖稽查人员，放弃了所有假期，对烟叶生产重点区域、重点部位实施全天候蹲守监控，密切关注烟叶流向，坚决禁止烟叶外流，保证产区内烟叶全部收购。同时加强法制宣传服务，公布举报电话，推进烟农互相监督机制，抓住一切可以利用的线索，破获非法收购烟叶案件。去年，查获无证运输案件2起、非法收购烟叶案件1起，3起案件共查获非法收购烟叶29200斤。

3、巩固基层创建，抓好两项创新工作，突出亮点广受好评。按照两个基层创建标准要求，在认真总结、潜心积累创建经

验，一如既往的完成好规定动作的基础上，去年，我们提出了“三创三提升”的创建工作思路，并着力在自选动作上想办法、下工夫。

一是推广亮化模式，实现终端建设新成果，为巩固基层创建夯实基础。经过近三年的探索实践，去年，汪清县局亮化柜台服务工程实现了终端建设的丰硕成果，全县更换了新版摆放槽和卷烟柜台客户共737户，占全县客户的60%，其中汪清镇内客户490户，亮化普及率达到98.6%，零售终端建设水平有了显著提升，通过亮化柜台活动，使我们对终端建设更加具体化，使服务工作更加流程化、制度化。在日常服务中，对发现有公开摆放假私卷烟现象，及时信息互动，提高了三员协助管理能力；同时，亮化柜台活动促进了各线服务人员注重细节服务、个性服务，形成了主动为客户想事、帮客户做事的工作作风，有效提高了客户对企业的满意度和忠诚度。真正实现了亮化柜台的有效落地，为巩固基层创建夯实了基础。

二是创新电子监控，搭建终端管理新平台，为创建优秀县级局再增亮点。优秀县级局工创建工作以来，我们结合省、州局工作思路，不断创新管理措施，努力构建优质实用的零售终端管理平台。去年，结合“净土行动”摸底排查阶段取得的信息成果，依托当前运行的地理信息系统、v3营销系统和内部专卖监管系统三大资源，建立了“汪清县烟草专卖局卷烟零售终端电子监管系统”。通过设置“档案信息、销量分析、结构分析、热点分析、客户分布、无证商户”六个模块，丰富了监管手段，提高了监管水平，取得了明显成效。

强化专卖队伍建设，提高专卖队伍执法能力，打造高素质的专卖队伍。去年，汪清县局将真假烟鉴别、案卷制作、法规法条等业务培训内容分设课题，分别选设素质相应、能力相当、学识相符的人员作为课题研究责任人，通过下达任务，施加压力，让有能力的员工凸显出来，通过自主研习与集中培训相结合，带动其他人一起学习，营造比学习、比技能的

学习氛围，形成了“点带面”的培训模式，取得了显著效果。

在去年全州专卖管理人员岗位技能竞赛活动中，汪清县局荣获团体第一名的好成绩，连续三年获此殊荣。

一是全力加强市场监管工作，为“两烟”发展营造良好的市场环境。不断丰富监管措施，扩通打假、打私渠道，充分发挥日常考核作用，不断提高市场净化率。

二是全力开展“整治规范卷烟销售大户经营行为”专项行动，巩固前期打假成果。充分利用电子监控系统，掌握大户基本信息，实现日常监管与专项行动的有机统一。同时拓展信息来源，与公安、工商等职能部门紧密沟通。

三是全力推进内部监管工作，保证日常监管、定期监管工作不缺项、不落空。强化监管流程、提高监管质量，严格实施“零容忍，保证卷烟经营“三个百分之百”。

四是全力巩固创新工作，不断夯实创优基础。20xx年，我们要延续好的工作势头，深入总结，使“三个三分之一”工作法，卷烟电子监管系统保持与时俱进、不断精进的运行状况。

电子监管系统，已纳入到日常监管程序中，我们要坚持日查询、周对比、月分析，结合“三个三分之一”工作法，相互补充、相互支撑；要不断完善相配套的管理制度，将使用情况、掌握程度、运行质量均作为考核指标项目，统一管理、统一考核。真正把电子监管系统形成痕迹化管理、规范化操作、制度化约束、常态化运行的日常管理操作程序。

五是全力提高专卖队伍建设水平，努力打造“四手”人才。20xx年队伍建设目标是努力打造一支与企业发展相适应的人才队伍，努力培养出一名以上“四手”人才。

一是要丰富内容、综合提升。在培训内容上，注重实用性、

富于创造性。要突出从员工的表达能力、业务能力和执行能力方面实施培训，有效利用好当前岗位技能培训教材，抱着从实际发出，增长技能、掌握本领、解决问题的角度开展真学、真练，力戒搞形式，做表面文章。同时，根据每个人的不足力求针对性，让擅长表达的员工通业务，让精通业务的员工重执行，让注重执行的员工擅表达，切实提升员工综合素质。

二是要发现人才，发挥人才。坚持以赛促学、学以致用，要分设课题，为大家搭建模拟讲课、现场演练、讨论的平台，按照省、州局技能竞赛的模式，每季度开展竞赛活动，让大家比一比、争一争、赛一赛，看谁的水平高、工作实、能力强，让各专业的业务骨干脱颖而出，并以骨干为旗帜，带动全员队伍整体提升。

20xx年是全省“1346”发展战略的关键一年，也是汪清县局巩固成绩，转化成果、发挥成效，把创新亮点工作常态化、制度化、规范化，构建长效工作机制的重要一年，对此，我们有决心、有信心在州局（公司）的正确领导下，以更加务实的作风勤勉做事，为延边烟草的和谐发展、科学发展、率先发展，做出新的更大的贡献。