

最新西游记活动教案(优秀5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

烟草站年终工作总结发言材料 烟草个人工作总结篇

一

□

烟草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，但我要熟悉烟草行业的特点，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，使经营户对我们烟草产生信任和依赖，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。

经过近半年的烟草访销工作，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。零售户作为烟草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成员后对烟草业的卷烟专卖的影响，我们要逐步扭转烟草职工内部和社会上对烟草行业是“官商”的认识。作为烟草人，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，认真打造诚信烟草网络，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，有力推进晋中烟草的持续发展。我相信，晋中烟草在能力强、高素质领导的带领下有辉煌的昨天，更会有灿烂的明天！同时今后我将在各级领导的关心指导，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！

烟草站年终工作总结发言材料 烟草个人工作总结篇二

今年以来，烟草专卖局(分公司)在xx县委、县政府的正确领导下，认真贯彻落实行业各级工作部署，面对“四大挑战”，我们围绕“稳中提质、内管外打、效率规范、正风肃纪”的工作思路，坚定信心、共克时艰，积极开展各项工作。

1-7月销售12395.16箱，完成计划15363箱的80.68%，同比减

少3774.86箱，同比下降23.34%；完成年度计划27280箱的45.43%；蒲城1-7月卷烟单箱均价为23512.21元/箱，同比减少697.96元，降幅2.88%；1-7月全国重点品牌销售8664.85箱，同比减少2786.43箱，降幅24.33%，占到总销量的69.89%。三类以上品牌销售7051.75箱，同比减少2923.76箱，降幅29.3%，占到总销量的56.89%。

1-7月份共查获各类涉烟违法案件137起，涉案卷烟44.264万支，案值28.3457万元，未在当地烟草批发企业进货案件134起。其中查获5万元以上案件1起，2万元以上案件3起。

面对经济发展新常态、区外市场冲击、品牌格局极不合理、行业考核导向调整带来的“四大挑战”，我们以“三个不变”开展卷烟营销工作，即坚持全力以赴狠抓销量的力度不变、坚持全员参与协同营销的模式不变、坚持依靠终端精准营销的策略不变。我们始终把完成卷烟销售任务作为第一要务，把全年的卷烟销售任务细分到每个客服小组、每位客户经理，按日、周、月监测任务进度，以日保周、以周保月、以月保季。坚持领导带班督促订单，继续坚持“5+2”、“白加黑”的工作状态，客户经理利用微信□qq群和电话，通知客户访销时间和货源供应政策，引导客户订货。充分发挥货源补单政策作用，积极联系客户进行补货发单，及时回收货款。用好考核指挥棒，优化协同营销考核方案，开展劳动竞赛，包联部门协同客服卸货送烟、下乡宣传政策，提升各包联小组的凝聚力和主动性。在培育品牌方面，我们通过制定科学的品牌培育政策，推行“3+x”品牌培育策略（“3”是好猫、黄鹤楼、云产烟3个系列□“x”指各组根据各自区域情况自选培育品牌），兼顾培育总量和个性需求，提升培育效果。强化工商协同，加大卷烟促销力度，先后协同陕西中烟、湖北中烟、贵州中烟等工业公司召开了5场推介会，开展了3次促销活动。做细做实市场调研，注重库存、价格、品牌等数据采集的真实性和科学性，为了解市场、制定营销策略提供可靠依据。上半年开展大的市场调研7次，召开“客户之家”座谈会9次，

发放宣传材料1600余份。

今年以来，随着卷烟市场销售压力不断增大，区外尤其是省外卷烟流入更加猖獗，卷烟市场空间不断压缩。面对这一情况，我们通过重点摸排线索，采取错时检查，重点对四大镇及城区的名烟名酒店、外地人开办的商店进行了检查，开展了专项整治行动，严厉打击区外卷烟流入。深入开展全员专卖，大张旗鼓地宣传案件查处奖励政策，出台了专销结合、信息互通两个考核办法，进一步强化专销结合。充分运用“apcd”市场检查工作法，根据零售户守法情况，调整监管巡查频率，带着问题和线索下市场，提高检查监管的针对性和有效性。积极发展情报人员，拓宽案件线索来源，提高了案件侦破率。落实持双证上岗要求，专卖人员全部通过执法资格考试。迅速落实新户入网“231”工作模式要求，对符合条件、有办证意愿的客户办理证照，缩短客户入网访销时间。今年以来，新办83户，注销150户，暂停供货144户，恢复营业20户，现有零售户2694户。

开展了“庸懒散奢”和“深化‘两个责任’持续改进作风”教育整顿活动，不定期抽查工作纪律及工作牌佩戴、人员流向牌使用情况，发放督查通报5期，促进作风纪律进一步好转。及时部署“两学一做”学习教育，开展了省委党校教授讲党课、夜间党校、手抄党章等活动，为包联社区制作了“两学一做”手绘宣传墙，落实了“六卡一台账”党员规范化管理。扎实开展了第九个廉政教育月活动，层层签订了党风廉政建设责任书，每天利用电子显示屏滚动播出廉政和安全警示提醒语。开展了廉政风险防控自查，上半年共排查高风险10个、中风险11个、低风险4个，及时化解了廉政风险。集中登记排查了50名党员基本情况，及时足额补缴了20xx年以来的党费，支部建设更加规范。坚持与省委党校、渭南师院、蒲城党校等院校的合作，聘请高素质的专家教授为全员授课，上半年共开展法律法规、两学一做、党风廉政等方面培训16次。协助审计科完成前任局长贺会彬同志的离任审计工作，及时完成了营业执照负责人变更和“三证合一”工作，变更了10个

领导小组成员组成。按照地方要求，积极参与了“国卫复审”、义务植树和“爱国卫生月”等活动。层层签定安全责任书，落实三级安全责任制，做好安全标准化岗位达标及各岗位手指口述工作，加大卷烟库房安全巡查力度，及时整改安全隐患，以“人防、物防、技防”确保安全无事故。

今年，蒲城卷烟市场不容乐观。虽然蒲城近两年工业企业得到了较快发展，但从就业人口来看，仍然是一个农业大县，县域内主产的小麦、西瓜等农产品售价仅略高于成本价，有的甚至赔本销售，农业经济相当低迷。城乡客户比例为1:3，要完成任务，就必须紧紧依靠农村中小客户，但这部分客户受今年农业经济低迷影响，资金并不充足，订货能力普遍不强。虽然经济形势较为严峻，但从企业发展的角度来看，我们又有以下优势：一是拥有一支素质较高、敢打必胜的员工队伍。事在人为，只要我们咬定目标、滚石上山，把本职工作做实做细，就一定能取得成绩、做出贡献。二是专卖管理基础扎实，市场监管较为规范。在面临较大销售压力的同时，市场监管的力度没有放松，通过持续高压打击“假私非”，案件任务有望在三季度末提前完成。三是内部管理保持规范。要求1个周期内卷烟配送到位，每月前10个工作日完成上月货款清算，确保货款安全。在上半年大量补发补货订单的情况下，千条大户占比仍然控制在行业规定范围内。内管监督、规范作用得到进一步发挥。

基于以上分析，今年下半年的工作思路是：以严格规范为前提，坚持市场调研、全员营销不放松，不断强化市场监管，打击流入卷烟，狠抓队伍素质提升，夯实企业基础管理，全力打好卷烟营销攻坚战，确保全年目标任务顺利完成。

一是优化线路，激发队伍活力。下半年，将对客服线路进行压缩调整，实现与专卖管理线路一一对应、无缝对接，为专销结合下一步工作打下良好基础。重新核定调整后的线路任务，对客户经理实行弹性薪酬管理，根据不同线路的任务量和客户数量，确定不同的薪酬等级，由各线路实行客户经理

竞聘上岗，以薪酬激励激发客户经理工作的积极性和主动性。二是注重调研，制定科学政策。在客户经理下乡拜访客户时，及时掌握客户购进、库存及零售价格情况，做好市场调研、分析、研判，制定符合市场规律的营销工作对策，特别是要关注农村客户提量完任务的基础性作用。三是强化考核，坚持全员营销。坚持考核导向，优化考核方案，更加突出考核的激励作用。继续坚持全员营销，积极发动一二线员工的主观能动性，为完成卷烟销量群策群力。

一是继续加大卷烟打假力度。更加关注市场变化，通过专销联席、市场检查等形式，积极宣传协查单位的奖励标准，继续发挥“小三联”和公安、工商联合打假机制作用，深化与乡镇市场监督管理所和派出所的合作，深入开展“雷霆风暴”百日市场整治专项行动，加大真烟非法流动、网络案件的侦办力度，力争完成网络案件任务。二是继续加大市场监管力度。活用“apcd”工作法，围绕名烟名酒店、卷烟回收店、物流运输、无证经营等突出问题，采取专项治理、错时检查、交叉检查、暗访检查等多种方式，严厉打击各类卷烟违法行为。提高对各交通要道的突击检查力度，拓宽信息来源渠道，严防真烟流入，提高市场净化率，为创造良好的卷烟销售环境构筑铜墙铁壁。尽快出台并实施全员专卖考核方案，并与全员营销进行对接，进一步推动专销结合工作。三是继续加大内部规范力度。针对当前卷烟销售压力较大的特殊时期，要加强内管对异常订单、异常品牌、异常客户实时跟踪，及时实地核查，严防虚拟订单、内部工作人员套购卷烟等违规情况出现，切实做到不违规、不踩线、不出事。

一是抓好“两学一做”学习教育。按照学习教育方案要求，在不打折扣完成“规定动作”的基础上，创新活动载体，在五城联创、全员营销等活动中充分发挥党员模范带头作用，把“两学一做”搞实搞活搞的有特色。二是不断夯实基础管理。以优化资源配置、提升效率为主要目标，降低费用开支，用好固有资产，强化后勤保障。扎实开展好廉政和法律两个风险防控工作。进一步完善卷烟营销、专卖管理、后勤保障等

质量目标体系，每月对各部门目标完成情况进行评价和监控，切实发挥目标引领的积极作用。三是着力提升队伍素质。以技能鉴定为抓手，把全员集中学、部门专项学与个人网校随时学相结合，不断提升员工的业务能力和素养。四是突出安全保卫工作。夏季是安全事故高发的季节，近期正值全员营销，车辆、库房、电路、食堂等部位容易造成安全隐患，要通过紧抓安全管理和宣传教育，树立“安全无小事”的思想，强化行政值班和安全值班，加大夜间巡查力度，落实安全标准化岗位达标，确保全年无事故。

烟草站年终工作总结发言材料 烟草个人工作总结篇三

市局组织**烟草营销人员进行了为期2天的培训，通过两天的学习，掌握了一些提升卷烟档次，提高卷烟销量的方法和技巧，以及在日常工作中时间的利用和一些品牌培育的营销技能。

在职业素质的提升上，理解和掌握了如何与客户进行有效的沟通以及在客户异议方面的处理办法，在与客户沟通中重要的时间在听和说上，其中主要在听，听是对一个人的尊重，倾听零售户对某个品牌的建议、在经营卷烟中遇到的问题，然后及时对零售户进行解答。在处理异议方面要做到不急不躁，站在客户的立场上，设身处地的为客户着想，急客户之所急，再就是重点在解决问题而不是解释问题，不要一味的解释哪儿做得不好，而是要及时的解决它，提高办事效率，提升烟草行业在零售户心中的地位。

通过学习工作日志的撰写技巧，学会了怎样写工作日志，及时的把零售户的经营情况进行记录分析，对一天的拜访进行总结，及时对市场进行分析以辅助做好准确得市场定位。

在专业技能方面学习掌握了营销工作实质内容，作为零售户的经营顾问，一定要经常对零售户的经营情况进行分析，发

现客户的优势，指导客户经营，帮助客户成长是营销工作的重要目标，零售户作为企业的整个销售战略链中最后的环节，其可利用价值的大小关系到卷烟经营情况的好坏，因此通过分析客户的经营动态，销售潜力和发展方向，来提升客户的经营能力、获利水平，不断提高客户的忠诚度，满意度，对我们提高卷烟档次，提高销量起着积极的作用。

在客户经理的时间管理方面，一定要注重80/20原则，集中精力解决少数重要的问题，而不是解决所有的问题，也就是在20%的时间内完成80%最佳效果的工作。再就是心态决定成败，在工作中要保持积极的心态。在一定的时间内要把工作做到最好。在客户拜访的时间安排上学得了怎样准确把握时间，提高工作效率，重要的是领悟了（将80%的时间用于20%的重要客户，因为20%的重要客户能带来80%的销量）这句话的真谛，以前总是盲目拜访，重点拜访不明显，以后在拜访中要列出重点客户进行拜访，以提高质量。

通过学习品牌培育技能，了解了工商协同下的品牌营销形势。卷烟营销的最后一个环节是消费者，所以满足消费者需求是品牌的长久之计。在品牌的导入期要采取有效的营销措施加强宣传，重点上柜，适度促销。在成长期要重点扶持，及时对货源情况，商品质量，市场推广和反馈情况进行及时收集和整理，确保品牌的市场占有率。在成熟期要做好客户的指导经营和消费引导工作，在衰退期要做好品牌替代和延伸。

在进行品牌培育时首先进行市场定位，进行客户细分确定一下哪些客户能够销售此类品牌，然后对重点客户进行重点上柜，在上柜后要进行营销跟进，做好市场跟踪反馈。

在下步工作中坚持做好理论联系实际的工作，在开展好自我管理的基础上，做细零售客户管理工作，做实品牌培育工作。

烟草站年终工作总结发言材料 烟草个人工作总结篇四

即将过去的_月是我银行业生涯中第一个重要的转折，见证着我从全身心投入职场到全身心投入开口营销与网点团队中，这个月我经历了很多个第一次：第一次被行长表扬说桌面整洁和勤于开口营销、第一次被顾客大妈表扬说服务态度好、第一次出现正式差错、第一次合作出了单笔10万的建信金富多保险大单、第一次制作名片和重要客户交换联系方式开始识别和培养自己的客户群…日常柜面对私业务操作也进入了熟极而流的状态，业务量最快是当日100笔交易193张票，算是一个比较成熟但尚有优化空间的工作状态。

一、_月工作成绩——小柜员营销路

本月是我开始收获营销硕果的第一月：累计营销29万金富多趸缴保险(15万成功14万退保)、2万金富年年期缴保险、7张预审批信用卡和3张龙行无忧保险卡，一共受到支行个金部4次业绩通报表扬，在同届新人中算是不错的成绩。

1， 我的营销历程：

目前国内银行业更像一个薄利多销的金融消费品工厂，或者说是金融产品大型超市，在基层网点锻炼的我们和其他服务业员工本质接近，都是这所工厂里的流水线工作者或者超市导购员，只是产品种类和技术含量可能复杂些。营销资源业绩这些指标不但是国内银行业的核心，更是基层员工们赖以生存和晋升的根本。出类拔萃的银行业精英很多是营销和业务条线出身，真正出色的银行家也往往是最顶尖的销售。

在进入本行之前，我就根据自己热爱社交喜欢分享交流影响别人的性格兴趣和学历背景过往营销业绩不错等诸多因素确定了自己未来要走银行业的营销和业务部门方向，来到网点锻炼后，我也开始结合实际思考如何不断优化在基层成为更

优秀的金融产品导购员。一个真正的银行家不但要有良好的直觉，经验和资历带来的准确判断力，也应该能够做到专业能力和客户资源并重，看准客户卖对产品成为朋友持续合作？倒推回来目前我该做的两件事情就是：(1)对自身逐渐聚焦定位，耐心学习积累沉淀最终成为某个细分行业或领域的专家；(2)开始学习识别和培养自己的忠实客户群体——这两项都是非常长远的目标，需要投入大量的时间精力，可以说是除了不断提醒自己洁身自好遵纪守法外又一项终生的功课。

自10月份养成了开口营销的习惯掌握基本技巧之后，11月我正式开始了对客户的全力进攻，11月初有客户有意购入1万金富多但最后即将成交时才发现存折非本人而且忘记了存折密码，在我继续开口营销的努力下，10号我正式卖出了第一单保险——6万金富多和1万金富年年，谁知金富多的客户当天就回来说夫妇意见不合退保了，在这不得不感慨在银行前台隔着一面玻璃真心可以目睹到社会百态无奇不有。得到支行第一次通报表扬后我再接再厉，陆续在22号，25号和29号合作营销出了10万，5万和1万的保险业绩，算是营销之路上一个良好的开始，也算是银行家成长之路上第一个值得铭记的里程碑。

2. 我的营销经验：

(1)分析利用网点优势和客户结构：我们网点坐落在中高档小区旁边，存定期的私人储户很多，而且大多是老客户，对我们网点一贯的保险产品营销的消费能力和接受程度都较高。另外我从vip窗调到普通窗后，主要客户群也从中产阶级转移到了普通劳动者，普通劳动者相对中产阶级来说理财观念会比较保守，理财需求也比较模糊，消费能力更低，出现大笔业绩的可能性会更低，但是普通窗也有一个vip窗无法比拟的优势——vip窗的客户大多被客户经理维护完毕，普通窗的客户偶尔会有一些他行或者他点的重要客户，可以说是漏网之鱼，这些重要客户都是我可以着力营销和培养的未来资源。

(3)注重团队配合——如前台后台加客户经理三者联动营销：这个时代没有人能够独自成功，特别是对于银行网点这么一个小团队而言，各个岗位配合营销才能发挥最大效用，以一个完整的客户营销环节为例：柜员前期推荐，后台适当帮腔，客户经理作为营销主力协力拿下客户后柜员尽快替客户办理产品签约，客户经理携带客户进行后续资料复印整理维护工作，每一环都紧密相连，如果彼此独立很明显整体效率会大打折扣，另外很重要的是要学会支援同伴，业绩分成时要大方，如果你的考核业绩已经超额同事未完成时也可以拉他一把。

(4)制作名片与客户保持联系，做好后期维护工作：本月我参考其余网点新同事的做法，向本网点前辈借用名片制作了自己的名片，和我认为的重点客户互换联系方式，也有利用微信等通讯工具保持日常联系，不定时解答客户疑惑和推荐最新产品信息，初步感觉还是可行的。万变不离其宗，只要紧抓维护客户这个根本目的不变，一切正当途径渠道都是可以利用的，当然，在和客户的交往中，真诚服务的内心必须始终是本质。

二、_月思考心得

1，营销的三重境界

这个月去听了招行讲师的银保大讲堂，途中他提到自创的营销三重境界理论：（初级）营销是单纯卖（产品），（中级）营销是卖替客户量身定做的综合解决（方案），（高级）营销是当你到达了专家级后，卖你根据过往经验针对这类客户的最优（标准）解决方案。对此我深以为然，联系到日常的银行产品销售，就可以看到我自己目前采用的还是比较初级的营销方式，但是要从初级晋升到中级再到高级，也就是一个银行业新人成长到真正的银行家的历程，这途中除了上述直觉经验资历带来的判断力等专业能力外，也需要你不断积累升级自己的客户资源，不得不又一次感慨路漫漫其修远兮。

2，出业绩与学做人

(1)独立自主

刚开始上柜可能由于工作要求严格害怕差错所以老是问东问西，后来主管和师傅都叮嘱我在大方向正确的情况下放手去做，自己先独立判断不懂的再问别人，意识到独立自主重要性后自己逼自己先独立解决，逐渐就可以熟练操作不再依赖了，生活大小诸事亦然。

(2)严谨合规

如果说柜员这项工作对一个银行业新人的最大好处，我想会是培养你从此谨记银行业的高风险与严谨合规意识，银行业作为与资金打交道的高风险敏感行业，处处工作皆大事，决不能掉以轻心。

(3)勤于助人

在网点团队里，大家更像是互相帮助的一家人，特别是新人更要多帮助前辈早日融入网点大家庭里，经过这段时间各方面努力我也觉得自己真正融入了团队中，其实多留心你就可以发现很多帮助别人的机会：找机会请大家吃早餐或晚饭聚餐、提前准备好各个窗口共用的物品资料、早上回来时先替前辈开机、午休时让前辈先关窗吃饭、关门时自己负责做完最后一个客户清场、下班后清洁打扫协助搬箱、自己的营销业绩超额完成时分成帮助前辈等等…都说营销靠团队，职场更靠团队，你的个人品牌乃至团队凝聚力，就在这一点一滴的助人之举中逐渐建立，当你需要帮助时，整个团队也会来助你一臂之力。

烟草站年终工作总结发言材料 烟草个人工作总结篇

五

为全面落实国家局“深化改革、推动重组、走向联合、共同发展”的主要任务，今年我局在正式取消县级公司法人资格，成立营销部以来，局(营销部)党组高度重视，多次召开会议进行研究、及时调整思路、研究对策和办法，并以此为契机，加强对局(营销部)人力资源的整合，利用召开会议、专题讨论、个别谈心等形式，完善和加强对月工作任务完成的考核，进一步增强全体员工危机意识、责任意识和效率意识，以饱满的热情投入到工作中去，确保“人心不散、步子不减”。因此，半年来，单位干部职工情绪稳定，始终保持敬业爱岗、兢兢业业的精神风貌。

以人为本抓党员干部职工的思想教育。一是分层次及时传达、学习上级纪检监察会议精神；二是狠抓党员干部的职业素质教育，包括发放一些相关的书籍、组织专题党课教育等；三是注重正反事例的宣讲，重点收集了行业内发生的部分案例在局务会、党务会和职工大会上讲解；四是经常性地开展党纪规章制度的学习。5月初组织全体员工学习了“身边先进党员”感人事迹，并开展认真讨论，增强了员工的成才意识，掀起一股学先争先赶先的竞争热潮，使员工深刻体会到先进模范人物既可敬可爱，又可学可比。全体干部职工政治素养的不断提高，为我局(营销部)顺利完成今年经济指标任务提供了有力的思想保障。

持续加强对员工业务技能的培训。今年，我们开支几千元购买营销、管理类书籍发给全体员工，利用双休日对员工进行客户关系管理、卷烟营销、专卖管理等方面的培训，并结合工作中的实际案例进行讲解，使之融会贯通。并推行痕迹管理，要求职工每天填写工作日志，在工作中发现问题，用所学的知识去解决问题。认真组织职业技能鉴定的申报工作，鼓励和支持员工参加学习，提高素质。同时，通过政策、经济形势教育，市场环境分析，营销工作点评等多种形式的交流学习，使全员综合素质有了一定的提高。

不断完善单位内部管理制度，强化监督考核。为了形成企业良好的工作氛围，员工良好的工作习惯，我局(营销部)在原有的规章制度上进行了进一步的修改完善，建立健全了责任到部门，内部考核细则细化到个人，考核结果与工资奖金直接挂钩的企业员工考核制度，编集成册，发放到人，并严格按细则要求加强对各项制度及任务完成情况的监督考核力度。同时，成立了考评领导小组，小组条块结合，分工明确，每月根据考核细则对各部门进行常规性或突击性的检查，发现问题，严格扣分，决不留情。并将每月的考核情况在职工大会上通报讲评，使各项规章制度落实到实处，较好地起到了奖勤罚懒、奖优罚劣的作用，促进了员工责任意识和效率意识的提高，增强全体员工的工作自觉性。为企业的持续发展提供了秩序保障。

另外，单位还注重人力资源的梯级培养，给素质较高的年轻人压担子，勤督促，严要求，使其自我加压，自我约束。能尽快适应岗位需要，进入角色。今年机关党支部又将一名积极要求进步、工作能力强的入党积极分子吸收到组织中来，为单位的可持续发展提供人力资本支持。

1、提高认识，规范经营，严格自查自纠，坚决杜绝卷烟体外循环现象的发生。随着国家局、省局对规范经营、治理卷烟体外循环工作的逐步深入，我们深刻认识到这是关系到烟草行业生存和发展的“饭碗工程”，必须按照规定狠抓落实。在不断调优结构、尽量满足辖区内经营户需求、努力提高企业效益的同时，我们对今年的卷烟规范经营方面存在的问题进行了认真的自查自纠，加强了对销售人员的培训，在思想上高度重视，不断规范卷烟经营行为，认真按照上级有关部门的规定做好卷烟销售工作。

2、整合营销，优化结构，实现三个转变。

一是经济增长方式实现了由数量效益型向结构效益型的转变。表现在低档卷烟不能满足供应的情况下，积极引导消费，利

用有限的紧俏烟资源，科学投放，加强对终端市场的调控。同时，在卷烟购进上一至三类卷烟比例明显上升。今年共购进一至三类卷烟3677大箱。此外省外名优卷烟的市场培育和銷售力度也有所加强。今年共銷售省外名优卷烟163箱；与去年同比增加89箱，銷售毛利同比增长12.4万元。

烟草站年终工作总结发言材料 烟草个人工作总结篇六

一、在学习上，注重提升个人修养

1、经过杂志报刊、电脑网络和电视新闻等媒体，认真学习贯彻党的路线、方针、政策，不断提高了政治理论水平，加强政治思想和品德修养。

2、认真学习财经、廉政方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

3、努力钻研业务知识，进取参加相关部门组织的各种业务技能的培训，严格按照“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自我的准则；始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实处，脚踏实地工作。

4、不断改善学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知识伴随年龄增长，使自身综合本事不断得到提高。

5、全力融入单位组织开展的各项业务技能活动，在领导的带领和同事们的帮忙下挖掘了自我的潜力，增长了业务知识，开阔了自我的视野，提升了政治业务本事。

二、在思想上，认真履行廉政建设

作为一名财务工作者，我在工作中能认真履行岗位职责，坚守工作岗位，遵守工作制度和职业道德，做好财务工作计划，乐于理解安排的常规和临时任务，如完成单位领导离任审计、廉政专项治理、自查自纠情景报告及清房相关事项等。

三、在工作上，扎实做好本职工作

一年来，本人以高度的职责感和事业心，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，在财务战线上，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。对待来报账的同志，能够做到一视同仁，热情服务、耐心讲解，做好会计法律法规的宣传工作。在工作过程中，不刁难同志、不拖延报账时间：对真实、合法的凭证，及时给予报销；对不合规的凭证，指明原因，要求改正。努力提高工作效率和服务质量，以高效、优质的服务，保障单位的后勤财务工作顺利开展。

四、下一步工作思考

(一)经过这次全面总结，让自我又一次认识到自身在工作中、意识上存在许多不足。基于这个目的，回想这一年工作，再和其他单位财务人员相比，还存在一下几个的问题，期望在__年的工作中能够不断改善，不断提高。

1、财务工作距财务管理的要求还有很大的差距。单位财务工作更多的还是会计工作，目前财务仅仅停留在事中记帐、事后算帐，对事务发展的预见性不够，不能将工作做在前面，往往是碰到问题解决问题，而不能做到防患于未然。

2、会计工作中仍有许多待改善之处。今年财政局组织我们学习了财政部《会计工作基础规范》及《行政事业单位财务制

度》对财务制度中新的变化做出了调整和指导，也对我们的会计工作提出了具体的要求。但在实际工作中还存在许多不足之处，尤其在一些小问题的执行上不够坚决，在对一些已构成习惯做法的问题处理上，改变起来还有必须困难。

3、管理工作的形式化、表面化。有很多的日常工作作的还不够细致、深化，往往只拘于形式或停留在表面，没有起到真正的管理作用，对照制度的要求，还存在问题，针对这种管理中存在的问题如何将管理工作做细作深，应是今后工作中的又一重点。

4、缺乏沟通，对相关信息掌握不到位。财务工作是对单位经济活动的反映、监督，对本股室以外的信息应及时了解，而目前就是对财务暂时没用或是不相关的信息、知识没有主动与其他股室进行沟通、了解；另外和领导的沟通还存在问题，对领导的工作思路及对财务工作的要求还不能完全掌握，以至于使自我的工作有时很被动。

1、在做好日常会计核算工作的基础上，还是要不断学习业务知识，针对自我的薄弱环节有的放矢；同时向其他单位做的好的财务人员学习好的经验，提高自身的综合业务本事。另外，认真做好财务计划工作，坚持与领导及时沟通，确保所有事项顺利进行。

2、力求会计核算工作的规范化、制度化。

按照财政部《会计工作基础规范》和《财务管理制度》的要求，做好日常会计核算工作。仅有按照《工作规范》、《财务制度》做好日常会计核算工作，做好财务工作分析的基础工作，才能为领导供给真实有效的、具有参考价值的财务分析及决策依据。

3、做深、做细日常财务管理工作。

在接下来的一年，我计划多花一些时间，多研究研究财务软件及其他相关软件中的功能模块，尽可能使现有的功能得到充分利用，让单位的财务管理工作更上一个台阶，起到真正的控制、管理作用。

最终，作为一名合格的财务工作者，不仅仅要具备相关的知识和技能，并且还要有严谨细致耐心的工作作风，同时，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都应当用心做到，哪怕是在别人眼中是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。在今后的工作中，期望领导能一如既往地大力支持财务工作，我也会在工作中尽我所能，不遗余力地作好财务工作。

烟草站年终工作总结发言材料 烟草个人工作总结篇七

去做，对自己高标准、严要求，严格执法程序、思想教育和法律法规学习。始终坚持自己的原则，不该办的事果断不办，不该讲的情果断不讲，不该得的东西果断不拿，做到“常在河边走，就是不湿鞋”。几年来，我没有抽过零售户一包烟，没有吃过零售户一顿饭，更没有收过零售户一份礼，工作中踏踏实实、勤勤恳恳、清正廉洁、严于律己，深受领导的信任，得到了广大经营户的好评。

作为一名稽查员，就应起为卷烟市场保驾护航，只有市场净化得好了，卷烟才能上水平。所以每次接到举报时，不管是白天晚上，刮风下雨，我都及时出勤。碰到大案、要案，不管发生在哪里，我都会在现场。我为自己确定要求：冲锋在前，哪里有案情、哪里有危险，哪里就有我。我是这样说的，也是这样严格要求自己去努力做到的。然而对唯利是图的不法烟贩来说，烟草稽查员的拼搏，就是他们的灾难。因此，不法烟贩视我为眼中钉、肉中刺，恨不能马上拔除。我也经常受到不法烟贩的威胁、辱骂，每当这时，我都默默地对自

己说，要顶住压力，要维护烟草的形象，要学会忍耐，但要敢于拼搏，不怕牺牲，既然选择了烟草专卖，就要甘于为它奉献一切，发扬在部队时的两不怕革命精神。烟草专卖是正义的事业，邪不压正，只要勇敢坚持，就一定能战胜困难。

一份耕耘，一份收获。通过大家的共同努力□xx年我们中队给不法经营者以强大的震慑，使辖区卷烟市场得到了净化，规范了卷烟市场的正常秩序，为烟草事业的快速发展提供了有力的保障。

今天，我在此向领导汇报自己的工作，虽然取得了一点微不足道的成绩，但我深知自身的工作离上级领导的要求还有一定差距，所以我将视稽查工作是我生命的一部分，努力提高自己的工作素质□xx年，我将更加地努力工作，树立“企兴我荣、企衰我耻”的主人翁意识。尽心尽责为烟草事业的繁荣发展贡献出自己最大的力量。

烟草站年终工作总结发言材料 烟草个人工作总结篇八

□

烟草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，但我要熟悉烟草行业的特点，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，使经营户对我们烟草产生信任和依赖，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。

经过近半年的烟草访销工作，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。零售户作为烟草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成员后对烟草业的卷烟专卖的影响，我们要逐步扭转烟草职工内部和社会上对烟草行业是“官商”的认识。作为烟草人，我们应有感为人先的“蜘蛛”精神，加强与零售户的交流

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，认真打造诚信烟草网络，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，有力推进晋中烟草的持续发展。我相信，晋中烟草在能力强、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级领导的关心指导，同事们热情帮助，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！

烟草站年终工作总结发言材料 烟草个人工作总结篇九

一、强素质、抓规范、内部管理再迈新步

今年是《行政许可法》颁布实施之年。这部法的出台，极大地规范了行政执法单位的执法行为，也对我们行政执法单位提出了更新更高的要求。而我们专卖管理工作是一项长期艰苦的工作，既要求我们有丰富的业务知识、娴熟的业务技能，又要求整个团队有团结一致的精神。因此，我们借这次《行政许可法》颁布实施的机遇，在专卖管理人员中间开展了强素质、抓规范的内部管理工作。

（一）、强化培训，实行末位淘汰制

法律、法规及业务技能培训是历年来我们一直坚持的工作之一，今年，为适应《行政许可法》实施后提出的新要求，我局在中队内部掀起了学法学技能的新高潮。并加大考核力度，实行末位淘汰制，对在考核中综合成绩处于末位者，予以辞退。为此在5月进行了为期3个多星期的各中队自行组织培训，并在月末进行了法律法规及真假烟识别考试。这次培训参训人员24人，培训形式为业余时间自由组合、自由学习，不集中培训。通过这次培训考核，辞退了2名综合成绩过低的管理人员，优化了人员组合，提高了管理人员的整体业务素质；同时，通过在培训时队员之间的互帮互助活动，提高了中队内部的凝聚力，形成了团结一致的氛围。

（二）、优化组合，实行人员重组

烟草专卖管理所成立几年来，各中队的管理人员，除了自动退出专卖管理队伍的外，其余人员一直没有变动，一直在各自所辖区域内执法，因而有的队员与卷烟零售户比较熟悉，有的甚至因相处时间比较长而关系比较好，从而出现在日常执法中不规范或或违规执法的情形。为防止这种情况的发生，

在考核过后，我局借辞退人员的时机，对各中队的人员按照以老带新的原则进行了重新组合，重新分配。

（三）、规范执法，加强队伍形象建设

文明执法、规范执法一直是我们行政管理机关追求的目标之一。《行政许可法》出台后，我局立即组织专卖执法人员进行了培训，并专门参加了市法制办组织的《行政许可法》培训班。针对《行政许可法》提到的问题，如许可证收费、不予行政许可需出具决定书等，我局专卖进行了研究，并对有关问题进行了补正：7月1日起，烟草专卖零售许可证不再收费，对不予受理、不予行政许可等将出具决定书。经过一系列的努力，现在我局在许可证办理方面，已完全符合《行政许可法》的要求，我局的行政执法工作更文明、更规范了。

二、依法从严治烟，努力净化卷烟市场

（一）、抓常效管理

卷烟市场的日常管理是一项面广量大的基础工作，是我们开展一切工作的基本。基础打牢了，其他工作才能事半功倍。针对今年专卖工作出现的新情况、新问题，我局及时调整思路，以变应变，以适应新形势的需要。今年，根据上级局的工作部署，我局在全市卷烟零售户中开展了换发新许可证工作。换证工作不仅繁杂，而且因为涉及间苗工作，一些零售户有些抵制情绪，所以工作开展的比较艰难。但是专卖管理人员不畏艰难，还是一如既往的抓卷烟市场的常效管理，对a□b□c□w类零售户的检查数量、次数不减少、质量不减。

（二）、抓信息，查处大要案

挖掘信息、获取情报，是我们办案的源泉。针对违法大户经验丰富、行动诡秘的特点，我们一是充分发掘来自线人的举报；其二是利用案中案进行侦破；三是积极调动和发挥110联

动的作用；四是最大限度地兑现奖金。1-6月份通过举报信息，共查处无证运输案件10起，罚没款达29万余元。

（三）、抓重点，继续打击“外来违法户”

整治、打击外来户一直是我局专卖工作的重点工作，经过历年来的打击，外地违法户的嚣张气焰已有所收敛。但由于利益的驱动，这些外地违法户并没有停止违法行为，而是更加隐蔽，有的甚至是白天关门，晚上营业。针对这些情况，我局加大了打击查处力度，改变行动方式（增加晚上集中检查的次数），尽量把这些外地户在我市的活动减少到最少。上半年，与兄弟单位组织联合执法行动3次，晚上集中检查行动10次，出动人员130余人次，查处贩假售假案件6起，没收假冒烟500余条，收缴卷烟回收牌14块，使一度与我们公开对着干的3户外来户关门撤离。

（四）、抓热点，联合查处“无证户”

烟草站年终工作总结发言材料 烟草个人工作总结篇十

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。