

# 最新烟草客户经理拜访报告总结(优秀5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 烟草客户经理拜访报告总结篇一

作为专卖部门的负责人，在这里感谢各级领导几年来对我的栽培与信任，感谢同志们对我的支持与帮助。

一年来，在“两个至上”的感召下，我忠于事业、捍卫法律、严于律己、精细管理，打造了一支团结向上、纪律严明、综合素质稳步提高的专卖队伍。在市局的正确指引下，在县局班子的领导和关怀下，经过全体专卖人员的不懈努力与追求，专卖工作得以顺利开展，较好地完成了各项工作任务，现将具体情况做以汇报，有不足之处请大家给予批评、指正。

根据国家、省、市局文件精神，我部门坚定不移地做好了贯彻落实工作，有效地维护了县卷烟销售市场的健康、有序发展。针对我县地域面积大、稽查线路长、零售点分布散的特点，我们始终坚持“两个结合”的原则，即加大打击、查处力度与加大专卖法律、法规宣传力度；统一行动与分散检查相结合。根据不同时期不同的市场情况合理安排人员，深入、扎实地开展工作，始终保持高压态势，积极主动与有关部门加强协作，有效地维护了市场秩序。

### 1、规范流程、精细走访

随着县级局职能建设的不断推进，人员配置得到了优化，进

一步规范了走访流程。一年来大家齐心协力，做了大量、细致的市场监管工作，初步建立了零售户信息档案以及无证户档案；巩固了许可证、价签、三员联动卡摆放等基础工作；有效清理了一户多卡、私自转让许可证等违规现象；加强了证前审核，按程序及时、高效地为业户办理了申领、停业、歇业的相关手续；有效维护了市场秩序、净化了市场环境，不给违法分子可乘之机。全体人员廉洁自律、克己奉公未出现一例吃、拿、卡、要的现象，在社会上真正树立起了文明、公正的形象，得到了零售户的广泛好评。

## 2、有效打击、重点整治

今年，截止到目前，我专卖共出动稽查人员余人次，查处违法案件起，罚没卷烟条，总案值元，收缴罚款元，有效打击了不法分子的贩假、售假的嚣张气焰，维护了专卖法律、法规的尊严，树立了专卖执法队伍的威信。

## 3、加强宣传，防患于未然

为了进一步提高广大群众守法意识，今年共进行了两次集中的普法宣传活动。一是利用“3.15消费者权益日”到吉祥广场进行宣传；二是结合冬季打假专项行动，于11月19日再次进行了法律、法规的宣传活动。宣传中向过往群众发放了法律知识和真假烟识别的宣传单，并与消费者面对面进行交流，详细讲解真假烟的识别方法以及吸食伪劣卷烟的危害性。通过宣传有效巩固了消费者的守法意识和防范意识。

为了进一步提高工作的积极性与机动性，按照县级局职能建设要求，我部门于6月初进行了中队长竞聘，本着公平、公正、公开的原则，经过法律、法规考试、竞聘演讲、民主测评，最后选拔出了4位工作能力突出的中队长，有效地起到了激励作用。各中队分配完毕后，优化了走访线路，规范了工作流程，工作积极性明显提高，工作效率明显增强，打私、打假工作取得了突破性进展。

根据市局提出的“素质年”活动要求，我部门积极响应，于每周五下午2：00——4：30组织集中学习、培训，到目前为止，共学习了《青年干部素质与能力指导》、《你在为谁工作》、《方法总比问题多》等6部精选书籍，并结合工作实际对《烟草专卖法》及其实施条例、《烟草专卖许可证管理办法》、《行政许可法》等法律、法规进行了培训，全体人员都做了详实的学习笔记，并根据不同的课题进行了心得、体会的交流、讨论。通过培训、学习，有效提高了专卖人员的业务素质和思想素质，为文明执法、和谐执法打下了坚实的基础。

xx年即将过去，大家齐心协力取得了可喜的成绩，但回顾一年的工作还存在诸多不足，如打私、打假工作进行的依旧不够彻底，卷烟销售市场上不法分子依然蠢蠢欲动；户籍化管理依旧不够完善，零售户档案参差不齐等等，依然有许多工作需要不断改进、完善。

总结经验，继往开来，专卖工作任重而道远，在此谈谈我对未来工作的几点设想，和大家共同探讨、研究。

## 烟草客户经理拜访报告总结篇二

尊敬的领导、亲爱的同事们：

大家好！

的岁末即将过去，一年的学习、工作，时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜，现在我就来对这一年的工作情况做一下简单的述职。

销售岗位是一个工作非常繁杂、任务比较重的岗位。作为xx支公司销售岗位员工我肩负着领导交给的重任，要兼顾处理好与出单人员、外勤人员的关系，做好内勤服务工作。同时

还要处理好与市公司财务部门的工作。销售岗位每天都要经手许多的现金和支票往来，工作的性质决定了特点，因此我在工作中处理每一笔业务时都慎重考虑，为了能做到独挡一面，一年来，我牢固树立了“财务无小事”的思想，尽职尽责，努力工作。首先是熟悉本职业务，胜任工作。

在工作之余，通过自己能够找到的一切资料，努力加强保险和财务知识的学习，并顺利通过了保险代理人资格证书考试，逐渐增进自己对保险行业的了解，使自己能够做好工作。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。销售岗位是公司业务发展的桥梁，做好销售工作，对公司的正常运转起着重要的作用，为此，无论是什么工作，在工作中，坚持做到“六个不让”，即：不让领导布置的工作在我手中延误，不让正在处理的往来在我手中积压，不让各种差错在我身上发生，不让前来发生业务的客户在我这里受到冷落，不让任何小道消息从我这里传播，不让办公室的形象在我这里受到损害。再次是注意形象。内勤岗位体现了公司的形象是公司的对外服务窗口，所以无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个公司的形象。

在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从部门经理安排，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的时间，做到自己的，自工作以来，没有耽误过任何领导交办的任何事情。

一个集体要发展，关键的因素就是要有一个团结、融洽、协作具有团队精神的集体氛围。发扬团队精神，加强各岗位间的协调、配合的整体联动，增强公司员工的协同作战能力，才能促进业务的全面发展。在港闸支公司工作期间，为了提高工作效率我利用业余时间学会了车险出单。平时我重视与同事之间的心灵沟通，关心他们的真实需求，和公司的同事们相处融洽，培养了亲如兄弟姐妹般的深厚感情。大家

在工作、生活上相互帮助，彼此学习长处，改正短处。虽然公司人员不多，但大家都很照顾我，支持我的工作。我在他们身上看到了“老保险”人任劳任怨不计名利不求回报的工作作风，学到了不少的东西。今天我能取得一些小小的成绩和他们是分不开的。

今后的工作中，我将努力把自己培养成一个爱岗敬业、素质高、适应性强、有独立能力、有正确人生观、充满朝气、富有理想的复合型人才。“人生的价值在于奉献”在未来前进的道路上，我将凭着自己对xx保险公司的热情，听从总经理工作分配，为我热爱的保险事业继续奉献我的热血、智慧和青春。

谢谢大家！

述职人：

日期：

### **烟草客户经理拜访报告总结篇三**

大家好！我叫xxx□现在任石佛张老埠辖区卷烟客户经理一职。本人从事烟草行业近15年，对烟草行业怀抱着深厚的个人感情和不懈的职业追求。现作如下简要汇报：

在做客户经理这个两年里，我尝试着从被动的服务客户向主动地实施客户服务转变。过去被动式的客户服务是客户需要什么我们提供什么，但是从着手提升卷烟营销网络建设以后我们就是尝试着主动地寻找客户需要什么，让客户得到的服务价值大于他们的期望价值。根据近一段时间的工作任务，为了使服务客户更加有质量，将我所管辖的190户根据配合程度分为三个类别：配合程度高，配合程度中等，不配合的客户。配合程度高的客户很支持我们的工作，无论他的依存度高与否，与配合度不高的客户相比，同样付出的努力收获

的价值远高于后者。因此，在服务客户的时候我减少这部分客户的走访次数，以提高第三类配合程度不高的客户拜访次数，这部分客户的配合程度，提升客户满意度。配合程度高的客户，基本就只是完成日常走访；配合程度一般的客户怎就针对具体情况做出对策，如电子结算成功率不高的客户，就要在每个访货周期叮嘱这部分客户按时存钱；订单执行情况不好的客户除了要追盯订单执行情况以外，在预测下月需求的时就应该尽可能校准客户需求。最棘手的莫过于配合程度低的客户，这部分很大程度上对公司行业政策知之甚少，对烟草公司依存程度较低，不重视卷烟经营。对于这部分客户，就要分情况而定了，看看这个客户对我们烟草公司创造的价值大小与否。依存程度高的客户其实是相对比较容易攻占的难关，只要帮助客户认清形势，让他们尝到甜头，他们就会很自然的接收我们的工作；相比之下，依存度较低，而创造的价值又相对较高的客户就不那么容易搞定了。这部分一来是增加拜访频次，让客户感受到我对他们的关注与重视，二是帮助他们理清卷烟销售的盈利水平，三是在管理上给予一定的情感付出，如让这部分客户认为我正很努力的培育这部分客户，让他们成为我的目标培育客户。

一年来，我重视加强自身的学习，学习行业的先进改革发展政策等，坚持正确的政治方向，自觉遵守党的路线、方针、政策和市、县局（公司）的各项决策，始终以一个优秀共产党员的标准严格要求自己，不断加强自己的党性修养，增进了党性观念、全局观念、纪律观念和群众观念，确保政治敏锐，思想创新，始终与党的路线和行业发展战略保持高度一致。

在工作中，认真学习卷烟营销知识，不断增强自身的专业素质和职业技能。由于之前一直负责专卖和送货方面的工作，对卷烟营销的流程和职能很不熟悉。担任客户经理一职后，在单位领导和同事的热情帮助下，我很快适应了本地工作，并在业余时间积极主动地加强业务基础知识学习，对基层卷烟营销技巧和客户关系管理知识有了更进一步的认识，为顺

利开展新工作奠定了扎实的基础。

作为一名客户经理，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是工作的主要职能。当前实行按照客户订单组织货源的运营模式，要求我必须提高对行业政策的把握与对整体销售形势的认识能力，增强与客户联系，提升客户服务满意度。

作为一名客户经理，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，这对我们自身的素养提出了很高要求。客户现在不仅仅是要求知道订购哪些品牌的卷烟能够获得xxxx化的收益，更希望能够参与到行业整体的营销规划中，实现一体化发展，这就需要我们不断地学习行业政策并及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，真正使客户与公司凝聚在一起，调动客户的积极性。为此我在工作中特别注重以下几点：首先，与客户换位思考，引导客户从烟草行业整体的营销角度看问题，一致立场，而我则尽量从客户的销售角度出发，消除双方沟通障碍，建立良好工作友谊，使卷烟营销工作得以顺利开展。

其次，深入了解客户实际经营情况，根据周边消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，对客户的合理库存量、卷烟订购类别等做出合理建议，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

作为一名客户经理，端正态度，认真履行本职工作，积极配合领导指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好客户经理本职工作的基础上，积极配合我处领导参与本地卷烟营销方案的制定和基础管理工作，团结一致，努力进取，获得了领导和同事的一致好评。

在这两年的工作中，虽然取得了一些成绩，今年上半年我辖区总销量1638.7箱，黄鹤楼系列19箱，黄金叶（大金元）（黄金眼）（盛世经典）共销售24.88箱，我所在的片区电子结算率达到公司要求的目标。

但我深刻地知道，在工作中仍然存在着很多问题，离上一级部门的要求还有较大的差距。今后我将再接再厉，团结合作，努力促进我处卷烟销售工作，做一名优秀的职工。我将把这次述职的机会作为促进自身工作和鞭策自己上进的一次契机，恳请大家多多批评指正。

## 烟草客户经理拜访报告总结篇四

一元复始，万象更新。年末岁初之时，也是烟草行业满载而归之际。我怀着无比愉悦的心情，向局党组汇报一年来学习和工作的各项情况。

我在烟草公司工作已有十年的历史，谈不上元老，却也轮得上资深了。在烟草公司工作的这十年，我时刻怀着一颗感恩的心，本着“客户利益至上、消费者利益至上的”的工作准则，以满腔热诚投入到每一项工作当中。一年的时间弹指一挥，回首这一年的工作历程，有拼搏、有奋斗；有欢笑、有泪水；有收获、有感激。现将我这一年来的工作总结如下：

知识使人进步。我深知，在市场经济的大环境下，要驾驭市场，首先得有强大的理论知识做后盾。一年来，我认真学习党的十七大报告精神，深刻领悟国家局、省局及市局文件精神和国家局姜成康局长、省局赵全意局长及市局马力局长等各级领导的重要讲话精神，研读中国烟草企业文化及“两个利益至上”的核心价值观，品读马局长根据国家烟草“知行”文化提出的仙桃烟草“搏”文化，用理论的铠甲武装自己，确保政治敏锐、思想创新，始终与当地发展路线和行业发展路线保持一致。



为了提升自身的专业素质和职业技能，更好的服务于广大客户，我认真钻研并熟练掌握国家局“532”、“461”的品牌培育战略任务及国家局、省局大力开展的客户经理“135”工作方法和“142”体系建设目标实施方法，进一步提升个人价值观和业务理论水平，为顺利开展工作奠定了扎实的基础。

做好本职工作的同时，我认真学习《市场营销》、《服务营销》、《品牌营销》等专业知识，参加行业内卷烟营销师资格鉴定考试，并取得了高级营销师资格。

作为一名客户经理，每天都要和不同的客户打交道，并尽力让客户对自己的工作满意，如何做好营销工作、与客户展开良好合作是实现营销目的至关重要的前提。当前实行按照客户订单组织货源的运营模式，要求我必须提高对行业政策的把握、对整体销售形势的认识，增强与客户联系，提升客户满意度，以形成营销环节的良性循环。客户现在不仅仅是要知道订购哪些品牌的卷烟能够获得最大化的收益，更希望能够参与到行业整体的营销规划中，实现一体化发展，这就需要不断地学习行业政策并及时与客户进行沟通交流，听取客户建议，参考客户实际情况，帮助制定合理完善的营销策略，真正使客户与公司凝聚在一起，调动客户的积极性。为此我在工作中特别注重以下几点：

- 1、与客户换位思考，引导客户从烟草行业整体的营销角度看问题，一致立场，而我则尽量从客户的销售角度出发，消除双方沟通障碍，建立良好工作友谊，使卷烟营销工作得以顺利开展。

- 2、深入了解客户实际经营情况，根据周边消费群体、客流量等因素，结合客户经营能力，对客户的合理库存量、卷烟订购类别等做出合理建议，真诚帮助客户，赢得客户的信任和支持。

- 3、想顾客之所想，急顾客之所急。任何时候，只要零售客户

在卷烟销售过程中遇到任何问题向我求助，我都会在第一时间帮其解决。有些零售户对“新商盟”网上订货操作不是很熟练的，我会亲自上门指导操作，和客户建立了亦商亦友的良好互动关系。

网上订货和电子结算作为营销工作的重中之重，省局领导十分重视，我也深感肩上的责任重大。为了提升卷烟零售户参与网上订货的积极性和电子结算的成交率，每月初，我都会在第一时间将销售任务细化分解到每周、每天，并精心做好拜访安排。周二拜访官路片，周三拜访排湖片，周四拜访通海口街道片，周五拜访潘坝片。一年来，我严格按照计划，细致的做好每个客户的拜访工作，对每周客户的订单做出详细的质量分析，拟定重点拜访名单，并根据实际情况做出订单指导，很大程度的提升了网上订货率及电子结算率。截止到11月底，通海口片区的网上订货率为xx%□电子结算率为xx%□下阶段我将继续以这两项工作为重点，努力提高网上订货和电子结算比例，力求实现分管辖区网上订货和电子结算工作规范化、标准化、常态化的目标。

作为一名客户经理，端正态度，认真履行本职工作，积极配合领导指示，提高执行力，是我在工作中一直坚持的方向和原则。在工作中我时刻提醒自己，敬业乐业才是工作的正确态度，无论什么样的工作，都要积极去做，全力完成上级领导安排的工作任务，切实提升执行力。在工作期间，我力求精益求精，对工作认真负责，在做好客户经理本职工作的基础上，积极配合我部领导，参与本地卷烟营销方案的制定和基础管理工作，团结一致，努力进取，获得了领导和同事的一致好评。

红金龙“晓楼”系列和“禧”系列是省公司结合我省吸烟者的喜好、吸食习惯等因素新开发出来的一种品牌，属于质优价低的新产品，它不仅丰富了红金龙品牌市场的种类，同时做好它们的品牌培育工作对培育“532”、“461”知名品牌也起到了积极的促进作用。这几个月来，在每次的走访过程

中，我都会带上“晓楼”品牌和“禧”品牌的宣传单，积极主动地向零售客户和消费者宣传推介，力求让零售客户和消费者更好的了解、接受并购买新品牌。

作为客户经理，在做好客户维护工作的同时，还要与片区专管员专销互动。我和片区专管员李永胜同志积极配合，通力合作，共同营造了一个良好的卷烟销售环境，确保了本片区全年卷烟销售任务顺利完成，截止至20xx年11月底，我所分管片区已完成，下欠xxx□预计12月销售xxx□创下历年销售新高。

这一年的成绩，令人可喜；这一年的收获，令人感动；在下一步的工作中，我将会更加严格地要求自己，常怀感恩之心，常思进取之志，向领导多请教，向同事多学习，向理论求真知，向实践要成果，用青春的热血、饱满的激情为仙桃烟草事业的蒸蒸日上贡献自己最大的力量。

## 烟草客户经理拜访报告总结篇五

在公司领导的关怀和支持下，在各职能部门及各位同事的积极配合帮助下，我注重围绕中心、点面结合、顾全大局、真抓实干，较好地完成了各项工作任务。现述职述廉如下：

做好办公室工作，必须紧跟形势、熟悉政策、丰富知识。为此，我坚持自我施压，自觉学习，不断提高自身思想素质和工作能力。一是加强政治理论的学习。坚持用政治理论武装头脑。二是加强业务知识的学习。通过不断学习、不断积累，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面都有了较大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。

综合办是公司一个特殊群体，是总经理直接领导下的综合管理机构，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系各方的枢纽。我特别注重加强协调，一是加强内部协调，从为领导提供高效服务，努力完成领导交办的各项任务的职责出发，要

求综合办人员加强协作，根据工作需要做到分工不分家。二是部门之间、相互工作之间搞好对接，树立整体合力观念。三是竭尽所能地关心爱护困难职工，解除他们的后顾之忧，使他们都能够任劳任怨、尽心尽力地工作。

今年，在重点协调推进办理xx排水分公司工商执照上积累了经验。我们克服排水分公司的“三无”（无办公场所证明、无国有土地证明、无房产证明），动用多方资源，积极协调各方，经过不懈努力，终于圆满完成排水分公司的工商执照办理，集团经营部不仅肯定了我们的工作成果，还要求分享成功经验。

一是做好办会、办文和接待工作。办公室工作繁琐、复杂，简单的说就是办文、办会、办事。办文工作中，克服人少文多的实际困难，严格实行来文拟办，发文签发。截至10月底，办公室撰写会议纪要21期，发文发函46件，报送刊登信息39条。

二是做好车辆管理工作。在办公室的统筹安排和认真调配下，较好地保证了公司领导、部门日常业务和其他活动用车。20xx年小车班没有发生一般以上的交通事故。

三是做好职工食堂管理工作。通过控制食材价格、严把饭菜质量关、保持前厅后厨卫生、掌握职工饮食习惯等做实做细相关工作，保证了职工用餐的食品安全和营养健康。

四是做好临时交办的工作。临时交办的工作有其特殊性，时效性更强，要求工作更加严谨。为此，我本人或是安排专人积极高效地办理每一件事情。在客户来访、事务接洽、其他组织活动中都做到了准确、及时、周到，在公司的对外活动起到了积极作用。

在廉政建设方面，我始终保持清醒的头脑，在待人接物上严于律己，谨言慎行，努力工作，清白做人。严格执行廉洁自

律相关规定，从工作纪律、廉洁要求、作风建设等方面做起，自觉接受组织和群众的监督，坚持原则，公正处事。严格控制各项开支，在会议筹备、对外接待等方面，本着节约、实惠的原则，不搞铺张浪费。严格履行“一岗双责”，在管好自己的同时，加强综合办职工教育管理，做到遵章守纪，勤奋工作。

一是自身学习不够，工作水平不高，办法不多，业务能力需进一步提升，自己的思想观念、工作理念与公司的工作要求还有一定差距。

二是综合办员工岗位类别太分散，管理不够细致，员工团结协作的精神还需要加强，还存在人浮于事，安排布置的工作落实不到位的情况。

在今后的工作中，我将努力做到“三个坚持”。一是坚持政治理论学习，不断完善和提高自己的能力。二是坚持服务宗旨，正确行使自己的职责。三是坚持执行党的各项廉政建设规章制度。

述职完毕，请予审议。