

烟草心得体会(优质8篇)

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。下面我们帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

烟草心得体会篇一

科技大神、全球科技创新领域最知名记者罗伯特·斯考伯在他的著作《即将到来的场景时代》一书中曾经断言，互联网争夺的是流量和入口，而移动互联网时代争夺的是场景。如何对场景挖掘和利用，如何将场景的优势和自身传播甚至是销售结合为一体，场景化营销的未来趋势是什么样的？我们今天就围绕“红牛能量自习室”的项目进行一下分析。

一、场景可以将人与一切供给和需求的联系建立起来

场景其实并不是神秘高深的概念，实际上我们每天的消费行为本身就是发生在场景中，被场景所暗示。比如你要出差需要买机票，这个时候正好有人提醒你，你的里程可以换机票了，你可以预约到达后的出行服务等。这时你是否还会货比三家地去考察，结论一般是不会。这说明你的行为无论从情感上还是理智上都受控于自我意识里的某个心智的共鸣。在品牌营销中这样的例子并不少见。最近红牛做的#红牛能量自习室#项目就是一次不错的实践。

红牛在近两年一直绑定“学校教室”和“自习室”两个核心场景，将红牛和课堂、自习室，以及手机三者有机联系在一起。一进入课堂或自习室场景就提醒大家屏蔽干扰，专注学习，还能通过参与活动获得红牛的能量支持，这样正能量的场景式营销恐怕是任何人都拒绝不了的。后续引发学生于红

牛品牌美誉度的提升或提高，以及对红牛产品销售的转化也就在情理之中。

二、成功定义一个新场景，催生一种体验，拥有战略性营销价值

如何挖掘场景需要营销人员的观察和感觉，因为人的某些需求，要在特定的场景下才会被激发。找到这些场景，首先需要做的是要确定目标人群。而目标人群一般在什么场景下需要产品或会联想到品牌；然后进一步将产品的卖点切入到不同的场景中，再通过不同的内容展示形式，将内容呈现给目标用户，让他们被场景化的内容所感染，进而发生喜欢、分享和转发的行为，就是一个好的构思思考方法。那么红牛为何选择“自习室”这个场景作为切入？我们看一下这两个信息就非常明白了。

首先，在目标用户的心目中红牛和自习室是有天然联系的，只不过这样的联系是很随意的，不够固化。那么品牌想办法将场景和品牌强烈的固化，那就成功了一大半。

其次，自习室和手机天生有矛盾，学生在自习室里玩手机无法专心学习已经不再仅仅是学生个人的痛点，也是学校和社会都关注的社会痛点了。

自习室成为核心的场景，将代表努力学习的红牛和代表影响学习的手机链接在了一起。而他们的目标用户都是学生。这样一个锁定目标用户痛点甚至是社会痛点的场景，就成为此次营销活动的核心因素。

三、场景需要固化，移动场景延展用户体验

现在自习室场景只和红牛有很随意的联系，但市场不是一个单一场景的单元，而是个存在多种可能性的场景集成。品牌需要将场景和品牌的联系固化下来，利用线上线下重新构建

场景，让场景形成共振效应，固化场景，持续影响。

红牛能量自习室是怎么做的呢？如果学生离开自习室那么就会脱离场景，从而使场景化营销的效力减小。那么就让学生离不开自习室，这时候需要移动场景的加入了。手机既然是学生们上自习的必备物品，就让手机这个原本影响注意力的载体转变成了实现“专注”的平台，在移动端建立一个打破时间、空间限制的“红牛能量自习室”，让学生可以固化在一个自习室的场景中与品牌产生长期的联系。

于是红牛的活动中学生可以通过扫描二维码或点击活动链接，通过微信授权即可参与到线上自习室的活动。选择自习室和座位后，开始认真自习。自习15分钟，即有一次抽奖机会，自习45分钟即获得二次抽奖机会。抽奖奖品有面值不等的手机话费红包等。同时可以分享到朋友圈，内容是“当你看到这条朋友圈的时候，我已经在专注学习”。既能起到请好友监督的效果，又能邀请好友一起参与线上自习换奖励的活动。线上活动获得了学生们的欢迎，上线两周多的时间，活动页面上显示自习人数已经超过300万人次，远超预期。

以移动端虚拟场景延伸现实场景，摆脱了线下的束缚。对品牌来说持续的沟通比点状的触达效果更持久，而对于受众来说在线上线下接受到同样的信息，减少了对品牌认知上的错乱，对品牌的认可度也会有很大的提升。

四、经营用户的能力才是场景化时代最强的营销力

我们都能体会手机里面绝大多数的app打开率很低。即使有很好的使用场景，但在场景不频繁的情况下目标受众还是不会主动使用，这就要求移动端的营销脱离app找到更多的触点。品牌营销也是这样，脱离场景后也需要将消费者联系起来。一方面需要在目标受众未进入场景时引发他们的注意，尽快进入场景。而当他们即将离开场景需要想办法与其建立持续联系。即与目标受众的接触点形成闭环，这样才能将场景化

营销的力量进一步强化和固化。“红牛能量自习室”在这方面也有所考虑。

首先，对未进入场景的目标受众进行影响。利用目前学生受众最常用的社交平台微信，投放微信新闻插件-底部大图和朋友圈广告。对未进入场景的目标受众进行强力曝光。并且在线下校园内拉出各种个性化横幅，吸引学生到“红牛能量自习室”去上自习；同时，准备各种活动物料，如活动主视觉展示、红牛饮料、能量书签和“逢考必过”符等。从实际效果来看，关注度和目标受众进入场景的转化率都非常高。

其次，在学生自习完离开自习室时，为了可以和他们进行持续的沟通。通过扫描二维码关注微信公众号的方式，不仅可以随时进入线上自习室进行专注学习换奖励的挑战。还可以不定期收到红牛场景化的提醒和关怀，为品牌和目标受众的持续联系形成闭环。

烟草心得体会篇二

树立正确的政绩观,是每名领导干部的立身之本,如何树立正确的政绩观呢?下面谈些体会,与大家共勉。

一、坚定理想信念，树立正确的政绩观

树立什么样的政绩观是正确的政绩观?怎样才能树立正确的政绩观?加强理论学习、坚定理想信念,形成正确的世界观、人生观、价值观,是树立正确政绩观的前提和基础。必须加强对***新时代中国特色社会主义思想、科学发展观、政绩观重要论述的学习理解,持续提高理论基础和政治站位。坚持理论联系实际,加强国家法律法规及各专业领域制度规定的学习,尤其是在当前全面从严治党工作越来越严、党的建设标准越来越高、干部队伍建设工作要求越来越细的情况下,必须用科学的理论为树立正确的政绩观夯实理论基础,在理论指导实践中不断拓展工作思路,创造性地开展工作。

二、改进工作作风，夯实正确的政绩观

一是树立求真务实的工作作风。要实现政绩，必须始终坚持实事求是的工作态度，一切从实际出发；必须要尊重客观规律，提高领导水平；必须要立足当前、着眼长远，积极进取、量力而行。必须坚持求真务实、埋头苦干，察实情、讲实话，鼓实劲、出实招，办实事、求实效，把全部精力用在推动高质量发展上。不搞主观臆断和违背客观规律的“拍脑袋”决策，不追求脱离实际的盲目攀比，不提哗众取宠的空洞口号，不搞虚报浮夸和报喜不报忧，用这样的心态看待政绩，以这样的精神追求政绩，以这样的尺度检验政绩，才能创造出无愧于党和人民的政绩。

二是保持廉洁勤政的工作态度。要时刻牢固树立“两个务必”宗旨观念，始终牢记“打铁还需自身硬”的职责要求，特别注重加强和提高自己对党风廉政建设和反腐纠风工作重要性的认识，自觉遵守党风廉政建设的各项规定，严格执行领导干部廉洁从政的各项规定，严格遵守中央八项规定，认真落实党风廉政建设“一岗双责”，切实把加强廉政建设抓在手上，落实在行动上，以更高标准严格要求自己，率先垂范，始终坚持严格自律，切实做到谨言慎行、克己奉公、清白做人，干净为官。

三是发扬艰苦奋斗的优良传统。新时代要有新担当、新作为，挑战任务艰巨，难题亟待**，更需要坚持和发扬艰苦奋斗的精神，树立为党和人民长期艰苦奋斗的思想，磨练艰苦奋斗的意志；要弘扬艰苦朴素、勤俭节约的精神，坚决反对铺张浪费、大手大脚；要强化事业心和责任感，在工作中求真碰硬、攻坚克难、吃苦耐劳，养成脚踏实地、埋头苦干的工作习惯。

三、牢记宗旨意识，践行正确的政绩观

一是始终践行人民宗旨。始终坚持把群众的利益作为一切工

作的出发点和落脚点，自觉地把立党为公、执政为民的本质要求落实到自己的思想和行动中去，落实到关心职工的生活和工作中去，落实到为职工群众诚心诚意办实事、尽心竭力解难事、坚持不懈做好事中去，将政绩定位于为人民谋利益、办实事、解难题，实事求是、脚踏实地地履行好一个党员领导干部的职责。

二是始终坚持人民满意。领导干部创造的政绩是大是小、是实是虚，群众自有公正的评价；实践证明，“金杯银杯比不上群众的口碑，这奖那奖顶不上群众的夸奖”；看领导干部的政绩，人民群众满意不满意是试金石。只有做到心里装着群众、凡事想着群众、工作依靠群众、一切为了群众、为群众诚心诚意办实事、尽心竭力解难事、坚持不懈做好事，才能在工作中创造实实在在的业绩。

烟草心得体会篇三

4月3日，**烟草20xx年销售工作会议顺利召开。会上传达了20xx年***市卷烟销售工作会议精神，对几个实施意见和考核办法及方案进行了集中学习和分组讨论，就**烟草20xx年卷烟销售工作进行安排部署。**烟草全体业务线人员参加了会议。

会上，大家集中学习了***烟草***副经理《在全市卷烟销售工作会议上的讲话》，以及[]20xx年***市卷烟销售管理考核办法》等三个讨论稿。**年业务经营工作内容多、任务重，与会人员在深刻领会全市销售工作会议主要精神的基础上分组讨论，仔细梳理，认真消化，会后业务部门将讨论反映的问题进行整理，逐条研究。

讨论结束后，业务科科长***置了**年业务工作的重点。结合**实际明确了20xx年**烟草业务工作的指导思想，确定卷烟销量达到3.71万箱，同比增长7%，实现毛利2.9亿元的销售

目标。**年业务经营工作重点突出服务，做实市场。围绕“春蚕”服务提升年，牢牢抓住服务这条主线，以“上水平、树品牌、见成效”为服务品牌建设工作重点，抓住创新项目、合理定量、客户评价和品牌培育工作，提升客户满意度。注重一体化营销能力，市场真实需求预测能力与人员综合素质的提高，使卷烟销售在去年结构调整以及市局（公司）货源支持下销售结构进一步向“两个50%”靠拢。

会上，***副经理作重要讲话。他抓住“为什么做？”“做什么？”“谁来做？”这三个问题，从逻辑上为大家梳理了**年的各项工作重点。一、加深理解，明确方向。要求明确国家局提出的“两个十多个”“两个跨越”是基于“大市场、大品牌、大企业”的行业目标之上的，只有准确把握目前的经济运行增长方式与网络建设总体要求，才能明确**年的销售目标制定的科学依据，把握政策方向，少走歪路，积极推进20xx年业务营销服务工作。二、考核导向，明确重点。对**年工作浦经理提出紧紧围绕考核办法，抓住“四个重点、一个关注”，即：以客户满意度、明码标价、信息报道、品牌培育为重点，关注低档烟的销售。三、分解任务，明确职责。要求将**年的各项工作任务分解到每一个人，每一个岗位。浦经理的讲话简洁明了，层层递进，重点突出，使与会人员对目前的形势及工作重点了然于心。

最后，**烟草局长（经理）程**作重要指示。他高度肯定了20xx年销售工作所取得的成绩，并代表局党组对冒着酷热，顶着严寒辛苦奔波在销售第一线的员工们表示感谢。程局长强调，物流一体化已经拉开了帷幕，全市营销一体化即将起步，今年我们的各项销售工作又赢得了良好的开局，要求与会人员**年围绕“一体化建设年”这个主题，对下阶段工作要抓住“三个点”：一要描准要点。在千丝万缕繁杂的工作中找准落脚点，明确工作目标；二要弥补弱点。加强沟通，善于思考，针对信息工作中的薄弱环节进行完善，力促商情信息更好地为销售工作服务；三要突出重点。正确区分工作中的主次矛盾，创新工作在面上进一步扩大，在程度上进一

步加深。

为期一天的会议工作布置细致、参与性强、内容丰富、重点突出。把精神传达到每一个人，把工作布置到每一个人，并认真倾听大家的意见和建议。会上，几位领导简洁而精彩的讲话不时引来与会人员的阵阵掌声，布置的每一项工作有理有据，深入浅出，值得大家思考与回味。通过此次会议，**烟草全体业务人员将全身心投入到销售与服务中去，树立责任意识和执行意识，为20xx年销售打造符合“一体化”要求的营销工作新业绩。

烟草心得体会篇四

（一）收获知识

通过两天的学习，我对黄山烟草的发展历史、管理体制、总体规划等概况有了大体的认识，并且对公司的运营管理职能有了初步的了解，明确了它们之间的关系。通过对公司的行为规范及人事管理等相关制度的详细学习，从公司性质、用工制度、专卖管理、营销常识、工资分配、劳动保障及选人用人机制等方面，对将面临的职业道路提供了明确的远景认识。

（二）收获友情

对烟草相关知识的掌握是这两天的主要学习成果，而另一项重要成果就是，这两天，身处这个团体之中，让我结交了很多朋友。虽然两天时间，转瞬即逝，短暂得甚至留不下多少回忆，但两天却真真切切地留给我很多东西，虽然每个人有着不同的生活、学习、工作背景，但做为新同事，大家赤诚以待，力将自己最热情、最精彩的一面展现给大家。

在第一天的自我介绍和课前的游戏中，大家就已经很好的展示了自己，也发现了在这个团体中藏龙卧虎，有的人通过了

英语专业八级，有的人是声乐专业出身，还有人有着多年的市场营销经验，而今天大家有幸齐聚一堂，怀着雄雄壮志，期待着在不久的将来能够成就一番事业，为烟草的建设发展奉献自己的一份力量。

（一）加强烟草专业知识的学习。俗话说“干一行，爱一行”。既然选择了烟草行业，就应该对烟草行业的知识进行全面地、系统地学习。在公司培训中，我做到“本不离手、问不离口”，把培训中的要点、难点进行记录，并通过积极提问、网上查询的方式，进行了解。在今后的工作中，我会时刻加强行业理论及行业技能的学习，努力成为一名理论水平高、专业技能强的黄烟人。

（二）脚踏实地，从细节做起。培训中，通过与公司领导和同事的交流。我觉得他们有很强的工作能力和丰富的工作经验。而这些才能都是一个大学应届毕业生所缺乏的，今后的工作中，我会以他们为师，虚心学习，工作中，无论事情大小，都踏踏实实去完成，力争在最短的时间内成为一名合格的管稽人员。

（三）尊重领导，勤于思考。尊重领导在一定意义上就是尊重和爱护整个公司。在今后的工作中，对上级领导的决策要进行认真思考，领会其意图，明确自己的工作在整个决策方案中的地位和作用，自觉地、主动地予以执行，提高工作效率。

（四）继续发扬艰苦奋斗、勤俭节约的光荣传统。勤俭节约是我国的一项优良传统，况且我国是一个人均资源较少的国家，社会勤俭节约的风气需要每一个黄烟人从自身的一滴做起，从下班关电脑、上厕所少抽点纸做起。同时，黄山烟草有今天的成就，也是和老一辈艰苦创业的精神密不可分的。现在公司壮大了，工作条件变好了，但公司的传统不能丢，只要我坚持这种精神，无论面临多大的困难，都会化险为夷。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。短暂而收获颇丰的岗前培训结束了，但我们的学习却是长期的。培训班结束后，我要在工作中不断学习、不断实践、不断进步，不辜负领导对我们的期望，在自己的岗位上踏踏实实，认真学习专业知识，总结经验教训，勇于创新，不断实践。我相信，在公司的培养下，通过自己的努力，我一定能够不断提升自己，完善自己，为将来的职业道路做良好的铺垫。同时，这次培训也让我感受到了公司务实、严谨的工作作风！

烟草心得体会篇五

2012年1月公司召开了11年行政工作报告，报告上指出，以“绿色低碳发展年”为切入点，继续加大管理整合、推进联合重组应对挑战持续发展为主导思想，全面策划了我公司的发展战略，重点安排了公司2012年的工作。报告总结了2011年公司取得的成绩，客观分析了11年存在的不足，明确部署了公司2012年的生产任务和重点工作，坚持以科学发展观为指导，以“绿色.服务.发展年”为核心的具体发展目标，我们会为了共同的梦想和成就一起努力。下面是我对报告的阐述：

一、对公司领导讲话的理解与认识

一是从发展角度。企业生存靠发展，企业壮大靠发展。在年会报告中最主要的精髓就是发展，但不管从市场形势、基础条件、人才梯队、管理模式等我们只要战略目标不动摇，一步一个脚印，我们绝对有信心实现我们的目标，树立我公司的品牌形象。

二是从管理角度。企业管理水平直接决定了企业的生存与发展。报告中强调了各个层面的管理，实现了产品质量、质量管理体系、环境管理体系、职业健康安全及能源管理体系等五合一管理。全方位推动了公司整体运营指标，提高了管理水平，增强了企业内功，确保了我公司稳步、持续、健康发

展。

二、贯彻落实报告的重点措施

1、建设学习型企业、塑造成长型团队

首先员工是企业最大的资产，公司为提高干部员工综合素质，积极倡导建设学习型企业，搭建了学习的平台。第二，建立“人才梯队”库，通过有计划的人员内部流动，合理填补公司近期内可能出现的职务空缺，避免断层现象。第三，调整公司内部人员在未来职位的分配，有利于员工多方向发展，激发其潜在能力，又能在企业内部形成良性人员循环，使企业工作充满活力。

2、为员工办实事、谋福利

公司倡导“以人为本，快乐工作，和谐发展”的企业文化理念，围绕“提升员工幸福指数”创建和谐企业。确保员工年收入10%的上涨，并且十件实事件件得到了落实。

在今年的工作中，我将锐意进取、扎实工作，为公司更佳的辉煌尽自己最大的努力。

设备保障部：王##

烟草心得体会篇六

要树立正确政绩观，切实抓好打基础利长远的工作；要发扬钉钉子的精神，切实把工作落到实处。”基础工作不扎实，不牢固，影响极大。在推进专卖工作高质量过程中，要扎扎实实做几件打基础利长远的事，在这个过程中，要有功成不必在我，建功一定有我的胸怀和勇气。

维护专卖制度，稳固专卖制度是我们的法定职责，必须长期坚持。作为一线执法人员，这是我们的本，要守的初心。执

法要学法懂法，因此，推动专卖人员深入学习相关法律法规是最基础的，也是最重要的事情。在原有学习小组的基础上，根据区局统一安排，发动全员学习，并制定相关方案和机会。只有深刻理解法律要义，在执法过程中，才能依法行政。依法行政不是口号，而是要求我们心存戒心，依法办事，严格执法程序，不该干的坚决不能干，守住执法人员的纪律红线。遇到新问题不能想当然，要学会思考，及时请示，按规矩来，坚决做到法无授权不可为。勇于担当作为的前提是合法、守法。

做好专卖管理工作，还要加强相关部门的合作。对外目前我们合作的单位和部门主要有公检法市，当然还有政务中心，信用办、人民银行，我们要保持保持业务沟通，争取最大程度支持。案件查办来说最重要的还是公安机关，这些年的合作表明，离开公安部门的支持，打假破网别说难度了，就是不可能。近几年的合作可以说是很成功和感人的，无论是公安人员还是我们的稽查人员，因为涉刑案件一般都要当日收监，案件时间的早晚，以及调查取证进度几乎都是半夜甚至凌晨办结，涉案人员不收监他们是不吃饭的，无论多晚。最让人感动的是我们的执法人员一直都是陪伴调查终结，无怨无悔。公安机关合作要作为对外合作的重点，有功人员奖励、协查费等方面一定要第一时间支付，通过联席会、专案碰头会等形式加强交流。合作作为基础工作的重点，要长期保持，才能推动专卖工作高质量发展不断前进。

“要求真务实、真抓实干，做工作自觉从人民利益出发，决不能为了树立个人形象，搞华而不实、劳民伤财的“形象工程”、“政绩工程”。”打好基础工作，为企业可持续发展贡献自己的力量，切切实实真抓实干。

烟草心得体会篇七

在宣传之前就要充分做准备，要有自信心，不能害怕客户的拒绝。客户经理宣传促销新品卷烟的自信，是建立在当地的消费水平和消费环境之上，也是建立在了解新品卷烟的内在质量与特点之上的。遇到客户和卷烟消费者不接受的时候，

更要坚定自己的信心：通过努力，新品牌卷烟一定会被客户接受的。

出现客户间接排斥、拒绝等情况时，客户经理必须有针对性地打消他们的疑惑心理，从销售卷烟的发展形势等方面因势利导，促使他们从态度上的被动接受向主动接受方面转变；对于害怕新品卷烟的客户，客户经理要把个性化服务和利益引导结合起来，认真引导和分析新品牌烟的利润空间，从发展的角度、消费者的潜在需求结构，客户将来利益的增长点作积极引导；客户经理要知道，把新品卷烟送到客户手中，只是服务的开始，关键还在于售后服务，售后服务做到位了，他们就可以彻底放心了。

服务态度决定一切。从一定意义上将态度有三种类型：第一种是抱着“试试看”的态度，是一种放弃主观努力的表现，对于这些新品牌的销售只能是以失败而告终；其二是抱着“尽力而为”的态度，这是一种懒惰、依赖的习惯，把责任推卸给客观因素，因此也就不可能成功；三是“全力以赴”的态度，这是因为既认准了销售新品牌的目标，又为之而努力、坚持知难而进，直到成功为止。后者与前两者的最大区别就是发挥了主观能动性和创造性，去创造新品牌的市场空间。

因此，客户经理必须热情、积极地提供新品卷烟销售以外的超值服务，联络好、维系好客户的情感，寓亲情化服务于新品牌的宣传引导之中，和客户一起构建利益的共同体，新品卷烟销售才会更好。

烟草心得体会篇八

作。

通过反复学习王局长的《工作报告》，对全市烟草的形势有了更进一步的认识。近几年来，在市局（公司）党委的坚强

领导下，平凉烟草一年一个台阶的向前发展，取得了一个又一个突破，看到了平凉烟草的希望，坚定了搞好工作的信念。特别是又实现了“十二五”开局之年的开门红，为全面实现平凉烟草“十二五”规划目标奠定了良好的基础，《报告》为我们指明了前进的方向，我对平凉烟草的未来充满信心。特别是王局长在当前面临的基本形势中分析指出：虽然我们的税利增长速度高于全国、全省平均水平，但我们的总量小、基数低，要与经济总量大、竞争实力强、发展后劲足的行业先进单位相比还有较大差距，站在平凉看平凉，年年有成绩、有变化，跳出平凉看平凉，处处有差距、有压力。面临“标兵量大难追，追兵强势逼近”的严峻形势，只要稍微松懈，就会被标兵甩得更远，甚至被追兵赶超。同时，指出平凉烟草自身存在的不足和问题：一是基础差、底子薄、积累少，经济总量小，发展质量不高；二是现代烟草农业建设相对滞后，品牌发展与优质原料供给矛盾更为突出，烟叶生产在很大程度上主要还是“靠天吃饭”，不稳定、不确定因素依然较多；三是投入能力相对不足，现金流量少，很大程度上制约基础设施建设，对加速发展带来不利影响；四是基础管理、科学管理还有较大差距；五是职工素质和能力与企业发展还有较大差距等。《报告》强调要求：我们一定要保持头脑清醒，决不能在成绩中迷失，务必牢固树立不进则退、小进也是退的危机意识，以对事业永不满足、不懈追的求思想境界，按照“工作标准一流、工作质量一流、工作状态一流、工作成效一流”的要求，乘势而上，勇攀高峰，要敢新路，敢于突破，敢于取胜，开创各项工作的新局面。

全市系统进入了改革发展的新阶段，坚定发展信心，创新发展方式，做实发展基础，对于推进“卷烟上水平”，实现企业规范、协调、有效运转具有十分重要的意义。按照全省烟草专卖商业系统工作会议精神，结合平凉烟草实际，全年工作的指导思想是：认真贯彻落实党的十七大及十七届六中全会精神，按照“卷烟上水平”战略目标要求，围绕提升企业运转水平这条主线，增强服务市场、管控市场两种能力，做实融合制度管理、质量管理、目标管理、对标管理、绩效管

理和安全管理六大体系，推进创新、内控、信息化、财务、企业文化和队伍建设六项工作的“1266”发展思路，着力提升全市烟草系统在更高层次上的发展水平。主要经营目标是：销售卷烟61800箱，同比增长2%，单箱值17500元，同比增长16%以上，实现利税2.05亿元，同比增长25%以上。我们任重而道远，综合分析，机遇与挑战并存，我们将会变压力为动力，结合人事劳资部门工作岗位实际，在的工作中，从现在做起，一步一个脚印，将从以下几个方面认真开展工作，并积极配合各部门，群策群力，使各项工作齐头并进。

一是贯彻落实好全市烟草工作会议精神。按照县局安排，由人事劳资部门牵头，各部门要统一进行组织学习王局长的《报告》，让所有干部职工了解全市烟草行业的形势，存在的问题和不足，有利的方面，增强完成目标任务的信心和决心；各部门负责人要按照工作职能、职责，对搞好的工作，以书面形式提出“调结构、增效益、促增长、创一流”工作具体的措施。提交县局各自分管的领导，并以县局（分公司）名义召开办公会进行讨论通过，形成全县烟草系统210完成目标任务工作措施。

二是加强学习型企业建设。在全县烟草系统开展学习型企业活动。以企业文化建设活动、增比进位、争先创优活动为载体，制定具体的学习活动方案。学习的主要内容：企业文化知识，提高自觉践行“国家利益至上、消费者利益至上”行业共同价值观，提高企业的凝聚力、向心力。

三是加大对职工的岗位技能培训。按照职工培训计划，对岗位技能实施培训，制定培训考核办法，提高培训质量，使员工能力适应行业快速发展的需要，适应岗位能力需要。

四是进一步理顺员工职业晋升通道。根据员工的综合素质，为员工设计职业生涯规划，明确发展目标和方向，使员工时刻处在发展的状态。激发员工热情，增强员工精神活力。实现行业发展，员工进步，共享发展成果。

五是加强对员工管理。员工是企业的细胞，企业要在生活方面关爱员工，让员工感受到企业就是自己的家，工作就是自己的事业。在工作上、纪律上要严格要求，让员工少犯错误或不犯错误。

步划分明确；确保各项工作的正常运行。并对工资基金实行总额包干，分部门进行考核兑现。

致，确保政令畅通。

总之，王局长的《报告》为我们指明了前进的方向，新的一年，新的目标，我们坚信：有市局（公司）党委的坚强领导，有县局党组带领全县烟草行业干部职工真抓实干，奋力拼搏，我们有信心和决心完成的各项工作，实现新的梦想，创造新的辉煌。

我来到烟草公司工作已有半年多的时间了，对很多工作上事情的理解尚处在探索的过程。但在对客户的走访中，让我接触到了很多以前在学校没有也不可能学习到的东西，在这里，就对客户经理的工作谈谈本人的看法。

作为一名合格的客户经理除了应具备最基本的素质和能力以外，还必须不断的学习，在工作中不断的充实自己。客户经理的工作不是简单的拜访、推销和产品宣传。重要的是在拜访的过程中指导客户卷烟经营，对新品牌进行培育，更重要的是要有对市场的敏感度，要逐渐加强对市场的研究和分析能力以及合理的处理销售的过程中产生的问题和矛盾。

客户经理开展工作时，是通过走访客户，了解客户的实际情况，和客户的沟通交流来实现的。什么是有效的沟通？如何去进行有效的沟通？事实上这就是我们客户经理所要研究的问题了，有效的沟通是建立在对客户充分了解的基础上，结合自己的工作目标，通过合理的方式和丰富的工作经验，达到自己所期望的目的。客户经理可以通过有效的沟通增进对客户

的了解，同时也让客户更好的理解、支持自己的工作。通过我们的工作让客户最大程度的满意，进而增进与客户之间的客情关系。良好的客情关系的回报就是得到广大客户的衷心支持，最终获得良好的市场效益。

客户是企业的上帝，这是一条亘古不变的法则，如何更好的为客户服务，是摆在我们面前的一个课题。客户经理是烟草商业企业的一线人员，是最了解客户信息、也是最熟悉市场的一个平台。一个合格的客户经理应善于充分利用自身优势，为公司领导决策提供第一手资料，向客户传递行业信息，维护企业的利益的同时利用自身业务能力为客户谋取更大的利润空间。接受不能改变的，改变不能接受的。我们的客户形形色色、性格迥异，这是无法改变的事实。在对客户的工作过程中我们也许会遇到各种各样的困难，但我相信态度决定一切。我们只要秉承“至诚至信、全心全意”的行业服务理念，只要把企业的利益和客户的需求时刻牢记，我们将从成功走向辉煌！