

# 2023年烟草工作报告心得体会(实用7篇)

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。下面小编给大家带来关于学习心得体会范文，希望会对大家的工作与学习有所帮助。

## 烟草工作报告心得体会篇一

随着一年的到来，公司无论大小都要进行年终工作报告，这是一个回顾过去、总结经验、展望未来的重要环节。作为员工，参与年终工作报告不仅是对自己工作的一种检视，更是对公司整体发展的了解。回顾过去一年的工作，我对于年终工作报告的重要性有了更深刻的认识和体会。在这篇文章中，我将分享我个人的心得体会和感想。

首先，在参与年终工作报告的过程中，我意识到对于自己个人而言，年终工作报告是一个反思的机会。它让我重新审视自己的工作表现，发现其中的优点与不足。通过对过去一年的工作进行总结和分析，我可以更清楚地看到自己专业技能的提升以及有待改进的地方。例如，在报告中我意识到自己在沟通与协调方面还有待加强，需要更加注重团队合作的能力。这让我更加明确自己的职业发展方向，有针对性地进行进修和个人提升。

其次，年终工作报告也是一次了解公司战略和目标的机会。在报告中，公司领导层会详细介绍公司的业绩和战略规划，同时发布下一年度的目标和计划。这让我明白了自己的工作与公司整体发展之间的关系，更加清晰地认识到自己的工作目标和任务。通过对公司战略和目标的了解，我可以更好地为公司的发展贡献力量，同时也为自己的个人发展制定更明确的规划。年终工作报告的这种全局性的思考方式让我深感

受益匪浅。

另外，年终工作报告是一种职业发展的契机。通过参与报告，我能与领导和其他部门的同事进行深入交流和讨论，开阔了我的视野。在这个过程中，我更加了解公司各个部门的工作内容和特点，与其他员工分享经验和心得，互相学习，共同进步。同时，年终工作报告也为我建立了更广泛的职业网络，增进了与其他同事的合作和沟通。这种跨部门、跨领域的经验交流让我不断学习和成长，为自己的职业发展打下了坚实的基础。

值得一提的是，年终工作报告还是一次展示自己成果和价值的机会。通过报告，我可以向领导和同事展示自己过去一年的工作成果和贡献。这不仅可以让其他人对自己的工作进行评估，也是自我价值实现的体现。同时，通过报告我还可以接受领导和同事的评价和建议，从而进一步改进自己的工作方式和方法。年终工作报告的这种自我展示和自我评估，让我更加自信和积极地面对工作和生活。

总结起来，年终工作报告对于每个员工而言都是非常重要的。通过参与报告，我不仅反思了过去一年的工作表现，也加深了对公司战略和目标的理解。同时，报告也为我提供了与其他同事深入交流、学习和合作的机会，促进了个人的成长和职业发展。除此之外，年终工作报告还是一次展示自己成果和价值的机会，让我更加自信地面对工作和生活。因此，我将以更积极的态度参与年终工作报告，并将其看作是自我成长的机会，为自己的职业发展打下更坚实的基础。

## 烟草工作报告心得体会篇二

20xx年，国家局局长在全国烟草工作会议上提出，要把烟叶防过热、卷烟上水平、税利保增长作为主要任务。这充分表明了国家局对“卷烟上水平”工作的高度重视。“卷烟上水平”是行业当前以及今后一个时期的主要任务。为更好的实

现我县“卷烟上水平”，作为分中心主任，在实际工作中，我们将努力做到以下几点。

我们将把增强网建软实力作为“卷烟上水平”的主要抓手，注重做实网络基础，提升网络质量，丰富网络内涵，充分发挥网络建设在烟草商业跨越式发展中的支撑作用。按照网建提升要求，努力使客户经理把工作重点从客户货源信息、帮助客户订货、进行柜台整理等工作上，转变到提供市场信息、指导客户经营、加强品牌培育，提高其自主经营的能力上来。把身子沉入市场，全面加强市场调查，多渠道、多角度地听取零售户和消费者的意见和心声。在完善客户信息，真实掌握市场需求、客户需要的基础上，建立健全市场反应机制，密切关注市场动态，准确进行市场预测。由客户经理帮助零售客户制定成长计划，分类别、按专题、立项目，系统地解决客户关心的问题。农村卷烟销售网络建设是未来市场增长的潜力所在，我们将予以高度关注、实事求是地做农村零售客户的服务指导工作。由于电话订货客户订货时间受到制约，下一步，我们将加快推进网上订货，让更多的客户享受到网上订货的方便快捷服务。

坚持把基层管理与规范经营、管理创新和绩效考核相结合，把严格规范摆在更加突出位置，运用信息化手段提升企业管理水平。继续实行客户经理市场拜访签到制、送货员送货交货确认制，做到工作留痕迹，平时工作内容实现痕迹化。进一步加强绩效考核，按照网建达标的内容，逐条逐项进行考核，统一尺度，统一奖惩，并将考核结果定期通报，直接参与工资绩效分配。通过严格的绩效考核，彻底改变少数客户经理“状态不佳”的状况，不断挖掘员工潜能，为企业多做贡献。建立“能上能下”的用人机制，对抱有“不做实事，不出成绩”、“不求有功但求无过”思想的员工，坚决做到“不换状态就换人”。

根据市场表现，采取针对性措施，努力提升品牌形象，增强品牌竞争实力，促进品牌持续发展。积极做好品牌宣传促销，

充分发挥客户经理和广大零售客户在品牌宣传促销方面的积极作用。对品牌的市场价格、社会库存、上柜情况、动销情况等认真维护。目前，市场上紧俏卷烟供求不平衡的问题比较突出，客户反映强烈，这不仅影响了客户的正常销售收入，同时也给假烟销售制造了可乘之机。下一步，我们将加大品牌培育力度，建立完善的品牌培育机制，做到手中不但有“紧俏品牌”，更要有“替代品牌”。好的卷烟品牌的发展，需要好的服务品牌去推进、去带动、去优化。要做到“卷烟上水平”，必须打造出适合自身特点的、好的服务品牌。我们将积极帮助客户牢固树立诚信、守法、规范、服务的经营理念，把客户终端文化建设做深、做细、做扎实，努力提高品牌服务水平。

实现“卷烟上水平”必须大力发扬“四要”良好作风。“状态好、标准高”是实现“卷烟上水平”的前提。要求职工以更好的状态、更高的标准投入工作，始终满怀激情，牢记责任，严守纪律。把卷烟市场作为第一战场，深入基层，加强调研，切实制定适合发展的好思路、好办法，加快“卷烟上水平”的步伐；“节奏快、工作实”是实现“卷烟上水平”的基础。充分发挥自身优势，立足岗位，勤奋工作，从小事做起，从现在做起，既要注重过程，更要注重结果，找准影响和制约新平市场发展的主要问题和薄弱环节，制定切实可行的措施方案，增强工作的针对性和实效性。同时，对客户经理进行品牌知识、培育技巧、能力提升等方面的培训，把对品牌知识的应知应会作为客户经理素质提升的重点环节。通过学习、思考、对比、分析、借鉴、创新，有效提高服务客户、培育品牌的能力和水平，使客户经理以更好的精神状态、饱满的工作热情、良好的工作作风、熟练的销售技能、全身心地投入到客户终端建设中。

利用专销联动单加强与专卖管理部门沟通，把好市场监管关，净化市场环境。每月对重点品牌市场管理情况进行有针对性的分析，并提出针对品牌培育、货源投放的合理化建议，努力营造零售客户满意的公平竞争环境，消费者满意的安全消

费环境。同时，加强市场监管，引导客户规范经营，保证零售指导价格的切实执行。利用自律小组约束客户稳价销售卷烟。从市场情况看，卷烟包价到位的情况比较理想，但消费者更多的是买条烟，而条价存在波动。通过约束客户稳价销售卷烟，积极从薄利多销向稳价增效转变，不断提高盈利水平。

总之，我们将按照这次会议的要求，牢固树立“与客户共创成功”的服务理念，多站在客户的角度，想客户所想，急客户所急，不断探索服务满意的服务方式、提高服务标准、改善服务质量，力促卷烟上水平，实现烟草行业更高水平的发展，努力推动我县卷烟营销工作再上一个新台阶，为国民经济平稳较快发展做出新的更大贡献。

## 烟草工作报告心得体会篇三

年，市局（分公司）在市局和市委政府的正确领导下，认真贯彻落实上级决策部署，认真做好了“卷烟上水平”的各项工作。1-11月共实现两烟销售收入11.54亿元，同比增长26.56%；实现利润2.12亿元，同比增加6418万元，增长43.27%，实现税利3.12亿元，同比增加7957万元，增长34.26%，三项费用控制在预算范围之内，企业继续保持良好的发展态势。

今年以来，我们紧紧围绕烟叶工作“三个突出”的要求，抓质量、强特色，烤烟生产保持平稳发展。一是严格计划管理。以合同管理为主线，落实烟叶移栽面积6.7万亩，签订合同6623份，烟叶种植严格控制在计划范围内，实现了“既稳的住，又控的住”的工作目标。二是强化生产管理。在生产过程中，创新实施“台帐式”管理模式和“一月一专项”生产督查考核，不断加强烟站内部管理和生产过程跟踪考核，努力提升了烟叶大田管理精细化水平，特别是面对今年低温霜冻、暴雨洪涝等频发灾害天气，全局上下不等不靠，科学应对，在烟苗冻死达20%、冻伤达70%和大田受灾面积超万亩、

绝收达1783亩的情况下，最终稳定了面积、稳定了产量，取得了抗灾保烟的最终胜利。三是突出收购管理。围绕烟叶收购“质量、公正、安全”三大核心，进一步优化了收购流程、加强了质量监管、融洽了收购氛围，顺利完成了年度收购任务，累计收购烟叶21.2万担，中上等烟比例达94%，等级结构和等级质量较去年有明显改善，支付收购及补贴资金1.92亿元，收购均价再创历史新高。同时，作为今年国家局专业化分级散叶收购试点单位之一，我们在沙市、永盛基地单元积极组建散叶专业化分级队和烟农分级互助合作组，全面推行烟叶专业化分级散叶收购，取得了省时增效的良好成效，并于10月8日成功承办了全国专业化分级散叶收购现场会。四是抓实烟基建设。编制出台了年现代烟草农业基地单元建设实施方案并获得省局评审通过，迅速启动了永盛单元、沙市单元建设工程，去冬至今，共投入资金6352万元，完成烟水烟路工程395处，新建烤房1224座，购买烟用农机136台套，全面完成了xx年烟基工程建设任务并通过国家局和盛市局检查验收。

今年以来，面对品牌和结构调整压力卷烟营销以品牌培育为核心，着力“三个注重”推进卷烟营销。1--11月份，累计完成卷烟销量5.37万箱，增长10.72%，实现销售收入10.3亿元，增长25.93%；实现毛利2.37亿元，增长33.33%；单箱均价达到1.93万元，增长13.78%。预计全年可实现卷烟销量5.65万箱，销售收入10.8亿元，毛利2.5亿元。一是推进精准营销。有针对性设立了50个市卷烟价格信息监测点、4个江西信息监测点，每半月编辑一期《市卷烟营销动态》，编写了《市卷烟市场营销服务指南》，携手红塔、广东、川渝等多家工业企业开展了20余场卷烟评吸推介活动，面向烟农举行了10余场品牌推介会，开展了“双喜联谊杯”拔河比赛和“紫荆兄弟红歌大家唱暨卷烟品牌知识竞赛”等系列活动，切实提高了品牌培育能力和水平。二是提升服务水平。率先打造“贴心管家”式服务，在零售客户柜台粘贴服务联系卡，向客户发放服务资料包，建立以烟草站为基地的“客户经理驻点制度”，深入开展了“优化终端促发展，人人争创精品街”

的“6s”亮化终端活动，引导低业态客户向高业态转型。三是大力稳价促销。认真落实“稳价促销”的营销策略，今年以来，共组织了22尝参会人数达1400余人的系列稳价促销现场会，发放稳价通知书4000余份，确保了零售客户的盈利水平达到10%以上，有效提升了客户满意度。同时，通过开展业务技能培训、“123”读书活动及绩效考核，有效加强了营销团队建设。

以体系建设、基层单位创优为契机，着力“三个扎实推进”，企业基础管理实现新提升。一是体系建设全力推进。按照“七个结合”的体系建设思路和要求，全面梳理完善了各项工作制度、流程，正式发布实施了b/0新版体系文件，努力提升了全员应知应会能力和体系文件执行力，建立健全了企业各项管理制度。我局体系建设工作，也得到了市局高度肯定和评价，并在全市体系知识竞赛中勇夺第一名。二是基层创优扎实开展。围绕“抓班子、带队伍，抓基储严规范，抓监管、净市场，抓网建、优服务，抓质量、强特色”的工作思路，我们对年创建优秀县级烟草专卖局、优秀县级烟草分公司和龙伏烟草站、淳口烟草站创建优秀烟叶收购站工作进行了进一步的分解和细化，强化了各项措施的配套与落实，有力推动了创建工作的顺利开展，并在12月7日省局检查验收中得到了检查组的充分肯定和高度评价。三是日常工作规范有序。紧紧围绕全局中心工作，切实抓好了文秘宣传、会务接待、财务管理、人事管理、行政后勤、纪检监管、安全维稳等各项日常工作，确保了企业平稳运行和安定和谐。同时，通过认真开展了“四清”爱企卫生和“四小”科技创新活动、创新实施“三线考核”绩效管理机制，也有力提高企业经营管理水平。

围绕“三个加强”，进一步严格管理、严谨作风、严肃纪律，员工队伍建设实现新发展。一是人事改革焕发活力。全面完成了第四轮人事制度改革的机构调整、局领导班子副职和中层正副职竞聘、员工11级岗位竞聘以及职工优化组合等工作，并相应完成了第六届职工代表及工会小组长、机关党总支、

经评、预算等机构的改选和人员调整工作，完成了新的工资套改工作，使改革有效实现了人力资源的优化配置。三是人文氛围融洽和谐。大力弘扬“紫荆”企业文化，组织开展了“天天慈善一元捐”、“情系玉树灾区捐赠活动”等一系列建整扶贫、捐资助学、助残帮困社会公益活动 and “双喜·联谊杯”拔河比赛等各种丰富职工精神文化生活的活动，树立了市烟草对外的良好形象，并于四月份被市文明办正式授牌“市文明标兵单位”。三是廉政建设纵深推进。严格执行党风廉政责任制，做好了反腐倡廉制度、教育、监督、纠偏等各项工作，对相关举报的信息进行了认真核查，通过举办三次党组中心组学习、观看廉政警示片、廉政书画比赛等活动，大力加强廉政宣传教育，有力促进了党员干部廉洁勤政和全局团结干事氛围的形成。上半年共拒收礼品礼金5人次，合计金额2.45万元，其中退回3人次，金额0.95万元；上缴市纪委2人次，金额1.5万元。同时，认真开展经济评审，共开展经评73项，评审金额399.6万元，审定金额332.8万元，审减金额66.8万元。四是党群组织保障有力。在深入开展“四好”班子创建、党员干部“讲党性、重品行、作表率”和“三严”教育活动同时，率先开展了以“比学习、赛素质；比思想、赛作风；比管理、赛效率；比工作，赛业绩；比服务、赛满意”为主要内容的“五比五赛”创先争优活动，为企业发展提供了有力的组织保障和智力支持，努力营造了全局比学赶超、率先发展的良好氛围。同时，扎实开展内培训外训工作，先后分五批选派40余名同志参加相关技能鉴定培训，认真组织员工积极参加行业技能比武，沈婵、匡文基两位同志分获全国和全省烟草技术能手荣誉称号。

年，我们各方面工作虽然都取得显著成绩，但也存在一些问题和不足。

一是受今年频发的自然灾害等多种因素影响，烟叶生产没有完成市局下达计划。同时，烟叶生产控费能力不高、质量特色不强、创新能力不足等问题仍然突出，烟叶生产综合竞争力有待进一步提升。特别是随着地域经济发展，其它产业与



烟叶生产争地、争工、争效所引起的烟叶生产规模稳定和布局调整压力将更大。

二是受卷烟销售指令的计划及品牌结构等因素影响，省外及个别省内牌号卷烟价格倒差、落地消费率不高、市场库存不合理等问题依然突出，零售客户经营利润和满意度仍然不高，卷烟营销对市场调控能力有待进一步提升。

三是受区域市场特征等因素影响，市场净化率、占有率仍然不高，假、私、非等问题还比较突出，许可证清理难度较大，内部监管的参与度、认同度、价值度还有待提高。

四是企业仍然存在一些不稳定、不和谐的因素，12名市招子弟因合同到期不再续签所引发的矛盾已成为企业当前重大不稳定因素。同时，员工素质还不能满足企业发展需求，个别职工人浮于事，工作拖拉，不讲奉献，只计得失，还存在一些歪风邪气现象。

一是全面完成市局下达的烟叶种植收购、卷烟销售任务，完成现代烟草农业建设及烟基建设推进计划，确保企业经营利润、费用预算等经济指标符合市局要求。

二是在烟叶生产上，要在稳定烟叶生产规模前提下，围绕湖南中烟、川渝中烟等重点骨干品牌需求导向，加快推进品种布局调整和品牌导向型特色优质烟叶基地建设，不断提高烟叶质量，增强烟叶竞争能力。同时，扎实推进“一带、两区、五个单元、25万担”的现代烟草农业建设总体规划，加强对合作社、农场等现代烟草农业经营模式探索和实践，努力推动烟叶生产上水平。

三是在卷烟营销上，要切实提高对卷烟市场调控和应变能力，扎实推进多方协同营销，加大稳价促销力度，确保卷烟价格稳定，确保重点骨干品牌培育“精、准、稳”，不断提高卷烟工业企业、零售客户、消费者满意度，努力推动卷烟营销

上水平。

四是在专卖管理上，要进一步严格市场监管和内部监管，继续强化市场监管区域目标管理，扎实做好零售许可证的清理、规范工作，加大打假破网力度，提高市场净化率，切实做到依法行政、规范办案，努力推动专卖管理上水平。

五是企业文化建设、精神文明精神文明建设、党风廉政建设、人力资源建设，优秀基层单位创建和质量、职业健康安全管理体系建设、对标工作达到既定目标，全面提高企业基础管理水平，努力推动企业科学发展上水平。

## 烟草工作报告心得体会篇四

工作一年，无论是为了个人的职业发展还是为公司的发展做出努力，每个员工都需要进行一次年终工作报告。年终工作报告是对自己一年工作的总结与评估，不仅是一种表达工作能力和成果的机会，同时也是对自身职业发展的审视与反思。在这个过程中，我深刻地体会到了许多宝贵的经验和教训。

首先，在进行年终工作报告之前，我认为必须要进行充分的准备，包括整理工作资料、准备相应的统计数据 and 材料等。这样的准备工作可以让我更好地回顾一年工作的过程，在工作中的亮点、成绩和不足之处都可以更加清晰地展现出来。此外，准备过程中还可以梳理自己的个人职业发展规划，明确未来的目标和努力方向。只有在充分准备的基础上，我才能在报告中更加自信地阐述自己的表现和价值。

其次，在撰写年终工作报告的过程中，我学会了如何突出自己的工作亮点和成果。在一年中，我会遇到各种各样的工作挑战和困难，但其中必然也有一些亮点和突破表现。这些亮点和突破是我在工作中的小成就，也是我一直在追求的成果。在年终工作报告中，我会选择性地突出这些亮点和成果，通过详细的描述和具体的数据来证明自己的能力和贡献。这样

一来，不仅可以让上级更加明确地了解自己的工作情况，也能够为自己争取更好的职业发展机会。

进一步地，年终工作报告也给我提供了一个反思自身不足并寻求改进的机会。在一年的工作中，难免会出现一些困难和挫折，有时候会因为自身的不足而导致工作效果不理想。在报告中，我会坦诚地承认自己的不足和错误，并提出解决问题的措施和计划。通过这样的反思和改进，我可以更好地提升自己的工作能力和素质，减少类似的错误和失误，提高自己的职业发展水平。

在整个年终工作报告的过程中，我还体会到了一个重要的内容就是积极的沟通和反馈。报告不仅仅是一个统计和总结的过程，更是一个与上级和同事沟通交流的机会。在这个过程中，我会与上级和同事讨论工作成果和问题，听取他们的意见和建议，争取更好的进步和改善。同时，在报告的结束后，我也会主动寻求反馈，了解自己的不足和提出的改进方案是否被接受和认可。通过这样的沟通与反馈，我可以获得更多的建议和指导，提高自己的工作能力和业绩。

总结起来，年终工作报告是一次重要的总结和评估机会，通过它我深刻体会到了自己的工作成果和不足之处。在准备报告、撰写报告和沟通交流的过程中，我学会了如何更好地展现自己的工作能力和成果，找到自身不足并提出改进方案，更加明确自己的职业发展方向和目标。在未来的工作中，我将时刻保持警惕，不断超越自己，展现出更大的工作潜力和能力。

## 烟草工作报告心得体会篇五

工作的一年转瞬即逝，当我们回首过往，追忆所经历的一切，不禁让人对于年终工作报告心生感慨。年终工作报告是每一位职场人士的必修课，而心得体会与感想则是我们对这一年的工作的总结与思考。本文将从目标设定、工作管理、团队协

作、自我成长和未来规划等五个方面展开，分享我在年终工作报告中的心得和感悟。

首先，目标设定。在年终工作报告中，我们首先需要回顾过去一年为了实现的目标。在回顾目标的同时，我们需要深思自身实际情况，确定目标的合理性和可行性。我曾经设定过超过自身能力范围的目标，可能会因为时间紧迫或者其他突发情况而无法完成，在明确目标时应该理性分析并尽量避免这样的情况。此外，目标的制定应该具备一定的可度量性，即我们需要能够通过具体的指标来对其进行评估和监控，以及及时做出调整。

其次，工作管理。在年终工作报告中，我们需要详细描述自己的工作内容和过程。与上司或领导分享你是如何管理时间、如何分配任务、如何解决问题等。例如，在处理复杂项目时，协调团队成员之间的工作，制定切实可行的计划，并及时跟进进展情况，及时调整策略，确保项目按时完成。在年终工作报告中，我们需要详细记录自己在工作管理方面的优势和不足，以及对未来工作的规划和改进。

第三，团队协作。无论是任何岗位规模的组织都强调团队精神与协作能力。在年终工作报告中，描写你与团队成员的合作和互动，包括如何帮助他人解决问题，分享经验和知识，以及你通过团队协作实现的目标。同时，也应表达对于团队中其他成员的肯定和感谢之情。团队协作是现代职场的一大核心素质，通过年终工作报告，我们可以展示自己在团队协作方面的能力，也能感受到团队带来的力量。

第四，自我成长。一个能在职场中迅速成长的人，往往是对自身进行不断反思和调整的人。在年终工作报告中，我们应该对自己的成长过程进行客观反思并做出总结。从克服困难到学习新知识，从提升技能到改进行为，年终工作报告是一个梳理自身成长路径的良好机会。除此之外，我们在报告中需要对自己的职业规划和发展方向进行探讨，并制定相应的

计划和目标。只有不断提升自己，才能在职场中立足和发展。

最后，未来规划。在进行年终工作报告时，我们需要展望未来，对下一年的工作目标进行规划。通过总结自己在过去一年的经验和教训，我们可以更明确地了解未来的方向并制定相应的计划。对于未来的规划不能只停留在表面，还应有明确的行动计划和实施步骤，同时将自己的规划与公司的发展方向相结合，展示出自身的价值和对公司的贡献。

这一年的工作或许充满了困难和挑战，但亦孕育了成长和收获。年终工作报告是一个回顾与总结的过程，通过它，我们可以更加清晰地认识自己的优势和不足，找到进一步提升的方向和策略。同时，也让我们明确未来的目标，为职业生涯做好规划。我相信，只有在不断总结和进步的基础上，我们才能在职场中展现出自己的价值和实现自己的职业目标。

## 烟草工作报告心得体会篇六

在品牌培育方面取得新突破，提升知名品牌成长空间。知名品牌培育已成为当前行业工作的重中之重，成为行业“卷烟上水平”五年规划的核心支撑点。运城作为全省人口和卷烟销量第一大市，必须责无旁贷的做好知名品牌培育工作。一是明确知名品牌培育的主打方向。不断巩固成熟知名品牌的市场区域和市场份额，精心培育市场潜力大、成长态势好的新品牌，努力提升新知名品牌的发展空间。要以盐湖区和各县(市、区)城区市场为主要目标，更好发挥其引领作用，充分挖掘农村市场潜力。要以功能客户为主销渠道，加强行业品牌战略宣传，提高知名品牌的上柜率和动销率，加强宣传促销，积极引导消费。二是健全知名品牌培育的机制模式。运用“月度分析、季度公布、半年通报、年度考核”知名品牌培育工作机制，做到与品牌规划、市场需求、工业企业的有效对接。积极推广“三精五率”为核心内容的品牌培育模式，探索品牌(规格)到户管理的有效途径，实现精细化管理。三是争做知名品牌培育的形象大使。省局(公司)确定今年为全

省行业“培育知名品牌贡献年”，全市行业要切实把营销人员的工作重心转移到品牌营销上来，强化目标考核，拓宽营销层面，全方位发挥传播和引领作用；要通过开展明星营销团队、明星营销人员评选活动，不断增强培育知名品牌的意识和能力，跻身全省行业知名品牌建功立业第一梯队。

在精准营销方面取得新突破，提升高端品牌主导作用。进一步巩固“中华”品牌精准营销的成果，坚持“精确信息、精准投放、精细管理”工作思路，重点实施闽、湘、苏、鄂四省高端品牌精准营销。健全消费者、客户、工业企业三个维度的信息采集模式和企业决策、员工执行、市场反馈三个层面的信息集成模式，建立高端消费数据库和完善网上订货系统，加快二者与v3系统的对接，推进信息流程化、功能化、实效化；选定20%的核心客户作为高端品牌培育的合作伙伴，科学制定投放规则，动态调整节奏和策略，实现精准投放对销路、对客户、对消费者，推动企业管理重基础、重品牌、重长效；进一步规范工商协同营销工作，规范市场营销行为，规范市场管控行为，在规范运行中赢得赞誉、赢得客户、赢得市场，不断挖掘和提升“七匹狼”品牌在运城市场的潜力和价值。

在终端建设方面取得新突破，提升营销队伍服务能力。把终端建设作为今年提升卷烟销售网络水平的突破点，以客户满意为目标，以客户盈利为核心，以品牌培育为关键，以队伍建设为基础，“创造客户满意价值”，努力做到与客户“发展同向、工作同心、服务同步、利益同体”。一是继续创新服务营销。客户经理与客户要体现“心贴心”，以真心、真意、真行营造“无障碍、零距离、保姆式”的服务营销新模式，构建“平等互利、长期合作、共同发展”的新型客我关系；实现“手拉手”，充分发挥核心客户的主导作用、一般客户的基础优势，强化零售终端培育品牌的阵地作用；注重“面对面”，实行网上营销和网下拜访相结合的服务方式，以网下拜访为主，确保为客户服务提质升温；强调“肩并肩”，健全客户利益保障机制，真正将零售终端纳入卷烟营销体系，

实现客户与行业共同成长。二是加强营销队伍建设。积极推广网上订货工作，便捷网络流程操作，健全系统功能设置，稳步提高网上订货的质量；认真推广“135”工作法，完善业务操作体系，做到流程痕迹化、工作格式化、成果表单化。扎实组织岗位练兵活动，推进职业技能鉴定工作，确保一线营销人员熟练掌握各种营销技巧；深入推进基层创优活动，更加关注客户经理工作水平，更加关注营销人员服务能力，更加关注县级营销部的基础作用和引领作用。

## 烟草工作报告心得体会篇七

在烟草系统上上下下都在大力开展“明示承诺，行业整顿”及“严格规范，富有效率，充满活力”活动的时候，我也充分认识到这活动对烟草行业的重要性，烟草企业要发展就必须有效的开展此活动。在此活动中，学习了各级领导的在烟草工作会议上的重要讲话，领会到严格规范，富有效益，充满活力的要领内涵。加强了自身的学习，找准自己的不足，有了新的打算。回顾一年多来的工作，认真做了自检自查，情况如下：

1、学习太少，感觉到自己的知识远远不够用，很多东西领会不透。造成工作上的局限性。

2、工作不踏实，马马虎乎。没有尽职尽责，除了自己的本质工作，对其他的工作不闻不问，甚至连自己的本质工作也不认真干好。

3、没有开拓进取的精神，照抄照搬，本本主义。上面怎么说就怎么动，工作不主动，不思考，不能给领导提有效的建议。

4、情绪低落，抱怨很多，对工作失去信心。

1、问题一的存在根源就是满足于现状，认为在基层工作，用不上什么知识，跟外面的世界没有联系，学不学习无所谓。

跟自己打交道的大多是老百姓，在加上自己的工作稽查市场监管工作，对业务上的营销技术更不感兴趣。这样就没有好好的加强自身的学习建设。

2、问题二的存在根源就是认为干个稽查市场监管队员太简单，只需按上面说的办就好。这样就导致了工作上的失误、不认真，大局观念不够，管理不严。对其他工作上的事情漠不关心，缺乏应尽的监督性。

3、问题三的存在根源就是没有加强学习，造成认识上的局限性。

4、问题四的存在根源就是在精神物质文明都高度发展的今天，自己的收入对家庭正常开支的不足形成困扰，从而无心进取，情绪低落。对强大的企业给职工的待遇产生抱怨，偶尔对工作失去信心。

要加强自身的建设，认真学习，在思想认识上不断进步，树立良好的人生观和世界观。对上级的精神要吃透，特别是要加强科技文化的学习提高，才能跟得上日新月异的新形势发展。工作上尽职尽责，特别是本质工作要认真仔细，加强市场监管。认真监督各项规章制度的执行力度，为稽查大队市场监管做好应有的奉献。发扬开拓进取的精神，只要把自身的知识丰富起来，就会有新的思路，能有新的好的合理的管理方法，真正给领导能提出好的有效的合理化建议。学习上去了，知识丰富了，认识加深了，自然就有良好的人生观和世界观。这样就会有很好的心态，不去计较个人得失。知足者长乐嘛。对自己有信心、对企业更有信心，同心协力把烟草企业做大做强。真正成为“严格规范、富有效益、充满活力”的烟草企业，就会有个更好的明天。