

2023年烟草职工个人工作总结(精选5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

烟草职工个人工作总结篇一

回顾20xx-20xx年的工作，我经历了三个阶段的工作变化，第一季度在烟草酒店工作，第二、三季度在直属分局工作[]20xx年9月借调分公司工作，在此期间得到了各级领导的指导和帮助，无论在哪个岗位，都较好地完成了本职岗位的各项工作任务；一年来我从基层到机关，思想上得到了提高，工作能力也在不断进步，现将20xx年总结如下。

20xx-20xx年是我们烟草行业改革深入推进联合重组的一年，烟草的`生产经营稳步发展，做为一名烟草企业的职工，无论在思想上、知识上、行动上都必须跟上时代发展的要求，不然就会被淘汰，为了做一个合格的烟草人，我不断告诫自己，“学习、学习、再学习”，自觉养成勤于学习、勤于思考的良好环境，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应改革发展的能力，增强个人素质。首先认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，用“三个代表”重要思想武装自己的头脑，工作中树立正确的“人生观、世界观、价值观”，充分发挥党员的模范带头作用。二是在政治思想理论学习的同时，还注意学习业务理论知识、法律知识和科技知识，以达到尽快适应业务工作的需要，今年3月份安排我到分局工作，由于工作涉及到部分相关法律、法规知识，才能干好本职工作，为此我利用下班和空余时间，尽快掌握了“专卖法”、“经济法”等相关法律法规，很快适应了工作。三是积极参加市局(分公司)组织的“求真务实、埋头苦干”作风建设活动，切实把“敬业、爱岗、奉献”的精神体现到实际

工作中去;在实际工作中不计个人得失始终把员的先进性牢记心中，使自己的思想得到了升华，个人的品质得到了净化，工作干劲也足了。

烟草职工个人工作总结篇二

一、独立完成大量的文字材料编撰工作

200*年，我承担了科室内大量的文字材料编撰工作，先后编写、装订了100页以上的`送审材料5册和其它文字材料，累计字数达30万以上。

（一）草拟烟叶生产、收购方面的考核管理文件

一年来，我草拟了《巧家县人民政府烟办云南省烟草巧家县公司关于200*年科技兴烟的实施意见》、《关于认真抓好200*年烤烟育苗工作的通知》、《巧家县烟草公司关于认真抓好小组建设工作的通知》、《关于认真抓好省优质烟示范工作的通知》、《关于开展“热风循环烤房”示范工作的通知》、《云南省烟草巧家县公司关于印发〈巧家县200*年烤烟收购入户预检工作实施方案〉的通知》、《巧家县200*年烤烟收购入户预检工作实施方案》等文件和有关烤烟生产的传真、通知等文件材料。这些文件材料经领导审核后，发到了相关的种烟乡镇，为指导和规范烤烟生产收购管理，发挥了重要作用。

（二）撰写和制作烟叶生产收购方面的工作总结及汇报材料

200*年，我撰写了《大田管理与收购工作并重确保5万担烟叶收购目标顺利实现一向全市第三阶段烤烟生产检查组汇报》、《巧家县“8.05”地震灾害情况汇报》、《200*年烤烟生产阶段性工作总结》、《巧家县200*年旱灾情况汇报》、《省优质烟示范半年工作总结》、《巧家县、200*年烤烟生产科技推广工作总结》等总结性材料，草拟了部分领导的会议发

言稿、先进材料，制作了省优质烟示范和“8.05”地震灾害多媒体汇报材料。特别是省优质烟示范多媒体汇报材料，我边收集素材，边修改内容，历时数月，不知用了多少个周末，多少个日夜，最终做成了集声音、视频、图片、文字、动画为一体的电脑演示性汇报材料，省交叉检查组的同志观看后，均言在多年的省优质烟示范检查的多媒体汇报材料中，从未见过内容如此丰富的汇报材料。巧家“8.05”地震灾害发生后，受县政府的安排，我专程前往灾情发生地，收集、整理大量原始材料，制作了关于烟叶生产受灾情况的多媒体专题汇报材料，刻录成光盘交县政府，由县政府向上级有关部门汇报。

（三）编撰基本烟田可持续发展建设规划

200*年，国家烟草专卖局在全国开展了基本烟田及配套水利、交通、站点、烤房、人才队伍、信息化等工程的可持续发展建设规划，工作内容复杂、前瞻性强，需要收集整理的基础数据相当庞大，是一项跨学科、跨部门的工程，时间紧、任务重，工作难度很大。在县基本烟田可持续发展建设规划领导小组的领导下，我利用别人休息的时间，边学习边干，独立完成了大量的工作任务，既要草拟实施方案，又要参与各项个体工作，既要搜集整理繁杂的基础数据，又要撰写大量的文字材料。经反复修改完善装订成册后，再报市公司审核。在其他同志的协助下，分别于5月和11月两度携自己主撰的《巧家县基本烟田可持续发展建设规划》，到市烟草公司汇编，每次均以最少的人力和最短的时间向市烟草公司上交了较完备的规划材料。送审汇编过程中，每天晚上都要工作至深夜两三点，第二天天不亮又得起床继续干，每天工作时间均在15小时以上。由于工作量相当大，以致有的同志参加了5月份的送审汇编工作后，11月份的送审，便不敢再去。面对艰巨的工作，我从来没有退却过，一切服从领导的安排，总是尽心尽力地干。单就基本烟田建设规划而言，个人撰写的文字材料，累计已达十万字以上。

（四）独立完成《巧家烟草志》——烟叶生产收购篇目的撰写

烟草职工个人工作总结篇三

20xx年，全国开始农村卷烟零售网络的建立□20xx年，全国城市卷烟零售网络建立拉开帷幕。

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根本完成了470多万个卷烟零售户的网络建立。

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。

随着经营模式的转变，对卷烟经营客户的定位也随之转变。在此前，无论是工业企业，还是商业企业，都仅仅是把客户当作销售的对象，随后又上升为效劳的对象。

随着行业形势的变化，客户作为工商企业赖以生存和开展的资源，受到重视的程度越来越高。

从国家局连续出台的几项政策中，可以看出对营销终端的重视。

如：“两个利益至上”的原则，由于烟草行业的特殊性，国家烟草专卖局提出国家利益和消费者利益是烟草工作的出发点和归宿点，国家利益最终要通过消费者利益的满足才能实现，离开了消费者的利益，国家利益不可能变成现实；“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：工商别离，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根底。建立以州市级烟草公司为经营主体的卷烟流通模式。

随着消费者安康意识不断提高，反吸烟浪潮逐渐高涨，西方兴旺国家吸烟人口呈下降之势。

随着《烟草控制框架公约》的生效和中国批准参加《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安康警语面积，卷烟包装需要进展新的设计，以符合《公约》规定。

其次，《公约》对烟草广告和促销进展了严格的限制。烟草广告和促销途径越来越少，推广产品的途径受到限制。当前，我们要认清形势，努力做到以客户为中心，以市场为导向，在烟草专卖专营的体制之下，积极探索卓有成效的营销道路。

通过深入细致的市场调查和研究分析进展市场细分，一方面结合自身的优势；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营销工作的重要性。

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效劳零售终端，影响零售终端，利用零售终端。

所以，通过一定形式和渠道，对零售终端进展培训，在帮助他们认识企业，认知品牌的同时，使其掌握更多的商业零售知识，以建立长期互信的伙伴关系。

在烟草营销领域，深度营销指的就是关注终端，让消费者从零售终端接触产品，认知；并承受品牌。所以，零售终端是传递品牌文化的主阵地。

对终端进展一定形式的培训和交流，是当前卷烟营销的重要内容。

市场的稳定和开展必须有高质量、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、品牌推广和交流效劳。

对内培训应始终贯穿于这三大功能之中。

培训就是要调发开工的积极性、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，通过鼓励，员工可以建立他去做好工作的意愿。

营销人员的根本目标是推销产品，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、行业政策和行业开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。

自从我成为一名驾驶员，自从我成为烟草局的一名职工开始，我就一直本着安全第一，工作第一的态度投入到我的工作中来了。经过我在烟草局工作的3年多时间，我已经完全的适应了当前烟草局工作。可以说，我对我自己的工作业务都是充分的了解了，我会在今后的工作中努力的继续做好[]xx年已经走过，我在过去一年的工作还是非常的顺利，我相信自己在接下来还会做的更好[]xx年在局党组和科室的正确领导下，结合岗位实际，树立为领导效劳、为机关效劳，为烟草局事业开展效劳的思想，较好地完成了组织交给自己的各项工作。下面我就个人一年来的工作情况向大家做以汇报，缺乏之处

敬请大家批评指正。

烟草职工个人工作总结篇四

自从我成为一名驾驶员，自从我成为烟草局的一名职工开始，我就一直本着安全第一，工作第一的态度投入到我的工作中来了。经过我在烟草局工作的3年多时间，我已经完全的适应了当前烟草局工作。可以说，我对我自己的工作业务都是充分的了解了，我会在今后的工作中努力的继续做好。x年已经走过，我在过去一年的工作还是非常的顺利，我相信自己在接下来还会做的更好！

x年在局党组和科室的正确领导下，结合岗位实际，树立为领导服务、为机关服务，为烟草局事业发展服务的思想，较好地完成了组织交给自己的各项工作。下面我就个人一年来的工作情况向大家做以汇报，不足之处敬请大家批评指正。

回顾x年的工作，自己能够勤奋学习，努力工作，认真完成各项工作任务，积极参加局机关组织的各项政治活动，努力学习，不断提高政治素质。自己作为一名汽车驾驶员，努力做到马达一响，集中思想，车轮一转，注意安全，车行万里路，开好每一步，十分把握七分开，留下三分防意外。平时总有一种责任感和安全感，在工作中始终保持一个清醒的头脑，虽然驾驶员的工作很单调，但是它确实能让人有一种自豪感，这种工作要求有很强的责任心，驾车中来不得半点马虎，集中精力，按章操作，十次事故九次快，思想麻痹事故来，因此自己能够时时把安全二字放心间，爱岗敬业，吃苦耐劳，行车时处处想到安全，工作中做好服务，重点突出为机关服务，以服务为本，决不让人等车，做到车在哪里人就要在哪里，行车中做到安全第一，中速行驶不开英雄车、不酒后驾车、疲劳驾车、赌气驾车，不抢超、抢会，集中思想行驶不闲谈，按章驾驶，做到礼让三先，牢记自己的责任，树立安全第一的思想，精心操作，谨慎驾驶，防止任何事故的发生，保证安全行车。行车中做到遇有情况不明，雨雪雾天气视线

不清，以及通过交叉路口弯道，险道和繁华路段时，减速缓慢通行，避免事故发生和人身安全。

爱护车辆，勤俭节约。在x年的车辆维修方面，自己做到了先请示后修理，先报告再执行，做到维修和配件讲质量、比价格，到单位指定的汽车维修厂去修理，力争做到能小修决不大修，能自己修理的决不到修理厂去修理，勤俭节约降低企业费用，保证完成出车任务，全年安全行驶4万多公里。平时能够保持车辆整洁，卫生、干净，让每一位乘车者都有一种舒适感和亲切感，能够熟练掌握自己所驾车辆的性能，按章办事，搞好服务，随叫随到，不分时间、地点和休息日，因为驾驶员的工作很特殊，所以干一行爱一行，对外树立我们三门峡烟草企业的'形象，文明做人，老实办事，优质服务，不怕吃苦，兢兢业业干好工作。

在做好本职工作的同时，我积极参加局机关组织的各种政治活动和公益性活动。自己作为一名驾驶员，工作比较有特殊性，经常出车在外，局机关组织的集体活动有时不能及时参加。所以，在今后的的工作中，要积极参加机关组织的各项集体活动，工作中要加强团结，服从管理，乐于助人，平时要能够团结同志，互相帮助，善待他人，热心帮助他人解决困难，求真务实、埋头苦干、自觉做到个人利益服从集体利益、局部利益服从全局利益。要紧跟形势，按照市局x年的工作方针及指导思想，并肩作战，齐心协力完成好今年市局提出的三个“力”字，即盈利能力、竞争实力和发展潜力，恪守经济效益、求真务实、长远发展“三个理念”，大力弘扬以人为本的原则，认清形势，开拓进取，加强学习，实事求是。要有一种良好的敬业精神，把企业的发展要视自己的生命一样在前进，要求求真务实，埋头苦干，不折不扣的贯彻落实好各项规章制度，从我做起，不图名不图利，始终保持和企业的发展一致，企业没有发展我们的员工就没有前途。要不断加强学习，努力提高自己的文化素质，多看书多学习，通过学习不断提高思想觉悟，勤奋工作，热情服务，步调一致，力争圆满完成各项工作任务。

回想x年的工作情况，找差距、比贡献，工作中还存在着这样或那样的缺点，如各种学习还不够好，服务质量还不是很高，思想认识还有待进一步提高。再有就是自己平时个性比较强，说话有时不太注意措辞，容易发脾气，可能会给同志们带来了一些情感方面的伤害，敬请大家谅解。总之，在这新的一年，我要不断加强学习，提高自己身心修养，努力改造自己的世界观，克服困难，力争上游，改正缺点，搞好服务，加强团结，遵守纪律，按时上下班，不早退、不迟到，诚心实意接受批评。工作中要和科室全体同志搞好团结，协调工作，强化安全意识和服务意识，把安全责任落到实处，爱岗敬业，一丝不苟。新的一年工作要有新的起点，要高标准、严要求，看好自己的家门，做好自己的事，为烟草事业的蓬勃发展做出自己应尽的努力，为三门峡两烟振兴加油出力，搞好本职工作，要尽职尽责完成各项工作任务，争取做一名称职合格的好职工。

虽然我在工作中存在着这样那样的缺点，不过我一直在不断的努力的克服，我一直在不断的进步中。只要给我时间，我相信我会尽量的将我工作中存在的不合理的一面彻底克服的。展望x年的工作，我将会继续在烟草局工作，我还会在我的驾驶员工作上继续努力。时刻做到心中安全第一，工作第一，将接下来的x年的工作做好！

烟草职工个人工作总结篇五

时间过得真快，转眼间20xx年即将逝去，新的一年正在走来。回顾这三年来的工作历程，才发现自己一路走来并非坦坦荡荡，而是充满着坎坷和挑战。然而，这三年的客户经理工作，对于笔者而言，不但是一种磨砺，更学到了很多与人交往的道理，也在失败中不断成长。下面就个人方面以及对今年的工作做一下回顾和总结。

工作的目的并不仅仅是赚取生活的砝码，更重要的是通过工作赢得社会的尊重和认可，从而获得工作带来的成就感和满

足感。然而在这个竞争激烈的环境下，能找到一个让自己发挥能力的舞台是不易的。自从进入烟x公司以来，非常感谢同事们在工作上以及生活上的帮助，更离不开广大零售户对工作的支持。然而在服务零售户方面，与其他同志相比，还有很大的一段差距；在工作任务的执行方面没有明确的侧重点；对低消费以及人均分布较稀地区的消费群体没有灵活的应对措施等种。种因素的影响，通过深刻反思这段成长空间，我越发要摆正位置和心态，明年创造出更优异的成绩。

1、随着网上订货工作的深入开展，网订客户数也逐步上升，网订客户数为141户，占总客户数的61.1%，占的比例并不高，仍有很大的发展空间。在网订客户的选取方面，主要先从乡镇街道及主干道入手，让新增入网户感受到网上订货的便捷性，以逐步吸引周边的零售户加入网上订货。这样不愿意买电脑的零售户也渐渐地开始委托其他的零售户代订，有的直接将订烟的事情交给了家中的子女。

2、自“135”工作法实施后，工作模式逐渐发生了改变，工作方向也逐步明确。随着“月计划”、“周安排”、“周总结”、“日拜访”、“月总结”的实施，工作模式渐渐固化，工作方向也随之明确。这五项内容大致是这样的：在月末安排好下月的工作计划，有利于工作计划的开展；每周及时的安排、总结，有利于工作的回顾；在每次走访之前事先安排好要拜访的对象，这就节约了拜访时间，有针对性的关注异常客户；而月总结则可以将发现的问题及时的归纳汇总。

然而“135”并不是一套万能公式，它需要每个人灵活运用。通过工作让客户最大程度的满意，进而增进与客户之间的关系。良好的客情关系的最大的好处就是得到广大客户的衷心支持，最终获得良好的市场效益。比如，在拜访的过程中指导客户卷烟经营，加强与零售户的沟通，有针对性的对新品牌进行培育。否则，“135”可能会变成一套x代版的《四书》、《五经》了。

3、工作中的“狄德罗效应”。比如当客户经理在走访市场的过程中遇到客户通常的提问：“为什么有些烟别人订到，自己却订不到？”、“为什么有些烟自己总是比别人订的少？”，请不要过于笼统回答道：“国家对卷烟实行计划生产”之类的话了。因为客户关心的不是总体的市场环境，而是经过与别人比较后自己的切身利益，这是就有必要向客户说明不同的客户类别之间的区别了（比如在卷烟销量、卷烟陈列、柜台展示等方面），从而让客户争相做类别高的客户群了，这就是狄德罗效应了。

4、专销联动工作

目前专销结合还存在的一些问题：

（1）信息反馈不及时，专销双方难以达成全面的共识，专销结合效果不理想。三员缺少直接交流，信息时效性不能保证。在新的订货模式下，专卖难免在检查中与零售户发生摩擦，不利于维护烟x形象。

（2）专销日常工作缺少监督或监督不力。有时顾于情面，难免在日常工作中出现相互推委现象，很不利于专销结合工作的正常开展，也不利于专销联动工作的健康发展。

有效做好专销结合应从几方面着手：

（1）市场走访方面。专卖、营销两支队伍不仅要在日常工作中各司其职，而且要在日常走访中相互监督，比如每月组织一次客户经理随同市管员进行走访。市管员在市场检查中、在对违法户的打击中发现问题，要及时告知客户经理，以便在客户经理在货源上加以控制。

（2）信息反馈处理方面。信息既是做好营销服务的基础也是做好专卖管理的基础，以信息共享为基础，建立一种专销共同参与的动态市场分析机制，是专销结合的核心内涵。通过

综合信息平台及时传递，做到发现问题传递及时，部门即时落实，责任人限时解决。同时专卖、营销应该共同遵守规章制度，共同遵守行纪行规，保持一种良好的工作态势。

5□20xx年片区卷烟销售分析

(1) 主要指标情况：本区域总销量与去年基本持平，省产烟需求有所增加，条均价也有所提升□20xx年共计销售卷烟977.87箱，比去年同期相比减少了30.26箱，减幅为3.00%。其中省产烟本年度销售850.13箱，与去年同期相比上升10.18%。本年度条均价为85.66元，去年同期为73.93元，增幅为15.865%。

(2) 各类烟销售情况对比：一类烟75.47箱，比去年同期增长49.18%；

二类烟236.39箱，比去年同期增长21.35%；三类烟211.98箱，比去年同期相比下降1.95%；四类烟392.78，比去年同期下降7.49%；五类烟61.22箱，比去年同期下降49.782%。可见低档烟的销售数量在各类烟中占的比例是最小的，同时低档烟的降幅也是最大的。

现将低档烟的下降做如下分析：

(1) 健康意识的提高。由于吸烟与健康问题越来越受到人们的关注，低焦油、低危害卷烟也逐步被人们所接受。然而五类烟一般不包括低焦油卷烟，出于对健康的考虑，会导致越来越多的消费者退出低档烟市场。

(2) 零售户无利可图。现在卷烟的批发价市场透明度过高，一般情况下无利可图，大多为了吸引客户前来购买零、副食品，所以这部分客户的售烟积极性并不高，但这部分客户却能影响周边地区的卷烟销售结构。

(3) 消费结构在提升。随着人民生活水平提高，消费者在卷烟消费方面也提高了档次，如现在一般出于三线以下城市的郊区办喜事一般档次都是13元以上的卷烟，而去年用的较多的仍是10元以上价位的。

1、农村市场小户为大户代订货现象严重，影响对客户真实销量的核定，建议专卖部门加大检查力度，对代订货的小户给予取缔。

2、“三员”之间扭曲了相互监督的实际意义，情面工作时时有发生，导致很多隐藏问题的不能被发现，影响公司整体形象。

3、由卷烟供货引起的客户满意度下降，投诉率降低，但服务客户的能力有待加强。

4、低档烟销售形势仍然严峻，未能实现时间过半任务过半。

5、绩效考核有待进一步提高。

6、未能通过初级、中级职业技能的报名。

1、密切注意在新的客户评价执行后的卷烟市场动态，重点走访农村中小型客户，了解中小型客户的真实需求，提高核量准确率。

2、扎实开展品牌培育。以市公司品牌为主线，重点在辖区内构建面向零售客户和消费者的营销体系，提升品牌结构，拓展品牌宽度。

3、按要求逐步开展“135”工作法的一条主线，三个要点，和五个步骤进行工作，有针对性地开展服务营销工作，能力提高片区的卷烟销量。

4、做好零售户基础信息维护工作。主要做好订单指导，让零

售户尽快消化库存和维护卷烟标价。

5、关注零售户的销量波动情况。对卷烟销量波动较大的零售户，及时沟通，并及时与片区专卖管理员联系，防止其违规行为。

6、加强学习，重点学习卷烟职业技能相关教材，争取明年通过卷烟营销师中级考试。自觉养成勤于学习、勤于思考的良好习惯，在学习中加强自身修养，增强个人素质。

最后，由衷的感谢这一年来领导和同事们一如既往的关心和帮助，在来年的工作中笔者会加倍努力的工作，为今后烟x的可持续发展贡献一份力量。