

最新烟草行业年终个人总结报告(模板8篇)

在撰写报告范文时，我们应该遵循客观、真实、科学的原则，尽量避免主观色彩和个人情感的介入。请大家参考下面这份整改报告，以便更好地了解如何撰写一份高质量的报告。

烟草行业年终个人总结报告篇一

20xx年即将结束,回顾一年来的工作觉的很有意义,一年来在上级的领导下在中队全体同事的帮助下,我能够紧紧围绕本职工作开展工作,遵守各项规章制度和工作纪律,始终坚持高标准、严要求不断提高工作质量和工作效率,在认真履行本职工作的同时,始终坚持诚恳待人,相互帮助、工作中团结协作,较好地完成了局给我所下达的各项工作任务,现将一年来的主要工作情况简要报告如下:

作为管理所指导员根据分工和安排,在所长的带领下开展工作,严格按规章办事认真对辖区612户零售户开展管服及时审查零售户停、歇业及新办申请并将审查意见在规定的时间内上报给上级部门辖区全年办理许可证25户、不予办证6户、停歇业25户。

认真开展辖区的内部监管工作,定期上报内部监管检查情况,我辖区全年无内部监管违规问题。积极和辖区客户经理开展专销联动工作,辖区全年销售卷烟920725条,开展局组织的3.15、12.4法制宣传通过发放宣传单、公布举报电话等方式开展法律、法规宣传和真假烟咨询。认真处理举报、投诉并从举报、投诉中找案源。在检查中我们从日常管服及通过和客户经理开展专销联动给我们报送的数据入手从中找线索、找违法线索的源头,从中扩大检查的视线。今年我管理所查获非法经营案件28起、查获卷烟740余条、案值54000余元,联合当地工商查获无证经营一户并和驻地交警开展路查通过

一系列的整治，打击了不法烟贩的嚣张气焰维护了辖区卷烟市场的稳定，保护了合法经营。在案件处理中坚持处罚和教育相结合的原则不光对其处罚重点是告之被处罚者你错在那里，以免下次在犯，让其心服口服，在许可证办理和案件查办中公平、正直不吃、拿、卡、要按规范办理、树一身正气。

结合县级局创优工作的开展，大力加强中队基础工作建设，通过深入学习烟草专卖管理员初、中、高级教材并将中队的实际工作结合起来查找自己的不足进一步提升了自身素质和文明执法，在工作之余学习《论语》、《读点经典》响应市局提出的“一日一学”并做好笔记和总结。12月份上级领导来我中队对县级局创优进行检查按照创优县级局实施方案细则，明确每一人责任和工作环节，个人思想上高度重视起来从中队卫生着手在细节上注意落实从中队文字材料、物品摆放、被褥的折叠严格7s的标准执行，中队基础工作有了明显的提高圆满完成了上级局的检查。

（一）政治、业务理论钻研还不够，理论指导实践还有欠缺。

（二）个人文字表达能力提高不快，文化素质还有待高，学习的主动性还得提升。

（三）案件经营意识、手段还要进一步提升。

（一）继续加大对市场的打击力度，确保市场有力控制。

（二）认真做好对法律、法规的学习提升我个人的专业技能和综合素质，针对自己的缺点以缺什么补什么以学习促进学习调动中队全体人员学习积极性，将学习日常化、制度化。

（三）认真履行岗位职责，自己率先垂范模范遵纪守法，要求别人做到的先要自己做到，牢记责任在自己的肩上，多干事、少说话全面落实各项制度。

在即将到来的20xx年在局党组的带领下，个人进一步开拓思路，争取取得更大的进步。

烟草行业年终个人总结报告篇二

(1)做好“20+10”重点品牌的培育工作

今年以来，严格按照市局下发的《重点品牌培育方案》开展重点品牌培育工作，按照方案结合实际我们主要围绕“销量增长率、卷烟上柜率、目标完成率”三个方面进行，具体将指标细化到各条线路的品牌培育工作指标中，进行量化考核；同时充分利用工业营销资源，以“两个延伸”为指引，开展品牌促销活动。

(2)二类烟的培育工作

把二类烟的品牌培育工作当做品牌培育的重点工作来抓，通过对客户经理品牌知识、营销技巧的培训，强化品牌培育的执行力，深入挖掘辖区市场潜力，提高二类烟的销售占比，为提高一、二类卷烟占比及单箱金额提供有力保障。

(3)做好品牌替代宣传

围绕今年新品导入较多，结合行业352、461品牌规划要求，在部分卷烟牌号退市的情况下，通过加强对零售客户经营指导、宣传解释，以做好重点骨干品牌市场集中度的提高，并实现“低三”向“高三”的转变，“低四”向“高四”的转变。

(一)、明思路、把方向。实践证明，没有明确的工作思路，工作就没有方向，没有动力。永福营销部全体员工要紧跟市局(公司)党组的工作思路，贯彻执行党组决策，在营销方面要注重量与结构的关系，抓好品牌培育，做好客户服务工作。

(二)、抓执行，干实事。好的指导思想或方案离不开人的支持，一流的方案、三流的执行取得的效果仍然是三流的；三流的方案、一流的执行取得的效果可以是一流的。因此，作为县级局(营销部)，日常的主要工作就是抓执行力，要采取科学的绩效考核模式确保各项工作落实到位。

(三)、带队伍、讲团结。永福局(营销部)领导班子以身作则，率先垂范，努力营造团结和谐的工作氛围，搭建人人可干事、干成事的工作平台。团结和谐，奋发向上，相互传递永福局(营销部)发展的信心和心灵的沟通。

(一)、各部门各司其职，通力协作，保证2017年开门红顺利完成。按照市局(公司)党组的统一部署，以清醒的头脑，科学分析、全面认识新形势下的新机遇新挑战，抓紧抓好2017年卷烟销售的收尾工作，切实做好2017年“开门红”期间的卷烟销售、市场监管、安全等工作，确保永福营销部卷烟销售实现“开门红”。

(三)、进一步强化内部监管，夯实内部管理基础。要加强教育培训，提升员工规范意识。我们将从“严格规范是行业生命线”的高度对内部管理监督工作重要性进行再认识和再深化，继续开展多层次、多岗位的教育培训，进一步夯实内部管理监督工作的基础。

2017上半年营销工作总结

烟草行业年终个人总结报告篇三

2020年主要工作如下：

1、加强每日安全巡检工作，对容易发生事故的岗位，重点检查，做到每日检查一次，临时用电、易燃物品也做到每日检查，发现隐患及时整改，对达不到压力灭火器进行统一更换。

2、加强文明施工管理，对所有施工作业内的材料、卫生，要求材料分类堆放整齐、卫生专人清理，做到工完、料静、场地清。

3、做好现场5s工作，所有设备均指定负责人。

存在的不足：

1、在安全生产、文明施工中存在的主要问题：部分安全资料不完整，施工现场用电乱拉乱接，对施工现场监管要求不严，标准不高。

2、对专业知识学习的积极性不够，工作细心度和责任心不够，时常在一些工作上出现错误。主要是思想解放程度还不够，组织沟通能力上还略有欠缺。

3、涉及的工作多样复杂，需要时间学习。

4、工作中不够大胆，需要在不断的学习过程中改变工作方法，不断创新完善。

5、2020年即将结束，虽然这一年在抓安全生产、文明施工方面做了一些工作。取得了一点成绩，积累了一些经验，但仍存在着不少问题。随着20_年的到来，今后在工作中我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作的更好。

明年工作计划：

1、认真学习，努力提高自身素质及工作能力，尽职、尽责地完成本职工作

2、发扬吃苦耐劳的精神，不怕吃苦，主动找事干，尽快适合工作环境，积极主动的投入工作中去，在复杂的工作中磨练意志，增长才干。

3、发扬孜孜不倦的进取精神，加强学习，勇于实践，在学习的同时注意收集各类信息，同时讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率。努力培养自己具有扎实的理论功底和踏实的工作作风。力求把工作做好，树立良好形象。

4、当好安全员。对各项违章和出现的问题，及时提出合理化整改和解决办法，配合各部门领导完成下达的任务。

总之，近一年来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但离要求有一定差距，我将不断地总结经验，加强学习，更新观念，提高各方面的工作能力。以对工作、对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作。

烟草行业年终个人总结报告篇四

(1) 线路优化工作

按照市局公司线路优化的工作要求，我们与营销中心、物流中心充分沟通，实现访销配送线路均衡调整，提高了工作效率。

(2) 网上订货工作取得突破性进展，截止到12月16日，我局营销部网上订货客户数量达到1255户，占客户总数的78.78%，进一步优化了网络运行模式，提升了网建水平。

(3) 示范店建设工作

2017年我们按市局(公司)的要求，积极稳妥搞好卷烟示范店的建设工作并做好后续服务跟进工作。截止到12月16日，永福已建成示范店19家。进一步促进了服务向零售客户和消费者延伸，增强了我们对卷烟销售渠道的控制力和影响力。

(4) 卷烟零售户信息采集和分类管理工作

按照营销中心的要求，我们按时开展第一期、第二期卷烟零售户信息采集工作，并按要求上报营销中心。进一步加强卷烟市场营销信息监测，完善卷烟零售终端信息，我今后工作的开展打下良好的基础。

(一)、在制度落实上还要进一步强化。工作开展过程中虽然有各种制度的保障，但在具体工作中制度落实还不到位。表现在人员责任心不强，工作态度不扎实，造成工作力度在成效上大打折扣。强化制度落实一是领导者要身体力行、率先垂范，做制度的模范遵守者、执行者；二是要加强对员工的思想、道德、法规等方面的教育，增强其执行制度的自觉性；三是要强化监督制约，加强检查督促，增强员工执行制度的外在动力。

(二)、在人员素质上还要进一步提升。员工在思想认识、理论知识、专业技能等工作指标上，提升的幅度一直不大。主要原因还是在员工队伍管理和教育培训上，现有机制还不系统和完善，影响了员工队伍结构更新和素质提升。今后的工作中要进一步完善行业员工教育培训方案，形成适应行业发展的教育培训长效机制，注重对员工专业技能的强化训练，让员工对教育培训能够主动参与和认真学习，并能通过教育培训有效提升工作能力和工作水平。

(三)、在监督考核上还要进一步强化。考核奖惩上，对员工的奖励力度体现的还不是很强。这样会对员工的工作积极性造成一定的消极影响。因此在今后工作中要科学确定任务指标和奖惩办法，让员工在开展工作时既有压力更要有完成任务指标的动力。注重对员工工作过程和结果的双重考核，这样既能保证员工工作开展执行到位，又能有效促进员工为确保适应工作需求。

(四)、卷烟品牌培育工作中存在的不足。一是品牌培育的手段有限；二是品牌培育中克服困难的决心不够强烈；三是与其他先进单位相比有一定差距；四是在品牌培育中客户经理的执

行力有待加强。

上半年销售工作总结范文

烟草行业年终个人总结报告篇五

银行业金融机构的法定义务，也是培育客户忠诚度、提升银行声誉、增强综合竞争实力的需要。以下是小编为您带来的银行业个人年终总结，感谢您的阅读！

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，

继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

明年，我的业绩目标是个人存款到达1个亿。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

时间过得很快，转眼间，**年已经接近尾声。回顾本年度的工作，在银行领导的正确领导下，认真组织学习贯彻党的**大精神，自身的思想素质、业务能力和综合素质都有了较大的提高，我个人也获得了长足的发展和巨大的收获。作为一名银行柜员，我认真积累日常工作经验，潜心钻研新的业务技能，为我行的发展做出了自己应有的贡献。现将本年度个人工作情况总结汇报如下：

学则进，不学则退。时代要求我们必须坚持与时俱进，刻苦学习，在学习中汲取工作能力，汲取前进的动力，汲取创新

的活力。只有加强学习，才能使自己在思想上、理论上、业务上真正成熟起来，更好的搞好本职工作，保质保量的完成工作任务。我的工作准则就是“干一行、爱一行、精通一行、勤勤恳恳、踏踏实实”，这更加使我注重加强理论学习，注重学习党的基本路线、方针政策、邓小平理论、“”重要思想、科学发展观以及党的**大精神等。通过学习，进一步增强了我的政治敏锐感，在具体事情面前能够保持清醒头脑，立场坚定，处处以集体利益为重，先集体、后个人，思想逐步走向成熟。在生活中，积极向周围领导和同事们学习，使自己的交际能力不断提高，解决、思考问题逐步走向周全。

自工作以来，我坚决服从组织和领导的安排，克服各种困难，勤奋工作，较好地完成了各项工作任务。

(一)兢兢业业，恪尽职守。平时，我积极主动地承担起接送钞的任务。在本职工作上，我觉得自己有许多需要学习需要加强的方面。因此，在开始工作时，除了认真学习我行相关业务操作书籍外，我还虚心的向周围其他同事请教办理业务中遇到的问题。更利用休息时间，学习其他柜台的业务，以此使自己能尽快掌握全面的银行业务，提高自己的业务素质。通过平时的积累，我在调离原来的储蓄柜台，换做对公业务时，能很快的适应新工作，大大缩减了过渡的时间。同时我也刻苦练习操作系统等业务技能，使自己能够拥有为客户提供优质、高效、快捷服务的本领。现在以后的工作中，我一定要继续保持积极的学习态度和创新意识，同时虚心的像其他同事请教经验，使自己能尽快的适应这个岗位，不辜负领导的期望。

(二)把握全局观念，积极支持、配合单位领导开展各项工作。认真落实支行各项工作要求，保质保量完成上级下达的各项工作任务;加强管理，搞好团结，凝聚士气;积极参与制订各项计划和规划，搞好分析和预测，合理建议，准确决策，促使我行各项业务健康、持续、快速的发展。认真履行岗位职责，充分发挥龙头柜员的作用。首先是要合理安排临柜人员

现金业务，充份调动各员工的工作积极性，建立“分工明确、权责一致”的岗位责任制和工作质量考核制。创造良好的学习氛围，组织内部员工学习业务知识、规章制度、政策法规等，开展多种形式的岗位练兵，提高内部员工的业务素质。

(三)突出抓好业务规范操作和各项内控管理措施的检查落实。银行结算业务是一个高风险的部位，结算业务的内控建设应该被摆在极为重要的位置。从规范结算业务的柜面操作与加强管理两方面入手，做好龙头柜员即时、定期和不定期的自查，努力消除各种风险隐患，确保将结算部位风险降到最低限度。抓好重点业务、重点环节、重点时段的自律监管，发现问题立即督促纠正，并积极配合上级主管部门的监管辅导。

(四)提升服务理念，全面提高规范化服务水平。服务是银行的生命线。每位员工都赞同这个理念，每一位员工都认识到这一点，促进服务的深层次、高水平、全方位发展，增强我行在同业之间的竞争力。规范化服务这也是积极营销的一个表现。提高了服务质量，可以为客户提供比其它银行更加优质和更具特色的服务，由此我们就可以保持良好的客户资源。

总之，在工作中虽然取得了一定的成绩，但是我离优秀的银行柜员要求还有一定的距离。在以后的工作中，我会进一步改进和提升自己，充分发挥自身特长和自己的主观能动性和工作积极性，协调好各个方面关系，发挥自己最大的工作潜能。

烟草行业年终个人总结报告篇六

首先，非常高兴能够加入鹏威科技有限公司这个大家庭，感谢郑总给我这么一个好的能够尽情施展自己才华的发展平台，谢谢！

20xx年11月14日，我怀着一颗忐忑的心加入了鹏威，说实话，

我心里面没底。以前，我从来没有从事过it行业，更不要说销售投影机。但是，经过一个礼拜培训后，参加实战第一个礼拜，我就卖出去了自己进入it行业的第一件产品，并在之后连续成交了几单生意，顿时，我有信心了，加入鹏威公司发展自己的事业，我的决定没错！

下面，请允许我对我这段时间的工作进行简单的总结和分析，希望各位领导和同事能给予指正。

截止20xx年12月31日，我总计开发有效客户家，上门拜访客户次，每天坚持打电话30个以上，完成销售万元。我这段时间的销售业绩不理想，跟各位公司的前辈销售人员比起来，我感觉万分惭愧，但是知耻而后勇，我会在以后的工作中加倍努力，向前辈们学习，勇创佳绩。业绩不理想，我觉得主要有一下几个原因：

- 1、严格遵守公司的规章制度，服从公司领导的安排
- 3、经常帮助公司其他同事处理一些应急事件，比如送货、送文件、帮助看门市等
- 4、轮流主持早会，训练了自己的组织能力和应变能力

我严格执行了公司的财务制度，截止20xx年12月31日，我的应收账款回收率为100%，在来年的工作中，我会继续严格执行公司财务制度，保证公司的资金安全。

- 1、电话营销技巧：打电话之前，一定要组织好自己的语言，不要紧张，也不能激动。跟客户沟通时，一定要调理清晰，并要严格遵循公司的报价原则。当客户态度不是很友好时，我们要懂得随时调整自己的心情，不能被客户左右了我们自己的情绪。

- 2、客户拜访技巧：初次拜访客户，一定要坚持谦卑的态度，

递送名片时，一定要双手奉上，多说一些恭维的话。在进行商业洽谈时，一定要头脑清醒，立场鲜明，不能被客户左右了自己的思想，该坚持的原则必须坚持，否则，后面的工作我们会非常被动。

3、客户讯息搜集：除了公司提供的专业杂志和企业黄页以外，我还通过网络和朋友搜集了很多客户讯息，开发出了不少的客户，我觉得在这方面我们一定要把自己的眼界方款，这样我们的市场才会无穷大。

4、客户管理：我将自己的客户进行了分类归档，特别是加了qq好友的客户，我进行了重要、次要和一般三个级别的分类，对重要客户进行重点开发和培养，提高了我的工作效率。

1、我觉得公司应该给我们多进行一些培训，不管是产品知识或者营销技巧，这样会大大加快我们业务员的成长。

2、我们由于是职场新人，对财务这块不是很熟悉，我希望公司才能抽点时间对我们进行一些必要的财务知识培训，避免我们犯财务上的低级错误。

烟草行业年终个人总结报告篇七

一年来，我能够认真学习银行方面的业务知识，不断提高自己的理论素质和业务能力。在学习的过程中，我逐渐总结出了符合自身特点的学习方法，即比较学习。跟其他同事比，我个人欠缺的就是我需要学习的；跟其他支行比，我们薄弱的就是我需要加强的；跟其他银行比，与我们不同的就是我需要探索的。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。我利用个人的社会关系网，与拆迁公司建立联系，通过拆迁公司，我得到了大批具有储蓄潜能的客户名单。然后逐个登门拜访，拒绝、冷眼甚至辱骂不可避免，但是值得庆幸

的是，通过这种方式，我在原有的营销和维护个人客户，帮助客户理财的基础上，还挖掘了不少新客户，吸引了大笔新的存款。

银行是我学生时代就蒙昧以求的工作场所。毕业之后，我非常幸运的得到了这份理想的工作。但是要成为一名合格的银行工作人员也并不是一件非常容易的事情，必然需要不断地学习、持续的磨练。工作一年多后仍然不是银行正式员工的事实让家人有些担忧，他们甚至为我找了他们认为更好的出路。是坚持自己的理想，还是体谅家人的感受，说实话我徘徊过、矛盾过。但是理性的思考之后，我毅然决定留在支行，继续努力，用我的成绩实践自己当初的畅想，也打消家人的顾虑。

新的一年，我为自己制定了新的目标，为了让自己尽快成长为一名合格的银行员工，我将着重从以下几个方面锻炼自己、提升自己。

一、业务方面。不断更新自己的银行业知识库，既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务；既要有较高的理论水平，也要有熟练操作具体业务的能力；既要学习自己职责范围内的专业知识，也要主动了解银行的贷款、存款、结算等其他领域的相关知识。

二、素质方面。养成强烈的责任意识和服务意识，认真对待每一位顾客。严格要求自己，作风正派，洁身自爱，自觉维护银行工作人员的良好形象。

三、心理方面。不断经受磨练，理智面对挫折和失败，把行程成熟、稳健的心理状态作为自己的成长目标。

明年，我的业绩目标是个人存款到达1个亿。我会不断探索、开拓创新、尽职尽责、尽心尽力，自己成长的同时，为支行事业的发展做出属于我的一份贡献。

烟草行业年终个人总结报告篇八

在贺州市公司的领导下，在站长的带领下□20xx年的烟叶收购工作于9月15日全部结束。今年我的收购担数是930多担，距离分配的任务指标还差距大，由于种烟时前期干旱，又遇低温阴雨等各种原因，完不成收购任务。现将一年的工作总结如下：

20xx年麦岭烟站在涌泉黄土岭村建立了一个万亩育苗大棚基地，为以后发展烟叶生产打下了一个坚实的基础，为烟叶农提供育苗方便的平台，即省时、省工、省劳力。但是由于今年天气反常，连续下了四次雪，大棚不能按时完工，使育苗时间推迟，到了移栽期，烟苗素质还是很差，参差不齐。为了使烟苗能顺利的把苗移栽到大田，保证成活率，全站员工每天下乡耐心的指导烟农宣传对大田管理的技術，通过我们和烟农的共同努力，使烟苗的成活率达95%以上。

我所管辖的线路是涌泉4、9、10组、和睦1组，共73户，面积504亩，由于天气特殊，加上育苗时间和移栽期推迟，有很多农户都没有盖地膜，所以移栽到大田的烟苗前期不是很理想，有的烟农对种下烟苗爱管不管，缺乏信心。但是通过技术员细心的按技术要求操作，对烟苗分类管理，克服各种困难，促使今年的烟叶还是长势良好。株高适宜，到成熟期也分层明显落黄。

烘烤是烟叶生产的一个薄弱环节，为了提高烘烤水平，烟草公司在涌泉黄土岭村还建造20座大型密集烤房，今年是第一年推行笼式烟夹烘烤。为了掌握笼式烟夹的烘烤技术，我们全站员工从编烟、装烟、烘烤每一个环节亲自体验动手，第一炉烘烤四天四夜，通过大家的共同努力，第一炉顺利的烤出，烤出的烟叶既亮又喷喷香，没有焦尖焦叶现象，使我们基本掌握了笼式烟夹的烘烤技术。

在收购过程中，我们烟技员的主要工作是下乡入户预检，从

烟农烘烤第一炉开始，就要进行烘烤登记，要向农户宣传烟叶收购政策，宣传开展入户预检的方式、方法、目的、意义、质量要求和预检流程，让烟农从思想上意识到预检对增加收入的重要性。为提高烟农的积极性、主动性打好基础，在预检过程中，有农户存在部位、颜色混杂的，我就在农户家里选几片烟叶做示范给烟农，现场指导看，全面提高预检质量和把内纯度，还是不合格烟把重新整理后才能再预检。

在收购方面，今年由于受外界市场价格的冲突，造成一部份农户对收购价格的不满足，烟叶流失严重，使实际收购量与合同收购量存在一定的差距。其表现在今年的烟贩特别疯狂抢购烟叶，出高价，扰乱烟站的收购秩序，有些农户烟已预检好贴了标签的都卖走，我管辖的涌泉4组，原很稳定不卖烟贩，但后来经不起烟贩的嘴磨（高价），有极少数农户也偷偷把烟卖给了烟贩。

一天，轮到4组卖烟，到下午3点钟都不见烟农出来卖烟，站长察觉不对劲，打手机叫我一起到农户家中察看，烟大部分还在家中，才放心。由于领导的重视，县专卖人员连续守候几天，有的农户知道卖给烟贩是要追究受处罚的，通过我做通思想工作，才使烟量减少了很多的流失。在这方面，我们烟技员要从服务下功夫，跟烟农建立好友情关系，说服烟农不要把烟卖给烟贩，与烟家多交谈，多沟通。政府与专卖对村干部、群众的举报要有所奖励，对完成任务的农户（大户）也要进行奖励。打击烟贩，有人提供信息，这样才能防止烟叶的流失。

一是施肥方法更新进度缓慢，虽然加大了双层施肥技术的培训和推广力度，但是由于肥料的发放太迟，有些土壤肥力不足，烟农素质不一致的原因，所以此项技术未能得到全面推行。

二是育苗前期低温阴雨天气较多，也少培育壮苗。导致移栽推迟，成活率较低，返青慢，造成烟株封顶过低，有效叶不

足，造成导致单产不高，烟叶质量下降。

要努力学习与业务有关的理论和技能，不断提高自身的技术水平，把学到的知识传授给烟农，以便在工作中不断提高烟农技术推广应用的能力，更好地为烟农服务，提高烟农种烟的效益。在生产方面要坚持做好漂浮育苗，科学施肥的合理化，实行大田移栽的种植密度和三角定苗，做好大田期病虫害的统防统计工作。对不良天气对烤烟的影响要做到早安排、早准备、早防范落实对策。

下乡期间有些地方走不到位，指导农户不到位，大田管理不到位，防治病虫害不及时等，造成烟叶产量低，完不成任务。在明年的工作中，要大力宣传烤烟新政策，早宣传、早发动，为发展面积，让更多的农户种烟。继续抓好大棚漂浮育苗工作，尊重领导，服从领导，听从安排，团结同事，做好安全工作，继续发扬团队精神。认真学习上级下达文件精神，遵守公司的规章制度，多与烟农沟通谈技术，提高自己的管理水平和技术水平。把学到的技术传授给烟农，进一步提高烟叶的产量和质量，在今后的工作中严格要求自己，增强服务意识。

作为一名烟技员，在今后的工作中要树立信心，端正工作态度，用心工作，努力提高业务水平，认真学习，加强劳动纪律，加强工作责任心，认真做好每一项工作，把烟叶单产提高，为明年的烟叶生产打下良好的基础，为贺州烟叶的发展作出更大的贡献。