# 2025年烟草站工作总结报告(实用14篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2025-05-16

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。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。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!烟草站工作总结报告篇一20xx年是充满新鲜和挑战的一年，在此期间...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。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。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

**烟草站工作总结报告篇一**

20xx年是充满新鲜和挑战的一年，在此期间也是我\*\*\*\*烟草集中电话访销的初期阶段，是具有创新的一年！电话访销，作为一种新型的烟草销售模式，节省了人力，提高了效率，同时提供了过去运营模式中无法实现的功能，极大方便了销售和管理工作。作为一名电话访销员，我接触此项工作也仅有半年时间，回顾总结前面的工作，大致有以下几点：

。

烟草行业对我来说原来是一个陌生的行业，而电话访销对我来说更是一个陌生的职业，初一接触，我必须努力学习专业知识，尽快进入状况。电脑操作对我来说自然不在话下，但我要熟悉烟草行业的特点，了解电话访销员的工作职责。实行电话访销的其主要目的，一是以较低的经营成本方便快捷地与零售户电话订单，使经营户对我们烟草产生信任和依赖，起好桥梁和纽带作用；二是用最快时间为零售户提供的优质的订货服务。因此，访销员要紧紧围绕公司当前的总体安排和工作部署进行访销，不能有私心，要有团结合作的“蜜蜂”精神，同时尽可能为零售户提供完美的服务，赢得零售户的信任和满意，使我们的“双赢”尽快上轨。有了这些认识，使我明确了工作目标，给自己有了一个定位。

作为一名电话访销员，在接通零售户的电话后，时刻要注意规范自己的访销用语、处事态度，因为它对此次订货的成功与否起着关键作用。首先，我从开场白到订货结束自始至终的言语礼貌是不可缺少的。其次，我对由于零售户年龄层次、文化素质等方面的参差不齐，加之电话交流的局限性，所产生的在沟通上的困难，从不心烦急躁，甚至埋怨挂断，而是始终礼貌待人、耐心解答，要做到百拨不厌、百听不倦、百问不烦，给零售户建立了一个美好的印象，也为公司保持了一个完美的形象。

认真学习公司的各项规章制度，服从工作安排和管理，严守纪律。同时，坚持“客户至上”，统筹兼顾，缓解供需求矛盾，做到紧俏货源的合理分配、名优卷烟的宣传以及卷烟消费结构的提高，最大程度的在满足客户需求的同时也让我们的利益达到最高。为了使货源能给经营户更合理的分配，让经营户在最大程度上的满意，我们现在实行了半月轮访制，每半个月换一次访销路线，这为我们下一步的“滚动式”访销奠定了良好的基础。追求卓越，是我们永恒的目标。

经过近半年的烟草访销工作，也发现了我很多的不足之处，在今后要不断完善和改进，做到扬长补短。新的一年，我将继续努力，做好访销工作。

作为电话访销员，我们直接面对的是零售户。零售户作为烟草商业企业与消费者的中介，它可以直接反馈消费者的消费倾向，有助于我们划分不同的消费群体。所以我们的任务不仅仅是访销与订货，还要宣传产品、维系与零售户的关系、进行售后服务，增强服务意识。要像其他优秀的服务行业一样，以零售户为“上帝”，摆正自己的角色，尤其成为wto成员后对烟草业的卷烟专卖的影响，我们要逐步扭转烟草职工内部和社会上对烟草行业是“官商”的认识。作为烟草人，我们应有感为人先的“蜘蛛”精神，加强与零售户的交流和沟通，听取他们的意见和需求，不断地改善自身的工作，只有这样，才能使相互间的关系变得融洽。

作为电话访销员要具备敏捷的思维应变能力、高效的工作节奏、过硬的业务知识、娴熟的访销技巧。这些也只有通过其自身不断的勤奋努力、狠下苦功才能得以锻炼和提高。我认为在今后要做到：一要“勤学习”，电话访销员不能仅满足于已掌握了卷烟营销业务知识和电访基本技能，还要加强对统筹知识、语言技巧、心理学等边缘学科的学习，不断提高访销水平。同时，根据不同的时期紧急“充电”，如新品牌上市，就需要“突击”学习，对新品卷烟的口感、价格、包装、档次等熟练掌握。二要“勤思考”。在访销过程中遇到访销工作流程、方式方法上存在的一些问题和零售户反映的一些好的建议，要充分利用我们目光锐利的“老鹰”精神，勤于思考，具有一定的市场洞察力，勇于创新，认真对问题进行分析研究，查找原因，做好整改，不断提高访销成功率，做到精细化和标准化。

“真诚到永远”。由于电话访销工作特点，更需要真诚的心态为零售户服务，只有真诚才能得到业户长期的认可、支持和信任。真诚交流，信息互动，认真打造诚信烟草网络，让真诚感动客户，从而赢得市场，赢得信任，赢得效益。本着“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的原则，为客户提供快捷高效的服务，继续推进沟通多元化，服务个性化，结算快捷化和配送智能化。以客户为中心，使真诚成为我们的营销法宝，有力推进晋中烟草的持续发展。我相信，晋中烟草在能力强、高素质领导的带领下有辉煌的昨天，更会有灿烂的明天!同时今后我将会在各级领导的关心指导，同事们的热情帮助，再加上我个人的努力，将继续立足本职工作，踏踏实实，兢兢业业，从我做起，从小事做起，从实事做起，尽自己最大努力，为客户提供接近完美的服务。本着“客户的需求是我们永恒的追求”为目标争做一名优秀的电话访销员！

**烟草站工作总结报告篇二**

亮点二：制定涉案财物管理制度，主要是通过对过去的涉案财物管理工作进行有针对性地总结、剖析，并按照相关法律法规和省、市局的各项规定，结合实际针对专库存放、专人保管、台账运用、严格登记、手续清楚、账物相符和涉案物品没收、收购、移交、销毁及罚没物品安全保卫方面进行了整顿和规范创新，使涉案财物管理水平全面得到提升。

亮点三：以《行政许可法》和《烟草专卖法》为准绳，从实际出发推行了《烟草专卖零售许可内部管理规定》和《烟草专卖零售许可证管理汇编》，在实践过程中不断加以总结提高、补充完善，从形式到实用、从松散型管理到集中型管理、从不作为到有效监督，现已形成一套能广泛适用、可操作性强的管理模式。

亮点四：着力打破传统的“以员工的工龄、职位来发放员工工资”的模式，找准年度最高工资限额与最大激励作用的最佳切合点，盘活、用好年度最高工资限额，适时调整“三员”考核策略，建立健全工资预警机制，完善考核办法，有效地防止薪酬静态化，并建立绩效评估系统，根据不同职级及不同职能部门实施月评估和年度评估相结合的方法，使员工通过动态薪酬自我评价本月工作表现和绩效，并不断调整，使其心态和行为向有利于公司的积极方向变化，有效地发挥“三员”薪酬管理的激励作用。

亮点五：切实做好固定资产和低值易耗品管理，结束了以往手工操作管理方式。

亮点六：，着力规范卷烟经营全过程管理监督、财务管理监督、对物质采购与工程建设管理监督，以及对干部选任与劳动用工管理监督四个环节，不断建立健全规章制度，进一步完善内部管理监督制约机制，充分发挥效能监察和民主监管的职能作用。

亮点七：积极做好预算管理，强化部门之间的沟通与协作，根据部门实际增减预算项目，并制订预算的奖惩制度，实现预算管理的全过程监控，各部门做到事前、事中、事后的全过程跟踪，做到事前有预算，事中有监督，事后有分析。

亮点八：加强会计基础工作管理，对原始凭证实行“八审八看”，要求会计人员做到“四有”，确保在执行会计制度中做到“三无”，并开展原始凭证粘贴、表格规范填写的评比，对存在的问题及时纠正和解释，进一步规范会计基础工作。

亮点十：，一是各收购点进行挂样收购，让烟农对照样品收购，防止压等压级或提等提级，接受烟农监督；二是请技术监督局的检测员对计量秤检测核对，接受标准计量部门的监督；三是由烤烟协会推荐四名有权威的社会人士担任烟叶收购社会监督员；四是专卖部门参与烟叶收购监督检查，督促烟叶收购工作人员严格执行国家烟叶标准和收购价格政策；五是财务人员定期到各收购点核对收购资金支付情况，盘查烟叶收购账物是否相符，收购资金是否及时发放到位；形成了烟农、社会、部门、地方政府多管齐下的立体监管体系。

加强对证件的管理工作。一是制定了卷烟准运证到货确认制度，进一步明确到货确认的职责分工、操作流程及有关规定。二是加强对烟草专卖品工作的监督管理。三是在开具烟草专卖品准运证管理上进一步明确烟草专卖品准运证办理程序及开证人员的工作流程。四是进一步规范烟草专卖品个人携带证的操作流程、审批程序。五是在办理零售许可证方面，为防止掌握合理布局的偏差和人为弊端，杜绝不规范操作，体现阳光办证。

落实零售户合理供货制度。

加强对促销活动的监督。对各厂家的促销严格按照省局下发的\'备案表内容（促销活动的时间、地域范围、卷烟和礼品数量），加强对促销活动的监督。对来厦的商家代表、业务员，专卖办定期进行约谈，强调相关政策，杜绝擅自向零售户开展促销行为的发生。

做好行政执法与刑事执法的衔接工作。做好行政执法与刑事执法的衔接工作，确保实体与程序上的合法性；定期举办培训，加大办案培训力度，以提高执法人员的业务素质与技能。

加强对案件的审查与监督。一是明确办案程序及幅度内的处罚标准，对行政处罚案件中涉案金额2万元以上的案件、复议案件以及案情重大复杂的案件进行评审，确定处理方案，并制作记录。二是建立内部重大案件督办制度，对涉案数量较大、涉案金额较大、后果严重或影响较大的案件实行督办。

**烟草站工作总结报告篇三**

应届毕业生网推荐的是烟草公司工作总结

(一)强化品种区域化布局，合理调配品种结构

(二)漂浮育苗技术的推广应用

漂浮育苗技术自20年在我县局部烟区试验示范取得成功后，得到大面积推广应用，由50xxxx发展800xxxx，使漂浮育苗移栽面积达到当年总移栽面积的35(其中有65xxxx为无基质假植漂浮育)。考虑到漂浮育苗抗旱能力不如常规营养袋育苗，在我县烟区水利设施条件尚未得到较好改善的情况下推广此技术，客观上存诸多不利，调整为500xxxx，较下调了300xxxx。

1、常规漂浮育苗技术推广应用情况及效果

漂浮育苗技术作为一种新兴的育苗技术，能在全国各主产烟区得到持续推广应用，必然有其自身的`生命力。通过近几年的实践，其与常规营养袋育苗相比具有六个方面的优点：

一是能够实现“无毒”育苗，降低大田烟株发病率；

二是烟苗大小一致，整齐程度较高；

三是移栽时运苗比较方便，能减轻移栽时的劳力投入；

四是苗龄较短，后期表现节距较小、有效叶数稍偏多；

五是有利于培育出高茎壮苗，为后期实现“深栽烟”打好基础；

六是从某种意义上说，漂浮育苗可以解决育苗与其它作物争地的问题(因为条件允许的话，可以在水泥地板和房顶上育苗)。

**烟草站工作总结报告篇四**

xx年市烟草零售协会工作经过近三年的努力，各项工作运行规范,促进了卷烟市场向着更加健康、稳定的方向发展，对卷烟市场的规范经营，市场监管起到了极大的促进作用，彰显出协会的市场效力。给广大卷烟零售户营造了一个公开、公平、公正的市场大环境，极大地维护了广大卷烟经营户和消费者的利益，受到广大会员的真诚拥护，截止xx年十一月底，已拥有会员人，占正常营业经营户总数户的%。

各办事处认真把协会工作落实到实处，从思想上提高会员守法经营意识，树立正确的经营理念，引导会员自觉遵守烟草专卖法律、法规和协会《章程》，自觉服从烟草专卖管理人员依法检查，积极配合管理；共同打击违法经营卷烟行为，保护广大卷烟零售户的合法经济利益，规范卷烟市场，维护国家烟草专卖制度。今年，各办事处高度重视对会员的学习培训。积极开展学习培训工作，加强学习协会章程、公约及相关法律法规知识。

一是通过每月各片区组织小组会议以及协会工会活动组织会员不断学习、反复学习协会章程，全面认识协会的宗旨、性质、方针。学习烟草专卖法律法规及各小组自律公约，不断增强自我约束、自我管理的经营行为。

二是每逢重大法制宣传日(“3.15、6.29、12.4”)，各办事处都要组织协会办事人员、大小组长、会员代表等参加法制宣传、消费者维权、假烟焚烧现场教育等活动，进一步增强了广大零售户守法经营的意识。

各办事处认真把协会工作落到实处，通过召开理事会、大、小组会，对协会的发展、会员的吸收进行全面、科学的分析和讨论，制定了具体的吸收计划和措施，有针对性地开展协会会员发展工作，采取逐户宣传和媒体宣传等多种途径，按照成熟一批发展一批的原则，积极稳妥地发展协会会员。办事处在继续发展会员的同时，积极向广大卷烟持证户大力宣传协会的宗旨、性质、方针，进一步让其知道烟草零售协会是个什么样的社会团体。同时要求各大、小组长在每月走访会员中积极宣传货源分配办法，v3系统上线后更是通过协会小组会议的形式积极宣传，会上向客户发放v3的宣传资料，资料内容包括向客户介绍和提醒新系统的功能、群呼模式的变化、订货时间的调整、卷烟品牌的标准名称等，达到了客户的一致好评，提升了客户满意度。各会员积极提问，咨询了v3的相关内容，一一达到了办事处工作人员透彻的讲解，使得会员原来还比较模糊的`地方达到了有效的化解。有的区县领导亲自带领客户经理、送货员、稽查员、走乡串户，深入到零售户中，耐心向他们宣传加入协会将会给他们带来的益处，认真解答经营户提出的问题，打消了经营户的疑虑，使零售协会的理念深入人心。办事处把协会的发展做为协会的一项重要工作来开展，办事处通过开展理事会、小组会，对协会的发展、会员的纳入进行全面、科学的分析和讨论，制定纳入措施和计划方案，有针对性地开展协会会员发展工作。今年会员发展工作极不平衡，有的处于停滞甚至出现严重倒退，市中区退会会员比例高达60%以上，市、等市、县也出现大量会员退会的情况，应引起各有关办事处的高度重视。全市会员发展情况如下表：

单位xx年十一月底会员数

大组小组会员占正常营业经营户比例

正常营业经营户%

xx增或减

区515720739+1996476.7

521641707+6698971.5

309981038+40143072.6

12350397+4751876.6

10226275+4951353.6

713318370+5258063.8

417445457+1265370

25108108021450.4

各级协会干部积极认真的工作态度，是促进协会健康发展的动力。各办事处严格按照协会章程开展工作，按照协会制度召开各类会议，传达协会工作布置；通报片区销售情况、专卖工作情况、案情通报；会员守法经营及明码标价情况，表扬完成任务好的会员，帮促未完成任务的会员；总结阶段工作，布置安排下步工作；组织开展各项有益活动等等。各级协会干部认真履行责职，推动协会工作良好运转。办事处领导从实际出发，实时督促指导协会工作的开展落实情况，定期与理事、秘书长，大组长等一同深入基层各小组，了解各小组在开展工作中遇到的问题，及时掌握协会运行情况，把问题解决在萌芽状态；市中区办事处副主任同志身为烟草零售经营户，经常置自己的经营而不顾，热心地关注着协会的发展，为协会的发展献计献策，耐心细致地指导各小组工作，他扎实的工作作风和实干精神促使市中区协会工作进入了一个新的局面；马边办事处副主任、理事想会员之所想，急会员之所急，切实履行责职，维护会员利益。每一次紧俏烟的供应分配他们都要亲自参予，严格把关，同时耐心向会员解释紧俏品牌暂时不能满足供应的原因，化解了诸多矛盾，得到了广大会员的理解和称赞，还有大组长、、等协会干部扎实、细致、有效的工作使广大经营户力加深了对协会的认识、理解和信任；办事处针对一些小组长工作懒散、不负责任的状况，在做好民意调查和摸底工作的基础上，及时召开大、小组会议，把一些有思想、有能力、敢负责、信心足、能管事的会员选拔到管理层面上来，从而大大提高了协会工作效率，并由此上了一个台阶。

和谐协会逐步形成市烟草零售协会成立以后，迅速成为市各协会中最活跃的一支力量，它始终坚持“自我教育、自我约束、自我管理、自我发展”的方针，充分发挥主观能动性，积极开展各项活动，充分发挥协会的组织协调作用，努力把协会建成温馨和谐的“会员之家”。

(一)定期召开会议，信息得以及时传递

各办事处根据《零售协会工作制度》按时召开例会，大、小组会议、骨干培训会等，组织会员学习法律法规、行业规章制度、通报行业情况、专卖部门查处的案件情况、对违规经营户进行处理，商讨经营事宜；听取会员对品牌培育、货源供应、价格管理、市场监督、明码标价、服务质量、电子结算、宣传促销等方面的意见和建议，协调解决工作过程中的具体问题。荣丁小组长胡荣、片区小组长每次会议都要自己记录会议重点，写出自己的心得体会，把小组的事当成自己的事来做；办事处坚持每季度召开一次大组会议，协会小组每两月召开一次的例会制度。今年办事处共召开大组会议4次，向各大组长、小组长传达了省局、市局的各项文件精神，认真听取各组长工作开展情况和会员的意见建议。22个协会小组也定期召开小组例会，及时组织会员学习《烟草专卖法》、《自律公约》、《烟草专卖许可证管理办法》、《合理化布局》等法律法规和新营销系统的运行模式及货源分配办法；制定和修订《自律公约》；加强对客户安全防范的宣传，提高客户自我防范意识；通报会员违法、违规行为和近期工作开展情况等。通过召开协会小组会议的形式，及时传递协会信息，会员们畅所欲言，共谋发展，增进了会员之间的交流和感情，为协会的健康发展奠定了坚实的基础。通过相互沟通，改善了供需关系，加深了友谊，化解了诸多矛盾。

(二)加强培训，深入宣传

各办事处充分利用协会这个平台，经常组识各种培训、采取多种形式进行宣传。把国家的法律法规和各级工作要求宣传到每一位卷烟零售户，教育大家为什么要守法经营、怎样才能做到守法经营。同时，通过举办各类训班、现场观摩等形式，帮助会员学习经营技能，提高经营效益以及树立成信经营典型等，强化会员的自律意识，激发会员争先创优的积极性和集体荣誉感。区、办事处在每个小组进行了一次《烟草专卖法》及相关法律法规和真假卷烟识别培训；办事处为了让小组之间、会员之间在规范经营的基础上形成“比、学、赶、超”的氛围，他们每季度都要开展“流动红旗小组”、“优秀诚信经营户”评选活动，由办事处领导亲自为获得先进者授牌，在各小组和会员中树立模范典型，鼓励了先进，鞭策了后进等办事处在“3.15”维权日，组识小组长及会员代表参加焚烧假烟现场会，提高会员的法制意识，以实际行动维护国家利益和消费者利益，受到社会各界的好评。

(三)和谐协会，亲情关怀

协会成立之前，卷烟经营户作为个体经营者，就象一盘散沙，单打独拼，没有组织，没有谁去关心他们，他们的心声无处倾诉，他们的快乐无人分享、疾苦无人知晓。自从市烟草零售协会成立后，广大卷烟经营户从此有了一个“家”，有了一种组织的依靠。协会成立至今，各办事处一直都在以不同的形式在广大经营户当中开展亲情关怀活动，增强了协会的凝聚力和向心力。xx年，协会活动更加丰富多彩，为协会注入了新鲜血液和活力，使这个群体显示出强大的生命力。

各办事处严格按照公司财务制度管理协会财务工作，指定了专人负责协会财务，会计和出纳分开设置，开设了专用账户，严格按财经记律要求收支经费，实行收支两条线。各办事处在广泛征求会员意见的基础上，确定合理的会费收取标准，得到了广大会员的积极响应，按时交纳会费，促进了协会工作的正常开展。

**烟草站工作总结报告篇五**

一、完善规范，严格要求，提高案件水平

一是按科室的要求，严格依法办案，顶住“人情案，关系案”，查办的每一起案件，坚决按法律规定进行处理。二是在下达相关法律文书前，严格执行交叉复核制度，确保每一起案件的处理都做到事实清楚、证据确凿、定性准确、处理恰当、手续完备、程序合法。三是进一步完善了《法律文书制作规范》，详细规定了案件查处过程中各类文书的制作规则和制作过程中应该注意的问题，对《询问笔录》、《当场行政处罚决定书》及《取消烟草专卖业务资格》等一些常用的法律文书制作了示范样本，利用每周法律、法规培训的时机，组织全体人员进行专项学习，使每名执法人员都能熟练掌握;在实际使用过程中，我们本着边运行边完善的原则，对新情况、新问题及时进行研究，对规范进行补充完善，今年共进行了五次大规模的修改，完善。四是建立了案卷核查制度，对每一份法律文书都仔细审核，填写《案卷审核登记表》，发现问题及时向办案人员指出错误所在，并要求其进行纠正，形成了一套“规范有序，责任明确”的案件处理程序和档案管理规范，得到了上级部门的肯定。

二、依法许可，特色服务，行政许可走在全市前列

根据新的《烟草专卖许可证管理办法》，我们结合实际情况，起草了《烟草专卖零售许可证申办程序》，从申请、办理、审查、决定、送达等各个环节都做出了详细规定。严格按新程序规定办理许可证的新办、变更和注销业务;规范了零售户领证前的培训内容，形成了固定的、富有特色的零售户培训制度;根据科室安排，起草了《烟草制品零售点合理布局规定》，协助科室制定了听证办法及听证程序，顺利完成了烟草制品零售点合理化布局工作;按档案管理要求，为每一个新办证的零售户建立了行政许可档案，使我们的许可证管理工作也走在了全市的先进行列。

三、严谨细致，重复审查，材料上报准确无误

按各上级部门的要求，我们承担着大量的上报工作，包括案件查处情况的日报、旬报、月报、年报，案件进展情况，人员情况，计划分配，行动方案等方面的材料，我们本着严谨的工作态度，建立了材料上报交叉审核及汇报制度，对每份材料，均要经过另一名内勤复核及领导审查通过后，才能报送给上级部门;，在各类材料的上报过程中，没有出现一起延报、漏报及误报情况。

，虽然我们做了一些工作，取得了一点成绩，但离科室的要求还有很大的差距。

1.对在办案过程中不断出现的新问题，新情况，缺少研究，对策不多。

2.工作中的规范程度还不够，还存在着一些随意而为的现象。

3.信息闭塞，对上级的文件和指示精神了解地少，理解不透彻。

4.对市场不够了解，数字概念不强，分析市场的能力不足。

，我们主要是根据科室的工作目标和工作思路，实现内勤工作的提质、提速、规范和创新，建立一流的内勤队伍，做精做细每一项工作。

1.强化质量意识，高标准、严要求，做好内勤工作，达到“明”、“细”、“精”的基本要求。“明”就是要明确工作任务、目标，明确工作上的漏洞及注意的问题;“细”就是要细化工作流程，注重细节，做细内勤工作;“精”就是要将每一项工作做到最好，要出精品。

2.在确保质量的前提下，加快节奏，提高工作效率。对上级和领导交办的任务，立即落实，雷厉风行，不“短路”、不“断路”，提高执行效率。

3.完善各项制度，一要编写各项内勤工作流程。二要制定各项内勤工作标准，细化管理考核措施。三要讲规矩，严格按制度办事，不打折扣。实现内勤工作的制度化、程序化和规范化。

4.建立一流的内勤队伍，干出一流的业绩。主要是提高内勤队伍的政治素质，在思想上、行动上与科室保持高度一致，树立大局意识、责任意识和服务意识。提高内勤队伍的业务素质，加强法律、法规的学习，提高法律水平，在科室的指导下，开展法律研究，用足用活法律赋予的权限。对日常的工作多思考、多创新，勤研究、善总结，将内勤工作提高到一个新的层次。

5.充分发挥内勤作为专卖信息中心的作用，广泛收集法律、法规、上级文件、行业政策、指示精神，行业网站信息，查找相关的资料，搜集材料，确保信息畅通，为领导提供参考信息，为中队提供数据信息。

6.提前规划，提前研究，许可证换发的方式、时间及相关的零售户培训等工作流程，确保明年的换证工作顺利、有序地进行。

7.将比较典型的案件处理、许可证办理、破网络、打大户、现场控制及采取行政措施等过程形成书面的资料，建立和丰富工作案例库，并以此进行培训，提高全体专卖人员的综合素质。

8.一如既往地做好案件处理、数据上报、仓库管理、罚没款物的登记保管等工作;多发表通讯报道，发挥专卖的喉舌作用，将专卖干的工作说出来，写出来;继续研究法律、法规;不断完善案卷文书，把日常的各项工作做细、做好。

新的一年即将到来，面临着新形势下的新任务，对我们的内勤工作也提出了更高的要求，我们一定要明确工作定位，尽职尽责，开拓进取，为局(部)和科室各项任务指标的顺利完成做出应有的贡献。

**烟草站工作总结报告篇六**

aa烟草站下辖a、b、c、d、e五个收购组。站内共有员工22人，其中站长1名，副站长2名，会计1名，技术员18名，按照20xx年烟叶收购计划21200担，该站人均烟叶种植量964担。aa烟草站主要负责aa镇的烟叶生产、收购；烟草基础设施建设及烟水配套工程建设；烟叶生产合作社运行。20xx年我站签订种植合同550份，移栽烟叶8327亩，收购烟叶21200担。

合作社建设有序发展，20xx年入股社员581人，入股资金11。71万元。全年通过育苗、机耕、烘烤等专项服务，提取大棚管护费14540元、维修费21810元，育苗专项基金7270元，烤房相关费用正在结算中；通过农药、农机等营业，盈利1。526万元；独立实现了盈利分红机制。

1、经济工作目标：指导性烟叶种植面积8300亩，指令性烟叶收购量21200担，实现烟农收入2810万元，均价26。2公斤，在连续调减产量的情况下，力争继续保持烟农提质保量；实现烟叶考核税收目标610万元。

2、质量工作目标：上等烟60%以上，上中等烟100%，上部烟控制在35%以内，全面落实优质烟叶生产技术，促进烟叶提质保量，继续打造烟叶“免检产品”。

一是“两烟”规模持续下降。受工商烟叶高危库存影响，控规模将是今后相当长时期内烟叶生产的主旋律，20xx我县收购计划6。75万担，20xx年4。9万担，5年内计划下调1。85万担，下调27。4%；20xx—20xx年总收购25。14万担，年均6。29万担，20xx年将减少1。39万担，下降22。1%，控规模节奏显现清晰。

二是烟叶市场举步维艰。我县烟叶主调江西中烟，20xx年我县调拨5万担，20xx年我县调拨3。7万担，但20xx年江西中烟只签订合同2万担；多余烟叶没有尚无销路。

三是生存环境日渐堪忧。烟叶规模的持续下滑，对政府税收和烟农收入产生较大影响。部分烟农因为调整规模或取消计划而怨言较大；同时，如果我们今年的结构调整不能完成，而别人完成了，就必会影响到我镇明年的烟叶计划，如果继续调减计划，势必将对我镇的烟叶种植产业造成毁灭性的打击，烟叶产业、烟农队伍、职工队伍生存环境面临严重挑战。

要切实树立“质量决定生死”的观念，从两眼盯在地上（规模）转到两眼盯在烟上（质量），明确只有把烟叶质量搞上来，才能从夹缝中突围，才能保住产业，誓死捍卫烟叶种植产业。

（1）坚持计划红线。由于烟叶计划的调减，产量仍是我们的高压线，不得触碰，结合今年的目标任务，我们要把面积的.调控工作作为大事来抓。

（2）狠抓质量主线：

一是必须增加密度，调整好株行距，亩栽烟叶必须达到1000株，用合适的产量来完成质量调控的目的。同时要进一步转变烟农的思想，变以往的“产量求效益”为“质量求效益、质量求生存”，耐心给烟农算好“加减法”的帐。在此需要向大家介绍的是，恩施洲为了完成今年的烟叶质量结构，采取的1。3亩保1亩的办法，亩单产只有204斤，由此看见他们今年质量结构调整的决心，因此我们必须确保1000株/亩的底线。

二是抓好平衡施肥技术，防止土壤酸化；严格按照施肥标准进行物资配套，技术员施肥指导必须到田块；同时100%推广硝酸钾做追肥技术。

三是采取科学打顶技术，改变烟叶长势长相，变天盖地为腰鼓型烟叶，增加中下部叶光照条件和单叶重，降低上部叶身份和产量；同时进一步加大烘烤培训基础上，重点抓好鲜叶分类、分类装炕等工作，在全面推广上部4—6片一次性采烤的基础上，鼓励进行上部叶半斩株烘烤，努力突破采收烘烤技术瓶颈。

（3）把握收购底线。打造烟叶“免检产品”，我们任重道远，不仅仅是要做好收购工作，更重要的是要完善预检机制，只有烟农与我们以诚相待，烟叶免检、提质保量、烟农增收才能实现。

一是继续扩大合作社服务范围覆盖率，使全镇专业化育苗面积达到100%，机耕面积达到种植面积80%，专业化烘烤比例达到75%，不适用烟叶处理达100%，继续减轻烟农负担。

二是扩大合作社的日常经营范围，打造合作社自身“造血功能”。今年我们将把合作社的日常经营扩大到育苗、农药、薄膜、农机采购等范围，采取询价招标、送货上门、集中发放等手段，降低烟农成本，提升自身盈利能力。

三是继续做好烤房、大棚等基础设施的管护和运行工作，变“让我管，管不好”为“我要管，要管好”，要让有限的设施发挥最大的作用。同时将合理的调控烤房设备资源，最大限度的优化基础设施布局。

四是继续坚持“理事会”制度，重大决策必须由理事会决定，让烟农真正成为合作社的主人。

20xx年是我镇烟叶生产的关键一年，虽然任重道远，举步维艰，但是我们两河烟叶人深信，有上级部门和镇委真政府的领导，有地方各部门的大力支持，有各村干部和广大\*烟农的积极配合，我们将继续树立“国家利益至上，烟农利益至上”的行业价值观，用辛勤的努力服务烟农，服务地方经济建设，实现“提质保量”、烟农增收等目标为目标，力争全面完成各项目标任务，稳定两河高山地区主导产业。

**烟草站工作总结报告篇七**

今年，我局（营销部）在市局（公司）、县委、县政府的正确领导下，在各有关部门的大力支持配合下，始终遵循“以规范促发展，以服务增效益”的企业理念，以“四个一流”和“两个不坏”为目标，以规范经营为工作重心，狠抓结构调整，企业效益持续、稳定地提升，较好地完成了今年工作任务。

几项主要经济指标完成情况

2.销售卷烟7266.9箱，较上年同期增加339箱，增长4.8xxxx；实现销售收入6755.8xxxx元，同比增加1172.8xxxx元，增长21.0xxxx。

3.今年实现毛利1298.4xxxx元，元增加364.1xxxx元，增长38.9xxxx；综合毛利率为19.2xxxx，与去年同期16.7xxxx相比增长2.5xxxx百分点；单箱毛利为1786.7xxxx，相比，增加438.1xxxx，增长32.4xxxx。

回顾半年来的工作，我们主要是从以下几个方面努力的：

一、进一步维护组织结构调整成果，注重学习，加强培训，强化监督，全力创建学习型企业，保障持续、健康、稳定发展。

为全面落实国文秘写作网家局“深化改革、推动重组、走向联合、共同发展”的主要任务，今年我局在正式取消县级公司法人资格，成立营销部以来，局（营销部）党组高度重视，多次召开会议进行研究、及时调整思路、研究对策和办法，并以此为契机，加强对局（营销部）人力资源的整合，利用召开会议、专题讨论、个别谈心等形式，完善和加强对月工作任务完成的考核，进一步增强全体员工危机意识、责任意识和效率意识，以饱满的热情投入到工作中去，确保“人心不散、步子不减”。因此，半年来，单位干部职工情绪稳定，始终保持敬业爱岗、兢兢业业的精神风貌。

以人为本抓党员干部职工的思想教育。一是分层次及时传达、学习上级纪检监察会议精神；二是狠抓党员干部的职业素质教育，包括发放一些相关的书籍、组织专题党课教育等；三是注重正反事例的宣讲，重点收集了行业内发生的部分案例在局务会、党务会和职工大会上讲解；四是经常性地开展党纪规章制度的学习。5月初组织全体员工学习了“身边先进党员”感人事迹，并开展认真讨论，增强了员工的成才意识，掀起一股学先争先赶先的竞争热潮，使员工深刻体会到先进模范人物既可敬可爱，又可学可比。全体干部职工政治素养的不断提高，为我局（营销部）顺利完成今年经济指标任务提供了有力的思想保障。

持续加强对员工业务技能的培训。今年，我们开支几千元购买营销、管理类书籍发给全体员工，利用双休日对员工进行客户关系管理、卷烟营销、专卖管理等方面的培训，并结合工作中的实际案例进行讲解，使之融会贯通。并推行痕迹管理，要求职工每天填写工作日志，在工作中发现问题，用所学的知识去解决问题。认真组织职业技能鉴定的申报工作，鼓励和支持员工参加学习，提高素质。同时，通过政策、经济形势教育，市场环境分析，营销工作点评等多种形式的交流学习，使全员综合素质有了一定的提高。

不断完善单位内部管理制度，强化监督考核。为了形成企业良好的工作氛围，员工良好的工作习惯，我局（营销部）在原有的规章制度上进行了进一步的.修改完善，建立健全了责任到部门，内部考核细则细化到个人，考核结果与工资奖金直接挂钩的企业员工考核制度，编集成册，发放到人，并严格按细则要求加强对各项制度及任务完成情况的监督考核力度，。同时，成立了考评领导小组，小组条块结合，分工明确，每月根据考核细则对各部门进行常规性或突击性的检查，发现问题，严格扣分，决不留情。并将每月的考核情况在职工大会上进行通报讲评，使各项规章制度落实到实处，较好地起到了奖勤罚懒、奖优罚劣的作用，促进了员工责任意识和效率意识的提高，增强全体员工的工作自觉性。为企业的持续发展提供了秩序保障。

另外，单位还注重人力资源的梯级培养，给素质较高的年轻人压担子，勤督促，严要求，使其自我加压，自我约束.能尽快适应岗位需要，进入角色。今年机关党支部又将一名积极要求进步、工作能力强的入党积极分子吸收到组织中来，为单位的可持续发展提供人力资本支持。

二、以规范经营为工作重点，不断提高网络运行质量，保持销售平稳、结构优化、效益增长的良好发展态势。

1.提高认识，规范经营，严格自查自纠，坚决杜绝卷烟体外循环现象的发生。随着国家局、省局对规范经营、治理卷烟体外循环工作的逐步深入，我们深刻认识到这是关系到烟草行业生存和发展的“饭碗工程”，必须按照规定狠抓落实。在不断调优结构、尽量满足辖区内经营户需求、努力提高企业效益的同时，我们对今年的卷烟规范经营方面存在的问题进行了认真的自查自纠，加强了对销售人员的培训，在思想上高度重视，不断规范卷烟经营行为，认真按照上级有关部门的规定做好卷烟销售工作。

2.整合营销，优化结构，实现三个转变。

一是经济增长方式实现了由数量效益型向结构效益型的转变。表现在低档卷烟不能满足供应的情况下，积极引导消费，利用有限的紧俏烟资源，科学投放，加强对终端市场的调控。同时，在卷烟购进上一至三类卷烟比例明显上升。今年共购进一至三类卷烟3677大箱。此外省外名优卷烟的市场培育和销售力度也有所加强。今年共销售省外名优卷烟163箱；增加89箱，元。

二是信息化建设实现了由功能单一型向信息共享型转变。以电话订货为契机，在信息化建设方面取得较快发展，卷烟分销与专卖管理系统软件的成功运行，达到了信息集中管理的目的，实现了物流、商流、资金流、信息流的实时共享，使经营工作和专卖管理实现了“一网通”。为专销结合及客户关系管理向纵深发展提供了技术支持。

三是管理方式实现了由被动接受向主动思考的转变。在新旧模式交替的关键时刻，在电话订货的运行、货源的分配、三员的沟通、客户经理职能的发挥等方面，积极出主意、想办法，超前性地开展工作，进行有益的探索，比如为配合客户经理职能的转变，我们自行设计印制了《客户工作日志》、《经营户信息采集表》等三种表格，取得了良好的效果。

4.不断加强客户服务职能，力争实现“三员”有机结合、无缝对接，构成完整的客户服务管理系统，增强服务的针对性和时效性，不断提高客户的满意程度。

一是充分发挥呼叫中心在客户关系管理中的火车头作用。我们在强化电话订货员普通话培训的基础上，制定了一套服务规范用语，让广大的卷烟零售户在温馨、和谐的气氛中完成卷烟的订购工作。

二是利用客户服务热线架起与客户的“连心桥”。目前我们所接办的热线电话向客户提供申告、投诉等多项服务，基本满足了客户的需求，受到广大卷烟零售户的好评。不但扩展了监督的主体范围，也必将推动整个营销工作的规范化，理顺销售的业务流程。下一步我们计划要在服务热线电话接办的规范上下工夫，使之制度化、程序化，在零售户与烟草企业之间架起一座沟通的桥梁。

三是寓服务于网建工作之中。我营销部当前进行的一系列网建改革，是按照国家局提出的“电话订货，网上配货，电子结算，现代物流”的目标和要求进行的。在网络建设的过程中，我们把服务贯穿到全过程，不搞形式，不走过场，扎扎实实地做好各项基础性工作，把服务顾客的意识放在首位，提高客户的满意度，夯实网建基础，使卷烟销售网络真正经得起时间和开放的考验。

四是制定了客户经理考核办法，督促他们加强与零售户的感情联系，帮助零售户进行市场分析和市场预测，引导他们销售卷烟和调整结构，从而使零售户的利益得到保障。同时，我们还针对客户的规模、性格及家庭情况，开展差异化、个性化服务。对社会弱势群体，我们常常让客户经理上门了解需求，帮助其解决实际困难。这样既提高了工作效率，又体现了我们的“便民”思想。

**烟草站工作总结报告篇八**

今年，我局(营销部)在市局(公司)、县委、县政府的正确领导下，在各有关部门的大力支持配合下，始终遵循“以规范促发展，以服务增效益”的企业理念，以“四个一流”和“两个不坏”为目标，以规范经营为工作重心，狠抓结构调整，企业效益持续、稳定地提升，较好地完成了今年工作任务。

几项主要经济指标完成情况

2.销售卷烟7266.9箱，较上年同期增加339箱，增长4.89;实现销售收入6755.82万元，同比增加1172.82万元，增长21.01。

3.今年实现毛利1298.42万元，较上年同期934.3万元增加364.12万元，增长38.97;综合毛利率为19.24，与去年同期16.73相比增长2.51个百分点;单箱毛利为1786.76元，与去年同期1348.6元相比，增加438.16元，增长32.49。

回顾半年来的工作，我们主要是从以下几个方面努力的：

一、进一步维护组织结构调整成果，注重学习，加强培训，强化监督，全力创建学习型企业，保障持续、健康、稳定发展。 为全面落实国家局“深化改革、推动重组、走向联合、共同发展”的主要任务，今年我局在正式取消县级公司法人资格，成立营销部以来，局(营销部)党组高度重视，多次召开会议进行研究、及时调整思路、研究对策和办法，并以此为契机，加强对局(营销部)人力资源的整合，利用召开会议、专题讨论、个别谈心等形式，完善和加强对月工作任务完成的考核，进一步增强全体员工危机意识、责任意识和效率意识，以饱满的热情投入到工作中去，确保“人心不散、步子不减”。因此，半年来，单位干部职工情绪稳定，始终保持敬业爱岗、兢兢业业的精神风貌。

以人为本抓党员干部职工的思想教育。一是分层次及时传达、学习上级纪检监察会议精神;二是狠抓党员干部的职业素质教育，包括发放一些相关的书籍、组织专题党课教育等;三是注重正反事例的宣讲，重点收集了行业内发生的部分案例在局务会、党务会和职工大会上讲解;四是经常性地开展党纪规章制度的学习。5月初组织全体员工学习了“身边先进党员”感人事迹，并开展认真讨论，增强了员工的成才意识，掀起一股学先争先赶先的竞争热潮，使员工深刻体会到先进模范人物既可敬可爱，又可学可比。全体干部职工政治素养的不断提高，为我局(营销部)顺利完成今年经济指标任务提供了有力的思想保障。

持续加强对员工业务技能的培训。今年，我们开支几千元购买营销、管理类书籍发给全体员工，利用双休日对员工进行客户关系管理、卷烟营销、专卖管理等方面的培训，并结合工作中的实际案例进行讲解，使之融会贯通。并推行痕迹管理，要求职工每天填写工作日志，在工作中发现问题，用所学的知识去解决问题。认真组织职业技能鉴定的申报工作，鼓励和支持员工参加学习，提高素质。同时，通过政策、经济形势教育，市场环境分析，营销工作点评等多种形式的交流学习，使全员综合素质有了一定的提高。

不断完善单位内部管理制度，强化监督考核。为了形成企业良好的工作氛围，员工良好的工作习惯，我局(营销部)在原有的规章制度上进行了进一步的修改完善，建立健全了责任到部门，内部考核细则细化到个人，考核结果与工资奖金直接挂钩的企业员工考核制度，编集成册，发放到人，并严格按细则要求加强对各项制度及任务完成情况的监督考核力度，。同时，成立了考评领导小组，小组条块结合，分工明确，每月根据考核细则对各部门进行常规性或突击性的检查，发现问题，严格扣分，决不留情。并将每月的考核情况在职工大会上进行通报讲评，使各项规章制度落实到实处，较好地起到了奖勤罚懒、奖优罚劣的作用，促进了员工责任意识和效率意识的提高，增强全体员工的工作自觉性。为企业的持续发展提供了秩序保障。

另外，单位还注重人力资源的梯级培养，给素质较高的年轻人压担子，勤督促，严要求，使其自我加压，自我约束.能尽快适应岗位需要，进入角色。今年机关党支部又将一名积极要求进步、工作能力强的入党积极分子吸收到组织中来，为单位的可持续发展提供人力资本支持。

二、以规范经营为工作重点，不断提高网络运行质量，保持销售平稳、结构优化、效益增长的良好发展态势。

1.提高认识，规范经营，严格自查自纠，坚决杜绝卷烟体外循环现象的发生。随着国家局、省局对规范经营、治理卷烟体外循环工作的逐步深入，我们深刻认识到这是关系到烟草行业生存和发展的“饭碗工程”，必须按照规定狠抓落实。在不断调优结构、尽量满足辖区内经营户需求、努力提高企业效益的同时，我们对今年的卷烟规范经营方面存在的问题进行了认真的自查自纠，加强了对销售人员的培训，在思想上高度重视，不断规范卷烟经营行为，认真按照上级有关部门的规定做好卷烟销售工作。

2.整合营销，优化结构，实现三个转变。

一是经济增长方式实现了由数量效益型向结构效益型的转变。表现在低档卷烟不能满足供应的情况下，积极引导消费，利用有限的紧俏烟资源，科学投放，加强对终端市场的调控。同时，在卷烟购进上一至三类卷烟比例明显上升。今年共购进一至三类卷烟3677大箱。此外省外名优卷烟的市场培育和销售力度也有所加强。今年共销售省外名优卷烟163箱;增加89箱，销售毛利同比增长12.4万元。

二是信息化建设实现了由功能单一型向信息共享型转变。以电话订货为契机，在信息化建设方面取得较快发展，卷烟分销与专卖管理系统软件的成功运行，达到了信息集中管理的目的，实现了物流、商流、资金流、信息流的实时共享，使经营工作和专卖管理实现了“一网通”。为专销结合及客户关系管理向纵深发展提供了技术支持。

三是管理方式实现了由被动接受向主动思考的转变。在新旧模式交替的关键时刻，在电话订货的运行、货源的分配、三员的沟通、客户经理职能的发挥等方面，积极出主意、想办法，超前性地开展工作，进行有益的探索，比如为配合客户经理职能的转变，我们自行设计印制了《客户工作日志》、《经营户信息采集表》等三种表格，取得了良好的效果。

4.不断加强客户服务职能，力争实现“三员”有机结合、无缝对接，构成完整的客户服务管理系统，增强服务的针对性和时效性，不断提高客户的满意程度。

一是充分发挥呼叫中心在客户关系管理中的火车头作用。我们在强化电话订货员普通话培训的基础上，制定了一套服务规范用语，让广大的卷烟零售户在温馨、和谐的气氛中完成卷烟的订购工作。

二是利用客户服务热线架起与客户的“连心桥”。目前我们所接办的热线电话向客户提供申告、投诉等多项服务，基本满足了客户的需求，受到广大卷烟零售户的好评。不但扩展了监督的主体范围，也必将推动整个营销工作的规范化，理顺销售的业务流程。下一步我们计划要在服务热线电话接办的规范上下工夫，使之制度化、程序化，在零售户与烟草企业之间架起一座沟通的桥梁。

三是寓服务于网建工作之中。我营销部当前进行的一系列网建改革，是按照国家局提出的“电话订货，网上配货，电子结算，现代物流”的目标和要求进行的。在网络建设的过程中，我们把服务贯穿到全过程，不搞形式，不走过场，扎扎实实地做好各项基础性工作，把服务顾客的意识放在首位，提高客户的满意度，夯实网建基础，使卷烟销售网络真正经得起时间和开放的考验。

四是制定了客户经理考核办法，督促他们加强与零售户的感情联系，帮助零售户进行市场分析和市场预测，引导他们销售卷烟和调整结构，从而使零售户的利益得到保障。同时，我们还针对客户的规模、性格及家庭情况，开展差异化、个性化服务。对社会弱势群体，我们常常让客户经理上门了解需求，帮助其解决实际困难。这样既提高了工作效率，又体现了我们的“便民”思想。

三、严格监控，强化管理，创造良好的经营环境

今年今年，我局的专卖管理工作以规范经营、治理卷烟体外循环为重点，为提升辖区市场卷烟净化率做了大量艰苦细致的工作，主要体现在以下四个方面：

1.增强服务意识，加强法律宣传，优化执法环境。利用“3.15”消费者权益保护日和“4.25”送法律下乡活动，发放宣传资料3000余份，制作板报、悬挂宣传横幅、开展假冒卷烟识别咨询以及日常的检查走访，加强对与烟草相关的法律法规的宣传，使经营户和消费者《烟草专卖法》有了进一步的了解;同时加强专卖自身形象建设，通过学习《行政许可法》及相关法律条文，进一步改进工作方法，寓管理于服务之中，积极寻求其他部门的配合，为其他各项工作的顺利完成创造出良好的执法环境。

2.认真开展卷烟体外循环的专项治理工作，切实规范经营行为。认真落实国家局和省、市局的会议精神，强化内部运行机制管理，加强内部卷烟销售、规范管理，专卖内勤员每日通过卷烟营销网络对每个客户经理的销售与专卖管理工作进行监督管理，对于出现的不规范行为，发现一例严惩一例。另外，专卖检查人员坚持每日对辖区市场进行检查。特别是在春节期间，专卖人员每天都保证了一人跟随送货车，既保证了货物、货款的安全，又对卷烟市场进行了监控。同时，我们还结合本地实际情况，协调好与相关部门的关系，建立了密切协作、互通信息、反应快速、联合行动的办案工作机制，充分发挥各自优势，紧密配合，有效地遏制了违规经营行为的反弹，维护了正常的卷烟市场经营秩序。

3.加强专销结合，着力提高辖区市场净化率。一是每月坚持召开两次专销结合会，相互通报情况，找准问题，对症下药;二是专卖与销售人员的联动考核细则进一步细化，对“三员”实行捆绑考核;三是实行了“专卖员与客户经理一一对应”的方式，对专卖管理考核细则进一步细化，明确了各片区管理责任并落实到人，有针对性地制定了从专卖分区划片、责任到人、量化考核股长到内勤管理员工作质量考核表和日常工作流程表，从市场管理、规范办案、精神文明建设、专卖综合信息内勤等方面确定目标任务，促使访销员、配送员更加重视辖区市场、专卖员更加关注辖区销量。同时，专卖人员在走访市场中对出现的不正常情况能及时掌握、结合周边价格变动等情况进行综合分析，采取对违规的经营户进行不定期检查、有效监控等措施，提高了对辖区市场的监管能力。今年今年通过线人举报我们共查获两起涉案金额较大的案件，并移送司法机关追究其刑事责任。其中一起是4月份查获的无证运输案件(涉案金额6万余元)，一起是5月份在市局的支持配合下查获的销售非法生产的烟草制品案件(涉案金额达23万余元)，今年共计出动检查车辆20台次，检查执法人员150余人，查处各类违法、违章案件17起，扣押各类卷烟7473.6条，其中没收假冒烟3198.2条，罚没收入10800余元。辖区市场的净化率得到不断提高。

4.加强素质教育，专卖执法水平不断提高。我们把切实提高专卖人员的素质、规范执法行为、提高执法水平作为加强烟草专卖管理的首要任务来抓。组织全体专卖人员深入学习了《烟草专卖文明执法行为规范》，并将其与《行政许可法》结合起来，认真分析当前在专卖执法中存在的问题和不足，进一步转变执法观念和工作作风。同时制定了《管理服务诚信公约》，根据烟草专卖法律法规和服务管理体系建立了一套诚信等级考核体系，专卖部门根据这套体系在日常检查和服务中如实记录经营户的相关信息，采取记分的方式按月对经营户进行诚信等级评定，充分调动了经营户自觉守法的积极性。

四、严格整顿，安保工作警钟长鸣

1.领导高度重视，时刻强化安全意识。无论大、小会议，局(营销部)党组总是反复强调“安全管理无小事”，坚决杜绝麻痹大意和侥幸心理，反复叮嘱全体员工时刻注意货款、车辆、人身等安全，发现隐患及时处理。单位今年内没有发生任何安全责任事故，较好地保障了单位效益。

2.认真开展落实专项整顿工作。五月份，为认真落实省局(公司)两个专项整顿工作，进行了认真的自查自纠，对存在安全隐患的一律整改。针对出租门店线路混乱、私自乱接电线的问题，加强对其的检查管理，令其限期整改，尤其是对维修家电门面的氧气、液化气使用加强了管理。

3.加大检查监督力度，防止各类事故发生。坚持每月对配送分部进行一次不定期的综合检查和目标考核。主要包括配送资金核对、车辆行车登记等。在检查中严格把关，认真核对并做到善于发现问题。对发现不按程序存款、手续缺失以及未按规定时间转款的，一律按照规定给予相应的处罚，决不姑息。从而进一步及早杜绝了事故的苗头，保障了货款资金及时、安全回笼，防止了各类交通事故的发生。

五、后勤保障工作有条不紊，围绕中心工作紧密展开。

1.顺利通过20xx年档案工作检查。今年，我们完成了对上一年档案的归档工作，并顺利通过了相关部门的检查，因整洁、完备和准确受到检查组的好评。

2.完善报账制度，加强费用管理。财务上完成好了各项日常工作，按时向国税、地税部门上缴各项税利。严格依照报账制度，对原始发票认真审核，以“该报的一分也不少，不该报的一分也不报”的原则，严把资金关口，确保营销部财经秩序的稳定有序。

3.热忱服务，为职工解除后顾之忧。生活服务中心始终遵循“全心全意为职工服务”这一原则，想职工之所想，为单位职工提供优质的生活服务。一日三餐准备清洁可口的工作餐，及时为职工准备了防暑降温用品，保持整洁优美的工作与生活环境等等细致入微的工作，为全体员工解除了工作上的后顾之忧，安居乐业。

六、仍需努力的方面

1.员工综合素质相对滞后，有待提高;

2.对员工所投入的教育和培训力度不够;

3.内部绩效管理机制不够健全。

总之，今年通过全体员工的艰苦努力，我们基本上完成了既定的目标，但仍要针对不足之处继续努力，着力改进，使今年效益更上一层楼。

**烟草站工作总结报告篇九**

在上级局(分公司)、镇党委政府的正确领导及烟站全体职工共同努力下，以党的会议精神为指导，紧紧围绕烟草系统开展的“节奏要快、标准要高、工作要实、状态要好”的工作作风，使今年的烟叶生产及收购取得了较好的成绩，现将这一年来的工作总结如下：

xx烟叶工作站辖xxx镇和xx镇，万人口亩耕地，是以果树和花生为主要农作物的乡镇，同时也拥有比较好的黄烟种植环境和基础，种植黄烟1454亩，其中xx镇1354亩xx镇150亩，收购量近40万斤，今年我站共有19个种烟村，77户种烟农户，种植面积由的亩增加到亩，其中上等烟公斤，中等烟公斤，上中等烟比例为%;均价由的元提高为元,亩产值由的元增加为元,比去年增加了元，亩产量由去年的公斤增加为公斤，取得了有史以来的好收成。是近几年来，收购量最大、交货率最好、均价最高、老百姓最满意的一年。

1、大棚育苗。专业化管理，今年我们从大棚育苗开始狠抓优良品种的推广，以云烟85、k326为主中烟100、cf90nf为辅，在落实病虫害防治措施为重点的基础上，及时足量的培育出了无病壮苗，为烟叶生产奠定了良好的基础。

2、推迟移栽时间、避开长期低温。根据今年气候特点，适当推迟移栽期，避开低温时数，有利于烟叶留养，减轻后期病虫危害，提高烟叶内在质量和单产量，增加烟农收益。于5月12日开始大面积移栽，5月18日全面完成移栽工作，移栽时间总体推迟10天。同时做好病虫害统防统治工作，加大统防统治投入和工作力度，严格统一施用防病毒病药剂，严格实行无病壮苗带药移栽。

3、烟叶收购工作，严格执行“七条要求”和“五条纪律”。8月26日我站的烟叶收购工作全面展开。今年我站的.收购工作关键环节是入户预检的工作。对入户预检人员和定级人员都进行了严格、标准的培训，制定和严格执行入户预级人员、定级人员相关管理考核措施。

在收购期间还指定技术员到烟农家中进行入户预检工作的监督和督促。掌握好今年的收购标准，领会和贯穿上级领导的收购要求;做好验证岗，当天收购的烟叶务必当天打包完毕;团结一致，以身作则，不得与烟农有任何纠纷现象发生，全心全力为烟农服务，随时接受领导和烟农的监督;做好安全防范工作，每天按时关闭门窗，检查灭火器时候正常，确保人身、财产安全;抓好质量关，统一收购标准，在历次烟叶质量检查中都取得了较好成绩。

4、加大培训力度，提高技术队伍和烟农素质。加强技术培训，采用“现场实作”的方式加大对烟辅员、育苗管理人员、烘烤和烤房建盖指导员、预检员的培训力度。通过培训，育苗管理、整地理墒、规格化移栽、病虫害防治、新型烤房建设等综合技术得到提高。我乡今年累计举办烤烟生产技术培训16期，培训人数100余人次。

通过全站工作人员的努力和上级领导的关心支持，我站今年的收购工作于10月25日全面结束，为今年的烤烟生产工作划上了圆满的句号。但在各项生产任务当中，仍存在着不足和问题：

1、随着烤烟任务的逐年增加，新烟区的开发和新农户的增加，基础设施存在着不够用的问题。

2、技术力量不足需要进一步加大科技培训力度，提高技术员和烟农素质。技术员、仓管员、报账员等岗位的工作人员必要加强学习，加强培训力度，以来提高自身的技术水平、业务能力等综合素质和技能水平。

我站烤烟生产取得了历史性突破，各项工作成绩达到新高，借助如此的良好机会，趁势而上，提前为xx年健康持续发展烤烟产业做工作计划。

1、我们将认真总结经验，做好烟叶生产调研总结工作，深入调研辖区内种植品种的长势、长相、耐肥、抗逆性、成熟落黄、采收烘烤、产量质量等方面的综合表现，调研施肥种类和数量、今年推广应用的技术措施的效果，总结正反两方面的经验与教训，形成高质量的总结报告，为明年的生产提供参考和依据。

2、及早搞好明年生产规划，在稳定原有规模的基础上，膨胀大村、大户，发展有基础、有潜力的大村、大户，扩大种植规模，为基地单元建设创造条件。

3、搞好明年基础设施和生态村建设规划，结合现代烟草农业建设，高标准、高起点、高质量的搞好规划，突出亮点，为现代烟草农业建设提供样板。

4、继续努力为烟农提供烤烟生产各环节的技术服务、提供优质服务，尽自己最大努力真正使烟农提高技术水平、减轻劳动力，降低成本、增加收入。

回顾过去、展望未来，我站全体职工将在“立足实、争取强、注重精、要特色”的烟叶工作方针下，稳定烟叶生产规模，加快推进现代烟草农业建设，着力提高烟叶质量，以高度的责任感和使命感，以昂扬的斗志和饱满的热情，以求真务实的作风和勇争一流的精神风貌，打基础、抓规范、上水平、增后劲，奋力推进xx烟草又好又快发展，实现“一年大变样”的目标!

**烟草站工作总结报告篇十**

烟草作为我国一个非常重要而又十分特殊的产业，现阶段正面临着体制转型，不要不断完善和发展，今天本站小编给大家找来了20xx年烟草

工作总结

，希望能够帮助到大家。

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。

一、20xx年度个人感悟

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。自从进入烟草公司以来，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。

二、20xx年工作回顾和总结

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”可能会变成一套现代版的《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，不利于维护烟草形象。

(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。随着人民生浩水平提高，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。

三、本年度工作中存在的问题

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。

四、来年工作计划

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，为今后烟草的可持续发展贡献一份力量。

一元复始,万象更新。在这年末岁初的时候,我怀着十分愉悦的心情,认真地总结个人一年来的学习和工作，通过回顾，归纳为以下几个方面，向组织和同志们作一汇报。

一、努力学习，如饥似渴钻研业务知识

得不断学习，经常掌握党的路线方针、法规政策。一年来，我努力学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，学习党的xx大报告、中央经济工作会议精神，学习省、市、县的相关政策规定，并且认真地记写学习笔记3000多字。力争使自己能够较多地了解掌握党和政府的经济政策，了解烟草市场整体动态。其次是努力学习与经营有关的业务知识，尤其是市场营销方面的知识，如了解市场，掌握动态，遵重客户，热情服务，现代物流模式等。

学习方法，一是从书本上学，读原著，全面领会精神实质。二是向业务内行学习，带着工作中存在的问题向其他领导和同志们请教，通过探讨、交流的方式，达到解决问题、提高业务知识的目的。三是主动参加单位组织的集中学习，认真学习，共同讨论，探索真缔。四是通过网络系统学习，随时掌握我们行业的各种信息。

二、遵守纪律，满腔热忱地干好本职工作

纪律是干好一切工作的保证。作为烟草公司的一名职工，深知遵守纪律的重要性，因此，我坚持每天准时上下班，尽管家里上有老下有小，又家居\*城，距单位较远，天天乘车，多有不便，遇上雨雪天气和公路维修，必须提前出发，才能保证按时到岗。家庭琐事，尽量利用休息日安排妥当，非重大事项，绝不请假，一年来做到了出满勤、干满点。

工作中，团结同志，尊重领导，服从工作安排，听从领导调配，不拈轻怕重，不挑拣攀比，干啥都是工作需要，干啥都尽自己的的能力干好。作为客户经理，我的主要工作就是天天下乡，送货上门，晴天一身土，雨天两腿泥，三伏热汗流，三九冷嗖嗖，面对这些困难，我从未叫苦叫累，本着以工作为重的态度，满腔热忱地干好每一天。

三、积极主动，热情周到地为客户服务

客户是上帝，是我们的衣食父母。客户经理，每天面对的就是管片里的客户。我清楚地认识到，当客户经理，并不是去领导他们，而是要积极主动，为客户提供热情周到地服务。在很多行外人看来，烟草实行专卖，做的是独家生意，烟有车拉，送到一下，轻轻松松，无忧无虑。其实并非如此，在一个管片内，有数百客户，人上百口，形形色色，有说烟送少了，有说烟送晚了，有说外地烟卖不动，有说本地烟都给了熟人。每见一个客户，我们都必须给他们做耐心细致地解说，宣传政策，说明情况，上至国家方针，下至行业动态，远至烟草生产规划，近至几个月内的供货情况。通过融情入理地宣传动员，让客户了解行情，掌握大势，理解我们，搞好销售。

为了进一步加强合作，密切联系，互相信任，成为朋友，我经常主动与客户拉家常，嘘寒问暖，帮助他们整理货架，抹洗烟柜，象家人一样待他们，拉近我们与客户之间的距离，变购销关系为朋友关系，共同想方设法加大销售，完成任务。一年来，我们所管片区共完成销售情况如下：

经过回顾总结，深知自己在一年来的工作中还存在一些不足，一是学无止境，自己的知识还非常浅薄，还要继续努力，坚持学习，提高自己;二是工作苦累时，偶尔也发一两句牢骚，磨炼不够。在新的一年里，自己要下决心克服缺点，努力工作，争取更大的成绩。

共

2

页，当前第

1

页

1

2

**烟草站工作总结报告篇十一**

××烟草工作站在市县局（分公司）及××乡党委政府的正确领导下，在各级各部门的大力支持帮助下，全体干部职工以十七大会议精神为指针，深入贯彻落实各级烟草会议精神，积极开展“严格规范、富有效率、充满活力”以“永子文化”为动力，认真把握国家局提出的三条红线，严格遵守公司的各项规章制度，统一思想、提高认识、与时俱进、真抓实干、团结协作、牢固树立“国家利益至上、消费者利益至上”的行业共同价值观，切实“维护国家利益、消费者利益和烟农利益”的理论，增强了为企业当家作主的使命感和危机感。以饱满的激情和无私奉献的精神，投身到以“两烟”生产经营为中心的工作中来，通过全体干部职工一年来的不懈努力，完成了年初县局（分公司）下达的各项目标任务。

××乡是一个典型的山区农业乡，人口多，土地少，产业单一，茶叶产业与烤烟产业争土地争劳动力是制约××烤烟发展的瓶径。××烟草工作站现有干部职工6人下设一个卷烟销售网点和两个烤烟收购点。县委政府下达给××烤烟任务是：完成指令性收购产量8000担，综合合格率85以上，完成卷烟销售3950件。实际我站完成的情况是：收购烤烟8000担，比上年增加160担，完成计划数的100，上等烟54。53，比上年提高5。44个百分点，产值6427519。94元，中上等烟比例达94。46，比上年增加12。21个百分点，均价16。07元/公斤，比上年提高2。69元，亩产量151。17公斤，亩产值2429。15元。销售卷烟3950件，比上年增加100件，圆满的完成了各项任务目标。

（一）、烤烟生产情况

1、正确认识和分析的烤烟生产收购形势，加大政策宣传力度。

今年的烤烟生产是能否实现跨越性发展的一年，年初县委政府下达给××乡8000担指令性任务，对于××乡烤烟产业来讲，任务十分艰巨，烟站全体干部职工统一思想、提高认识、充分认识到烤烟产业是公司发展的基础，产业稳、行业才能稳，烤烟产业是我们赖以生存的根本，是不能丢，并且丢不起的。并且全体干部职工都深知，××烤烟产业的发展如逆水行舟，不进则退，坐等观望不如埋头苦干、大干，干好才有希望，发展烤烟产业不能只寄托在政府部门，更应该是我们职能部门的事。从而加大了发展烤烟种植宣传的力度，作了大量宣传，全站共出动100人次，召开20多场1200人次宣传发动会，对今年烤烟政策、价格、形势作了详细些分析宣传，并在宣传中讲解一些烤烟生产科技知识，号召全乡烟农“向投入要效益，向管理要质量”，改变过去重栽轻管，数量效益形模式，通过不同方式的宣传发动，全乡落实烤烟种植面积4000亩。

2、加大科技推广普及力度，实施好科技兴烟战略，全面实施《××烤烟综合标准》技术目标，确保烟叶等级质量的提高。，我站的烤烟生产收购任务能够完成，是得力于分公司及乡党委政府的正确领导，在全体干部职工、辅导员齐心协力、真抓实干、求真务实的结果，得余以大力推广烤烟生产的科技措施。烤烟等级质量的提高，科技措施是前提，增加投入是保障，在今年的烤烟生产过程中，我站主要抓了以下几方面工作：

（1）、转变观念，提高服务意识，充分发挥烟站职能部门作用，当好烟农生产技术顾问，从发动落实面积开始到，烤烟收购前期，全站3个技术员8个烤烟辅导员，全部下村入社，帮助指导好各个生产环节的技术要点。

（2）、因地制宜，选用优良品种，结合××土壤、气候、雨水的特点，按各种烟村社选用云85优良品种，杜绝使用劣杂品种。

（3）、集中育苗，分户投劳，统一管理，实现漂浮育苗全部商品化，全乡漂浮育苗设点22个，大棚2个，涉及种烟村7个。全部实行四次剪叶，状苗率达95。5，实际移栽株数560多万株，达到了足壮的要求。

（4）、集中精力抓好预整地工作，抓好移栽的节令是保证烟株的整个生育期在最适宜的环境条件下完成生长，全乡的预整地于4月25日前全面结束，并且做到“深耕细耙、统一规划、合理开墒、合理用好农家肥、施好中层肥”。保证整个大田移栽在极短的最佳节令完成。

（5）、百分之百推行薄膜覆盖，充分利用薄膜保温，保湿作用，全乡共供薄膜18。885吨。

（6）、全面实行测土配方施肥，全乡无偿配供27吨生石灰进行土壤改良，结合××山地的土壤情况，改变了肥料配比方案，增加农家肥的用量，专用肥由往年的60公斤/亩，减致50公斤/亩，硝酸钾由原来15公斤/亩减致10公斤/亩，全乡共供专用肥230。6吨。硝酸钾39。98吨。

（7）、抓住节令适时移栽，坚持规范化移栽，严把移栽质量关，严格按“120×50×25”“宽行窄株”的规格移栽，全面推行“定位打孔、带水带肥、干土覆盖”的新技术，根据今年气候特殊，前期干旱的特点，坡地、梯地要求等高线开墒，行向与地块方相截，有利于保湿，增加烟株生长的通风透光能力，并且配合乡党委政府发动烟农在4月30日前结束大田移栽。

（8）、狠抓大田中后期管理工作，100完成揭膜培土，俗话说“三分种七分管”“烟苗一下地、管字就上码”，烟站技术人员、辅导员住村入户作宣传指导，强调烤烟中后期管理的重要性。由于今年气候特殊，不少烟苗在移栽后几天便干死，××烟站技术员把查塘补缺和施追肥苗肥作为移栽时重心工作来抓，全面推行追施硝酸钾，要求烟农在移栽后5—7天用氮钾肥兑水浇施，其次把揭膜培土技术作为重点进行推广，全乡4000亩烤烟100全部揭膜培土。全乡烤烟中后期管理基本实现了“沟无积水、墒无杂草、顶无烟花、腰无烟杈”的技术管理要求，为全乡完成收购任务，优质高产打下坚实基础。

（9）、抓好病虫害综合防治工作。我们坚持“预防为主，综合防治”的原则，每个专业合作社设立一个预测预报点，一个植保综合防治队，指导好全乡病虫害防治工作，及时进行统防统治、交替用药，严把用量，最大限度的降低病虫害造成的损失。

（10）、全面推行“三段式烘烤”，狠抓烟叶烘烤质量，在6月中旬指导全乡全面进行烤房修缮工作，到6月底五群大烤房群设备安装、调试结束，可以进行烘烤，指导烟农做好烟叶烘烤工作，针对往年出现烟农“抢采、抢烤”现象，推行“烟叶准采证”制度，由挂村社领导、辅导员分别到农户家、烟地实地查看是否可以采烤后才发给“准采证”做到，下部叶适当抢烤，中部叶成熟再烤，上部叶充分成熟一次性烘烤。杜绝往年“抢烤、抢采”的做法，在烘烤上，分别指导“三段式”烘烤的技术要点，狠抓烟叶烘烤质量，从而保证了全乡的中上等烟比例的提高。

（二）、精心组织，加强协调，强化内部管理搞好收购工作

××烟站能全面完成收购任务，得力于上级公司及当地党委政府的正确领导，在于全站干部职工齐心努力，周密组织、真抓实干、求真务实，在于烟站的协调管理，烟叶收购是烤烟生产的最后一项工作，也是热点、难点较为集中的一项工作，如何兼顾“三者利益”，充分调动烟农种烟积极性至关重要，继县委、政府烤烟收购工作会议后，烟站就组织干部职工认真学习会议精神，传达县局（公司）指示要求，始终按照公司提出的“坚持标准、合同收购、周密组织、稳中求进、善始善终”的原则，组织烤烟收购工作，并在收购中重点抓了以下几点工作。

1、认真组织落实好预检预定级培训，7月中旬，烟站就对全乡预检员和收购人员、乡村工作队员、技术员共计150人进行了为期3天培训，主要学习烤烟国标等级理论和实物大样，并通过考试合格后发给上岗证，使全乡烤烟工作队员、预检员、辅导员加深对所收购等级的印象，并要求挂社责任人、预检员、驻村入社搞好烟农分级扎把培训，共召开培训会50余场次，培训烟农20xx多人次，并且要求做到边收购边指导。

2、全面严格预检预约预定级制，提高烟叶把内纯度和改善烟叶收购秩序，实行预检预定级制是提高烟农分级扎把水平、提高等级合格率、提高效益的有效措施。今年是实行预检预约预定级推行的`第三年，同样是今年收购工作的重点、难点。为了使该项工作顺利推行，首先我站认真组织要求预检员预检烟叶预定级的做法要求，明确预检员的目地任务，其次，加强预检员的监督管理，要求每个预检员每个月每5天必须回到烟站的收购点，汇报前4天工作情况，并由点长向其反馈收购情况，并针对其存在问题进行安排部署，最后切实加强实行“退货罚金制”，要求每退一次货扣预检员工资20元，挂村领导责任人20元，烟农20元，增强各责任人责任心，促使他们把不合格烟叶一次性控制在烟农手中不带到烟站，并且按照各村的估产总数，把每个预检员当天应预检的数量进行细化，上、下浮动控制在10以内，从而稳定当日的进库数，通过预检预约预定级制的推行，使所收购的烟叶把内纯度有了提高，水分超限烟叶、霉变烟叶三混烟叶基本杜绝在站内出现，为收购进度、收购验级水平打下基础，在全站两个点收购过程中烟叶收购水平基本平衡，收购工作顺利进行，实现了烟叶优质优价的目的。

3、加强管理，搞好收购，为确保收购顺利进行，我站在加强管理上狠下功夫并制定下发《××烟站烟叶预检及收购管理办法》，印发到所有收购人员人手一册，加强学习，做到制度管人，二是和每个收购人员签订廉洁责任书，要求必须做到廉洁奉公，公平公正，不压级压价，也不抬级抬价，严格执行收购水平标准，三是设立收购监督台，充分发挥干部群众的监督作用，减少人情烟、关系烟等违纪违法现象发生，四是进一步完善技术辅导员责任制，制定和完善考核办法，使其树立主人翁思想参与管理。遵守各项规章制度，起到带好头、做表率、树形象作用，使其成为烟叶生产技术骨干队伍，五是对全体收购人员实行工资奖惩制度，在收购期间视其工作优劣进行奖惩。六、要求所有收购人员严格执行国家局提出的“七条要求”“五条纪律”。切实做到“国家利益至上、烟农利益至上”通过以上措施加强管理，使收购人员有约束和压力，同时也通过政治思想教育，使他们树立公平公正的思想，提高了他们思想认识。使我站的收购工作取得以坚持标准，平稳收购，圆满的完成了收购工作。

（三）、卷烟销售工作

卷烟销售历来都是基层烟站的重点，难点，特别今年公司实行卷烟“大访销、大配送”、“电话订货、网上配送、电子结算、现代物流”第三年，在无模式、无经验的情况下，为了配合搞好此项工作，我站始终遵循县局公司有关规定，首先对整个××乡市场进行了分析摸底，并作了相关政策宣传解释，建立起完整的客户档案，做到销售对象心中有数，结合公司卷烟销售的各种量化考核制定了相应的管理办法，成立了由站长为组长的卷烟销售小组，出台有关奖惩办法，对客户经理、员的服务质量作出明确规定。做到服务到位，品牌多样化、合理化，能满足不同层次人的需求。并且严格按公司提出的，不异地销售，不卖大户。通过加强管理，改善服务态度，积极协调，多方努力。到目前为止，共销售卷烟3950件，完成任务100。

（四）、财务工作情况

随着“两烟”生产规模的不断扩大，生产经营的规范化要求越来越高，各种管理规章制度也越来越健全，在思想政治学习方面，我们主要采取集中学习的形式，认真贯彻学习重要思想以及党的十六届四中全会精神，开展解放思想的讨论学习，牢固树立科学发展观、正确政绩观、马克思主义群众观，结合自身岗位，对“为企业带来的多还是从企业带走的多”进行讨论反思，通过学习，进一步增强了岗位的危机感、主人翁责任感以及工作的紧迫感。在业务学习方面，主要是积极参加公司组织的各种业务培训学习和自学各种会计知识，不断提高业务水平，以适应生产经营的发展需要。

1、进一步加强各项费用的开支管理，规范财务活动，提高管理水平，对各项考核费用实行节约归公，超支自负的考核管理办法，进一步的加强内部管理、核算，来达到降费增效的目的。

2、进一步加强和落实会计基础工作。贯彻国家局“一要改革，二要规范，三要创新”的行业发展要求，加强对发票的管理，原始凭证一律不得刮擦挖补，记帐规范，原始会计资料及时归档。

3、及时、准确的收集和提供各种财务数据。

4、烤烟收购前做好收购资金计划，收购期间对各收购点所需的收购资金根据收购量、收购金额大小按计划审批拨付，收购结束后10天内必须将多余的收购资金收回并上划公司。

5、低值易耗品的管理。低值易耗品的购置、更新实行计划管理，需购置、更新的要写出书面申请上报公司办公室，由公司领导批准后才能购买。建立低值易耗品的盘存制度，每年进行一次全面的清查盘点工作，做到卡、物相符。

6、加强烟用物资的管理，建立健全物资的验收、发出登记制度及定期盘点制度，做到帐实相符，每月按时与公司仓库核对。

7、收购票据的管理。按要求登记好发票管理台帐，收购结束按照公司有关考核要求将发票调入、使用、作废、结存情况上报财会科，并将所涉及的各种票据装订归档。

（五）、安全保卫工作

1、认真学习，强化安全保卫工作意识，我站根据公司的要求，认真学习关于“隐患险于明火、防患胜于救灾、责任重于泰山”的指示要求，切实加强我站对安全保卫工作的认识，树立安全保卫工作重如泰山的责任感，把抓贯彻，抓落实，抓督促，抓检查作为我们的工作重点，完成了今年安全保卫工作的目标任务。

2、认真落实消防设施和器材专项治理，专人保管，不断提高自防自救能力，要求保管员要随时检查消防器材，发现损坏的及时修理，对灭火器进行严格检查，及时与保卫科联系进行补充灭火材料，积极消除隐患，充分做到“预防为主，防消结合”规范我站的管理，确保了安全。

3、认真落实社会治安综合治理工作，创造安全稳定的环境和秩序。结合我们实际，认真落实内部治安综合治理工作，一是按照“看好自己的门、管好自己的人”的要求，掌握我站的内部情况，强化防范机制，严防治安和刑事案件的发生；二是加强对各类生产、生活设施的巡视督促工作，严防治安灾害事故的发生；三是签定责任状，本着“行业管理、企业负责、谁主管、谁负责”的原则对治安灾害事件划分到点，责任到人，按谁出事谁负责的原则处理；四是强化信息工作，及时掌握单位所辖区域内人员的动态，对“×××”等的邪教势力的蔓延采取坚决措施，不让其在辖区内部有滋生之地。

4、与烤烟辅导员、收购人员及打包人员签定安全生产责任状，决不允许在工作中出现违纪违法行为，坚决和杜绝人情烟，保证烟叶收购工作公正、公平、有序的进行，一旦发生此类问题，坚决严格查处决不姑息迁就。

5、在收购期间严格监督，严格检查，防患于未然，要求在验级区内一律不准抽烟，不准有烟头出现，同时，对照明线路随时检查，打包人晚上加班时随时有人值班，严防内外勾结，盗取国家钱财，打击倒卖倒买，严格从源头上杜绝各类不安全事故的发生，若不按规定办事，严格按规定进行处罚。

我站的创安工作，在县（局）公司乡党委政府安全领导小组的领导和帮助下，在公司、派出所、工商、武装等职能部门的配合支持下，取得显著成绩，全乡卷烟市场秩序良好，全站干部职工、辅导员无一人出现不安全事故，收购期间无不安全事故发生。

在成绩面前我们不能忽视存在问题，主要表现在：

1、基础设施。一是水利条件差，抵御自然灾害的能力不足，抗旱移栽难度大；二是烤房与面积不配套，烤坏的烟叶较多；三是村社公路比较差，路面不好，给烟农按时交售带来很大的困难。

2、种烟地块轮作难度大。

3、预检预约预定级工作仍然需要进一步完善，必须采取行之有效的方法解决。

4、烟站管理考核没有到位，过分强调人性化，没有实行制度化，体现不出制度管人，在生产技术上技术员、辅导员没有指导到位，少数人员思想麻痹。特别是在烤烟收购上尤为突出。

5、发展不平衡，认识不到位，导致卷烟销售市场无法完成零售客户的需要，这既有客观原因，“四五”类低档烟货源不足，整个××乡经济生活水平低，也有主观原因，工作不够主动，专卖力度不强，市场占有率低，主观能动性差，怨天忧人。

6、少数工作人员工作方法和工作思维过于陈旧，工作漂浮，思想认识不到位，做一天和尚撞一天钟，混日子想法时时突出，工作没有计划，见子打子，整体素质低，自以为是，服务意识差，没有团结协作精神，同事之间缺乏互容性，相互推委，相互扯皮，没有危机感和责任心。

1、明年我们的奋斗目标是：全乡种植烤烟4500亩，收购烟叶10000担，产值800万元，平均单价：16。00元左右，综合合格率达85以上。

2、规范卷烟销售，力争完成销售卷烟3950件，毛利率达25以上。

3、修建大烤房群8群48座。

4、完成并点交售，全面实行封闭式收购。

5、规范化移栽，4月20日前全部预整地验收合格，4月30日前全乡移栽结束。

6、严肃合同，杜绝空合同，规范财务制度管理。

7、规范收购流程，组织好明年的收购工作。

为此，我们将按照国家局提出的，“严格规范、富有效率、充满活力”的工作方针，以十七大会议精神为指针，认清发展形势，结合我乡的实际情况，继续加大科技兴烟措施的推广，严把《××烤烟综合标准》措施的落实，进一步加强领导，统一思想，切实转变工作作风，搞好服务，努力实现“两烟”的持续发展。

**烟草站工作总结报告篇十二**

1-6月份，本区域共计销售卷烟13679箱，同比上升2.92％，实现销售收入33554万元，同比增长10.04%，实现税利9536万元，同比上升4.38％。

就具体品牌来讲，重点骨干品牌和低焦油品牌同比继续增长，但增长幅度明显减弱，上半年市场需求与供应的矛盾得到了缓解，品牌结构得到了进一步优化，品牌结构效益逐步显现，经济运行质量和效益有了进一步的提高，实现了全年高开稳走的目标。但是通过当前经济形势和最近两三个月的卷烟销售趋势分析，我们感觉下一步的卷烟销售不容乐观，受宏观经济环境影响，卷烟消费量增长趋缓，市场供需状况有别于以往年份，已经完全由供不应求转向供需平衡，滞销品牌的动销率持续创出新低，且滞销品种明显增多，大大抑制销售增长趋势。

在当前卷烟销售高基数、高效益和高增长的形势下，国内外经济形势的不确定性带来了卷烟市场环境的复杂性。我们把防范工作的具体措施落实到卷烟需求计划的确定、经济效益的预测、销售计划的落实等营销活动中，逐月细化销售指标，落实销售任务。同时，高度关注重点骨干品牌的培育市场表现，通过量、价、存等指标分析判断品牌市场走势，适时开展市场维护促进品牌平稳发展。

其次我们把握好品牌发展方向，适时调整营销策略，积极引导消费需求，努力实现市场需求与行业导向的同步。近年国家局建立了重点品牌通报制度，按季度公布重点品牌的名单，我们高度关注、积极开展对重点骨干品牌卷烟的宣传促销活动，尤其注重对新品高档名优卷烟的市场拓展工作，思想汇报专题以培养新的利润增长点。上半年对七匹狼、长白山、黄金叶、贵烟等品牌开展了一系列的市场宣传促销活动，进一步提高了重点骨干卷烟在市场的知名度、美誉度，更好地夯实了市场基础，为公司卷烟销售拓展了市场，提升了卷烟销售结构。同时在区域市场内积极开展低焦油卷烟宣传推广活动。一是强化目标考核。确定每位客户经理各片区低焦油卷烟品牌培育目标。二是对经营新品牌积极性较高的客户加大低焦油卷烟品牌规格推荐，以介绍低焦油卷烟的特点和经营特色作为重点宣传。三是通过走访市场和为零售客户站柜台等方式向零售客户、消费者大力宣传低焦油卷烟“低焦油、低危害”等优点，通过强化宣传，提高零售客户和消费者对低焦油卷烟的认知程度，提升低焦油卷烟各规格品牌的知名度和关注度。四是利用零售客户的烟柜对相关低焦油卷烟品牌规格进行重点、突出陈列，以吸引顾客的眼球，从而提高其购买力。以上措施的实施促使零售户和消费者对低焦油卷烟品牌有了多层次的关注和认同，使低焦油卷烟品牌能够尽快地为卷烟消费者所了解和接受。

最后围绕品牌培育大力开展了培育知名品牌建功立业活动。我们将建功立业活动与当前工作有机结合，确保活动开展有的放矢。尤其是深入开展“六比六看”竞赛活动，进行品牌培育“明星团队”、“明星个人”评比竞赛，以实战促进营销人员品牌培育技能的提升，保证品牌培育的成效。上半年我们组织开展了品牌知识竞赛、卷烟陈列竞赛、天价烟管理等一系列竞赛创优活动。我们还注重对卷烟零售客户进行品牌营销方面的知识培训，使他们全面掌握烟草行业品牌培育的中长期规划和培育品牌的个性特点和卖点，能够帮助他们在日常零售活动中积极做好重点培育品牌的宣传和消费引导。

1、进一步完善了客户服务体系。对现有的服务项目、服务程序、服务标准以及监督和评价体系进行全面梳理，进一步规范服务流程，确保服务工作落实到位。在服务内涵上进一步拓展，在服务内容上不断丰富，在服务标准上有效提升，在服务措施上力求务实。我分公司根据目前市场服务需求，要求营销服务人员市场走访做到“三到位”，不断提高客户服务水平，提升零售客户满意度。一是走访时间到位。严格按照135工作平台制定的走访计划走访客户，确定好走访频率和停留时间，具体到每天走访的每个客户。二是服务对象到位。客户经理要对所辖片区零售户的基本情况、经营状况、守法状况和管理办法做到了如指掌。在走访过程中，要详细了解卷烟销售、市场供需等信息，并耐心听取零售户意见和建议，认真做好走访记录，建立台帐并及时更新，做到有案可查。三是服务内容到位。定期召开专销联席会议，客户经理与市管员进一步加强信息互通，对市场反馈信息及时沟通协商，研究对策，及时解决在服务过程中的各种问题，做到“真心服务、用心服务”。同时充分利用“135”工作法平台，结合客户实际情况，找出客户经营中的薄弱之处，进而有针对性地开展卷烟上柜、品牌培育、合理库存等卷烟经营指导活动。

2、认真推广“135”工作法。“135”工作法是为一线营销人员工作开展提供的一个基本框架和操作模式。其精髓就是循环改进和完善提升。我们要求大家深刻领会“135”工作法的现实意义，掌握其精神实质，切实抓好“135”工作法的落实。为了更好地发挥客户经理“135”工作平台的功能性和实用性，我们组织全体客户经理开展了“135工作平台”知识竞赛活动。竞赛内容涵盖了“135工作平台”各模块的操作流程和操作要点，对平台内的分析、计划、实施、评估、改进几大模块的主要功能和操作方法进行全方位的测试。通过竞赛，促使客户经理加深了对“135工作法”的认知度。同时促使操作人员对该平台的各功能模块加深运用，融会贯通，为客户服务全面提升打好理论基础。

3、不断提高服务手段。为方便零售客户，使零售客户订货更加便捷，更富有效率，更有针对性，减少盲目性，我们在零售客户自愿的基础上，大力拓展和巩固较为先进的网络订货方式，使非电话订货的比例较去年继续大幅度减少。目前为止，本区域正常零售客户3817户，去掉电话订货、网上配货的客户，其它客户仅占7%不到。另外电子结算客户达到了95%以上，现代服务营销手段的持续实施有效提升了卷烟网络的运行效率和客户满意度。

4、加快提升服务对象水平。为让零售客户跟上烟草改革的发展方向，不断增强卷烟零售客户的守法经营、规范经营和诚信经营意识，使其更多地了解烟草行业改革政策，引导零售客户适应新形势下的卷烟销售模式，提高卷烟经营能力，我们于年初拟订了零售客户培训计划，结合阶段工作重点对各业态类型的零售客户有侧重有针对性地实施培训。培训内容主要包括行业政策法律法规、货源供应等级评定（业态确定）、卷烟陈列、库存管理、订单管理、品牌培育等六个方面。通过培训努力使零售客户了解烟草行业政策，知晓货源供应和等级评定，明白做好卷烟陈列，明码标价，实物出样、库存管理、订单管理的重要性，掌握品牌培育的基本技能，促进其主动自觉地配合我们做好各项工作。

5、加强零售终端建设。根据烟草改革的发展趋势，零售终端建设将是基层营销服务工作的一个发展方向。在去年组建74户标准店的基础上，我们首先形成每条拜访线路有5个左右的“六好示范户”的格局，这里面尽量以标准店客户为主，标准店客户数不足的线路用其它优质客户补充，严格按照标准店管理办法一丝不苟地完成好对此类功能终端的引导和管理，充分发挥了它们作为烟草形象阵地的作用。在此过程中，我们开展了终端示范店现场交流走访活动。

各客户经理就自已在客户中如何为客户服务进行了充分展示。通过大家的现场拜访操作和分析比对，进一步促进了客户服务的标准化，解决了当前客户经理工作指向性不强、随意性较大的问题。其次在零售客户自愿、费用自理的原则下，实施了功能终端建设的试点工作，目前已完成40户功能终端客户的选拔和培训工作，下一步将按照公司要求有序进行硬件和软件的安装，从细节出发，做好功能终端的宣传、引导和管理工作，充分发挥他们示范店和形象店的作用。

1、抓好“7s”现场管理工作。主要围绕“整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全、节约”七项展开。首先通过多种形式进行“7s”现场管理的宣传教育和培训，倡导“精益管理”的理念，使参与者了解实行“7s”现场管理的意义。其次通过直观形象的对照和横向比较，使每位参与人员从视觉的震撼和实际的感受中，增强做好工作的主动性和积极性，进而持续全面改进工作。最后对照“7s”现场管理工作标准，制定考核标准，依照标准进行检查、评比、考核、奖惩，有效地调动参与人员的积极性。

2、优化组合实行人员重组。上半年通过多方整合，我分公司将辖区16条客户经理线路调整为18条线路，同时增加了两名市场经理，在减少了客户经理服务客户数的同时，促进了客户服务工作的精细化。

3、进一步提升卷烟配送运行效率。我们围绕“成本、规范、安全”方针开展物流精细化管理，持续优化作业流程、整合配送线路，并进行弹性送货的探索，进一步加强科学化、规范化、精细化管理，全面提升物流管理运作水平。

1、加强营销队伍的培训。我们制订了详实可行的培训计划，培训的重点放在员工职业素养方面，放在感恩敬业和烟草企业精神的教育上。在员工的技能方面主要放在服务营销、品牌营销和市场营销知识的培训上。具体来讲就是以“135”工作法、“六个一管理”、“公开服务承诺”等当前工作热点为主题，组织营销人员集中充电；以品牌培育建功立业“六比六看”竞赛、岗位技能鉴定、岗位技能竞赛等活动为载体，组织营销人员集中复习；通过组织理论测试，进行品牌培育、卷烟陈列等现场模拟，进一步检验和提升培训效果。

2、高度重视等级评定，促进员工工作积极性。上半年我们根据《烟草系统客户经理等级管理办法》，对16名在职客户经理进行了等级评定。共评出高级客户经理2名，中级客户经理9名，初级客户经理5名。通过评定，进一步增强了客户经理的竞争意识，使他们充分认识了工作的不足与差距，进一步激发了广大客户经理争当全能型优秀客户经理的积极性。

下半年的工作任务仍然艰巨，我们要认真分析差距，不断拓宽工作思路，努力攻坚克难，要把20xx年的卷烟服务营销工作与建功立业活动、服务品牌提升、网上订货、135工作法推广、零售终端建设、品牌培育等工作有机结合起来，找准工作的发力点和突破口，切实将卷烟服务营销工作提高到新的水平。

**烟草站工作总结报告篇十三**

20xx年，在车间领导的正确领导和指引下，在全班员工紧密团结和奋斗下，以“规范、高效、更好”为追求目标，以人本治理为突破口，切实转变思想观念，牢固树立发展意识、竞争意识和创新意识，大力推动班组基础治理更上一个新的台阶。较为圆满地完成了厂、车间下达的各项生产任务；并能积极有序地开展各项工作，班组建设也得到提高。现将一年来主要工作述职：

二次创业初期，有许许多多需要我们思考的问题，如何有效归范生产中各种细小环节是我们当前的基本任务，需要我们首先将所预料的各种环节进行规范和部署，以便员工们有章可循，大家做到心中有数；再加上“三定”工作的有效开展，使员工们的危机感进一步增强，进一步提高各方面知识已成为车间员工的当务之急。我班在当前的形式和任务面前，必须选择一套较为符合新线的运行模式，来适应我班的经营活动，以便提高班组的各项工作。我们班班委经过几个月的不断探索和实践，总结出一套较为适合我班的运行模式。

“产品质量的体现在现场”，我们车间一向注重车间形象，现在我们车间设备增加了一倍以上，搞好现场治理和设备保养是新线治理工作的重要组成部分，也是产品质量得以保证的前提和基础。所以如何搞好设备维修和保养是今年工作的重点。班组根据实际情况制定了一套维护现场治理和设备保养的规章制度来规范现场治理。

一个企业的生产是否能够正常进行，取决于生产调度的合理调度，我们生产班果断服从生产调度指令，为全面完成全年的生产任务打下基础。首先，在实际生产过程中班组能够很好的协调各方面的工作，能从培养员工素质和提高工作效率两方面着手开展各项工作，并且能有效运用人力资源进行合理安排，认真组织生产，今年同期生产产量比去年增长百分之十以上；其次，班组为提高班组员工的\'综合素质，逐步将员工岗位进行轮换，让他们有机会接触和把握各岗位的操作技能，班组为他们提供岗位轮换机会，使员工们的综合素质得到进一步提高。

**烟草站工作总结报告篇十四**

今年是《行政许可法》颁布实施之年。这部法的出台，极大地规范了行政执法单位的执法行为，也对我们行政执法单位提出了更新更高的要求。而我们专卖管理工作是一项长期艰苦的工作，既要求我们有丰富的业务知识、娴熟的业务技能，又要求整个团队有团结一致的精神。因此，我们借这次《行政许可法》颁布实施的机遇，在专卖管理人员中间开展了强素质、抓规范的内部管理工作。

（一）、强化培训，实行末位淘汰制

法律、法规及业务技能培训是历年来我们一直坚持的工作之一，今年，为适应《行政许可法》实施后提出的新要求，我局在中队内部掀起了学法学技能的新高潮。并加大考核力度，实行末位淘汰制，对在考核中综合成绩处于末位者，予以辞退。为此在5月进行了为期3个多星期的各中队自行组织培训，并在月末进行了法律法规及真假烟识别考试。这次培训参训人员24人，培训形式为业余时间自由组合、自由学习，不集中培训。通过这次培训考核，辞退了2名综合成绩过低的管理人员，优化了人员组合，提高了管理人员的整体业务素质；同时，通过在培训时队员之间的互帮互助活动，提高了中队内部的凝聚力，形成了团结一致的氛围。

（二）、优化组合，实行人员重组

烟草专卖管理所成立几年来，各中队的管理人员，除了自动退出专卖管理队伍的外，其余人员一直没有变动，一直在各自所辖区域内执法，因而有的队员与卷烟零售户比较熟悉，有的甚至因相处时间比较长而关系比较好，从而出现在日常执法中不规范或或违规执法的情形。为防止这种情况的发生，在考核过后，我局借辞退人员的时机，对各中队的人员按照以老带新的原则进行了重新组合，重新分配。

（三）、规范执法，加强队伍形象建设

文明执法、规范执法一直是我们行政管理机关追求的目标之一。《行政许可法》出台后，我局立即组织专卖执法人员进行了培训，并专门参加了市法制办组织的《行政许可法》培训班。针对《行政许可法》提到的问题，如许可证收费、不予行政许可需出具决定书等，我局专卖进行了研究，并对有关问题进行了补正：7月1日起，烟草专卖零售许可证不再收费，对不予受理、不予行政许可等将出具决定书。经过一系列的努力，现在我局在许可证办理方面，已完全符合《行政许可法》的要求，我局的行政执法工作更文明、更规范了。

二、依法从严治烟，努力净化卷烟市场

（一）、抓常效管理

卷烟市场的日常管理是一项面广量大的基础工作，是我们开展一切工作的基本。基础打牢了，其他工作才能事半功倍。针对今年专卖工作出现的新情况、新问题，我局及时调整思路，以变应变，以适应新形势的需要。今年，根据上级局的工作部署，我局在全市卷烟零售户中开展了换发新许可证工作。换证工作不仅繁杂，而且因为涉及间苗工作，一些零售户有些抵制情绪，所以工作开展的比较艰难。但是专卖管理人员不畏艰难，还是一如既往的抓卷烟市场的常效管理，对a、b、c、w类零售户的检查数量、次数不减少、质量不减。

（二）、抓信息，查处大要案

（三）、抓重点，继续打击“外来违法户”

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn