# 烟草互助小组工作总结(实用80篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-01-12

*烟草互助小组工作总结1今年以来，在市局党组的正确领导下，在各科室、各单位的大力支持下，围绕市局党组的中心工作，坚持以人为本，以三项制度改革为重点课题，以文明创建和企业文化建设为主线，为今年上半年全市烟草系统完成“双过半”的奋斗目标作出了积极...*

**烟草互助小组工作总结1**

今年以来，在市局党组的正确领导下，在各科室、各单位的大力支持下，围绕市局党组的中心工作，坚持以人为本，以三项制度改革为重点课题，以文明创建和企业文化建设为主线，为今年上半年全市烟草系统完成“双过半”的奋斗目标作出了积极的努力。

三项制度的改革是年初党组确定工作思路的一大举措，为推动改革向纵深发展，我们对六大课题进行了调研：

①机关岗位职责的描述；

②内部退养制度可行性？

③面向社会公开招聘\*\*级管理人员操作办法；

④派遣用工末位淘汰的操作办法；

⑤绩效考核体系的建立及户管中队的考核办法；

⑥机构设置及人员编制等。通过这些课题的研究为党组的正确决策提供了信息，为稳步推进企业改革奠定了基础。

随着电话访销业务工作的全面展开，全市烟草系统专卖管理和卷烟销售技术水平的不断提升，急需建立一支高素质的专业技术队伍，根据市局党的工作思路，从实际需要出发立足企业的长远发展，将人才引进工作作为今年的一项头等大事来抓。经过探索已基本形成了一套规范化的招聘专业人员和副股以上的管理人员的操作程序，充分体现了面向社会公开、公平、公正性，择优录用保证了新进人员的素质，从而解决了全市烟草系统专业技术人员缺乏的问题，为企业的发展增强了后劲。今年全市烟草系统已面向社会公开招聘专业技术人员11名。其中：计算机专业人员5人，法律专业人员4人，副股级管理人员2人。目前，这11人按照劳动合同制的规定办理了手续，已陆续到岗。

今年以来，在企业经济效益整体大幅提高的同时，立足文明创建这条主线，树立了企业良好的社会形象。为实现全市烟草系统确保“省级\*\*文明单位”、争创“市级文明系统”的文明创建目标，从基础工作入手，狠抓文明创建工作，并结合烟草行业专卖专营的特点，树立企业良好的服务形象和执法形象。继市局\*\*局长、\*\*分局、\*\*\*\*专卖店分别被评为\*\*\*区“十佳诚信企业家”、“十佳文明执法单位”和“十佳文明窗口”后，今年上半年，\*\*局长和\*\*分局又被\*\*市委、市政府评为了\*\*首届“十佳诚信企业家”和“十佳文明执法单位”；市局申报“省级\*\*文明单位”的第一程已由\*\*\*区审核通过上报\*\*市委；首次申报区级文明单位的\*\*分局，已通过\*\*\*区委的评审。 \*市局和\*\*县局的市级文明单位的申报工作，要求不拖全市的后腿。企业决策民主，重大决策征求职工的意见，通过职代会让职工参与企业的管理得到了充分的体现。

今年上半年，结合\*\*烟草组建二十周年的实际，在市局办公室、工会、团支部等部门的通力配合下，在县（市）局、城区分的大力支持下，成功举办了\*\*烟草组建二十周年系列庆典活动；举办了职工运动会和文艺汇演，通过运动会上同台竟技和自编自演的文艺节目，拉近了干部职工之间的距离，活跃了企业文化生活；同时通过慰问走访活动，增强了职工的凝聚力和向心力，增强了职工的主人翁精神和集体荣誉感，增强了职工全面完成市局党组制定的全年奋斗目标的信心和决心。

作为与职工利益密切相关的职能部门，我们坚持优质服务好、把握政策制度好、思想沟通好的指导思想，如在办理养老、医疗保险、退体手续，解释政策制度等方面做到热情服务，百问不烦，不拖不压，依法办理，及时回复，把办好具体的事情同做好职工的思想政治工作紧密结合起来，及时掌握职工的思想动态，有针对性地解决职工中存在的思想问题，另一方面及时将职工的意见反馈给市局党组，为市局党组及时制定和调整工作重点提供依据。为配合市局党组开好党组民主会，六月份深入各县（市、区）局进行调研，将职工中存在的热点、难点、疑点问题反馈给局党组，为市局党组及时解决职工的困难提供了依据。

上半年经过努力工作，科室全体人员尽职尽责，虽然做了一些工作，但还存在不足之处。一是思想工作还做得不细同干部职工谈心不够，二是忙于日常事务多深入基层调研少，帮助解决困难少，这有待在今后的工作中加以改进。

下半年工作的基本思路

下半年，在围绕市局党组中心工作的前提下，政工科要突出重点抓住五项工作。

高素质的基层领导班子是企业持续、高效、健康发展的重要保证，高素质领导班子才能带出一支有战斗力的队伍，要提高全体职工的素质，首先是要领导班子的素质高。为此，要做好“六抓、一评”工作，促进基层领导班子的全面建设。一抓中心组学习；二抓班子的勤政廉洁建设；三抓班子民主集中制原则的贯彻执行；四抓班子成员的组织纪律性；五抓领导班子的监督机制；六抓领导班子后备干部的选拨工作。通过“六抓”使班子成员能自觉学习，自觉树立勤政廉洁的形象，减少个人说了算的独断专行的行为，减少和避免决策失误给企业造成不应有的损失；防止上有政策下有对策的情况发生，真正做到政令畅通，有令就行有静就止；使基层班子紧密团结在市局党组的周围，成为一线坚固的战斗堡垒。

班子建设的成效要通过鉴督机制来实现，要完善谈话、述职、群众举报等制度，同时通过干部职工评价这杆秤来称量班子设建设的最终成果。

思想政治是解决凝难化解矛盾的法宝，是我们党的最大优势，丢掉这个法宝忽略它的作用就会失去人心，就会削弱干部职工的凝聚力和向心力。为此，我们要拿起这个法宝充分发挥它的作用。具体要开展好十项活动，这十项活动是：

1.交心谈心活动；2.访贫问难活动；3.慰问走访活动；4.联谊娱乐活动：5.文化体育活动；6.问责谈话活动；7.表扬激励活动；8.结对帮助活动；9.宣传教育活动；10.参观学习活动。通过党员干部真诚之心，真诚的勾通和交流，使每个职工都心情舒畅、没有压抑感，从而对黄石烟草产生高度的认同感，对我们明天更美好而坚定信心，把这种信心化着一股无穷的力量，努力去完成每一天的任务。

培训教育是企业发展一工经常性工作，下半年当务之急，要把上半年通过调研精心制作的计划方案付与行动，一项一项地抓落实，落实到每个部门每个人。使干什么的学什么，缺什么补什么。

1.用人制度。按省局的要求建立员工内部退养制度，疏通用人渠道，推动按需设岗、竞争上岗、扩大视野面对社会招聘，实行凡进必考；推行新进人员人事代 理或劳动保障业务代理制的启动工作；进一步完善派遣人员的管理办法和末位淘汰制度，通过这项改革基本达到人才进得来、留得住、辞得掉、管得好、素质高。

2.干部制度。一是认真贯彻最近职代会通过的《\*\*烟草专卖局（公司）面向社会公开招聘\*\*级以上管理人员的暂行办法》，这一工作上半年已经进行了探索，应该说文件的出台是市局党组的正确决策和民主管理企业的初步成果，我们要把这工作落到实处，使全新的使用干部机制充满活力；二是通过调研制订\*\*级以上管理人员绩效考核办法，激励管理层管好人、能干事尽职尽责做好本职工作。

3.分配制度。要结合实际对“绩效考核”课题的调研，只有建立起完善的绩效考核体系，才能从根本上解决干多干少一个样、干好干坏一个样，彻底改变多劳不能多得的不公平的分配制度问题。通过科学的考核办法，合理的分配制度，真正起到奖勤罚懒，激发全体干部职工的积极性，使企业有序运行。

机关工作作风建设的好坏能起到导向和航标的作用，影响着企业的严格管理，俗话说上行下效就是这个道理。如何办？要做好四件事：

1.继续开展“双创”活动；

2.进行“四观”教育。即发展观、政绩观、人才观、群众观。

3.组织好外出参观培训学习活动；

4.加强鉴督和检查。

通过学习和参观教育活动，使机关干部职工开扩视野提高认识，增进勾通和理解，化解误会和隔核加强爱岗敬业守纪的自觉性，促进机关工作作风更加务实高效，工作秩序的更加规范，真正发挥司令部的指挥协调作用。

在当前企业改革的大环境下，我们深感压力大、责任大希望各位领导和同志们多给予支持和理解，我们将绝诚履行好职责为企业服好务。

**烟草互助小组工作总结2**

（一）、领导重视，认识到位。

（二）、坚持持续改进的原则，加强职业健康安全体系运转到位。

体系运行工作是一项长期性的工作，要始终如一，常抓不懈，不断完善各方面工作。我局（营销部）牢固树立贯彻执行体系标准的长久思想和持续改进的理念，通过安全检查及时发现安全管理存在的问题和潜在的隐患，不断完善体系内容，尤其是体系档案中的各种记录，检测登记等逐一完善补充，逐项落实，保持良好的运行态势。

（三）、健全制度，落实到位。

没有安全就没有我局（营销部）的今天，安全管理工作认识是前提，制度是保证。因此，我们始终把建立健全制度作为大事来抓。第一，年初，我们就着手制定了《20xx年安全保卫工作计划》、《20xx年职业健康安全管理目标》、《20xx年安全培训计划》、《20xx年职业健康安全管理方案》、《20xx年应急预案演练计划》等。第二，坚持“谁主管，谁负责”的原则，确定各部门主要负责人为安全工作第一责任人，逐级签订《安全工作责任书》，全面负责并落实安全保卫工作目标责任制。第三，安委会制度，每季度至少召开1次安全生产工作例会，调度分析安全生产情况，查找问题和薄弱环节，研究制定防范措施，安排部署下步工作。第四，落实应急预案制度，按照我局统一部署，从组织指挥、人员分工都制定了相应的应急预案。由于制度健全，责任到位，使安全工作逐步纳入制度化、规范化的轨道，于20xx年12月19日下午分别进行了地震应急演练、配送车辆交通事故应急演练、送货途中卷烟被盗应急演练。进一步提高我局（营销部）全体干部职工应急处置能力，强化应对各类突发事件的自救和抢救技能，全面检验应急预案的可行性、科学性及可操作性，检验急救队伍的反应能力、救援协调能力，真正能做到遇事不慌，有条不紊地做好安全预防工作，安全有效地防范各种安全事故的发生。

（四）、教育培训到位。

针对年初制定的安全培训计划，我们利用多种教育形式及时组织全体干部职工系统地学习了《^v^安全生产法》、《^v^道路交通安全法》、《^v^消防法》等法律、法规。六月份，我局邀请市交警大队宣传科于建立科长为全体驾驶员授课，提高司机的安全意识，教育司机平时注意休息，保持充沛的精力，加强道德修养，自觉遵守交通规则，不开“英雄车”，不开斗气车，不开带病车，严格执行我局（营销部）制定的机动车辆管理制度。10月27日，办公室、政工科共同召开道路交通安全培训，内容包括交通知识培训、机动车管理的有关规定和观看《道路交通安全宣传教育片》。

（五）、加大管理力度，检查到位。

由主管局长牵头、各科负责人及安全员等组成的安全检查小组不定期的进行日常检查，检查内容有：仓库、配电室、锅炉房、车辆、消防器材、安全设施及夜间值班。做到“三勤”、“三定”，严格落实值班制度。“三勤”指：“勤检查、勤保养、勤维修”、“三定”指“定点、定位、定人”。把制度的落实同利息相挂钩，对违反值班纪律的人员根据实际情况进行相应经济处罚。这些措施的实施增强了职工责任心。今年1—12月份共排查隐患10处，整改隐患10处。及时的、不定期的检查、督查，强化了由应付检查向主动自查的转变，使我局（营销部）安全管理工作的重视程度不断提高，切实做到了“警钟常鸣，常抓不懈”。

（六）、舍得花钱，投入到位。

在具体工作中，我局（营销部）领导认识到位，达成共识，特事特办，舍得花钱买“平安”。今年又新购进部分干粉灭火器、消防带等消防器材。对消防器材进行了普查及维修，做到了对消防器材谁使用，谁保养，谁维修。六月份、十二月份分别进行了换粉和维修。

（七）、重点防范到位。切实抓好“预防为主”，确保我局安全管理目标的实现，把一切不安全因素消灭在萌芽状态。

工作中我们突出了“三个重点”：1、防火，加倍警惕，常抓不懈，切实做到“防患于未然”，始终绷紧防火这根弦，坚决杜绝火灾事故的发生。2、防盗抢。针对我局（营销部）送货数量大的特点，始终把防盗抢作为大事来抓，从制度上、规范上、措施上确保万无一失。工作中，我们始终把防盗抢作为我局（营销部）安保工作的重中之重来抓，确保了国家财产的安全。3、防交通事故。针对我局（营销部）车辆多，业务繁忙的特点，我局（营销部）切实加强了道路交通安全管理。年初与驾驶员签订了《安全责任书》，突出抓好对驾驶员的安全教育，严格执行《派车单》制度，坚持驾驶员持双证上岗，严禁私自出车，严禁酒后驾车，开疲劳车和违章超车、超速、超载驾驶。加强车辆维护保养工作，按时参加年检审验，做到出车前、行车中、收车后都要对车辆进行检查。

总结一年的工作，我们深深感到安全工作“只有起点，没有终点；只有严峻，没有乐观”。一年来，我局（营销部）安全工作保持平稳态势，但与当前安全生产工作的严峻形势还很不适应，还存在不少问题：

（一）、抓安全管理工作认识上仍然不能适应新的严峻形势要求，存在观念和做法相对滞后的问题；

（二）、交通安全仍然是我们管理的难点和薄弱环节；

（三）、应急准备与响应是否经得起实践的检验；

（四）、部分监控设备老化；

（五）、安全教育不及时，效果不明显；

（六）、应急物资不能及时添加和更新。

为进一步落实省局（公司）安全工作会议精神，现结合我局（营销部）实际，在下一步工作中，认真落实安全生产责任制，以打基础、抓规范，强防范、保平稳为主要目标。就20xx年安全管理工作安排如下：

（一）继续深入开展好安全监管工作，对重点部位、重点场所、重要设备加大监督检查力度，形成各部门、各岗位的自查和组织检查相配套、相一致，实现全员参与向全员执行方向迈进。

（二）继续加大资金投入，对监控设备，巡逻仪进行更换，安全文化宣传随时更新内容。

（三）运用科学发展观理论，紧密联系安全生产工作的实际，不断发现新情况，提炼新措施，解决新问题，创造性开展工作。实现理论与实践相互检验的目标。

（四）继续深化职业健康安全管理体系建设，发挥体系的优势，运用好过程化管理，实施安全工作的“监、管、控”三位一体制。实现由全面推进向全面提升方向迈进。

（五）做好道路交通安全管理，严格落实“十条禁令”、“三证一单”（驾驶证、行驶证、行业上岗证及派车单）、“三检一记”（即出车前检查、行驶中检查、回场后检查及填写检查情况）、节假日“三交一封”（即交行驶证、行业上岗证、车辆钥匙及车辆停放封存在指定地点）制度，从中总结成功的管理经验，推进我局（营销部）车辆管理规范化，实现由经验管理逐步向过程化、标准化和科学化管理方向迈进。

（六）以提升沧烟安全文化建设为总体要求，积极营造“人的生命高于一切”的精神文化；创建“人人为安全负责”的制度文化；规范“人人保安全”的行为规范；强化“安全靠大家”的环境文化和沧烟安全工作理念的落实，固化员工“让规范成为习惯”的安全理念，实现安全工作向文化引领方向迈进。

（七）继续开展好安全教育与培训工作，有针对性的组织开展岗位安全教育、驾驶员安全培训、新进员工安全培训等，提高全体员工的业务技能和工作水平，实现安全教育培训向提升能力方向迈进。

**烟草互助小组工作总结3**

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。

**烟草互助小组工作总结4**

一、努力学习，不断提高政治理论水平和业务素质

在实践的工作中，把“实践”作为检验理论的标准，工作中的点点滴滴，使我越来越深刻地认识到在当今残酷的社会竞争中，知识更新的必要性，现实驱使着我，只有抓紧一切可以利用的时间努力学习，才能适应日趋激烈的竞争，胜任本职工作，否则，终究要被现实所淘汰。努力学习各种科学理论知识，同时，在实践中不断总结经验教训并结合本职工作，我认真学习有关国家医疗卫生政策，医疗卫生理论及技能，不断武装自己的头脑。并根据工作中实际情况，努力用理论指导实践，以客观事实为依据，解决自己在工作中遇到的问题。希望，将来回首自己所做的工作时不因碌碌无为而后悔，不因虚度时光而羞愧。

二、恪尽职守，踏实工作

(一)、在门诊，往院的诊疗工作中，我随时肩负着\_\_乡\_\_户，共\_\_千多口人及处来人口的健康。360天，天天随诊。那怕是节假日，休息日，时时应诊。不管是在任何时候，不耽误病人治疗，不推诿病人，理智诊疗。平等待人，不欺贫爱富，关心，体贴，同情每一位就诊的患者。做到合理检查、合理治疗，合理收费。在新型农村合作医疗的诊疗中，严格按照新型农村合作医疗就诊规则，开展门诊，往院的诊疗工作。

(二)、相关政策宣传及居民健康教育方面，从\_\_年新合医在我乡开展以来，本人认真学习新型农村合作医疗政策及相关新型农村合医疗会议精神与新型农村合作医疗诊疗制度，组织村医生及本院职工进行培训学习，并利用赶集、到卫生室督导检查和下村体验时间及平时诊疗工作中，以发放宣传资料等方式宣传新合医工作。以电话、现场咨询及发放资料等方式，开展居民健康教育工作。

(三)、安全生产维稳管理、新型农村合医疗管理。创造安全舒适的工作环境，是日常工作正常开展的前提，\_\_年的本院的安全生产维稳管理，本人通过职工的会议培训，使全院职工安全意识有明显提高，通过组织安全生产隐患排查，使我院的事故发生率全年为零，保证了我院日常工作正学开展。在日常的工作中注意搜集、汇总、反馈及时上报各新型农村合医疗管理方面的意见和材料，为院领导班子更好地决策，并协助管理我院及我乡的新合医及乡村一体化工作。

(四)科室管理。\_\_年本人自负责医疗科工作以来，按照分工，摆正位置，做到不越位，不离任、不超位，严格遵守职责，搞清职责，团结同志、诚恳待人，脚踏实地，忠于职守、勤奋工作。在院领导指导下，在本科室全体工作人员的支持和协助下，各项工作落实到位并扎实推进，辅助科室相互协作，使科室医疗服务工作有条不紊的开展着。通过派人进修、自我学习，集体培训等方式，使全体医务人员的诊疗知识、诊疗技能及业务水平有了明显的提高。增强了我院的诊疗报务水平。

三、存在问题

三年来，我自己努力做了一些工作，但是还存在着不少不足之处，有些是急待解决、不容忽视的问题，在自己主观思想上希望多深入多了解和全面掌握情况，在工作中也努力争取去做，在某种程度上给自己和工作造成了不利的影响，在今后需要也必须注意和克服;在工作方法上还需要更加扎实，更加细致，把原则性和灵活性很好地结合起来，提高工作质量;。在工作中，我时常感到能力和知识的欠缺，需要进一步提高各种业务素质和理论水平，提高文字水平和综合素质，使自己圆满出色地完成本职工作;有时工作方法欠妥当，考虑欠周到，在这里我向领导和同志们道个歉，希望有不到之处给予原谅。三年来，我认为自己从思想认识上、业务及理论知识上有了明显提高，这些进步是全局新老同志们对我极大的支持和帮助的结果，从老同志身上我学到了吃苦耐劳的敬业精神，从充满活力的新同志身上也增添了我积极努力、奋发向上、勤奋工作的信心和力量。

**烟草互助小组工作总结5**

年，市局（公司）在省局（公司）党组和市委、市政府的正确领导下，紧紧围绕“卷烟上水平”的中心任务，按照“转方式，上水平，争一流”的总体要求，量化目标、细化措施，强化领导，以实施“四项发展战略”为抓手，提升文化软实力，强化发展硬道理，在“十二五”开局之年迈出了坚实的步伐。现将一年来的工作总结如下：

（三）构建严格规范新格局，提高规范管理水平。一是深入开展严格规范专项整治活动。认真贯彻落实省局（公司）党组理论学习会精神，按照“领导抓、抓领导”的要求，以卷烟经营、物资采购、工程投资、宣传促销和办事公开民主管理为重点，以自查自纠和复查为主要方式，以强化领导、责任、考核、纪律为保障，通过自查、复查，查找问题、整改提高，全面提升规范管理水平。二是强化内部专卖管理监督。采取市场巡查和暗访的形式，全面掌握卷烟市场经营状况。组织开展规范卷烟经营自查和自纠，对集团消费、涉案物品监督管理、卷烟促销进行专项检查，定期对重点品牌销售情况进行分析，对销售异常情况进行预警。三着力提升内控管理水平。认真落实全面预算管理，狠抓资产、资金规范管理，深入开展“小金库”专项治理。市局（公司）被省审计厅评为“全省内部审计先进单位”，主要负责人被评为全省“重视支持企业内部审计工作领导”。四是强化廉政建设，全面提升政风行风建设水平。坚持惩防体系建设“更加注重预防、更加注重治本”的原则，全面开展“效能监察年”活动，重点围绕市局（公司）党委重大决策部署，“三重一大”决策制度执行、工程项目建设监督、采购活动监督、公务接待、政风行风建设等项工作强化效能监察。市局（公司）被评为全省烟草系统“民主评议政风行风活动先进单位”。

（四）注重人本管理，增强发展后劲。一是深化用工分配制度改革。按照“适度从紧、留有余地”的原则，认真做好岗位考核和劳动合同续订工作，优化配置内部人力资源。强化绩效管理，注重工资的宏观调控，做到了量入为出，规范有序。二是强化队伍建设。坚持德才兼备，以德为先的选人用人标准，继续坚持“人才资源是第一资源”的理念，建立健全干部交流、选拔任用工作机制。三是积极构建和谐。举办杯职工运动会，开展“展方阵风采庆祖国华诞”系列庆祝活动，活跃内部气氛。把安全、稳定、廉政、规范作为“一票否决”指标纳入各单位、各部门的年度考核指标，增强全员“大平安”、“大规范”意识。

（五）加强文化建设，提升发展软实力。一是注重文化建设的实践意义。4月份全省系统企业文化建设工作和服务品牌建设现场会暨政研会理事会议、10月份全市^v^系统企业文化建设现场会在我单位召开。烟草企业文化和服务品牌建设被国家局选定为行业年企业文化案例丛书，行业内外、省内外近百余家单位到我单位学习交流。市局（公司）在去年被中国烟草总公司授予“全国烟草行业企业文化建设先进单位”的基础上，今年又被评为“全国烟草行业服务品牌建设先进单位”，被市委宣传部授予首届“十大书香企业”。二是注重阵地建设。全面推进文化方舟建设，建立“文化营销”空间，为10多个文化方阵提供活动空间和阵地，每个空间成为了展示方阵风采和建设成果的窗口。三是强化党建工作。开创性的展开“钻石先锋”党建品牌建设工作，明确“三坚”、“三永”、“三时”、“三不”的创建标准，搭建创建“十大载体”，激励各级党组织和广大党员树立先锋意识、把握先锋内涵、实践先锋使命、展示先锋形象，市局（公司）党委被分别被市^v^和市委授予^v^系统“优秀基层党组织”和“市先进基层党组织”。四是注重工作创新。深入推进“三全格局”建设，积极推进创新型企业建设，编报创新型企业试点方案，从构建长效创新机制、提升企业软实力模式研究、专卖市场监管成效评价体系研究与应用、卷烟精准营销与商圈数据库建设、信息化建设等方面着力，全面深入推进试点工作。

（六）不断优化发展环境，行业形象得到更好树立。一是积极争取领导。国家局、省局（公司）和市委、市政府、市人大、市政协领导到市局（公司）调研指导工作，对烟草各项工作给予充分肯定。二是积极履行社会责任。自觉融入“两区”开发，高标准参与全市夜景亮化工程，积极参加全市庆祝建党90周年红歌演唱会，自觉融入到全省文明城市创建活动中，在“慈心一日捐”、“见义勇为”、“博爱在”等社会公益活动中捐助200余万元，并投入近48万元参与全市贫困村帮扶，树立了责任烟草、诚信烟草、和谐烟草的良好社会形象。

**烟草互助小组工作总结6**

四月份，我局内部监管工作从内部专卖管理系统的运用入手，加强市场监管履行内管工作职责，做好卷烟零售市场的监控、分析；从现场实地检查入手，对零售大户监管等。全面开展我县内管工作，现将有关情况汇报如下：

1、四月份预警情况：内管系统共产生预警88起，其中：订单总量异常预警25起。单品牌单次订货异常预警1起，多次订货异常预警60起。零售户两个周期未进货预警2起。

2、加强配送环节的监管

加强送货环节的检查：内管人员不定期对送货途中的车辆进行检查，查送货小票数量与送货车内的卷烟品种、数量是否一致，经查均无违规行为。并对卷烟送货资金到位情况进行监管，未发现违规情况。

3、加大对直营店，集团客户监管

四月份，我局内管办对直营店开展了实地监管，直营店账目清楚、账务相符、卷烟陈列有序、资金到位及时、无代卖卷烟、串码销售卷烟的情况，经营规范。同时，对大集团客户、集团客户进行了监管，本月集团客户101户，大集团客户5户，小集团客户39户。采取了不定时、不定期的检查方式。查看是否按指导零售价销售，有无销售串码卷烟、非法三烟等情况。未发现内部违规情况，均能规范经营。

4、参加管理所的周工作例会，并对《专卖管理所工作规范》应用进行了检查，并对检查的结果要求及时整改。

5、零售许可证后继监管情况。四月份，停歇业38户。无一起违规、违纪行为发生。

6、加大对工业企业的监管力度。内管办一行到xx卷烟厂实地查看废弃烟草专卖品的台账、实物库存。从目前我局对xx卷烟厂的监管情况来看，xx卷烟厂能认真扎实有效开展内部监管工作，有较强的自律规范意识，并建立了内控长效机制，能积极配合，主动接受我局的监督。

1、订单总量异常预警25起，按流程处理了14起，不处理11起通过调查，以上24起预警都为客户自主订购卷烟，产生预警的原因有（1）本月底部分客户为了保证卷烟市场供应就在节前的电访日加大了卷烟的购进量。所以导致预警的产生。（2）部分客户因卷烟库存低，所以在下一次电访的时候就突然加大了卷烟的购进量。导致预警的产生。（3）部分客户对自己的库存还不是十分了解，所以平时只要是有烟卖就没有购进多少，到烟销售空了后，又突然加大了卷烟的购进量。

2、多次订货预警60起，按流程处理20起，不处理40起。产生预警的原因是全市统一对部分客户调整访销频次，也有的`是调整了访销次数而导致预警的产生。

3、零售户两个周期未进货预警2起。产生预警的原因是客户店内生意清淡，没有订货。

4、单品牌单次订货预警的原因是：客户增加了单品牌品种的数量，无违规行为。

1、认真学习贯彻落实《省烟草专卖局转发国家烟草专卖局关于认定真烟违法违规经营行为的通知》要求。

2、根据市局专卖科工作要求，对集团大客户（新益佳、中百仓储、王源昌购物广场），直营店进行一次重点抽查。

3、要关注本辖区内的串码烟，对串码烟流出客户进行实地走访，防止虚拟客户行为发生。

4、积极加强与客服部的横向沟通，及时督导客户经理切实做好客户订货日程调整前的报备工作，有效预防多次订货异常预警情况的发生；

5、及时做好违法“两珍”黄鹤楼卷烟案件的填报工作。

6、进一步加强非法流通卷烟情况的管理，每月按时、准确上报数据。

7、继续加大高价位卷烟的市场监管工作，加大综合整治力度，净化市场环境。

**烟草互助小组工作总结7**

转眼间到\*\*烟草专卖局工作也快两个月的时间了，在这断时间中我主要工作分为以下四个方面：

一是认真学习专卖内部监督管理的工作规范、如何具体开展内部监管，以及专卖的相关法律法规等内容;

二是初步掌握内部专卖监督管理信息系统的操作流程，具体的操作方法，协助同事做一些预警的调查处理工作;

三是协助同事做好对各个中队内管工作监督考核以及培训的工作，同时在丁科长的带领下制作了基层服务中队内管自查报告演示的PPT，为各中队开展内管工作做了有效性的指导;

虽然只有短短的两个月，但是我收获颇丰，感触至深。刚刚走出“象牙塔”的我，更多的是要认真学习烟草专卖管理各个方面的知识，通过具体工作的磨练和实践，使所学的理论知识得到巩固、提高和完善，真正检验出自己的实际水平，更好的掌握本职工作。

俗话说：勤能补拙，业精于勤。今后的工作中我将坚持以“戒浮戒躁，恒心恒行，至诚至善，共建共享”的企业精神为指导，团结一心，克难奋进，敢于担当，积极主动地做好本职工作，在工作中真正发挥出自己主人翁的精神，创造性地开展工作，高效准确地完成工作，实现自我的价值，争做合格吴烟人，为吴烟事业发展贡献自己的一份力量，我坚信：\*\*烟草的将来一定会更美好!

**烟草互助小组工作总结8**

一是打击违规大户，规范市场经营秩序。今年，国家局、省、市局把打击违法违规卖烟大户作为一项重要工作，我局牢牢抓住这个主要矛盾，采取有力措施，有效治理，集中力量、重点打击“二次批发、左右价格、扰乱市场”等严重干扰市场经营秩序的违法违规行为。

我局以市局组织的“百日亮剑”市场整治行动为契机，广布眼线，搜集各类线索，对违法违规大户重拳出击。通过对零售大户、违法违规大户进行监控错时检查和不定时入户调查库存及销售情况，未发现违法违规卖大户及其“二次批发、左右价格、扰乱市场”的现象。

二是强化综合分析，做好日常市场检查工作。对零售客户分类监管的基础上，利用专卖系统APCD分析模块，结合日常掌握的信息，对关联信息进行综合分析，结合三维四频监管评定表锁定检查对象，制定合理有效的计划，有针对性的开展日常和错时检查工作，转变了市场监管模式，做到检查和处理手续齐全、程序合法，切实做好市场无缝监管工作，进一步提高市场检查的精准度。

20xx年至今共查获各类涉烟案件XX起，其中未在当地烟草专卖批发企业进货案件XX起，销售非法生产的烟草专卖品案件X起，无证运输案件X起；涉及违规卷烟XX条，其中真烟XX条，假烟XX条；上缴罚没款XX元。

三是强化异地互查，做好双随机检查工作

市局为进一步转变常规市场监管模式，组织全市专卖人员开展异地双随机市场检查工作。每月在市局专卖科的带领下，开展十天的异地市场检查，每次由主管副局长、专卖科长和随机抽调的两名经验丰富的稽查人员，到兄弟县市对随机抽取的零售客户进行检查，杜绝熟面孔难执法的弊端，净化了兄弟县市卷烟市场环境。

四是严格许可审批，做好许可证后续监管工作。对于行政许可工作，进一步加强烟草专卖许可准入管理，确保卷烟经营者的主体资格合法有效，在后续监管工作中加强法制宣传，促进零售客户合法、诚信经营。

在行政许可工作，我局严格执行《烟草专卖许可证管理办法》，进一步规范行政许可工作。在许可证办理过程中，为使我县辖区持证户达到标准要求，我局稽查人员对无证户实行动态管理，对符合办证条件的商户，办证人员为其复印申请材料，为其拍摄个人、门店照片，尽量为商户减少办证所需费用，对不符合办证条件的，联合工商部门做好依法取缔工作。

在许可证办理方面， 20xx年至今共新办XX个，延续XX个，歇业XX个。

1、言传身教、氛围和谐

工作中，由工作经验丰富的老同志言传身教，对专卖队伍中的新成员进行一对一的指导，帮助他们尽快做好专卖管理工作，加快新成员的成长速度，营造和谐友善的大家庭氛围。通过言传身教和以身作则，教育执法人员继承和发扬吃苦耐劳、艰苦奋斗的精神传统。领导班子对专卖执法人员的关心和帮助，让专卖队伍产生强烈的归属感和认同感，在一股强大的凝聚力、向心力的作用下，人们工作积极性、主动性逐步提高。

2、管理到位、纪律严明

我局严格按照省局、市局各项劳动纪律约束全体职工行为，对专卖队伍的管理更加严格，保证做到令行禁止、违者严惩。

日常实行专卖例会制，每个周五的下午，由主管副局长主持召开专卖、内管例会，要求每个人对自己本周的工作进行总结汇报，使每一名专卖人员清醒的认识到自身差距和不足，进一步明确下步工作方向；严格执行“签到签退”制度和请销假制度；在办案纪律上，严格执行保密规定，严格的制度管理和职工的履职尽责，练就了一支素质过硬和纪律严明的专卖执法队伍。

**烟草互助小组工作总结9**

一是实行信访问题专报督察制。

由综合办对发生的信访问题进行排查疏理， 并及时报主要领导和 分管领导，对领导批示件再由综合办进行督查督办，限期解决。

对信访问题转报中反映的问题，主要领导每期都作了明确批示， 责任到人。综合办对领导批示件也分别采取电话催办、实地调查 协调、限期解决等措施，进行督查督办，从而使许多萌芽问题得 到有效解决，大量的矛盾得到了及时的化解。到目前为止，没有 发生任何群体上访事件。

二是建立服务制度。即：领导信访值班 制;重大问题召开党组会集中研究制;信访件处理督察督办制; 来信来访例会制;重大突发事件应急处理制;信访动向信息快报 制。

三是建立了信访工作责任追究制。研究制订了《县烟草专卖 局(分公司)信访维稳工作方案》 ，进一步提高了责任单位、责 任人的责任心，强化“分级负责，归口办理”和“谁主管，谁负 责”的原则，把群众信访落实到单位、责任到人。

四是推行领导 信访接待日制度，加大初信初访的力度，提高信访结案率。

开展重复访、越级访、集体访专 项治理活动。县局(分公司)把 5 月中、下旬作为集体访、越级 访、 重复访专项治理时间， 要求各部门要站在大局的高度来思考， 站在发展的高度来处理问题。

对信访案件， 相关部门要认真对待， 并落实好专人负责，采取一切有利手段、办法、措施协调处理， 并严格在督查督办函限定时间内将结果报送综合办， 加大信访督 察督办力度。对信访问题处理情况的督察，不但综合办进行认真 督察， 并且把处理信访问题当做检验部门负责人做工作能力高低 的标准来考察。

对一些重大问题， 充分发挥在当地工作过的老同志、知名人士、对当地群众感情深 的同志的作用，请他们回去帮助做工作。

我县为提高维稳信访工 作质量，成立了维稳信访工作领导小组，由局长任组长，两位分 管局长任副组长，成员为各部门负责人，由综合办公室具体负责 此项工作开展。

今年以来，我局(分公司)的信访工作取得了一定的成绩， 但也存在一些不足和差距。为此，下一步，我们将继续完善信访 专报督察制，坚持七项服务群众制，不断加大信访问题的督察督 办，明确责任，强化措施，切实把信访工作做好、做细、做实， 为我局烟草持续快速协调稳定发展创造良好的环境。

**烟草互助小组工作总结10**

这一年的时间中在公司和部门领导的带领下，年即将过去。同事们帮助和支持下，同时通过自己努力的工作，也有了一些收获，临近年终，有必要对自己的工作做一个总结，目的于总结经验，提高自己，以至于进一步做好来年的各项工作。烟草营销是烟草行业工作在最前沿的营销人员，起着承上启下的重要作用，企业和广大消费者之间的桥梁和纽带，生产厂家品牌的直接推介人和宣传员，开拓市场的急先锋和先行者。因此，作为一名烟草营销人员在实际工作中必须对烟草行业和营销工作有一个全面的解，为做好烟草营销工作和提高企业经济效益打下良好的基础。现将 年烟草的营销工作总结如下：

一、烟草行业的认识 中国烟草是一个实行专卖制度和“统一领导，垂直管理，专卖专营”体制的特殊行业，多年来为国家做出了突出的贡献，但目前的形势也不容乐观，一是国内买方市场全面形成，消费者对产品的选择居于主要地位，所要解决的矛盾主要是有效需求的问题；二是入世以后，国内市场国际化日趋显现，中国的市场将逐步对外开放，烟草行业将最终要面临跨国企业的竞争；三是控烟运动在不断推进，烟草的发展将受到进一步的制约等问题。看到行业蓬勃发展的同时，也要居安思危。

二、营销工作 从营销的角度来讲，烟草行业由传统商业向现代流通的转变主要体现在行业自身定位的转变，即由“坐商”向“行商”转变。卷烟产品是一个特殊的产品，感觉和文化色彩高于理性的辨识，产品本身就是对消费者的服务，这就需要把服务意识贯穿于市场营销的全过程，把服务作为产品本身的重要内容，把服务营销和客户关系管理作为产品增值的重要手段。

三）控烟公约生效对烟草营销产生重大影响随着消费者健康意识不断提高，反吸烟浪潮逐渐高涨，西方发达国家吸烟人口呈下降之势。随着《烟草控制框架公约》生效和中国批准加入《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健康警语面积，卷烟包装需要进行新的设计，以符合《公约》规定。其次，公约》对烟草广告和促销进行了严格的限制。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，要认清形势，努力做到以客户为中心，以市场为导向，烟草专卖专营的体制之下，积极探索卓有成效的市场营销道路。通过深入细致的市场调查和研究分析进行市场细分，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，改变我思想观念，丰富我营销知识，提高我营销技能，使我能更加清醒地认识到当前卷烟销售的形势和市场营销工作的重要性。

四）加强对零售终端的控制与培训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服务零售终端，影响零售终端，利用零售终端。所以，通过一定形式和渠道，对零售终端进行培训，帮助他认识企业，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。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；并接受品牌。所以，零售终端是传递品牌文化的主阵地。对终端进行一定形式的培训和交流，当前卷烟营销的重要内容。市场的.稳定和发展必须有高质量、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、品牌推广和交流服务。对内培训应始终贯穿于这三大功能之中。培训就是要调动员工的积极性、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，通过激励，员工可以建立他去做好工作的意愿。营销人员的基本目标是推销产品，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。涉及到因素和内容很多。如何让我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、行业政策和行业发展趋势作系统的解。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。

**烟草互助小组工作总结11**

亮点一：增强专卖管理工作人员的涉罪案件移送意识，明确涉罪案件移送标准，完善工作流程，规范案件移送程序和法律文书，提高涉罪案件移送质量，做好强化监督检查，确保所有涉罪案件依法移送，并出台了《烟草专卖涉罪案件移交法律法规汇编》。

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。

亮点九：突出以公章管理、档案管理、合同管理为重点，着力规范办事程序、完善管理制度、狠抓执行落实、加强监督管理、不断完善提高基础工作

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。

**烟草互助小组工作总结12**

半年来，在各级领导的关心帮助下，在各位同事的密切配合下，自己能够遵守公司各项规章制度，积极主动地履行各项工作职责，较好地完成各项工作任务。现将工作中的体会总结如下：

一、注重理论学习，打牢思想基础

我深知在市场经济条件下，只有不断深入学习，才能逐步提高个人思想素质，因此，对自身学习和自我教育不敢有丝毫的懈怠和放松。通过积极参加公司和部门组织的各项学习教育活动，认真贯彻落实上级部署的各项工作方针政策、决策和要求，不断提高理论素养和文化水平。特别是在今年×××活动中，认真学习、领会活动的重要性，查找自己存在的不足并进行整改。通过学习，在一定程度上提高了思想素养，对本职工作服务公司员工、服务市场消费者的宗旨有了更深层的理解，自身的思想素质、组织观念较以往均有所增强。

二、努力钻研业务，提高工作能力

我不断告诫自己，要作一名合格的烟草人，无论在思想上、行动上都要跟上发展的步伐，时代的要求。在注重思想理论学习的同时，还注意了业务知识、法律常识和科学技术的学习，以达到适应业务工作的需要，尤其是在办公室工作

中，由于工作涉及文秘宣传、安全管理以及法律法规，为此，自己利用业余时间，阅读了文公协作、法律常识相关书籍，报考了“×××”，以考促学，学习了安全管理知识，工作能力逐步提升、工作效率逐步提高，较好地完成了各项工作。

三、围绕工作重点，履行岗位职责

我一直认为，平凡的工作岗位，是推进行业发展、事业进步不可或缺的部分。我要求自己“求真务实、埋头苦干”，要求自己“全面兼顾、重点突出”，在工作中勤于思考、善于思考，大胆运用所学知识，研究工作中的问题和矛盾，解决工作中重点和难点，不断开创工作的新局面。一是注重了研究工作规律，增强工作的预见性；二是注重了从实践中总结经验，发掘、解决工作中具有前瞻性的问题；三是注重了本职岗位中那些关系全局、起着关键和核心作用的超前性的实践课题。通过不断实践，增强了工作的预见性和主动性，从而提高了本职工作的能力和水平。

四、深刻体会不足，谋划努力方向

回顾半年的工作，深刻体会到工作中还存在诸多不足：一是离机关工作高标准要求，尚有差距，有待提高标准，高质量去完成工作任务；二是开拓精神、创新一是，尚还不够，有待不断学习，使各项工作有新的起色。下半年，我将从以下方面为之努力：

（一）坚持不懈地把学习作为提高自身素质的着力点。

反复的实践和现实证明，学习，只有不断学习才是一个人不断开阔眼界，更新知识，提高认识，超越自我的个人实现途径。

（二）坚持不懈地把岗位锻炼作为提高工作能力的立足点。公司一直将基础工作建设作为公司发展的基石。唯有按照“纪律严一点、做事认真一点、落实到位一点”要求，遵规守纪、踏实工作，把自己的设想和打算投入到轰轰烈烈的实践中去，解决问题和得到锻炼。

（三）坚持不懈地把责任意识作为提高工作能力的兴奋点。只有把份内的事情做完，做好，在工作中不按部就班，不一劳永逸，有开拓性，才算是尽责。只有在工作生活中、在完成任务时团结友爱、互帮互助，才算有担当。一个人完成任务不叫好，所有人完成任务了才能叫真正完成。

（四）坚持不懈地把基层需求作为一切工作的出发点。办公室作为面向领导、公司员工以及市场消费者的一个职能部门，一切从基层出发，为基层办实事，办好事，办成事是我们一切工作的出发点和落脚点。把各种培训、交流、学习活动，组织好、管理好，尽可能围绕专销转、机关围绕基层转、基层围绕市场转，为服务于专销两线创造有利条件。

总之，要进一步按照公司党组提出的要求，为行业的发展履行好职责、完成好任务，做出自己应有的贡献。

××年××月××日

**烟草互助小组工作总结13**

20xx年即将过去了，这一年的时间说快也快，这一年也是我xx烟\*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\*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，大概有如下几点：

烟\*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\*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\*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\*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\*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\*业的卷烟专卖的影响，我们要逐步扭转烟\*职工内部和社会上对烟\*行业是“官商”的认识。作为烟\*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。

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\*的持续发展。我相信，晋中烟\*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!

**烟草互助小组工作总结14**

烟草公司烟草专卖工作总结

烟草公司烟草专卖工作总结 按照今天会议的要求，就汪清县局专卖管理工作向领导及同志们汇报如下：

一、主要工作开展情况 ，汪清县局围绕省、州局专卖管理工作的总体要求，依托“净土行动”，我们着力抓好“卷烟、烟叶”两个市场的经营秩序，以巩固亮点、强化要点，维护起点、落实重点,巩固基层创建，抓好两项创新工作,强化队伍建设，作为去年专卖管理工作思路，延展专卖强势管理。

1、巩固亮点，强化要点发挥创新管理优势。在专卖日常管理工作中，我们继续推行和完善市场监管“三个三分之一”工作法，并逐渐从“塑形”向“重果”转变，结合去年专卖管理工作新要求、新标准，不断补充工作内容、巩固工作环节，强化细节管理、流程管理、质量管理。一是完善表单内容，提高执行力。《日常工作纪实表》、《信息反馈处理单》，作为日常痕迹化管理的基础信息，即是工作质量的保证，又是工作效果的体现。围绕工作重点，在《日常工作纪实表》又增加了三项监管内容，上调了四项监管标准，保证日常监管重心突出；重新设计了《信息反馈处理单》的表样，补充了《反馈及处理信息明细汇总表》，使三员联动监管工作，流程更加清晰，程序更加简约、内容更加明确。同时，增设了回访监管内容，实施后续查效，要求谁反馈、谁跟踪，谁处理、谁负责，保证每条反馈信息，都要处理有果、落地有声。记录表单的进一步完善，确保专卖日常监管更加有序，开展工作更有支撑。

二是延续证前管理，提高含金量。继续落实证前管理程序，不断改进培训内容，提升培训水平，提高证前培训质量。去

维护起点、落实重点，保持打假高压态势。抓好“卷烟、烟叶”两个市场经营秩序，是专卖管理工作的出发点和着重点。对此，我们不断加大力度、扩通渠道、强化措施、保持打假高压态势。

一是全面落实“净土行动”。通过“四摸清”排查，对全县商户的店面信息、业主信息、卷烟柜台、许可证、营业执照等相关信息，全部进行影像采集，统一保存登记；通过集中打击，重点对名烟名酒商店、特业场所进行了清理整顿，协助上级部门破获了一起标值9万多元的非法经营卷烟案件；通过联合整治，与工商部门，分两次对无证商户进行了集中清理行动，取缔无证商户8户，对1户符合办证条件的商户办理许可证。联合xxx门，先后破获案件4起，查处非法生产卷烟万支、标值万元，查处非法生产烟砖27块、烟丝9包、标值万元。截获了一起非法运输卷烟案件，当场查获了标值万元的非法运输卷烟。二是深入抓好烟叶监管。汪清县作为延边烟叶产区，又与黑龙江省接壤，烟叶市场监管形势比较复杂，烟叶收购期间，我们坚持提前准备、提前入手、提前防控。去年8月份，由我局牵头，邀请各烟叶产区乡镇政府负责人、xxx门负责人、烟叶生产管理部领导共同召开了烟叶监管专题工作会议，并成立了维护烟叶市场秩序专项工作组，发挥工作合力，共同加大了烟叶收购管理的检查和监控力度。三个多月来，全体专卖稽查人员，放弃了所有假期，对烟叶生产重点区域、重点部位实施全天侯蹲守监控，密切关注烟叶流向，坚决禁止烟叶外流，保证产区内烟叶全部收购。同时加强法制宣传服务，公布举报电话，推进烟农互相监督机制，抓住一切可以利用的线索，破获非法收购烟叶案件。去年，查获无证运输案件2起、非法收购烟叶案件1起，3起案件共查获非法收购烟叶29200斤。

3、巩固基层创建，抓好两项创新工作，突出亮点广受好评。按照两个基层创建标准要求，在认真总结、潜心积累创建经验，一如既往的完成好规定动作的基础上，去年，我们提出了“三创三提升”的创建工作思路，并着力在自选动作上想方法、下工夫。一是推广亮化模式，实现终端建设新成果，为巩固基层创建夯实基础。经过近三年的探索实践，去年，汪清县局亮化柜台服务工程实现了终端建设的丰硕成果，全县更换了新版摆放槽和卷烟柜台客户共737户，占全县客户的60%，其中汪清镇内客户490户，亮化普及率达

到%，零售终端建设水平有了显著提升，通过亮化柜台活动，使我们对终端建设更加具体化，使服务工作更加流程化、制度化。在日常服务中，对发现有公开摆放假私卷烟现象，及时信息互动，提高了三员协助管理能力；同时，亮化柜台活动促进了各线服务人员注重细节服务、个性服务，形成了主动为客户想事、帮客户做事的工作作风，有效提高了客户对企业的满意度和忠诚度。真正实现了亮化柜台的有效落地，为巩固基层创建夯实了基础。

二是创新电子监控，搭建终端管理新平台，为创建优秀县级局再增亮点。优秀县级局工创建作以来，我们结合省、州局工作思路，不断创新管理措施，努力构建优质实用的零售终端管理平台。去年，结合净土行动”摸底排查阶段取得的信息成果，依托当前运行的地理信息系统、v3营销系统和内部专卖监管系统三大资源，建立了“汪清县烟草专卖局卷烟零售终端电子监管系统”。通过设置“档

案信息、销量分析、结构分析、热点分析、客户分布、无证商户”六个模块，丰富了监管手段，提高了监管水平，取得了明显成效。

强化专卖队伍建设，提高专卖队伍执法能力，打造高素质的专卖队伍。去年，汪清县局将真假烟鉴别、案卷制作、法规法条等业务培训内容分设课题，分别选设素质相应、能力相当、学识相符的人员作为课题研究责任人，通过下达任务，施加压力，让有能力的员工凸显出来，通过自主研习与集中培训相结合，带动其他人一起学习，营造比学习、比技能的学习氛围，形成了“点带面”的培训模式，取得了显著效果。

在去年全州专卖管理人员岗位技能竞赛活动中，汪清县局荣获团体第一名的好成绩，连续三年获此殊荣。

二、下一步主要工作打算：

按照全省专卖工作会议精神和今天工作会议的要求，下一步专卖管理工作，我局将围绕省局“1346”发展战略目标任

务，重点抓好以下几项工作： 一是全力加强市场监管工作，为“两烟”发展营造良好的市场环境。不断丰富监管措施，扩通打假、打私渠道，充分发挥日常考核作用，不断提高市场净化率。二是全力开展“整治规范卷烟销售大户经营行为”专项行动，巩固前期打假成果。充分利用电子监控系统，掌握大户基本信息，实现日常监管与专项行动的有机统一。同时拓展信息来源，与公安、工商等职能部门紧密沟通。三是全力推进内部监管工作，保证日常监管、定期监管工作不缺项、不落空。强化监管流程、提高监管质量，严格实施“零容忍，保证卷烟经营“三个百分之百”。

四是全力巩固创新工作，不断夯实创优基础。，我们要延续好的工作势头，深入总结，使“三个三分之一”工作法，卷烟电子监管系统保持与时俱进、不断精进的运行状况。电子监管系统，已纳入到日常监管程序

中，我们要坚持日查询、周对比、月分析，结合“三个三分之一”工作法，相互补充、相互支撑；要不断完善相配套的管理制度，将使用情况、掌握程度、运行质量均作为考核指标项目，统一管理、统一考核。真正把电子监管系统形成痕迹化管理、规范化操作、制度化约束、常态化运行的日常管理操作程序。五是全力提高专卖队伍建设水平，努力打造“四手”人才。队伍建设目标是努力打造一支与企业发展相适应的人才队伍，努力培养出一名以上“四手”人才。一是要丰富内容、综合提升。在培训内容上，注重实用性、富于创造性。要突出从员工的表达能力、业务能力和执行能力方面实施培训，有效利用好当前岗位技能培训教材，抱着从实际发出，增长技能、掌握本领、解决问题的角度开展真学、真练，力戒搞形式，做表面文章。同时，根据每个人的不足力求针对性，让擅长表达的员工通业务，让精通业务的员工重执行，让注重执行的员工

擅表达，切实提升员工综合素质。二是要发现人才，发挥人才。坚持以赛促学、学以致用，要分设课题，为大家搭建模拟讲课、现场演练、讨论的平台，按照省、州局技能竞赛的模式，每季度开展竞赛活动，让大家比一比、争一争、赛一赛，看谁的水平高、工作实、能力强，让各专业的业务骨干脱颖而出，并以骨干为旗帜，带动全员队伍整体提升。是全省“1346”发展战略的关键一年，也是汪清县局巩固成绩，转化成果、发挥成效，把创新亮点工作常态化、制度化、规范化，构建长效工作机制的重要一年，对此，我们有决心、有信心在州局的正确领导下，以更加务实的作风勤勉做事，为延边烟草的和谐发展、科学发展、率先发展，做出新的更大的贡献。

**烟草互助小组工作总结15**

XX年，对于中国家具城股份有限公司来讲是开拓创新的一年。沈阳新中城物业管理有限公司紧随公司的步伐，在公司领导的正确指引下，在房产公司各部门的积极配合下，我本着诚信、热情、耐心、细致的服务理念，较好地完成了全年的工作任务。现将一年来的工作总结如下：

一、 抓效益、重服务

企业的良性发展最直接的体现就是经济效益。在物业公司创建初期，我便把其定位在树品牌效应，积极开拓新领域，努力创造新的经济增长点。本年度，在物业公司全体员工的共同努力下，明择园小区共收缴物业费元，收缴垃圾清运费31620元，其它费用293358元，共计元。为开创新的经济增长点，在股份公司领导的积极努力下，物业公司接管了沈阳市工商管理局铁西分局办公大楼的物业管理服务项目。该项目预计收入19万元，加上出租库房的收入1万元，共计20万元。此项目的接管，为物业公司今后的再发展奠定了良好的基础，同时使我对物业公司的发展前景充满了信心。 物业公司的经济效益与其服务质量是相辅相成，密不可分的。良好的服务质量可以促进物业费的收缴工作得以顺利进行。反之，则不然。本年度，由于明择园小区的业主属于新户入住，物业费实际上属于强制性收取。从物业公司长远发展的角度出发，本着为业主服务的

宗旨，也为了今后减少物业费收缴工作的难度，我强抓服务管理，提高服务质量，使员工树立起服务理念与服务意识。具体表现在：1、热情、耐心地接待业主的投诉，做到有记录，有答复，有回访，有反馈。2、报修及时，维修到位。3、工作中做到四不：即不可以无笑容，不可以发脾气，不可以说不管，办事不拖拉。一年来，经过物业公司全体员工的不懈努力，明择园小区业主由开始的怀疑、不信任、对立的情绪，转为对我们工作的理解与支持，并与物业公司的员工们建立了良好的沟通桥梁，这是对我们工作真诚服务的回报，也是对我们工作给与的肯定。

二、 抓管理、重培训

做为一个部门的领导，除了在日常的工作中所表现的沟通协调的能力外，更重要的体现在管理的方式、方法与管理的力度上。在物业公司中，我们的员工大都是年轻的男性，在管理上，我注重因材施教，个性化的管理。针对他们不同的性格与能力，对他们的工作分工也各有不同。1、积极宣传股份公司的用人机制，树立能者上，庸者下的思想，充分调动员工们的积极性。使员工各尽其能，各尽其才，充分发挥他们的才智。2、制定严格的工作制度、奖惩制度，约束部分员工迟到、早退、懒散的工作作风，做到奖惩分明。用制度约束取代人的约束，起到了良好的效果。

做为只有一岁的沈阳新中城物业管理有限公司，在管理中即缺乏理论指导，又缺乏实践经验。这就需要我们不断地学习相关的物业管理知

识，充实到工作中来加以实践。一年来，物业公司在管理岗位的员工全部取得了国家xxx颁发的《物业管理岗位经理证书》，部分员工利用业余时间考取了《会计师资格证书》，在物业公司内部形成了良好的学习氛围。此外，我积极利用每周三下午的时间，组织全体员工对国家新颁布的《物业管理条例》及在物业管理中出现的典型案例进行学习、讨论，使其进一步了解和掌握物业管理相关的法律、法规和政策，对物业管理中出现的一些基本问题找到了解决的方法与对策，做到了有法可依，有案可徇，这些对员工在实际工作中起到了极好的参考与借鉴作用，同时，为员工们今后能够走上物业管理的领导岗位奠定了基础。

在物业管理中，保安、保洁的工作最直接的反映出物业公司的整体形象和精神面貌，所以对他们的整体培训工作丝毫不可以松懈。我利用每周五上午8：00—9：00的一个小时的时间，请有经验的退伍兵对全体保安进行站、立、走军事化的训练，请资深的物业公司员工对保洁员的保洁工作进行系统的指导。经过努力，保安、保洁的工作得到了业主的认同与赞扬。对物业公司树品牌形象起到了促进作用。

三、 抓创新、重实效

邓提出“发展才是硬道理”这句话，时刻鞭策物业公司放眼未来，开拓创新的步伐。沈阳新中城物业管理有限公司依靠中国家具城集团公司强大后盾力量，不墨守陈规，更应适应市场的竞争，在沈阳物业管理的大军中占领一席之地。沈阳市工商管理局铁西分局办公大楼的物

业管理项目的实施，开创了新中城物业公司发展的新领域，国家《物业管理条例》的出台，进一步激化了物业小区招投标项目的实施，为物业公司的发展提供了一个良好的竞争环境。当然，在市场的竞争中，我应当考虑的是，从物业公司自身发展的实际情况出发，不好高骛远，不刻意强求，按市场运行机制做事，注重实效性，创造更大的经济效益的同时，树立有特色的物业公司品牌效应。

回望过去，展望未来，我对新中城物业公司的发展前景充满了信心。但在今后的工作中，我还应该扬长避短，克服工作中的急躁情绪，在逆境中寻发展，求创新，带领物业公司的全体员工为股份公司的明天描绘出绚丽的彩虹。

**烟草互助小组工作总结16**

自从我成为一名驾驶员，自从我成为^v^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^v^工作的3年多时间，我已经完全的适应了当前^v^工作。可以说，我对我自己的工作业务都是十分的了解了，我会在今后的工作中努力的继续做好。\_\_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！

\_\_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^v^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。

一、立足本职干好工作

回顾\_\_年的工作，自已能够勤奋学习，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。自已做为一名汽车驾驶员，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，牢记自已的责任，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\_\_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，能够熟练撑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。

二、加强团结服从管理

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。自己做为一名驾驶员，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\_\_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\_\_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，在这新的一年里，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\_\_年的工作，我将会继续在^v^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\_\_年的工作做好！

<h2 style=\"tex

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找