# 烟草局八月份工作总结及后四个月工作安排

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2024-06-28

*第一篇：烟草局八月份工作总结及后四个月工作安排烟草局八月份工作总结及后四个月工作安排八月份，襄城局（营销部）全体干部职工团结奋斗，栉风沐雨，早出晚归，克服主客观不利因素，圆满完成市局下达的各项目标任务。卷烟销售总量完成1162．1箱，占计...*

**第一篇：烟草局八月份工作总结及后四个月工作安排**

烟草局八月份工作总结及后四个月

工作安排

八月份，襄城局（营销部）全体干部职工团结奋斗，栉风沐雨，早出晚归，克服主客观不利因素，圆满完成市局下达的各项目标任务。

卷烟销售总量完成1162．1箱，占计划的１０２.３%，单箱结构９０９０．３元/箱，占计划的１０１ %。

专卖管理共查处各类违法案件89起，办结案值元，查扣各类违法“三烟”条。其中，假冒烟条，非渠道卷烟条。组织市场清理整顿3次，共计9天，出动人员430人次，车辆72台次。回顾工作紧张、忙碌有序的八月份，我们主要做了以下几个方面的工作：

一、落实第一要务---卷烟销售工作

（一）统一

思想，上下同心，全员上阵促销售

八月份，天气变化无常，时而烈日炎炎，时而阴雨绵绵，而且交通不便，区内几条主要干道都在大面积修路，面对恶劣的环境，面对艰巨的销售任务，我局（营销部）从领导到员工，并没有退缩，大家团结一致积极寻求解决办法，局长（经理）按照惯例召开了每月一次的经济运行会和全体职工大会，通过认真总结，全体干部职工统一了认识，树立了信心，大家把客户满意作为网建工作的出发点和立足点，一切从客户利益出发、一切为客户利益着想，与客户建立长期稳固的合作关系，为顺利完成市局下达的八月经济工作目标奠定了良好的思想基础。

（二）明确任务，突出重点，扎扎实实做好基础工作

为确保卷烟正常销售，明确责任，我们实行把卷烟销售分解到每一天，每一条线，每一个人，做到每天有记录，一天一公布，月底奖惩兑现。在八月份经济工作会上我们不仅对超额完成任务的部门，而且对完成

任务的线路客户经理、市管员给予了奖励，充分调动了员工销好卷烟的积极性。

始终坚持客户经理寻访、协访提高每天的访销成交率，从而争取订单最大化，合理利用了电话访销员的拉力与客户经理的推力，推动每天的卷烟计划完成。坚持规范经营，落实省局、市局的规定不动摇，着力扭转月初松、月中赶、月底压的恶性循环局面，从而达到了平衡销售。

（三）明确责任，强化措施，把卷烟销售工作落到实处

为了使客户经理的职能发挥到位，建设好一支优秀的团队，我们积极做好品牌置换工作中的宣传引导，加强客户经理目标、责任管理，建立建全了检查考核制度，严格考核到位，兑现到人，确保了卷烟销售的完成。加大内部管理奖惩力度，实行完成卷烟销售总量单项奖惩办法，进一步调动全员管好市场、销好卷烟的积极性。

客服中心从思想和管理入手，加强客户经理的培训工作，对客户经理进行每周一次教育培训学习，为其发放了

《客户经理怎样为客户服务？》等方面的学习资料，通过这些有效的途径，提高了客户经理的业务技能、客户服务管理意识。

在工作中，我们认真分析市场，采取积极的措施，做好每天的工作日志，做好月旬市场情况分析，从中找出市场潜在的卷烟需求，对目前黄鹤楼、火之舞短缺的情况及时调整经营思路，结合辖区消费水平，选择适合市场的卷烟投放，积极寻求替代品牌，加大对价位相近替代产品宣传来弥补市场的供应不足，使市场潜力最大限度的转化为效益。

坚持领导挂点，部门包片，全员上阵促销售，深入基层，深入一线，深入市场，与零售户面对面的交流、专访，为零售户排忧解难，提供更好的服务，确保卷烟销售任务的完成。

二、强化第一重点---专卖管理工作

八月，本着守土有责，打防并举，重点监控，净化市场，服务销售的工作思路，落实“疏查堵断”四字的工作方针，我局以查窝点，堵流入，断三烟网络为重点，疏导零售

户，为卷烟销售保驾护航。

一是加强日常市场控管，打防并举，保持高压态势。

八月份，我局开展了一系列的卷烟市场清理整顿行动，共组织全区清理整顿3次，共计9天，出动人员430人次，车辆72台次。针对七月份非渠道卷烟数量的上升，各市场管理中队集中半个月时间进行市场清理整顿，以城乡结合部、边远区域和死角的市场清理整顿为重点，采取对重点户盘库存、在边界设卡蹲守等方法，严防区外卷烟的流入；对荆州街、东街、宾馆、酒楼、超市等重点区域、重点路段及边界，集中清理整顿。同时不间断地组织三个市管中队交叉进行市场检查，保持高压态势。继续抓好经营案件工作，把经营案件作为当前专卖管理工作的重点来布置落实，8月3日中午，襄城局特勤稽查中队接到线人举报，称河南省南阳发往襄樊的车牌号为鄂FB4696的依维柯长途客车上，有人伪装托运了一批高档假冒卷烟。特勤稽查中队立即进入临战状态，并及时

向市局稽查中队和公安经侦支队通报案情，请求支援，分头蹲点严密布控。功夫不负有心人,经过3个小时的蹲点守候、流动巡查和秘密跟踪，在襄樊长途客运汽车站对“目标车辆”实施检查，终于从三个标有“休闲派”字样的食品包装箱内缴获假冒全包中华卷烟180条，案值104400元,，有效遏制了违法经营行为的蔓延，极大的震慑了辖区的违法经营行为。

二是加强宣传引导，突出疏导服务，引导市场销售。在加强市场控管的同时，我们深入零售户，宣传当前行业动态和政策法规，耐心解释市场品牌置换带来的困惑，指导经营户妥善保管卷烟，疏导零售户，要守法经营，不要见利忘义经营”三非烟”，不断增加广大经营户和消费者的法制观念，鼓励他们对违规行为进行举报。营造全社会守法经营氛维，维护辖区卷烟市场的正常销售秩序。

三是加强专销结合力度，专卖管理根据当日的访销路线调整力量，加强服务，分组进行市场清理，查库存，促访销，保障了卷烟卷烟销售工作的完成。

三、存在的主要问题

一、卷烟市场零售户存在二低一高现象，即：零售户数量少、持证率低、无证经营户多。行业外的激烈竟争对烟草业也造成一定的威胁，许多经营户被盐商、酒商、副食商的高额促销方式吸引，造成经营户大量资金转移，使卷烟销售上量造成很大难度。客户经理工资待遇低，劳动强度大，因此情绪低落，工作缺乏热情。

[1] [2] 下一页

**第二篇：烟草局八月份工作总结及后四个月工作安排**

烟草局八月份工作总结及后四个月

工作安排

烟草局八月份工作总结及后四个月工作安排2024-03-02 08:50:29

八月份，襄城局（营销部）全体干部职工团结奋斗，栉风沐雨，早出晚归，克服主客观不利因素，圆满完成市局下达的各项目标任务。

卷烟销售总量完成．箱，占计划的１０２３，单箱结构９０９０．３元箱，占计划的１０１。

专卖管理共查处各类违法案件起，办结案值元，查扣各类违法“三烟”条。其中，假冒烟条，非渠道卷烟条。组织市场清理整顿次，共计天，出动人员人次，车辆台次。回顾工作紧张、忙碌有序的八月份，我们主要做了以下几个方

面的工作：

一、落实第一要务卷烟销售工作

（一）统一思想，上下同心，全员上阵促销售

八月份，天气变化无常，时而烈日炎炎，时而阴雨绵绵，而且交通不便，区内几条主要干道都在大面积修路，面对恶劣的环境，面对艰巨的销售任务，我局（营销部）从领导到员工，并没有退缩，大家团结一致积极寻求解决办法，局长（经理）按照惯例召开了每月一次的经济运行会和全体职工大会，通过认真总结，全体干部职工统一了认识，树立了信心，大家把客户满意作为网建工作的出发点和立足点，一切从客户利益出发、一切为客户利益着想，与客户建立长期稳固的合作关系，为顺利完成市局下达的八月经济工作目标奠定了良好的思想基础。

（二）明确任务，突出重点，扎扎实实做好基础工作

为确保卷烟正常销售，明确责任，我们实行把卷烟销售分解到每一天，每一条线，每一个人，做到每天有记录，一天一公布，月底奖惩兑现。在八月份经济工作会上我们不仅对超额完成任务的部门，而且对完成任务的线路客户经理、市管员给予了奖励，充分调动了员工销好卷烟的积极性。

始终坚持客户经理寻访、协访提高每天的访销成交率，从而争取订单最大化，合理利用了电话访销员的拉力与客户经理的推力，推动每天的卷烟计划完成。坚持规范经营，落实省局、市局的规定不动摇，着力扭转月初松、月中赶、月底压的恶性循环局面，从而达到了平衡销售。

（三）明确责任，强化措施，把卷烟销售工作落到实处

为了使客户经理的职能发挥到位，建设好一支优秀的团队，我们积极做好品牌置换工作中的宣传引导，加强客户经理目标、责任管理，建立建全了检查考核制度，严格考核到位，兑现到人，确保了卷烟销售的完成。加大内部管理奖惩力度，实行完成卷烟销售总量单项奖惩办法，进一步调动全员管好市场、销好卷烟的积极性。

客服中心从思想和管理入手，加强客户经理的培训工作，对客户经理进行每周一次教育培训学习，为其发放了《客户经理怎样为客户服务？》等方面的学习资料，通过这些有效的途径，提高了客户经理的业务技能、客户服务管理意识。

在工作中，我们认真分析市场，采取积极的措施，做好每天的工作日志，做好月旬市场情况分析，从中找出市场潜在的卷烟需求，对目前黄鹤楼、火之舞短缺的情况及时调整经营思路，结合辖区消费水平，选择适合市场的卷烟投放，积极寻求替代品牌，加大对价位相近替代产品宣传来弥补市场的供应不足，使市场潜力最大限度的转化为效益。

坚持领导挂点，部门包片，全员上阵促销售，深入基层，深入一线，深入

市场，与零售户面对面的交流、专访，为零售户排忧解难，提供更好的服务，确保卷烟销售任务的完成。

二、强化第一重点专卖管理工作

八月，本着守土有责，打防并举，重点监控，净化市场，服务销售的工作思路，落实“疏查堵断”四字的工作方针，我局以查窝点，堵流入，断三烟网络为重点，疏导零售户，为卷烟销售保驾护航。

一是加强日常市场控管，打防并举，保持高压态势。

八月份，我局开展了一系列的卷烟市场清理整顿行动，共组织全区清理整顿次，共计天，出动人员人次，车辆台次。针对七月份非渠道卷烟数量的上升，各市场管理中队集中半个月时间进行市场清理整顿，以城乡结合部、边远区域和死角的市场清理整顿为重点，采取对重点户盘库存、在边界设卡蹲守等方法，严防区外卷烟的流入；对荆州街、东街、宾馆、酒楼、超市等重点区域、重点路

段及边界，集中清理整顿。同时不间断地组织三个市管中队交叉进行市场检查，保持高压态势。继续抓好经营案件工作，把经营案件作为当前专卖管理工作的重点来布置落实，×月×日中午，襄城局特勤稽查中队接到线人举报，称河南省南阳发往襄樊的车牌号为鄂的依维柯长途客车上，有人伪装托运了一批高档假冒卷烟。特勤稽查中队立即进入临战状态，并及时向市局稽查中队和公安经侦支队通报案情，请求支援，分头蹲点严密布控。功夫不负有心人，经过个小时的蹲点守候、流动巡查和秘密跟踪，在襄樊长途客运汽车站对“目标车辆”实施检查，终于从三个标有“休闲派”字样的食品包装箱内缴获假冒全包中华卷烟条，案值元，有效遏制了违法经营行为的蔓延，极大的震慑了辖区的违法经营行为。

二是加强宣传引导，突出疏导服务，引导市场销售。在加强市场控管的同时，我们深入零售户，宣传当前行业

动态和政策法规，耐心解释市场品牌置换带来的困惑，指导经营户妥善保管卷烟，疏导零售户，要守法经营，不要见利忘义经营”三非烟”，不断增加广大经营户和消费者的法制观念，鼓励他们对违规行为进行举报。营造全社会守法经营氛维，维护辖区卷烟市场的正常销售秩序。

三是加强专销结合力度，专卖管理根据当日的访销路线调整力量，加强服务，分组进行市场清理，查库存，促访销，保障了卷烟卷烟销售工作的完成。

三、存在的主要问题

一、卷烟市场零售户存在二低一高现象，即：零售户数量少、持证率低、无证经营户多。

行业外的激烈竟争对烟草业也造成一定的威胁，许多经营户被盐商、酒商、副食商的高额促销方式吸引，造成经营户大量资金转移，使卷烟销售上量造成很大难度。

客户经理工资待遇低，劳动强度

大，因此情绪低落，工作缺乏热情。

二、市场清理整顿力度不够。在无证户、边远区域和死角还存在售卖

“三非烟”的现象，区外卷烟冲击加大了管理难度。

四、后四个月工作安排

（一）工作目标：卷烟销售箱，单箱结构元

专卖管理案值万元。安全工作无事故

（二）工作思路

后几个月的工作任务非常艰巨，我们将克难奋进，坚持完成全年任务不动摇。

我们的工作思路是，“抓住总量不放松，品种配置保结构，提高三率抓安全，强化管理保任务”的总体工作思路，以卷烟销售为重心，以完成全年的经济指标为目标，以专卖管理为基础，以专销结合为手段，净化市场，促进销售。

（三）工作措施

一、卷烟销售工作

继续以“上总量，调结构”为指导思想，实行台帐式登记管理，坚持任务分解到天、到线、到人，一天一登记，一天一公布。力争以天保旬，以旬保月。

继续扎实做好各项基础工作，对零售户、市场的调查工作做精做好，对当地经营户的分布情况、销售状况、守法情况、经营场所、电话安装等情况做到心中有数，为与客户保持密切联系，我们将印制的《客户经理、市管员联系卡》发放到经营户手中，争取给客户提供更优质的服务。

坚持规范经营不动摇，发现违规经营问题，坚决查处，决不手软。做好定位服务，限制大户，保护中户，扶持小户，逐月实现平稳销售，对因客观因素限制货源不能满足零售户的需求时，多跟客户沟通，争取他们的理解，努力保证货源分配公开、合理、透明，确保销售工作正常运作。

二、专卖管理工作

继续以“管理市场，提高二率（净

化率、占有率），专销结合，促进销售”为指导思想。

加强专卖管理力度，加大对无证户管理和对有证户的服务力度，做好专销结合工作，共同挖掘市场潜力，为销售拓展空间，为销售保驾护航。

其次再接再厉，抓好经营案件工作。特勤中队要以培养线人为重点，以办大要案为目标，以端窝点毁网络为目的，立足辖区市场，有效打击违法经营行为。

其三继续坚持专销一体，整体联动，从查、算、疏三方面入手，加强市场控管，促进卷烟销售，为卷烟销售保驾护航。

四、机关要加强学习，提高素质，强化意识，搞好服务。每个机关工作人员必须树立高度的服务意识，转变工作作风，为领导，为基层提供良好周到的服务。

五、加强安全保卫工作。坚持“安全第一，预防为主”的工作方针，坚持经

常性安全教育不放松，坚持安全检查和领导带班制度不动摇，落实安全管理制度，发现问题及时整改，杜绝安全责任事故发生。

襄城烟草专卖局

二○○五年八月三十日

**第三篇：烟草局工作安排**

烟草局工作安排

烟草局工作安排

作为以卷烟营销为主的烟草经营企业来讲，在年终时分，不应该将主要的精力全部投入到年终总结表彰活动上，更不应该因为完成了过去一年的卷烟销售任务和经济指标，而在思想上、工作中有所满足，有所放松，这对于烟草经营企业在新的一年里整个卷烟销售活动的开展不利。烟草经营企业更应该立足于当前卷烟零售市场发展的新形势和新需要，立足于满足卷烟零售业户和广大消费者的需求，抢抓元旦、春节两大节日的有利时机，再次掀卷烟销售新高潮，努力提升卷烟销量和销售结构，争取实现烟草经营企业全年卷烟销售工作的“开门红”。

实际上，烟草经营企业的卷烟销售工作无论是年初还是年终，都不能有丝毫松懈。应该说，时逢年终岁末，正是烟草经营企业，特别是基层卷烟经营企业掀起卷烟销售和市场管理工作高潮的最佳时期。烟草经营企业的卷烟销售工作也有一定的淡、旺季，在春节、元旦期间，由于节日需要力度加大，卷烟的需求量和销量也呈现出迅猛增长的良好态势。这时候，烟草经营企业必须拿出百倍的热情和积极性，投入更大的精力，把握时机，全力促进卷烟销售工作的深入开展。任何思想上的放松和消极的工作态度都不利于烟草经营企业年终卷烟销售工作的有效进行。

及早谋划，全面思考，真正为卷烟销售计划的落实和实施提供条件。

随着当前企业发展能力的提高，烟草经营企业的各项工作和建设也都随之步入了快节奏的轨道。我们应该在已经取得的销售成效的基础上，能够集中精力，积极探索和研究卷烟零售市场的状

况，尽快制定和下达新的一年卷烟销售计划、措施、方案和办法。结合烟草经营企业所处的卷烟零售市场经营环境和条件，全面谋划卷烟销售任务和各项经济指标的落实与分解工作，真正对卷烟零售市场有一个全面的了解和认识，能够有重点、有步骤、有秩序地合理分解和落实卷烟销售计划。从而，为整个卷烟销售工作的全面开展提供保证和创造条件。

盘点成效，理顺关系，进一步加大服务终端的沟通与交流。

年终时分，大多数烟草经营企业全年的卷烟销售任务已经圆满完成。卷烟经营企业可以利用年终到来之际，在全力做好卷烟销售工作的同时，进一步加大终端营销服务工作力度。对过去一年卷烟经营新模式、新经验进行全面总结，形成符合烟草经营企业实际卷烟经营活动需要的新路子，新途径，尤其是在卷烟零售业户的服务上，更应该加大力度，将在卷烟经营业户服务中遇到的各类问

题进行合理分类，全面梳理，拿出解决的措施和办法。结合卷烟零售业户的需要，适时采取随机走访、个别抽查以及有针对性地调查等形式，进一步强化烟草经营企业与卷烟零售业户之间的交流与沟通，理顺彼此的关系，增强感情上的交流。对过去一年里，卷烟经营企业在开展卷烟销售和业户指导服务方面存在的重点问题，广泛征求卷烟零售业户的意见和建议。同时，对这些意见和建议进行整理、汇总和分类，重点研究和解决那些影响到卷烟销售和卷烟零售业户之间感情和关系的问题。真正消除和解决烟草经营企业与卷烟零售业户之间的主要矛盾和难点问题。

研究货源，未雨绸缪，有针对性地进行市场品牌培育工作。

元旦、春节期间的卷烟零售市场货源需求情况，在一定程度上代表了卷烟品牌需求的大致走向和趋势。烟草经营企业应该重视起年终卷烟销售和市场需求情况，积极采取有效的途径和方式，研究烟草工业企业在货源提供方面的变化，及时做好信息传递工作。同时，结合卷烟零售市场的实际情况，积极做好卷烟零售业户的沟通与调查工作，全面掌握卷烟零售业户在卷烟品牌方面的需求变化。制定合理的计划和方案，引进和调整部分卷烟品牌；烟草经营企业在全面、充分考虑货源情况、价位、消费层次和消费环境等条件的基础上，积极抓住年终卷烟销售的有利时机，组织卷烟营销人员有针对性地开展卷烟品牌培育工作，努力提升畅销品牌卷烟的培育力度，同时，大力推进替代卷烟品牌的培育工作，并以此弥补由于部分畅销品牌卷烟调整、压缩和削减造成的货源供应不足问题，更好地满足卷烟零售业户的经营需要和广大消费者的消费需求。

优化结构，提升质量，进一步增强烟草经营企业的队伍管理能力和水平。

烟草经营企业能否真正拥有一支高素质、能打硬仗的卷烟营销队伍，将对整个卷烟营销任务的完成起到至关重

要的作用。为此，烟草经营企业必须对过去一年的工作进行全面总结和分析，在做好卷烟销售工作的基础上，提升烟草经营企业队伍建设效率和水平，全面加强对企业队伍的管理力度。实际上，年终的到来，也为烟草经营企业对卷烟营销队伍进行调整创造了条件。烟草经营企业应该本着促进卷烟销售工作，全面提升卷烟营销服务质量的原则，有效优化营销队伍结构与组成，根据年初制定的管理制度和各项措施，奖优罚劣，真正做到“能者上，庸者下”，优胜劣汰，以卷烟营销人员的实际能力、营销水平和卷烟营销成效作为评定标准，考核和使用营销人员，替换和补充营销队伍。使那些符合卷烟营销工作要求，真正能够完成各项卷烟营销任务的人员参与到卷烟销售工作中来，不断壮大卷烟营销队伍的整体实力，从而，为卷烟营销工作的顺利、有序开展奠定坚实基础。

出台政策，健全制度，形成烟草经营企业较为完备的营销管理体系。

各项制度和机制的完善，能够更好地规范和约束卷烟营销人员开展营销工作，有效促进和调动营销人员的工作积极性和热情，使得卷烟营销工作能够优质高效地展开。烟草经营企业的决策者和领导层必须抓紧年终时期，紧锣密鼓地研究整个卷烟零售市场情况，根据当前烟草经营企业营销队伍的实际状况和存在的实际问题，适时出台卷烟营销队伍以及卷烟营销活动管理措施和办法，制定一系列卷烟营销政策和规定，进一步健全各项管理制度。使得卷烟营销活动更加规范到位。同时，严格按照烟草经营企业的经济管理模式和相关的运行机制要求，稳步推进卷烟营销工作进度，实现企业的卷烟营销任务和经济指标。如果不利用年终时分制定规范实效的营销政策、管理制度以及其他相关规定，那么，势必会影响到烟草经营企业对卷烟营销人员的管理和使用，不能进一步规范卷烟营销人员的营销活动和行为，进而，也会影响到卷烟营销计划的落实

和分解，势必会阻碍卷烟营销人员工作质量和效率的提高。

不管怎样，年终时分应该成为烟草经营企业拓展卷烟营销活动空间，为全年卷烟营销活动奠定基础的大好时期。烟草经营企业以及相关的营销人员必须全面把握关键环节，不断调动卷烟营销工作积极性和热情，使得整个烟草经营企业卷烟营销人员能够积极投入到卷烟营销工作中来，全力打好卷烟营销攻坚战，从而，为全年卷烟营销任务和经济指标的全面实现开好头，起好步。

**第四篇：八月份主要工作安排**

八月份主要工作安排

幼儿园：

1.幼儿园宣传，招生。

2.开园仪式节目编排

3宣传栏等形式告知家长新学期幼儿园的教学计划，家园联系方法与收费通知等。

4制订各级各类计划。(主要包括:卫生保健，后勤，班级工作，课程具体时间安排等)工作计划在22日前完成，上交。

教育教学:

1.各班教师根据全园作息时间计划，结合本班实际情况，制定班级工作计划与第一阶段详细工作计划。

2.开园前报名学生进行家访，做好幼儿档案，教师记录家访笔记，根据教学内容进行主题墙环境创设布置。

3.主班老师准备一节亲子游戏活动。

4.编排早操

后勤：

向各班发放所需的教玩具，学习用品，清洁消毒材料，备课笔记本，清洁卫生安排，检查等等。

**第五篇：八月份工作安排**

七月份工作完成情况及八月份主要工作安排一、七月份工作完成情况：

1、完成省厅部署的失业保险基金自查以及市局安排的对当涂县失业保险基金的重点检查。

2、做好失业登记发证及待遇审核工作。办理失业登记314人，其中经审核符合申领条件的有251人。

3、及时足额发放各项失业保险待遇。为3325人发放失业保险金

156万元，医疗补助金 6万元，农民合同制工人一次性生活补助金 2.6 万元。

4、按时完成失业保险各项报表的编报工作。

5、做好社会保险法的宣传工作。制作宣传展板，现场宣传咨询，发放宣传资料400多本。

6、做好马钢两公司失业人员发证、失业待遇核定及培训、就业联动工作。移交285份，基本都填写了求职、培训需求登记表，已办理3个单位20人。

7、制定失业保险金调整标准及领取失业保险金人员参加职工医保的实施意见。

8、做好档案管理工作。接受35个单位移交的失业人员档案442份（天成纺织20人，成功劳务20人，华丰17人），重新就业有42个单位调出档案362份。

二、八月份主要工作安排：

1、、出台领取失业保险金人员参加职工医保的实施意见并做好实

施工作。

2、做好调整失业保险金标准工作。

3、继续做好马钢两公司失业人员发证、失业待遇核定及培训、就业联动工作。

4、做好失业登记、发证、待遇审核及档案管理工作。

5、确保各项失业保险待遇按时足额发放。

6、按时编制和上报失业保险各项报表。

7、进一步加强失业调控工作。

8、做好群众来信来访和政策咨询工作。

失业保险科

二〇一一年八月二十八日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找