# 县局烟草季度工作总结(合集3篇)

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-07-27

*县局烟草季度工作总结1专管员肩负法律法规宣传、许可证治理、合理定量、市场监管、内部监管等任务，工作重且繁琐。如何做好数据收集、情况了解、现场勘查、宣传教育等前期市场走访工作，笔者总结了“四不”：即不辞劳苦、不嫌麻烦、不畏强权、不计回报。不辞...*

**县局烟草季度工作总结1**

专管员肩负法律法规宣传、许可证治理、合理定量、市场监管、内部监管等任务，工作重且繁琐。如何做好数据收集、情况了解、现场勘查、宣传教育等前期市场走访工作，笔者总结了“四不”：即不辞劳苦、不嫌麻烦、不畏强权、不计回报。

不辞劳苦

古人云：其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。专管员作为烟草专卖法律法规的执行者，只有勤走市场，才能在零售户心中树立正直、正派的良好形象，才具有说服力和影响力，通过行动和语言打动零售户，引导零售户守法诚信经营。如若不然，不敢想象零售户不知道片区专管员是谁或对片区专管员不了解，片区市场净化率会是一个什么样子。

再者，市场是动态的，会出现很多问题，例如：消费需求与卷烟供给是否平衡，零售户是否经不起诱惑，不法烟贩是否利用零售户法律意识薄弱进行欺骗诱导。假如专管员不常常拜访零售户，不从零售户口中了解一些市场动态，就不能针对市场动态情况及时采取有效措施。

不嫌麻烦

在与零售户接触过程中要极具耐心和细心，针对不同层次的零售户采取不同的方法进行宣传教育、引导转化。目前，零售户中存在文化程度参差不齐，对烟草专卖法律法规的理解不尽相同，零售户的习性和行为习惯各有迥异，对烟草专卖管理服务人员的配合或抵触因人而异，零售户当时的心情状态和身体状况因时而变等问题。

专管员在走访过程中，要审时度势，注重观察，采取准确的方法，以某些言语或行为为切入口，缓解一些不和谐的气氛，通过因势利导、因地制宜、因人而异，逐渐引导零售户转入工作实际当中。专管员还要通过耐心的讲解、释疑、倾听、立解等方法，帮助解决零售户的实际问题，引导零售户守法诚信经营，指导零售户提高星级定量和销售技巧，收集周边零售户的动态经营信息。

当前，部分专管员在市场走访时存在走过场、一刀切的情况。这不仅跟专管员的责任心有关，而且与专管员的个性有极大关系。有些专管员平时作为风风火火，大大咧咧，做事不讲究技巧，粗枝大叶，不但给零售户留下不好的印象，而且对市场监管不力，给非法经营行为于可乘之机。

不畏强权

有些零售户仗着某些亲朋挚友在一些机要部门就职，要么不把烟草专卖管理人员放在眼里，公开进行非法经营，要么非法经营行为被发现后找关系走后门，使事情不了了之，在一定程度上给执法工作带来难度，更甚的是迫使片区专管员对非法行为睁一只眼闭一只眼，造成非法行为半合法化。

这种现象必须引起高度重视，在法治社会里，法律最讲究公平、公正原则，如果不对这种现象进行严峻打击，严厉处理，势必造成大家竞相模拟，大肆进行非法经营，其后果将不堪设想。因此，专管员必须具备不畏强权的素质，对非法行为果断予以打击，并且烟草专卖局在一定程度上保护片区专管员，以避免专管员遭到报复。

不计回报

一要不求单位对自己进行回报，当然必要的待遇奖励是必须的。在实行新的用工分配制度下，人员实行定岗定薪，如果大家互相攀比，对一些现象看不入眼，势必引起不平衡心理，以致工作中消极怠工，能躲则躲，能避则避，推诿扯皮，这将不利于烟草工作的和谐发展。

二要不求零售户对自己进行回报。当前，经济发展形势大好，卷烟零售有利可图，许多零售户积极申请办证。但在合理布局整个大框架的约束下，某些零售户不符合条件无法办证，就轻易产生零售户托关系走后门，甚至贿赂宴请等。这就要求专管员必须经受起灯红酒绿的诱惑，自觉遵守制度纪律，否则不但损害了烟草行业的良好形象，而且断送自己的大好前程。

**县局烟草季度工作总结2**

今年以来，我们围绕“认真贯彻盛市局安全文件，完善基础建设，抓好隐患查找，提高全员综合安全素质”的重点，开展了不间断的安全隐患查找与整改，加大安全投入，确保安全无隐患。

继续坚持安全隐患科室部门上报制，每月底由各科室部门自行进行安全隐患自查，填写安全隐患自查报告表,由部门主要负责人签字后上报保卫科备案，保卫科、办公室定时进行安全检查，对发现隐患不及时上报的参照“20\_年安全管理规定”进行处罚，并将安全工作纳入比争活动和评比考核之中，在本局范围实行安全工作一票否决，较好促进了安全工作，安全氛围日益浓厚，全员参与安全工作，保安全，抓安全的自觉性得以提高。此外，北京20\_奥运会在北京举行，按照市局统一部署，为了在奥运会召开期间营造良好的安全氛围，局党组高度重视安全生产工作，通过一把手亲自抓，全员全参与的形式，提高警惕，加大力度对存在的各项安全隐患进行摸底排查，绝不放过任何影响安全生产的蛛丝马迹。同时，进入七月份以来，实施重点部位24小时值班巡逻，每天由值班负责人、值班人员、值班司机落实到人，全体班子成员和中层领导通讯联络保持全天候畅通。

值班期间坚决落实责任追究制，完善交接班制度，实施“谁在岗、谁负责”，增强责任心，做好安全防范。

20\_\_年已经过去，回首过去，20\_\_是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队……坚持一切需要坚持的。

一直以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到\_\_路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们有计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷，但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进庆春路8楼，不会在冷了，环境也好很多，那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

从团队的内部管理来说，年初我们一直坚持的早早会持续了下来，并经过改革创新之后得到了所有人的认可，参与积极性大幅提高，早会内容包括消息解读、大盘分析、业绩速递、经验分享和口号，通过消息解读，新人能够更多、更快的掌握消息解读的技巧和能力，提高自我表达的能力，通过不断的强化，出去就能够和客户进行沟通，当天气冷下来了，经常有人迟到，通过一定的惩罚，主要是通过罚一本书的方式，告诉这是不对的，故意经常迟到的现象得到控制，一大批人能够做到准时到，养成了好的习惯;另外团队原来会议较多，经过改革以后，团队仅留下了周例会，平时小组不开会，一周碰头一次，让每个人了解团队所有成员的情况，并且了解自己在团队中扮演的角色，周例会结束后会安排一个人分享自己的经验，对新人的启发较大，对演讲者更是一种学习提升的机会，因为周例会都是安排在团队长会议结束后，经常一开就到晚上六七点钟，因为事先沟通过，周一的例会是没有时间限制的，所有的事情结束后就结束，周而复始的坚持，每个人都知道了周一要开会，甚至有时候我们开会到5点，看到大家都还在等，这种状态真的很好;除了周例会以外，每个月也会安排一次月度例会，对团队表现卓越的进行奖励，虽然这种奖励并没有多少钱，但是这份荣誉必须给到，这是团队的一种认可，种种规矩定下来后，自己也不会太累，乃至到今年8月份我们团队一下扩展到二十多人，都能够控制,。通过每天、每周的接触，大家天天都能够碰到一起，关系也慢慢熟悉起来，感情也逐步变深，这也许就是团队的凝聚力。

在团队的活动方面，一个有战斗力的团队一定要经常的集体活动，这一点要感谢罗总教给了我，团队每个月至少要有一次集体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，紧张的工作确实给我们很大的压力，再忙也要懂得适当的调整和休息，因为4月份我们取得了突出的成绩，在6月份我们安排了和安吉营业部集体漂流，那是一次非常愉快的经历，虽然花了不少银子，这样的活动大家集体参加，感觉非常好，美好的东西总是让人怀念，以后每年也需要这样一两次的户外活动。

在人员引进方面，年初团队自身做了一次招聘，总共当时有8个人参加培训，最终签约的有5个，留存率还是比较高的，当时团队签约的有十多个，实习的有四五个，一起将近20人，从4月以后，团队基本上暂停了招聘，主要是学校的毕业生为主，一直持续到11月，行情一直低迷，团队出现人员流失，当然我一直坚信，离开都是有理由的，但是作为把大家带进来的，没有让大家赚到钱，我是有责任的，团队最多人数达到22人，在八，九月份，那是考验最大的时候，那时基本上停掉了新人的引进，从开始有人提出离职的时候，我想作为一个团队没有招聘长期的生存会成为问题，有进有出，这才是一个健康的营销团队，20\_\_年对团队的要求势必更加严格。

对于自身的发展来说，20\_\_年更多的偏向了团队管理，个人的业绩并不好，曾经记得20\_\_年年初给自己定下了5000万的客户资产，最终在20\_\_年初达到了，在20\_\_年12月31日，看客户的资产损失将近1/3，到下半年基本上暂停了个人的开发，我也不知道是不是给自己找理由，但是每个月的业绩确实很不理想，虽然营业部对我没有考核，但是作为一名证券从业人员，谁都知道没用客户真的很难生存，不仅在客户开发方面放松了很多，同时客户服务也缺乏持续性，只是对部分关系较好的客户联络较多，大量的客户已经基本上忘记了联系，客户关系也没用以往那么用心，因为对客户没有以往那么关心，转介绍的数量大大减少，坚持该坚持的，这也许是今年最大的不足。

如果说20\_\_年还有什么遗憾，应该就是和我一样坚持在财通、在证券行业的兄弟姐妹们，辛辛苦苦的一整年，没有赚到钱，没有过上有品质的生活，年底了，回家甚至囊中羞涩，但是我坚信我们的付出会有回报，所有的遗憾，只要还在坚持，我们的20\_\_，不要像去年这样狼狈，一定要实现我们的财务自由。

为提高烟草专卖局全体专卖人员的工作效率进行的效能监察工作，整理了范文烟草专卖局效能监察年终工作总结，欢迎阅读。

**县局烟草季度工作总结3**

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。

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