

2023年烟草工作报告(精选8篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。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。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

烟草工作报告篇一

提升水平

一、要有全局观念、要加强学习，不断提高自己的思想境界。我们是一个整体，一个团队。在平时的工作当中，绝对不能孤军奋战，要充分发扬团队精神，团结一致，相互学习、相互信任、共同进步、共同提升。邓小平同志所论述的“共同富裕”的理论，朴实而又精辟的阐述了一种团队的精神和大局观念。目前，我们在经营当中，普遍存在这种现象：虽然我们有些人通过了自己的努力把业绩做上去了，但一个公司、一个市场部总体进度很差，那也是没有多大意义的。只有以点带面、全面推进、整体提升，才是真正的进步和发展。我们的网络建设也是如此，面对行业的激烈竞争，面对市场的不断开放，要调整心态、放远眼光，共同应对外界的挑战。

有心人，尤其在零售终端，要掌握与零售户、消费者沟通与交流的技巧，善于调查研究，不断提升发现问题和解决问题的能力，把优质、科学服务作为一门艺术来追求，把自己推向市场，真正成为厂家、零售户和消费者心目中的朋友。

三、重视信息的收集与应用。作为一名客户经理要用敏锐的眼光去看市场、要洞察一切可能要发生的情况和预知的信息，要善于把握和释放信息，尽可能的向客户提供好有利于他们经营销售的市场信息，让他们有一定的空间和余地去梳理他

们的经营思路，进一步提高赢利度，并在此基础上建立起与他们的友谊，增进他们的信任。同时，从客户手中收集第一手可参考的信息，来辅助自己工作的继续开展和深入，更好的为市场为客户服务。

四、尊重客户、关心客户，提倡个性化服务。客户是我们网建工作的宝贵资源，也是整个网络的主体。可以说，他们的好坏将直接影响网建工作的质量和效果。作为客户经理一定要重视客户关系的培养和巩固，真正了解客户需求什么，希望得到什么？这也是我们的工作重点。在平时做市场，做服务的同时，要始终以“成就客户”，以客户的需求和意愿出发，尤其是在货源这一根本性问题上，切实有效的帮助客户解决品牌的需求。我们拓展网络的目的就是更好的利用网络，来发挥网络的功能，最终还是服务于客户。目前，卷烟到货时间相对不稳定，这一点与客户每天的安排订货时间有一定的冲突，在走访客户的时候，经常能够听到卷烟经营户的抱怨。要解决这个问题，只有通过我们客户经理起到联系桥梁的作用，耐心的解释和说明，同时，一定的职权范围内进行货源的相互补充和调剂。这样不仅盘活了整个市场，也进一步优化整个网络的运行。例如在二代白沙销售中，该烟在本辖区的大枫镇是非常热销的，而他们的订货时间安排在每周一一次。但每次白沙到货的时间基本都不在周一，而且该烟到货数量少，各片区基本都是比较好销的。所以即使是周五这一天到货，等到下周一也是所剩无几。久而久之客户意见很大，严重影响了市场工作的开展和客户关系的稳定。为此，我想到了联动片区的其它客户，利用他们的订货时间和公司到货时间段。相应做好牵线工作，让其尽可能的进购该烟。事后通过与送货员的沟通和协调做好货源的补给，解决了他们的实际问题，也就解决了同一片区的市场的供应。这一方法在实际操作当中很管用，也是实实在在服务于客户的一种营销方法和手段，有助于提升客户经理在客户当中的信任度、依存度。

客户经理

烟草工作报告篇二

一、新农村项目建设顺利完成

1、为丰富村民的精神文化生活，以西沟为试点，村前铺设200平方米的篮球场、老年活动室、为村民提供了体育文化活动场所。共计投资235000元。

2、争取上面项目资金与发动群众集资共投入34万元对西沟试点村的道路进行了硬化，硬化面积将近7000平方米，大大方便了村民的日常出行。

3、建立农村网络文化站，配备电脑四台，为村民提供农业科技信息；为党员干部及村民的学习、培训提供了方便。

二、增加村民福利及教育投入

1、我村委会通过补贴鼓励村民参加农村合作医疗保险，参保人数达2937人。

2、带领党员干部给村里的孤寡老人、病人捐款，为他们排忧解难。联系本村老板对全村困难户、低保户、军属家庭等送去新年的慰问与祝福，每年对全村老人、特困户发放200元/人的慰问金。20_年春，通过多方集资建起敬老院，孤寡老人得到妥善安置。

3、为了培养有知识、有技术的人才，从“科学发展观”的战略高度出发，实现“科技兴村”的目标，“两委班子”决定，加大支持教育力度，对在高校就读本科的学生，每生补助1000元，避免了孩子因交不起学费而辍学的情况发生。

三、因地制宜，全面做好农业保障工作，不断拓展林业产业链。

1、充分利用本地优势，大力发展甘蔗耕作，20_年底从原来的500亩增加到1600亩。

2、以科技兴农为突破口，全面实现增收。20_年，我们村委会为农民提供农业技术交流的舞台，把的农业技术带进田园里，过去的一年，我们全村委会的农业产量平均增收6%。

3、20_年在镇领导的帮助下，引进一间综合木料加工厂，两间木板厂，合计引进资金两百多万元。这些企业的入驻将进一步壮大我村集体经济，及解决农民的就业问题。

四、严格执行村务公开，规范村委会财务管理。

村务公开工作。村务公开是保障农村稳定的重要环节，我村委会严格执行上级的有关规定，有效地保障了村民对村务的民主决策、民主管理、民主监督。落实有关财务制度、堵塞漏洞，防范于未然。

五、做好计生工作，完善计生信息管理系统管理

20_年我村委员会计生工作在村党支部和上级政府有关部门的支持和指导下，建立计生信息系统，并实行计划生育多个优惠政策，促进计划生育工作的顺利进行，完成了上级下达的各项计生任务。

六、维护辖区社会治安稳定

我村委会在上级部门的正确领导下，根据上级精神要求，结合本村委实际情况，认真地开展工作以维护地方稳定。积极配合派出所的治安巡逻工作，为其日夜巡逻提供有力保障，有效地阻止和控制了案件的发生。

七、存在问题

- 1、村内卫生还不够清洁，村民的环境保护意识也有待进一步提高。
- 2、缺乏实施有力的致富举措。
- 3、农村基础配套设施尚不够完善。

烟草工作报告篇三

(一) 实习单位的简介

__有限公司是经国务院同意、中国保监会批准，于20__年7月由集团股份有限公司发起设立的、目前中国内地的非寿险公司，注册资本__亿元。其前身是__公司。公司主要经营财产保险、意外伤害保险和短期健康保险业务，在大型商业风险、政府采购、行业统保等集中型业务以及车辆保险、家财险等分散型业务领域处于绝对地位。

人保财险保定分公司__服务部是人保财险保定分公司下属的营销机构，虽然成立时间较晚，但__营销服务部以4s店为业务依托，现已成为__市区销售额的营业部。__营销服务部有员工15人，上级公司下派员工6人。主要的部门有财务部，出单部，理赔部，营销部，综合部。

(二) 实习岗位的简介

此我在实习时间里在公司的各个岗位进行了轮岗实习。财务部负责根据公司有关财务管理制度，协助财务经理完善本公司的会计核算体系，正确、及时地进行会计业务综合、汇总工作，做好费用、税收的核算和控制，保费收入和理赔支出的账务管理，及时交纳税款等相关工作。出单部负责接待投保客户，制作保单，同时为客户提供保单查询，退保等服务。理赔部负责收集出现客户资料，查勘损失，核定计算赔偿金额。综合部负责公司文件传达，档案管理，后勤工作。营销

部负责营销展业，管理续保工作。

二、实习内容及过程

我的实习工作是从出单部开始的。首先学习的内容就是保单录入，即通过专业的电子投保系统将被保险人和投保车辆的具体信息录入到车险信息库中并生成投保单证。这是一项同时需要准确与速度的工作，由于车险工作量大，每日投保续保的客户很多，保单信息录入要尽可能的快减少客户等候时间，并且所录入的信息要保证准确以免无法通过核保造成时间和精力上的浪费。

在学习的过程中，我发现，车险系统的操作，掌握信息输入的各种技巧，有关车型的信息包括车型、吨位、载人数量、车架号和发动机号等如何快速准确录入，并且不发生冲突是一个难点。我利用中午休息的时间反复的练习，牢记日常的工作中常用的信息的代码。比如投保渠道、车辆与被保险人关系、承保条款、车型、车牌照颜色、车身颜色这些信息相应的阿拉伯数字或英文代码表示。在可以独立录入保单之后，我开始正式作为一名出单员到柜面工作。

随着工作的进行，我逐渐感到我需要学习的还有好多，例如各种保险的投保条件，投保金额的确定标准，各种保险的费率浮动规定等，这些知识虽然在课堂上学习过，但是一下子运用到实践中，特别是向客户解释这些条款时，还是感觉到以前对这些知识掌握的不够透彻，这让我深刻的体会到了理论与实践的差距。

在出单部得第二个任务是保管、发放、整理保单，了解保单保管规定。保单领取的时间和数量以及领用人必须用专门的记录本记录，并随时和上级公司的保单发放部门核对数量。整理保单的工作需要极大的耐心，每个保单的保单号被保险人姓名都要登记在目录中，作废保单要加盖作废章，每50份保单制成册，每100份装入一个档案盒，最后还要认真填制档

案盒封面。如果保单出现遗失，必须严格按照管理规定：空白保单，或发票发生遗失，代理机构必须自发现之日起24小时内向委托公司报告，并提供书面说明。48小时内应与委托公司共同通过公众媒体公告此单证无效，由空白保单，发票遗失所产生的后果和法律責任由遺失单证的责任方承担。

了解过这些严格的规定之后，我在工作中不敢有一丝大意，在其他同事的指导之下，我掌握了保单管理的工作，不但保证了“零差错”还不断提高了工作效率，在新工作单位给大家留下了一个好印象。在单位领导和同事的鼓励帮助之下，我还用休息时间学习了传真机打印机等办公工具的使用，人保财险内部办公系统的使用等等。

完成了在出单部的实习，我还了解了一些理赔部的工作。首先我跟随公司负责定损的师傅了解了出险车辆定损的工作流程。在接到公司调度公司的调度后，定损人员根据指令到4s店查看出险车辆的损失情况，与4s店修理人员商定修理方案，对损坏的零件进行拍照，然后将4s店的修理报价和人保财险理赔系统的价格相比较，最终确定损失金额。接下来我开始学习理算工作，这个工作和课堂中学习的知识联系得比较紧密。

这个工作的关键是检查相关理赔单证是否齐全，事故情况与查勘描述是否相符即是否有造假骗保的嫌疑，损失是否属于保险责任。如果核对无误，即可运用车险理赔系统自动生成应赔付的金额。在这之后，还要对自动生成的金额进行，特殊情况还要进行调整。对于免赔金额比较高的，拒赔的案件，理赔人员还要电话通知被保险人，在公司与被保险人对赔偿无异议之后，通知财务部门支付赔偿款。

以前我认为保险公司只有营销人员和出单人员需要与客户打交道，理赔部门属于“幕后工作”的部门。但是这次实习的经历_了我原来的想法，理赔人员与客户的沟通是十分重要的。在单证收集环节，由于被保险人对保险理赔程序不甚了解，

可能把保险公司对理赔单证收集的要求当作是故意刁难消费者的行为，产生反感的情绪。

还有些被保险人在得知被拒赔后对理赔人员恶言相向，不理睬理赔人员的合理解释。想要成为一名合格的理赔人员不但要有过硬的专业知识，还要有极大的耐心和忍耐力，只有这样才能化解客户的不良情绪，取得他们的理解和配合，从而保证保险公司工作的顺利进行。

在营销部门，我主要了解了车险销售的代理人制度，通过对营销员代理人合同书的学习，我加深了原来学习过的代理人和被代理人的权利和义务规定，另外对担保人的相关规定有了更直观深入的了解。

在4s店与公司的代理人进行交流的过程中，我还了解到了代理人的收入状况和代理人规模，客户关心的主要问题等等。在人保财险电话车险宣传活动中，我和公司同事走上街头，向路人分发宣传单，宣传公司车险优惠政策并解答大家对电销车险的疑问。

最后在财务部门我学习了保险公司营业部财务工作的主要内容，帮助财务人员粘贴原始单证，装订记账凭证。了解了日记账的样式和记录内容。在休息时间，我还在财务部老师的指导下学习了人保财险会计制度和财务报表的相关知识。

三、实习收获与体会

短短两个月的实习让我有机会将真正的将保险理论知识运用在实际的工作中，让我了解了亲身实践的重要性。有将所学的知识运用到工作实践中可以将理论变得生动解决实际的问题，并且在实践中，我不断的思考，从而使实践可以反过来提高我的理论认识。

我在这次实习中，我还在工作中锻炼提高了自己与他人交流

沟通的能力。在学校的接触的大多是同学和老师，但是在工作中，我需要和各行各业的客户交流，也需要和领导、同事建立良好的关系。我认识到与他人交流需要时常站在对方的角度，为他们着想，在这个基础上，恰当的选择合适的说话方式和交流方式，还要有很强的应变能力。在这方面我感觉我的能力还有很大的提升空间，今后我会更努力为自己创造锻炼自己的机会，提高沟通能力，更好的表达自己的想法。

在实习中我深刻的感受到了保险公司的工作环境和氛围，公司领导和同事对待工作积极热情的态度给我留下了深刻的印象。保险公司是一个充满激情的地方，虽然工作辛苦，但是他们从不放松对自己的要求。我深深的体会到无论是专业知识上还是工作态度上，和他们相比，我还有很大的差距。我会更加努力，争取早日成为一名优秀的保险工作人员。

四、致谢

短短两个月的实习是我人生中宝贵的财富和美好的回忆。如果不是公司领导和同事对我的耐心帮助和悉心指导，我不可能顺利完成实习任务并且取得如此多的收获。我会牢记他们的教诲，在今后的工作学习中不断提升自我，努力迈向人生的新台阶。

烟草工作报告篇四

大家好！我叫xxx我非常高兴能有这样一个机会站在这里演讲，也许我将退出，也许我将留下，但是不管结果如何，对我的人生都是一次洗礼。在以后的工作中我将锲而不舍，一如既往的开展工作，因为我相信天道酬勤。某市烟草开展网建已经三年了，这三年对所有人都是宝贵的三年，为鞍烟人提供了展示自己的平台，“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，接下来我向大家汇报一下我这三年来的收获。

在各级领导的正确领导下，我和同事们有序配合，保质保量

的完成公司的各项任务，碰到问题，我从不退缩，迎难而上，取得了一定的成绩。

一、努力学习行业知识，提高自身素质，培养自身工作能力。

作为客户经理，我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理，为了适应卷烟市场经营理念的不断进步更新，我也在始终坚持学习行业知识，时刻把握行业脉搏跟着卷烟行业发展的节奏不断前进，充实自己。自国家局提出“按客户订单组织货源”工作以来，我们公司都组织了各种形式的培训，每次我都积极参加，补充自己的不足。响应公司网建和“素质年”建设的需要，我还认真的阅读了各级领导的讲话，还认真阅读了公司下发的《网建资料汇编》。

二、规范经营，提高合理定量水平，把握市场真实需求。

烟草行业与别的销售型企业相比是个特殊的行业，要求从业人员必须服从烟草专卖法的各项规定，在这半年的工作中，我们农网市场部的全体成员严切实守国家局、省局、市局关于规范经营方面的规定和精神，在思想上高度重视，在经营中深入落实，不触红线，不碰高压线，严格执行“六不准”，做到规范卷烟经营行为，以规范创效益。

科学定量是有序供货、掌控市场的必要手段，我们一是做到“三个结合”：月供货总量与单品牌限量相结合，实际销售能力与发展潜力相结合，客户定量告知与严格修改审批相结合。二是加强合理定量的研究，努力使最有效的货源投向最需要的客户。三是慎重对待、严格审批，每月都组织召开合理定量审批讨论会，让合理定量更加合理，更符合市场的实际情况。

三、优化服务，强化客户关系管理，打牢某市市卷烟销售网建基础。

20xx年3月，我成为了农网的市场经理，组织农网的客户经理开展了轰轰烈烈的农网建设，配合国家网建要求，积极攻占“十个制高点”。

在日常工作中，注重引导我市场部客户经理树立以市场为导向，以客户为中心的现代营销理念，加强与客户的沟通，扎实开展营销服务工作。不断增强客户服务职能，寓服务于网建工作之中。我们把服务贯穿到全过程，不搞形式，不走过场，扎扎实实地做好客户关系管理，加强与零售户的感情联[烟草公司客户经理竞聘演讲稿(共2篇)]系，心为客户所牵，情为客户所系。在拜访客户时，我们农网的客户经理对客户展开人文关怀，向客户倾注人间亲情，只有先密切了客我关系，才能更好的为客户服务，通过我们的努力，取得了可喜的效果，现在90%以上的零售户对烟草公司很满意，客户经理走片时，零售户都真心诚意的拿水给客户理解渴，要是我们没做好，客户能给我们水吗？零售客户的目的就是盈利，为了提高他们的经济满意度，我农网客户经理制订了《零售客户经营提升方案》，指导客户经营，提供差异化、个性化服务，仅七月份就提升40户零售户的经营能力。我们农网市场部在工作中把服务零售户的意识放在首位，着力提高客户的满意度，创新工作模式，夯实农网建设基础。

四、不断提升思想素质，坚守永恒信念，提高奋斗意识。

“皮之不存，毛将焉附？”作为一名党员，我深刻明白唇亡齿寒的道理，在日常工作中自觉做到个人利益服从组织利益，局部利益服从全局利益。由于客户经理是一线员工，是公司和零售客户的桥梁，我的工作就是服务客户，面对形形色色的客户，怎样才能让客户满意，面对客户的抱怨、不理解，甚至给我难堪，我该如何应对？为了让自己胜任这份工作，所以我时刻保持紧张的工作状态，对工作中存在的问题和困难，自己能够正确对待，始终以积极的态度和正确的心态，力求找自身的主观原因，挖内部潜力，积极适应企业的快速发展与要求。切实发挥共产党员吃苦耐劳，艰苦奋斗，身先

士卒的先锋作用。在一些敏感问题，严格做到按制度办事，按程序办事；对自己负责、对企业负责、对家庭负责；规规矩矩做事，堂堂正正做人。要维护企业的形象，维护党的形象。

XXX

烟草工作报告篇五

三天的入职培训结束了，作为曾经的一名老师，烟草是我的第二次职业选择，古训言：烈女不嫁二夫，因此这一次选择是慎之又慎的。而当我参加了这次培训后，心里最大的感触就是选择烟草是我的明智，烟草选择了我是我的荣幸。

多年前，提到烟草，那是一个水泼不进，针扎不如，外人无法涉足的一个行业，而今天她终于以她的开放和宽容接纳了168位高校里走出的学子，我作为1/168，虽然微不足道，但是精神振奋。因为我没有任何背景，靠着自己的努力拼搏，我踏进了烟草的大门，成为了一个名副其实的烟草人，兴奋之情充溢着我的胸膛。高兴之余，我又有更多的惶惑。如何开展工作，怎么更好地把自己所学的东西应用在工作中，是我在前一段的工作中最先考虑的问题。省局(公司)人劳处的领导老师们审时度势，想大家之所想，编写了详细而又实用的烟草知识，并且在这么紧张的工作间隙组织我们参加学习，充分体现了省局领导的高瞻远瞩和科学发展人才队伍的远见卓识。

实践证明，这次培训是值得的也是适时的，老师的选择也是恰当和富有活力的。在大家进入烟草行业之际，我们对烟草的了解是知之甚少的。虽然我参加过工作，但是俗话说隔行如隔山，对于烟草，我只是在头脑里有个她的概念而已。因此，参加学习之初，我就暗下决心一定要彻底地了解 and 熟悉烟草。更加幸运的是上课之初，自己被指定为x组的组长，深感肩上的担子更重了，因为这就意味着不是我一个人学好了

才行，我还要更多的兼顾我们集体的同时发展。

于是我在开课的前夜赶工做出了x组学习计划日程安排，按照省局人事和劳资处的统一安排，我对课下的空余时间进行了相衔接的布置，收到的成效明显。当然了，令我最难忘的还是省局的各位老师对相关知识的讲解，虽然学习时间很短，但老师们都努力着把更多的知识传授给大家，而且很都是和我一样通过招考进入烟草商业系统的，他们纷纷以身说法，把自己在烟草的发展经验毫不保留的介绍给大家，他们的这种奉献精神令烟草后辈甚感钦佩。

记忆犹新的是人劳处的陈处长平易近人和翔实而又细致的对x烟草组织体系和人事劳资制度的介绍，解开了烟草神秘的面纱，使我对烟草公司的历史脉络有了清晰的认识，对人事劳资的改革也有了了深入的理解。接下来，曾老师从网建、营销和物流三个方面对烟草的经营管理进行了全面细致的介绍，罗老师对专卖法的具体而深刻的解析展现了烟草行业依法治企的理念，郭老师对烟叶生产经营的介绍风趣幽默，图文并茂，富有激情和感染力，把专业性的知识传达的通俗易懂。政工处的杨老师对企业和文化的关系进行了水乳交融的分析，安全保卫处的于老师对烟草行业与安全生产的管理的介绍使我对于牢牢树立安全生产这根弦不能放松这句话有了更加深刻的理解。

三天的授课虽然结束了，但这些老师们精彩的授课和敬业的精神使我深受鼓舞，我将以这次学习为起点，在自己的岗位上努力工作，做出成绩，以新时代大学生高昂的精神面貌为x烟草的科学发展、又好又快发展贡献自己毕生的精力。

烟草工作报告篇六

一、企业日常监管工作。

根据大队安排，新区企业日常环保监管工作由我负责。针对

辖区企业规模较大的特点我编制了环保日常管理报告模板，采用一企一档的形式，将企业日常环保工作的执行情况进行汇总，实现企业环保信息一览无余。但在例行检查上，我做的还远远不够，这方面有待进一步加强。

二、协助管理餐饮工作。

根据大队安排，我负责协助贾工的餐饮日常监管工作。在贾工的指导下，基本完成了区内大中型餐饮单位的建档工作，包括纸质建档和电子建档。其中，纸质建档，大中型餐饮单位76家，小型52家；电子建档，大中型76家，小型86家。现在基本实现了餐饮单位环保信息的动态化管理。

三、接听投诉电话。

办公室接听电话工作主要由我负责。全年接听群众打来投诉电话和12369转来投诉电话若干起，一是做好记录，二是为来电群众消解疑虑，缓解情绪，我几次成功地通过电话劝解沟通解决了一些不需要外出处理的环境纠纷事件，我对自己能从事这份工作感到很自豪。环保局半年工作总结四、外出处理投诉。

全年参与了区内的环保投诉处理工作，一方面投诉数量比较大，除了工地噪声投诉，队里几乎每周有一两起外出是关于设备噪声、餐饮油烟的投诉。另一方面投诉处理也比较复杂，每一起投诉都有各自的特点，不变的是对待各方的笑脸和微笑，变化的是协调的方式方法，尽力做到让投诉群众放心满意。

五、各专项工作。

20_年参与各项专项工作，包括20_年度环保目标责任大会会务组织、20_年度排污申报三产服务行业电子数据录入、排放重金属污染物的上市公司环保后督察配合工作、餐饮油烟专

项行动、20_年度固体废物网上申报工作等。

六、参加业务培训。

今年参加各项培训六次，包括市政府组织辐射讲座、全省监测人员业务培训、固废申报培训、执法证考核培训、市局监察执法培训、12369接电礼仪培训等。通过这些培训不仅极大地提高了我在工作中的业务水平，还让我对环境监察这个工作有了更深刻的认识和思考。在此我由衷地感谢领导和组织上对我的栽培和支持。

七、参加环保活动。

主要参加了六五环境日宣传活动、首届12369环保热线开放日活动、首届环境监察执法论文交流活动等等。这些活动跟环保戚戚相关，虽然不是正式工作，但非常有意义，而且反过来提高了我对本职工作的更大热情。

烟草工作报告篇七

一、上半年主要工作情况

(一) 稳步推进劳动用工分配制度改革

按照市局(有限公司)《劳动用工分配制度改革实施方案》的时间步骤，稳步推进四定工作，进一步明确了各岗位职责，优化了人员结构和薪酬结构，完善了各项用工分配制度，企业活力和职工的工作效率得到大大提高。

(二) 公文办理质量进一步提升

对办公室各项工作重新分工，明确责任。在此基础上，安排

专人负责文字材料起草、公文流转以及档案管理等工作，办公质量和效率进一步提高。严把拟稿、核稿、打印、校对、用印“五关”，文件的起草、收发、阅批、审签、复核、归档进一步规范。

(三) 企业财务管理手段进一步强化

在日常报账、预算控制、成本控制、货款管理等方面细化工作措施。在成本费用控制上，严格执行财务预算制度、大项开支委员会审议制度，尤其对车辆用油每月进行量程考核、车辆维修实行审批制、办公用品实行实名领用登记制、招待费严格控制限额，大大压缩了办公费用。对食堂严格管理，既保证了菜品质量的提升，又节约了资金。

(四) 考核管理水平进一步提升

根据新制定的《岗位职责及岗位说明书》，重新修定了考核管理办法，根据岗位特点科学合理设置考核标准，激发了职工的工作热情。

(五) 安全稳定基础进一步夯实

继续深入推进职业健康安全管理体系，组织在职职工和离退休人员，分别进行了健康体检。深入开展“安全生产月”活动，对办公楼外墙进行翻修，备足备齐灭火器材，并进行了消防演练。加强老干部管理，千方百计满足老干部的需求，维护了企业的和谐稳定。

(六) 深入开展学习实践科学发展观活动

制定并印发了学习实践活动方案，组织召开学习动员大会，下发教材，组织全体党员进行集体学习。在此基础上，召开学习实践活动民主生活会和分析评议会，初步破除了一些与科学发展观不相适应得思想障碍。

(七)信息宣传工作实现新突破

20_年上半年，信息宣传工作进一步实现新突破，各项指标稳居全市系统前列。上半年工作取得的成绩，是党支部正确领到的结果，是分管科室同志们共同努力的结果，也离不开其他领导和部门的大力支持。在看到成绩的同时，也应该看到，工作中也暴露出不少欠缺和不足。一是基础工作抓得不够精细。缺乏耐心、细心，思想上存在“过得去就行”的想法，管理方式上不够精益求精。二是服务意识和服务能力还不能完全到位。在业务部门和专卖部门需要综合办公室配合服务时，我们有时候还不能做到及时迅速。三是理论学习组织得不够多。干部职工学习意识不强，在队伍建设上，还不能形成一套系统完备的培养培训机制。四是企业文化氛围营造得不够浓厚。虽然能够按照上级的要求和统一部署，扎实有效推进企业文化建设，但还不能形成具有我们烟草特色的鲜明的企业文化，文化软实力发挥不够充分。

二、下半年的工作打算

下半年，我们行政科室将以科学发展观为指导，以“行政提速”为手段，以建设“定位高、标准高、效率高，状态好、形象好、业绩好”的“三高三好”综合办公室为目标定为，努力做好各项行政工作，为局(部)中心工作奠定坚实的服务保障。

(一)加强企业管理，建设严格高效的企业主体

在大项开支、建设工程、物资采购等各方面加强管理，规范工作流程，严格把关，坚决杜绝因监督不严、管理不善造成的任何经济浪费现象。从节约一度电、一滴水、一张纸做起，营造浓厚的氛围，号召干部职工勤俭持家，真正做到“该花的少花，不该花的不花”，尽一切办法压缩不必要的支出。加强车辆用油管理，严格实行油料单车核算，并提倡行车中少开甚至不开空调。把资源节约纳入考核体系，并同奖金、

评优、职位晋升等挂钩，对造成资源、物品浪费的，轻者进行教育、通报批评，情节严重的视情况进行相应经济处罚。

(二)加强干部职工的教育培训，不断提升干部职工的工作能力

以深入推进学习实践活动为抓手，大力开展“学习型企业”创建活动，计划联合法制科，加强对干部职工的教育培训，针对职业健康安全、岗位工作职责、专卖法律法规、科学发展观等内容，制定严格系统的培训计划，开展丰富多样的主题活动，对干部职工进行有目的、循序渐进的教育培训。同时，鼓励干部职工参加成人高考、在职教育等各种培训，并为他们提供便利条件。组织开展好科学发展观学习实践、解放思想大讨论、廉政勤政月、三项检查等各项活动，进一步凝练、提升、转化企业文化，组织好下半年的文艺汇演，借机提升企业文化氛围。

(三)不断完善各项工作标准和工作制度

深入掌握各部门、各岗位以及各职工的工作状况。进一步细化考核标准，加大考核力度，改变考核机制，把各项考核办法内容细化到事、量化到人，真正实现考核工作制度化、科学化、层次化，使考核工作上再上新台阶。以全面推行iso质量管理认证体系为契机，重新梳理、细化各项规章制度，规范各项工作流程，为全面提高工作质量和工作效率提供基础保障。

(四)全力保障企业的和谐稳定

深化服务理念，及时迅速地做好人秘劳资等各项工作。当下，做好劳动用工分配制度改革，做到平稳过渡，人心稳定。做好离退休老干部管理工作，根据市局(有限公司)的要求，建立起完善的文化养老新机制。继续深入推进职业健康安全管理工作，全面清点排除危害经营和职工身心安全的潜在危险

因素，不断增强安全管理水平，确保全年不出现重大安全生产事故。

总之，在今后的工作中，我们行政科室将仅仅围绕局(部)中心工作，再接再厉，奋发有为，努力促进各项工作上水平，为实现烟草又好又快发展努力奋斗。

烟草工作报告篇八

您好！

真诚地感谢您在工作中浏览这份求职材料。这里有一颗热情而赤诚的心渴望得到您的了解、支持与帮助。我对贵公司的*****一职很感兴趣。在此，请允许我向您毛遂自荐。

我叫***，来自***，**年**月毕业于*****系。3年的大学生涯使我对烟草有了深刻的认识：了解烟草的种植，运行环境，能够灵活运用*****，迅速解决一些***问题。

本人非常热爱销售行业，在贵公司做过***。因为几个月的工作实践告诉我，一份小小的工作足以让你受益非浅：增强了我的责任心，强化了工作意识，提高了销售技巧，让我对烟草行情有了更进一步的认识，为今后的工作奠定了良好的基础。

今天我带着一颗真诚善良的心、饱满的工作热情、勤奋务实的工作作风、高效快速的工作效率回报贵公司。以我自己的知识和经验相信能够胜任这份工作。希望贵公司能够给予回复！

最后，衷心祝愿贵单位事业发达、蒸蒸日上！

推荐人：***

此致