

烟草销售部工作报告 烟草工作报告心得(大全6篇)

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。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

烟草销售部工作报告篇一

一、上半年主要业务情况

(一) 卷烟经营方面

上半年，共销售卷烟5795箱，完成市局(公司)下达年任务的41、39%，比去年同期669箱减少814箱，降幅12、32%。累计销售额8478、85万元，比去年同期8998、2万元减少了519、17万元，降幅5、77%。缴纳税金196、68万元，与去年同期下降5、63%。

(二) 专卖管理方面

20_年上半年，我局共查处烟草违法案件12起。查获卷烟12、27件(其中假冒卷烟。12件、走私烟件88件、非法渠道卷烟4、394件、玉烟标识卷烟9、76件)，非法烟丝3421公斤，查获违法运输车辆3台，查处违法烟草制品总值38、22万元。

二、上半年工作回顾

(一) 认真贯彻落实市委市政府部署的相关工作。

1、认真配合推进我市项目建设工作。根据20_年市项目建设规划要求，2月份，市国土资源局根据市人民政府的批复，征

收广西区烟草公司市公司位于市城区城南一路二里16号(荔枝公园旁、市糖烟公司仓库内)的334、33平方米国有土地使用权。在此项工作中，我局(营销部)配合城投公司、市土地储备中心，积极向市局(公司)报告，按程序办理有关手续，这项工作已到收尾阶段，有力推进了荔枝公园及周边环境的改造工作。

2、积极组织员工开展市城乡环境建设。一是支持植树绿化活动。今年我们按照市委市政府有关文件精神要求，发动全体员工按规定收缴资金144元，支持我市植树绿化工作。二是持之以恒抓好城乡清洁工程。积极配合市委市政府实施城乡清洁工程，营造和谐人居环境。我们派人负责责任片区的清洁工作，切实负起城乡清洁工程相应社会责任。三是努力着手庭院绿化工作。自签《市创建园林式单位(园林小区)》责任书以来，我们也作出了庭院绿化工作的设想，主要是向市局(公司)汇报，根据我们庭院平面的情况争取一些资金的支持，增加盆景，扩大庭院绿化。

3、密切关注民生，促进社会和谐发展。一方面是积极响应市委市政府的号召，一是重新选派社会主义新农村建设指导员驻清湾镇白米村，了解新农村建设的需要，服务于新农村建设，促进城乡一体化发展。另一方面是发扬一方有难八方支援的精神，今年4月份组织全体员工踊跃捐款抗旱救灾，共收到员工自愿捐款173元，以尽微薄之力帮助灾区人民重建家园，促进社会大家庭和谐发展。

(二)真抓实干，重点做好卷烟营销、专卖管理、内部管理三项工作。

卷烟营销方面：突出严格规范，更加注重强化重打基础工作，更加注重发展方式转变，不断夯实基础工作，打牢市场基础，巩固工作基础。

1、严格规范流程，促进规范发展。在日常卷烟经营中，我们

紧紧围绕“严格规范、富有效率、充满活力”的烟草总体目标要求，严格规范各项卷烟营销工作。一方面，规范营销人员日常行为工作流程，严格按照流程开展工作，逐步实现营销工作的规范化和标准化。今年来我们针对卷烟工作，共梳理了16个客户经理工作流程，并利用业绩督查考核杠杆促使客户经理严格实施，促进客户经理对卷烟零售户的规范管理。另一方面，规范货源分配管理。今年以来，我们充分利用信息科技化管理，全面实现货源系统自动分配，进一步规范卷烟供销链条，提高经营户的满意度和忠诚度。

2、深耕农村市场，拓宽服务网络覆盖。在去年空白村开展工作的基础上，4-5月份开展农村店的调查，对符合办证条件的但仍未办有烟草专卖零售许可证的经营户，我们动员他们办理卷烟零售许可证，提高农村零售户的覆盖面，进一步拓宽农村网络建设。

3、转变发展方式，注重品牌培育。今年年初，我们国家局局长姜成康正式提出了中国烟草下一步的品牌发展战略，即“532”战略。“532”战略是指争取用五年或更长一段时间，着力培育2个年产量5万箱、3个3万箱、5个2万箱重点骨干品牌。这个品牌发展战略，意味着我们要进一步转变发展方式，不能再单纯的依靠满足本地市场消费者卷烟消费偏好来提升卷烟销量了，而是要把市场资源向全国性重点骨干品牌品牌倾斜，对各品类卷烟进行疏理和规划，建立适合卷烟品牌长远发展的品类体系。因此，今年来我们通过出台品牌培育方案、加强客户经理和卷烟零售户品牌培育技巧学习、加强与工业企业的协同营销来掀起新一轮的卷烟品牌培育工作。目前，我们重点培育的硬盒红塔山(经典15)、软盒双喜(广州)和软盒真龙(娇子)在市场上的知晓度、美誉度都有了一定的提高。

专卖管理方面：

1、联合执法机制，深入开展清理整顿卷烟市场专项行动。今

年来，在以周涛副书记、副市长为组长的市打假工作领导小组以及市公安局、工商局等执法部门的大力帮助下，我局继续深入开展卷烟打假、打私、取缔无证照卷烟经营户专项突击行动。截止6月份，我们在全市范围内共开展了11次大型专项行动，共出动执法人员6多人次，查处名烟、名酒店、宾馆、酒店、饭店等违法案件19起，查获违法卷烟8、77件，案值6、5万元，营造了强大的执法声势，有效地打击和遏制涉烟违法犯罪行为。

2、加强同毗邻广东的合作，共谋维护卷烟市场秩序的良计。一月份，我局到化州、信宜、高州等烟草专卖局参加专卖执法联席会，并分别确立了《烟草专卖联合执法机制》。通过召开专卖执法联席会，加大了边界卷烟联合打假力度，有利于维护和稳定双方烟草市场经营秩序。

3、全面启动烟丝市场清理整顿专项行动，遏制非法烟丝摆卖行为反弹。为了逐渐提升中低档卷烟销量，我局在五月份结合辖区市场实际情况，制定了烟丝市场清理整顿行动方案，组成清理整顿执法组，集中力量，通过采取日常巡查与查找线索打源头两手抓的方式加强对烟丝市场的深入管理。通过烟丝市场清理整顿专项行动，非法烟丝摆卖行为得到了明显的遏制。

4、积极开展烟草法律法规宣传力度。我局一贯以来将宣传烟草法律法规，提高人民法律意识，改善执法环境作为己任，特别是今年“3、15”期间，我局与市委宣传部、市行政工商局在市永丰广场联合举办了3、15消费者权益日专题晚会。晚会上我们通过抢答题形式对烟草专卖法律法规进行了宣传。另外，我局还采取悬挂横幅、开展“3·15”现场宣传活动、集中销毁假冒伪劣卷烟、非法烟丝等形式宣传烟草相关法律法规。累计悬挂标示各类烟草标语横幅1条、发放宣传单3余份，现场接待前来咨询法律法规、真假烟识别的群众及消费者多达4余人、销毁假冒伪劣、非法卷烟4条、非法烟丝15公斤，案值达22万余元，进一步提高了消费者的法律意识。

5、严格规范行政许可管理。一是按照市委市政府的要求，派人进驻政务服务中心。二是举行《市烟草制品布局规划(修改)》听证会议。会议邀请社会各界人士共同参与，就《市烟草制品布局规划(修改)》进行了听证论证，有利于进一步优化卷烟市场零售店合理布局性和规范烟草专卖零售许可证管理，新的《市烟草制品布局规划》已在6月4日公布并实施。截止6月底，今年我局共受理烟草专卖零售许可证行政许可申请235个，其中对符合条件的169个申请核发了许可证，至今全市共有卷烟零售户2996户。

内部管理方面：重点抓好团队建设和安全管理工作。

团队建设方面：一是结合烟草发展的新形势，我局(营销部)认真开展了“规范经营是我们的生命线大学习大讨论”与“机关干部思想作风纪律整顿”活动，进一步强化全体干部职工“重基础、重规范、重管理”的思想意识，筑牢严格规范的思想防线，把“加快发展”建立在更加规范管理的基础之上。根据广西烟草开展开展学习调研整改年活动的要求，出台了《市烟草专卖局(营销部)关于开展学习调研整改年活动方案》，通过加强学习调研，拓开思路，努力推进烟草的发展。二是突出领导干部队伍建设。组织领导干部学习《明示与承诺制度》、《党员领导干部廉洁从政若干准则》以及韩峰事件，时刻做到警钟长鸣、廉洁自律。规范公务用车管理，杜绝公车私用，提高公车使用效率。实行领导离开辖区报告制度等，通过加强领导干部作风建设，营造凝心聚力干工作的良好氛围。

安全管理方面，我们加强了制度建设，于年初出台了《市烟草专卖局(营销部)突发公共事件应急预案》，并号召全体员工加强学习，不断提高处理突发事件的能力。六月份开展了安全生产月活动，通过挂横幅，兄弟县局交叉检查等形势，强化全体安全意识，深化企业安全文化建设。并针对今年来我国部分地区出现干旱、洪涝、地质灾害等严重情况，本着对员工、对人民负责的精神，加强了监测预报，及时向部门

员工发布预警信息，并制定了《营销部防汛抗灾情况记录表》，及时跟踪各个部门、每位员工的安全情况，确保了上半年以来，我局(营销部)无安全事故发生。

三、存在问题与困难

1、庭院绿化工作的开展还面临一定困难。主要是受场地的限制以及资金的影响。尤其是目前市公司部分卷烟仍需运输到我局仓库保管，送烟车辆的出入及暂扣违法运输车辆的保管，导致我局可用于绿化的实际空间比较少，要达到3%的庭院绿化标准有一定困难。

2、卷烟总量销售不乐观，上半年缴纳税金减少幅度大。主要原因有：一是今年以来，我们更加注重基础设施建设，更加注重发展方式转变，广西烟草为了完成自治区政府的要求再通过三年时间将年烟草税利达到15亿元的目标，现在把更多的市场资源集中在真龙、双喜品牌卷烟的培育上，目前的营销工作处于转型阶段。二是受传统习惯的影响，中南部抽烟丝的习惯转变需要一定的时间，同时我们对烟丝市场的管理还要加强，整个市卷烟销量的提升也是要有一个过程。三是尽管我们上半年卷烟销售额同比减少只有5、8%，市公司上半年卷烟购进量大，库存大，增值税同比少，致使我们缴纳的税金大幅度减少，同比下降5、63%。

3、本辖区市场监管的形势仍然严峻。尤其是烟丝市场的监管，因为烟丝的需求量较大，非法烟丝摆卖比较突出，屡禁不止，影响了中低卷烟的消费量。而我们卷烟总销量偏低，就主要是中低档烟的销量占的比例低。

四、下半年工作思路

(一)想方设法推进庭院绿化工作。我们向市局(公司)汇报，根据我们庭院平面的情况争取资金的支持，增加盆景，扩大庭院绿化，为绿化家乡造福后代，建设园林式城市尽力。

(二) 筹划在征地建设物流中转站。经过上半年的调研，我们发现内部机构存在“大部分基层所、队执法人员偏少，专卖力量分散，不利于专卖工作的开展”。同时根据市烟草专卖局(公司)的指导意见，我们计划下半年调整内部专卖机构，并提出在征地用于综合办公的建设，以便更好服务和管理中南部烟草市场，解决烟草发展的瓶颈问题。6月份，的综合办公用地预算已得到区局(公司)的批复。希望今年下半年在市委市政府等有关部门的大力支持下，可以推进此项工作的开展。

(三) 巩固和提升网络建设水平，稳步推进卷烟营销工作。一是继续加强网络建设基础工作，全面推进，总体提升。把增量的重点从城网转变到农网，以农村市场为卷烟销量增长着力点，突出农网建设，全面提升水平。二是继续加强工商协同营销，整合优化品牌发展。重点是在与工商协同营销的基础上，加强重点培育品牌的宣传攻势，巩固稳定顺销品牌的市场份额，整合滞销品牌，营造市场良好的品牌架构。三是继续开展市场调研，开拓市场潜在资源。重点是加强农村卷烟消费市场的调研，分析市场的真实需求，找出卷烟销售与去年同期大幅度下降主要原因，及时制定新的营销策略，开拓创新，有效开发潜在的市场资源，快速提升卷烟销售量，扭转卷烟销售同比下降的现状，力争今年销售额同比下降不大，下半年缴纳税金有较大的增长。

(四) 向市委市政府领导多汇报工作，加强与公安、工商等的联系，依靠地方政府，充分利用好我市较好的烟草联合执法机制，继续深入开展卷烟清理整顿专项活动，明确目标，强化措施，充分发挥联合执法的作用，严厉打击涉烟犯罪行为，震慑涉烟违法犯罪行为，积极营造良好的市场环境。

(五) 继续加强专卖部门对市场监管的控制力度。一是突出实际，转变烟丝市场管理方式，继续开展烟丝清理整顿专项行动。三是突出重点，严打网络，加强与公安等部门的协作，加大对网络案特别是本地网络案件的查处。三是联合机制，加强和广东相关部门的沟通与合作，改善边界的烟草市场管

理。

(六)加强企业内部建设，进一步提升企业的管理水平。围绕“班子建设、队伍建设、文化建设、内部监管、市场监管、证件管理、经营业绩、客户服务和规范经营”九个方面抓各个工作的落实，争取企业全面管理得到新的提升。另外，继续高度重视安全生产建设，促进烟草安全、和谐发展。

我们的工作离市委市政府的工作要求差距较大，但是我们相信在市委市政府的领导下，烟草能紧紧围绕市局(公司)的工作思路，正视烟草面临的困难和问题，迎难而上，努力构建严格规范、富有效率、充满活力的烟草，为建设富裕文明和谐新做出应有的贡献。

烟草销售部工作报告篇二

行政执法监督，是规范行政执法活动，不断提高依法行政水平，全面推进烟草专卖管理工作规范化、制度化的重要举措。市局领导对行政执法监督工作高度重视，多次在工作会议上强调并进行了相关部署。为贯彻落实行政执法监督工作，市局成立了由郑祖雄局长任组长，周燕国副局长任副组长，法规、专卖、稽查支队、纪检监察部门领导为成员的“行政执法监督工作领导小组”。领导小组制定了详细的执法监督年度计划和安排，全面负责行政执法监督工作的组织实施，并对实施情况进行督促检查的和考核奖惩，形成了“一把手”亲自抓，分管领导具体抓的工作格局，组织机构健全。

按照文件要求和标准，结合我市烟草行政执法实际，我局对专卖执法职权进行了明确、细致的纵向划分。从市局到所部分别明确了专卖监督管理办公室主任、稽查支队支队长、专卖市管员、专卖稽查员和专卖内勤员5类人员的岗位职责和工

作标准。另外，我局还针对非渠道进货、无证运输、无证经营等20种烟草违法行为，认真梳理了其行为定性和处罚依据，并汇编备查。

行政许可方面□xx年共办理烟草专卖零售许可证的行政许可起，延续的行政许可起，注销行政许可起；今年元月至6月份我局共办理烟草专卖零售许可证的行政许可起，延续的行政许可起，注销行政许可起；所办理的行政许可条件符合实际，程序合法、操作规范，未出现材料不齐不予办证、不按规定办证、违反程序办证和擅自收取办证费用的情况。

行政执法方面□xx年查获卷烟违法案件起，其中一般案件起，简易案件起。今年元月至6月份查获涉烟违法案件起，其中一般案件起，简易案件起。移送公安部门的涉烟犯罪起。在办理案件和移送案件过程中，行政检查、行政强制、行政处罚都基本做到主体合法、事实清楚、证据确凿、定性准确、程序合法、处理适当。今年以来我局还没有行政诉讼案件、赔偿案件发生。

案卷评查方面，法规科会同专卖办分别对稽查支队以及五个所部的案卷进行了专项评查，未发现主体不适格、认定事实不清、执法程序错误、适用法律不准确等重大法律错误。

为规范执法行为，提高执法效果，我局严格执行《湖北省烟草专卖局专卖执法格式文书汇编》和《湖北省烟草专卖行政处罚自由裁量执法标准》，同时法规科会同专卖执法部门搜集整理了《烟草文明执法行为规范》和《烟草行政执法文明用语》，为烟草专卖执法人员的文明执法行为提供了指导和帮助。我局专卖执法人员在行政案件办理过程中严格做到了依法行政、文明执法，未出现暴力威胁、纵容包庇、索受财物、谋取私利等违法违规执法和造成不良影响的不文明执法现象。

为进一步加强行业法律风险防控工作，着力推进法律风险事

前预防和事中控制，最大限度地化解法律风险，我局法规科组织各主要部门对行业经营管理过程中的法律风险进行全方位梳理。法规科会同专卖执法部门结合我市专卖执法实际，对专卖执法风险进行了专项梳理，并对分析总结出的5项执法风险进行了风险评估。

另外，我局至今没有发生具有严重社会影响的举报投诉、来信来访和负面新闻报道事件。行政复议方面，由于我局没有下属的县级局，故也不可能出现由我局办理的行政复议案件。

为切实提高行政执法水平，加强专卖执法队伍建设，我局建设了法律知识培训制度(《**市烟草专卖法律培训制度》)，该制度要求制定法律培训年度计划，且每年组织法律培训不少于60学时。xx年，市局法规科组织对所有专卖执法人员进行了数次的集中培训学习，主要就烟草专卖执法的法律法规知识方面进行了针对性的讲解，并在培训学习后组织了考试验收。专卖执法人员的参培率都达到了100%。

通过此次专卖执法大检查，我局行政执法工作在组织领导、执法依据、许可实施、案件办理、文明执法、风险应对和队伍建设等方面均未发现重大问题，但在案卷制作规范方面仍存在些许问题和瑕疵，主要包括：1)部分案卷个别位置仅有领导签字，未予以加盖公章；2)部分案卷中《先行登记保存物品处理通知书》下发的时间不规范；3)部分案卷中《先行登记保存物品处理通知书》在整本案卷中排放的顺序不妥；4)部分案卷的“询问笔录”中当事人签字确认存在纰漏。仅有当事人签字无法证明当事人的真实意愿，也不利于“询问笔录”发挥其证据效用。必须待当事人对笔录进行检查确认后，由当事人签名并加注“以上笔录与我所讲内容一致”等证明字样。5)个别所部制作的案卷中“询问笔录”内容过于简单；6)个别案卷的页码存在错误；7)个别所部制作的案卷中“证据复制单”的页码编制存在问题。针对以上问题和瑕疵，我局将尽快予以整改到位，全面提高案卷规范化水平和行政执法水平。

我局将案卷评查作为促进烟草专卖执法水平提高的重要措施，对评查中发现的问题，及时进行归纳总结，以查促改，做好整改工作。将本次案卷评查中评出的优秀案卷作为典型，通过优秀案卷，规范执法案卷制作，提高执法水平，探索案例指导的具体方式，全面提高案卷规范化水平和行政执法水平。

1、加强法律专业知识的培训学习。加强对烟草专卖法律法规及相关行政执法知识的学习，特别要注意及时组织专卖执法人员对关颁布法律知识的集中培训和学习；另外，也要加强执行纪律、执行意识及执法责任心等政法素质方面的培训，从而建立一支业务素质强，政治素质过硬，善于管理的专卖执法队伍。

2、加强培训针对性。在法律法规基础培训的同时，按照“差什么，学什么，缺什么，补什么”的原则，增强培训的针对性，并且，在培训的形式上可以采取座谈会，研讨会，经验交流、安全分析及现场教学等多种形式。

1、加强规范性文件的备案审查工作。按照《烟草专卖局规范性文件备案规定》的要求，继续认真执行规范性文件备案审查制度，做到有件必备、有备必审、有错必纠。

2、建立定期评审和不定期评审的案卷评查制度。以后，随着烟草行政处罚程序的日益规范，对文书制作、案件执法、案件审理提出了更高要求，我局将继续通过案件评审会的方式，提高全体专卖人员法律意识，提高办案水平，不失为值得推广的举措。

3、建立规范化、程序化、制度化的报告制度。自觉接受政府、人民群众、新闻舆论的社会监督，定期组织政府相关部门、卷烟经营户及消费都召开执法评议座谈会，积极主动听取来自各方面的批评和建议，切实改进执法工作。

烟草专卖执法评议考核是评价执法工作情况、检验执法部门

和执法人员是否正确行使执法职权和全面履行法定义务的重要机制，是推行依法行政监督的重要环节，我局以后将加强季度检查，进一步加强对行政执法行为的日常监督检查，定期对各部所行政执法责任人员进行评议考核，根据日常检查及定期考评结果对各单位予以奖惩。

烟草销售部工作报告篇三

总结有利于发觉前者的不足，及有利于规划下一步的发展。下文是销售部工作总结报告，欢迎阅读，望你喜欢。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx企业的每一名员工，我们深深感到某某企业之蓬勃发展的热气，某某人之拼搏的精神。

某某是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。

在公司领导的帮助下，某某很快了解到公司的性质及其房地产市场。

作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。

作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。

所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。

在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。

此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前

沿。

经过这段时间的磨练，某某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于某某年与某某公司进行合资，共同完成销售工作。

在这段时间，某某同志积极配合某某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为月份的销售高潮奠定了基础。

最后以某某个月完成合同额某某万元的好成绩而告终。

经过这次企业的洗礼，某某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

xx年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。

在此期间主要是针对房屋的销售。

经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。

在销售部，同志担任销售内业及会计两种职务。

面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。

在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，某某同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。

由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。

此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。

销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。

公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

1. 这一年来的销售状况和体会；
2. 个人销售中发现的问题；
3. 来年的目标和计划。

当然，最好还要有4)对公司未来发展的意见和建议。

无论你是基层业务员还是销售管理人员，要站到公司的角度去看问题，那么你的考核和评价才会比较高。

二、报告写的过程中随时注意以下几点

1. 用事实和数据说话，客观总结；切忌空话大话，夸夸其谈；
2. 既有成绩也有问题，问题要分析其根本原因；
3. 目标和计划要分解落实，要有具体可行的方法。

4. 提出意见要结合建议，不要一味抱怨和找茬，目的'是改善。

三、最后建议

只有真正结合自己的实际情况和具体业绩，才能写出好的工作总结，为自己的工作加分！

尊敬的各位领导：

你们好，首先我代表销售部全体员工，热烈欢迎各位领导百忙之中{参加今天的销售例会。

}xx转眼就要过去了，销售部努力完成任务并取得了优异的成绩！我代表销售部在此向领导汇报这一年工作中的得与失。

一·切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售经理，与全体销售员团结一致，严格要求，共同努力，完成各项任务。

并积极广泛收集市场信息。

使全体员工有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感！

二·明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

无论是分内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成。

三·对销售管理办法的几点建议。

1□xx年销售员努力完成任务，公司对其销售管理应条款明确、言简意赅，明确业务员的任务、考核、奖励，年底对业务员

考核后按办法如数兑现。

2□xx年应在公司、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应公司的发展，每年根据市场变化只需调整出销量计划。

四·总结。

每个员工都把大志当成自己的第二个家，在梁总与郭经理明确指导下，在我们所有家人的共同努力下□xx年的业绩很不错，但是我们觉得还不够□xx我们要继续努力，再创佳绩！

我相信大志的明天会更加美好！

一、总体目标完成情况

二、目标完成过程中的经验总结

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。

期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

(二)、今年是公司的创利年，但事实上创利没有想象的那么好。

主要有以下几个方面的因素：

1、质量问题偏多。

众所周知，化纤本身，是具有一定危害成分的，特别是化纤为原料的衣服制品等。

所以，质量问题，是化纤销售好与坏的一个非常重要的因素。

化纤有很多种类别而且不同种类的化纤的危害性不等。

需求商家和消费者对化纤的购买方面，对质量的需求远远大于对价格等其他因素的需求。

而我们从反馈的信息来看，质量问题还是存在着，商家对于化纤的质量要求非常高，这直接影响着商家对供应商产品的信任度和购买力度以及订购忠诚度。

2、竞争比较激烈，其他企业价格对比悬殊。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。

在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。

在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比。

在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了创利方面的压力。

3、应收款偏大

受社会极大市场环境的影响，普遍客户支付延期，应收票据、应收账款、预付账款、等等应收款偏大造成我们的回笼计划不准时，影响了公司的整体运作。

三、对xx年工作的计划

我部门xx的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，保证质量，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好xx年度的销售工作计划任务。

(一)、总体销售目标3亿

未来一年，我们销售部预计销售目标达到3亿，实现名副其实的创利年。

(二)、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处：

1、质量的改善

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面

在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，调整适合的价格标准，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。

同时，可以适当的选择时机，开展系列的促销活动，从而是产品的品牌让更多商家熟知，是产品的质量在商家中形成一个良好的口碑。

3、加大资金回笼的力度，回避企业风险

在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。

拟定具有约束能力的销售合约，对于应收款的回收采取合理的时效性限制。

吸取了以往的经验教训，我们严格履行销售成交的审批程序，从源头到最终成交都加以控制，时刻叮嘱业务员主动与客户沟通，想尽办法处理，取得了一定效果。

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高网络销售水平，建立良好信用的网络销售平台。

销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。

多年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。

销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。

使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会

以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

6、提高销售部人员自身的工作素质

1.销售部总结报告

2.销售部总结报告范文

3.销售部月度总结报告

4.销售部年度总结报告

5.销售部门工作计划

6.销售部工作总结

7.销售部门工作总结

8.销售部工作总结开头

烟草销售部工作报告篇四

1、累计客户x位；

2、实现销量x吨；

3、实现回款x万元，回款率x%；

4、详细列举各个工程项目销售明细：

从销售业绩上看，我们的销售量较去年有了下滑，这不仅是在市场大环境的影响，更有我们工作做得不好的多种因素，销售工作在20x年我们还是有很多失败的地方，有待我们大家一起努力，去改进去完善。

1、我本身以及部门销售人员在公司客户拜访量上比较少，以至于客户潜力开发工作停滞不前，客户拜访工作总体来说做的不好，这是销量没有提升的一个重要原因，也是我们需要改进的方面之一。

2、与客户沟通不够深入。销售人员与客户沟通过程中，不能把公司产品的实际情况给客户讲解的十分清晰，有时不能真正的了解客户的想法和意图，对客户提出的某些建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不了解客户对我们的产品有多少了解或接受到什么程度，对销售工作造成了不良的影响。

3、工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4、新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场形势是严峻的。技术发展飞快地今天，假如没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。因此我们要积极做好销售工作的调整，以积极的心态迎接来年的工作。

烟草销售部工作报告篇五

1、开展预警筛选核查

1—11月份，县局内管组在国家局内管系统中共筛选并处理预警1171条，其中零售户单次订购数量预警427条，零售户月订购总量预警744条，开展大户预警核查11次，重点大户核查110户。

2、加强市场动态信息核查

县局内管组从营销和配送方面共接收并处理市场动态信息反馈处理登记105条。异常情况种类主要是：房屋拆迁、不能正常开门经营、长期不开门、改变经营状态、无经营店面、店内无商品等。针对发现的问题，内管部门都能通知相关部门进行核查、整改。

3、加强内部监管，实现卷烟规范经营

20xx年，内管组每季度组织召开专销联席会，传达市局相关文件精神、通报近期卷烟外流相关情况。每季度对营销人员开展4次规范经营知识培训、2次规范经营考试，牢固树立规范经营理念，保障了内管工作的顺利开展。今年以来，共下达整改通知书12份，其中营销4份，专卖7份，中转站1份，不断加强内管服务营销、服务专卖的职能，基本实现“一日一报”。

4、加强专销联动，执行卷烟非法流通分析制度

面对真烟非法流通现状复杂、性质严重、危害极大的局面，县局内管组强化卷烟非法流通治理，按月分析上报，及时通报5万元以上真烟案件情况及本地真烟流动情况，努力做到事前、事中、事后全程监管。截止目前，共上报5万元以上真烟流入案件3起。县局共卷烟外流24起，涉案卷烟199条，其中流向省外173条，省内26条，流出的主要品牌有：玉溪（软）、利群（新版）、黄山（新一品）、雄狮（红）、黄鹤楼（天下名楼）、大前门（硬）、南京（软金砂）等。其中，3月份流出卷烟4次，数量53条，12月份流出卷烟4次，数量81条，

分别被市局经济处罚8672元、16200元，处罚人数122人。为进一步加强对卷烟外流的监管，县局年初建立卷烟外流通报群，坚持每日一报，目的是对卷烟外流情况“零容忍”，适时提醒，自加压力，增强工作的力度，推进卷烟外流工作的有效开展。

5、加强全面清查，确保规范经营

以全市开展28档以上客户实际经营情况调查为契机，从核查零售户真实经营状态入手进行全面走访，认真做好大户治理、严防非法流通工作，对库存、销量、订货、外流历史等方面全面排查，形成总结报告，将监管落到实处。经过3次集中访查，共排查30档客户48户；29档客户171户，28档客户119户。通过“三员”互动和实地访查，掌握其经营动向，对有停、歇业打算的零售户，引导其及时办理申请停、歇业手续。截止目前，共引导零售户办理申请停业106户、责令停业383户，申请歇业108户，取缔违法违规大户8户，向营销部门报备降档零售户54户，有效预防了异常客户的产生。

6、紧盯重点大户，强化日常监管

对涉及大户控制小户、非法串货、代订代拿等异常情形的违规大户由专卖内管或各中队进行“约谈”，做好《约谈笔录》，进行情况了解、分析原因、针对性解决存在的问题，把重点大户违法行为消灭在萌芽状态。对轻微违法重点大户，本着教育为主，惩罚为辅的原则，开展柔性执法，进行行政指导告诫，出具《行政指导告诫书》，对其违法行为进行警告，督促整改到位。对一般违法重点大户，依法进行查处，并按照《市卷烟零售户记分制管理暨信用体系建设实施办法（试行）》进行记分和停止货源供应处理。对严重违法重点大户，严肃查处，并按照法律法规规定，及时责令持证人暂停烟草专卖业务、进行整顿。

7、紧盯关键节点，开展专项访查

在“中秋·国庆”到来之际，县局开展了“两节”市场专项访查活动，访查主要按照中队辖区市场划分，对七个市场进行走访调查。本次访查共走访7个乡场镇75个零售户，其中，金镇10户、朱湖5户、车门10户、10户、15户、10户、15户。内管组严格按照相关制度，对存在卷烟外流、内部违规、全面监督，有问必查，有责必究。内管组对重点辖区，重点问题深化治理情况进行“回头看”，市场走访中发现订货与实际经营能力不相符4户、经营地址变更4户。对营销部门报送的17户证卡不符情况核查，其中11户已报停、4户已整改到位、2户已注销。

1、正视卷烟外流问题。开展卷烟外流情况专题分析，重点分析流出地、流向地、流出品规、价格等情况，正视外流问题，排查外流原因，落实防控措施。除此之外，内管组还将以卷烟条码为切入点，对卷烟外流原因进行深入调查，进一步完善防控措施。

2、加强市场访查力度。将市场访查作为了解市场、把握市场的重要手段，内管组每月从重点大户中选取部分客户进行实地走访，并加大市场检查力度，积极探索与创新治理卷烟非法流通的新举措和新方法，继续加强内控制度的监督，从源头上防止不规范行为。

3、健全信息对比机制。结合实际情况，完善订单采集管理办法，禁止冒用零售户订货权限订购卷烟，严禁使用公司电脑代订、改单。内管组还将加强对营销条线人员的教育与监督，实现内管监管的职能，在日常考核走访过程中，加强相关信息收集，一旦发现“冒用零售户订货权限订购卷烟，使用公司电脑代订、改单”，将严肃处理。同时，建立定期排查制度，定期开展公司内网地址与订货ip地址对比筛查，配合好市局专卖内管，通过技术手段进行排查比对。

4、完善违法违规大户排查制度。严格执行违法违规卖烟大户调查制度，对排查出的违法违规大户、存在外流倾向的外流

大户，严格查明违法违规卖烟大户真实身份、查明大户卷烟经营及外流情况、查明外流卷烟所涉及订单采集、资金结算、卷烟配送等是否存在内部违规经营情况、查明外流卷烟货源组织和供应的有关情况，当月确保做到违法违规卖烟大户全部列入名录。

5、完善内管长效机制。进一步规范内管制度流程，完善内管体系和各项制度、政策的监督执行，加强违规线索的核实处理，加大考核和责任追究力度，坚持内管月度分析通报制度，定期上报内管相关资料，努力实现“制度化、规范化、日常化、信息化”的“四化”工作目标。

6、加强部门间沟通协调。专卖内管牵头，定期召开联席会议，加强与营销、配送部门沟通与协调，建立内管工作经验、技能交流沟通的平台。定期组织开展营销、物流人员培训，不断提升规范意识、责任意识。

7、跟踪关注大户库存。专卖、营销做好经营指导，对风险客户的库存落实跟踪管理，执行每周一报，定期开展风险分析，强化经营指导，提醒理性订烟，注重信息沟通，及时发现潜在的问题，针对不同表现的大户采取不同的处理办法，达到对症下药的效果，将各环节经营行为牢固地约束在严格规范的轨道。

烟草销售部工作报告篇六

大家好

“理论认识上深刻一层，工作实践上领先一步”这个道理，使我深刻的认识到：加强政治理论学习，要与现实的道德行为结合起来，做一个德行高尚的人，使自己的“德”与“行”都能适应岗位、适应同志、适应领导、适应时代的要求。一年来，我不断加强自身党性修养，增强了党性观念、全局观念、纪律观念，思想上与分局党组保持高度一致；不

断加强业务知识学习，吃准吃透行业相关政策及文件精神，提高了自身的业务管理水平，组织协调能力和综合分析能力以及处理问题的能力，适应了行业不断改革发展的新形势。

守土有责，内管外打，重抓市场监管、提高市场净化率

x年第三稽查分队改变以往的管理模式和管理

理念。在管理模式上，有针对性抓大放小，在管理理念上，转变被管理者角色，拉近客我关系。一是对大户、违规户进行重点检查、突击检查，对守法户开展例行检查、服务相结合；二是集镇、沿路和边界相兼顾，横向到边，纵向到户，确保达到了局要求的稽查到位率；三是加强节日市场、集会市场的监管，堵塞漏洞；四是发挥客户经理和零售户、群众的作用，为市场净化提供有效信息；五是利用市场走访采集信息和网上办公平台相结合，增加市场检查的准确性和针对性；六是加强与辖区其他执法部门的配合，共同净化市场。七是按照内管规范流程，加强了零售户核量监管，做到任务落实到岗，责任落实到人，有效遏制了不规范经营行为。

满怀激情干事业，谋近虑远不懈怠。我时刻提醒自己，工作必须做到精细实，必须时时刻刻在基础工作上下功夫。在队伍管理上，我充分调动分队队员积极性，提升队伍建设：注重细节促队伍，把责任担起来；注重规范促管理，让思想活起来；注重素质促奉献，把形象树起来。

廉洁自律，找准定位，切实履行好自己的职责

一身正气铸行风。我始终以一个共产党员的标准来严格要求自己，在工作中，能够严于律己、率先垂范。定期开展作风纪律学习培训，要求大家时刻谨记共产党员的优良传统，依规办事，防腐拒变。无论是行政处罚案件的处理、还是行政许可证件的办理，我都始终坚持依法行政，做到了廉洁自律、不循私情，始终以强烈的事业心和责任感、饱满旺盛的热情

投入工作，力争用自己的行动感召人，用自己的形象影响人，用自己的诚意打动人。x年带领全所人员圆满完成了上级领导交办的目标任务。

论学习系统性不强，不能持之以恒，理论学习的深度和广度不够。二是在案件查处力度方面还有待提高，有效经营案件能力尚待加强。三是挖掘、发挥队员潜能的水平较低等。检查剖析自身存在的问题，在今后的的工作中，我决心从以下几个方面努力改进，提升大杨所的工作水平：一是进一步加强理论学习，不断提高自身素质、强化责任意识。二是加强组织协调能力，加大与辖区公安、工商等部门的协调配合，落实案件查处。三是强化绩效考核指标开展日常工作，确保工作的严格规范。

（一）、带好一支队伍

1、强化细节管理，落实局各项制度。严格按照工作流程开展各项工作。

2、市场监管：围绕“打真、打假、打寄递”，以打击真品卷烟非法流通卷烟为重点，服务守法户，打击违规、批发户。积极推进辖区市场净化率，发挥专卖管理员职能。

3、内部监管：按照内管要求，进一步突出监管重点，切实履行好内管职责。及时做好对内管预警信息的调查核实及处理。

3、许可证管理：重点做好对新增户的实地核查及零售许可证的后续监管。

4、无证户治理：认真梳理无证户档案，从打、疏、控三个方面全面加强治理，重点打击集镇、沿路公开摆卖行为。

5、专销结合会：专销结合，根据零售户分类，以及销售情况每月有针对性的召开座谈会，广泛收集信息，真正达到专销

结合信息共享目的。

6、积极配合营销部门，确保全年销量任务的完成。

7、加强日常安全管理，确保全年安全无事故。

汇报人□xxxxxx xx年xx月xx日