

# 2023年烟草工作报告结束语 工作报告结束语(模板6篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。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。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 烟草工作报告结束语篇一

本文《工作报告结束语范文》出自于 本站 小编辑为您提供以下的资料，希望能对你有帮助，请参考阅读。谢谢！！

当做完个人工作报告的时候，结束时要说些什么非常的重要，下面我们来看一下两篇工作报告结束语的范文，希望可以给正在做工作总结报告的你带来帮助，欢迎浏览。

第一个：

回顾过去的一年，尽管很忙碌，工作也做了一些，但有许多不足和遗憾之处。招商引资虽然成效明显，但都沿用老办法，缺乏新东西。我也想了一些思路和办法，由于忙没有付诸实施。在今后工作中，一定要做到，不但要有新思路、新举措，还要努力付诸实施，使所分管工作更上一个新台阶。在满都拉工程中，由于没有及早发现施工队伍垫资能力不足，所以没有及时采取措施，致使工期有所延误，这也是需认真记取的，在今年二期工程中一定要吸取去年的教训，提早安排，精心组织，抓好落实。

去年一年工作使我经受了考验和锻炼，受益匪浅。我要在局党组领导下，认真贯彻市委九届五次全委扩大会议精神，进一步解放思想，振奋精神，认真完成所分管的各项工作目标，

为把我市尽快建成经济强市做出更大贡献。

第二个：

回顾过去一年的工作，我们取得了较好的成绩，向全市人民交了一份满意的答卷，但在外经贸发展中还存在一些问题和困难，需要引起足够的重视：投资环境建设是一项系统工程，需要各地区、有关部门的大力配合才能取得成效；招商引资经费和项目前期费投入严重不足，制约着招商引资活动的开展；满都拉口岸建设资金缺口较大；招商引资及外经贸人才缺乏，其负面影响将逐步凸现。

\*年 是全面贯彻落实党的xx大精神的第一年。我们要以“三个代表”重要思想为指导，围绕进一步扩大对外开放、服务经济强市建设这一中心，抓住中国加入世界贸易组织、世界制造业向中国转移、西部大开发的机遇，以自治区开展环境建设年活动为契机，重点搞好对以包钢为代表的中央、内蒙企业的服务；以推进新型工业化、城镇化、农牧业产业化为重点，力争引进世界五百强、国内外大型企业集团和股份制银行各一户，利用外资增幅超过20%，确保利用外资8000万美元，力争达到1亿美元；继续实施市场多元化战略，出口增幅超过20%，私营企业在全市出口比重达到20%；积极筹建包头市外派劳务培训中心，加强外经贸人才培养，力争落实美国商界妇女联合会援助工业学校项目资金；以满都拉口岸开通为契机，大力发展对俄蒙贸易，力争与蒙古在铜矿开采合作上取得新进展；充分发挥贸促会职能，促进全市对外贸易发展，使外经贸继续成为全市工作的“亮点”。

以上述职，请予考核。

## 烟草工作报告结束语篇二

在实习过程中，本人严格遵守医院规章制度，认真履行实习

医生职责，严格要求自己，尊敬师长，关心病人，不迟到，不早退，踏实工作，努力做到工作规范化，技能服务优质化，基础灵活化，爱心活动经常化，将理论与实践相结合，并做到理论学习有计划，有重点，工作有措施，有记录，实习期间，始终以爱心，细心，耐心为基本，努力做到眼勤，手勤，脚勤，嘴勤，想病人之所想，急病人之所急，全心全意为患者提供优质服务，树立了良好的医德医风。

参加工作后我仍然坚持天天学习，天天把握一种疾病；同时不忘学习本专业研究的新成果，不断汲取新的营养，锻炼科研思维；坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，工作过程中严格按照事故及差错的发生；在工作中不断丰富自己的临床经验，时刻保持谦虚谨慎，碰到不懂的题目勇于向上级医师请教，努力进步自己综合分析题目和解决题目能力。

严密观察病情，及时正确记录病情，对患者的处理得当；在内儿科的实习工作中，本人严格遵守科室制度，按时参加查房，熟悉病人病情，能正确回答带教老师提问，规范熟练进行各项基础操纵，能规范书写各类文书，并能做好内儿科常见病的诊疗。在工作中，发现题目能认真分析，及时解决，同时，本人积极参加各类专业学习，不断丰富自己的业务知识，通过学习，对整体技术与病房治理知识有了更全面的熟悉和了解。

在做好本职工作的基础上，积极为科室的发展出谋划策，希望明年的工作量能够再上新高。在医院领导和同事们的帮助下，我的各项工作完成地较为圆满，但是我不能有丝毫的松懈，由于以后的工作还会面临更大的挑战和机遇。同时与其它先进同事相比还有差距，在今后工作中，我要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

以上是我的工作总结，在过往的近一年里，要再次感谢院领导、护士长、带教老师xx生的教育、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。过往的一年，是不断学习、不

断充实的一年，是积极探索、逐步成长的一年。我也深知，在业务知识上，与自己本职工作要求还存在有一定的差距。在今后的工作和学习中，自己要更进一步严格要求自己，加强业务知识方面的学习，认真总结经验教训，克服不足，在各级领导和同事的帮助下，通过不懈地努力，加强我的自身能力。更好的为病人服务。

## 烟草工作报告结束语篇三

### 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域南一路二里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倾斜，对各品类卷烟进行梳理和规划，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、严格规范行政许可证管理。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。

## 烟草工作报告结束语篇四

20xx年，国家局局长在全国烟草工作会议上提出，要把烟叶防过热、卷烟上水平、税利保增长作为主要任务。这充分表明了国家局对“卷烟上水平”工作的高度重视。“卷烟上水平”是行业当前以及今后一个时期的主要任务。为更好的实现我县“卷烟上水平”，作为分中心主任，在实际工作中，我们将努力做到以下几点。

我们将把增强网建软实力作为“卷烟上水平”的主要抓手，注重做实网络基础，提升网络质量，丰富网络内涵，充分发挥网络建设在烟草商业跨越式发展中的支撑作用。按照网建提升要求，努力使客户经理把工作重点从客户货源信息、帮助客户订货、进行柜台整理等工作上，转变到提供市场信息、指导客户经营、加强品牌培育，提高其自主经营的能力上来。把身子沉入市场，全面加强市场调查，多渠道、多角度地听取零售户和消费者的意见和心声。在完善客户信息，真实掌

握市场需求、客户需要的基础上，建立健全市场反应机制，密切关注市场动态，准确进行市场预测。由客户经理帮助零售客户制定成长计划，分类别、按专题、立项目，系统地解决客户关心的问题。农村卷烟销售网络建设是未来市场增长的潜力所在，我们将予以高度关注、实事求是地做农村零售客户的服务指导工作。由于电话订货客户订货时间受到制约，下一步，我们将加快推进网上订货，让更多的客户享受到网上订货的方便快捷服务。

坚持把基层管理与规范经营、管理创新和绩效考核相结合，把严格规范摆在更加突出位置，运用信息化手段提升企业管理水平。继续实行客户经理市场拜访签到制、送货员送货交货确认制，做到工作留痕迹，平时工作内容实现痕迹化。进一步加强绩效考核，按照网建达标的内容，逐条逐项进行考核，统一尺度，统一奖惩，并将考核结果定期通报，直接参与工资绩效分配。通过严格的绩效考核，彻底改变少数客户经理“状态不佳”的状况，不断挖掘员工潜能，为企业多做贡献。建立“能上能下”的用人机制，对抱有“不做实事，不出成绩”、“不求有功但求无过”思想的员工，坚决做到“不换状态就换人”。

根据市场表现，采取针对性措施，努力提升品牌形象，增强品牌竞争实力，促进品牌持续发展。积极做好品牌宣传促销，充分发挥客户经理和广大零售客户在品牌宣传促销方面的积极作用。对品牌的市场价格、社会库存、上柜情况、动销情况等认真维护。目前，市场上紧俏卷烟供求不平衡的问题比较突出，客户反映强烈，这不仅影响了客户的正常销售收入，同时也给假烟销售制造了可乘之机。下一步，我们将加大品牌培育力度，建立完善的品牌培育机制，做到手中不但有“紧俏品牌”，更要有“替代品牌”。好的卷烟品牌的发展，需要好的服务品牌去推进、去带动、去优化。要做到“卷烟上水平”，必须打造出适合自身特点的、好的服务品牌。我们将积极帮助客户牢固树立诚信、守法、规范、服务的经营理念，把客户终端文化建设做深、做细、做扎实，

努力提高品牌服务水平。

实现“卷烟上水平”必须大力发扬“四要”良好作风。“状态好、标准高”是实现“卷烟上水平”的前提。要求职工以更好的状态、更高的标准投入工作，始终满怀激情，牢记责任，严守纪律。把卷烟市场作为第一战场，深入基层，加强调研，切实制定适合发展的思路、好办法，加快“卷烟上水平”的步伐；“节奏快、工作实”是实现“卷烟上水平”的基础。充分发挥自身优势，立足岗位，勤奋工作，从小事做起，从现在做起，既要注重过程，更要注重结果，找准影响和制约新平市场发展的主要问题和薄弱环节，制定切实可行的措施方案，增强工作的针对性和实效性。同时，对客户经理进行品牌知识、培育技巧、能力提升等方面的培训，把对品牌知识的应知应会作为客户经理素质提升的重点环节。通过学习、思考、对比、分析、借鉴、创新，有效提高服务客户、培育品牌的能力和水平，使客户经理以更好的精神状态、饱满的工作热情、良好的工作作风、熟练的销售技能、全身心地投入到客户终端建设中。

利用专销联动单加强与专卖管理部门沟通，把好市场监管关，净化市场环境。每月对重点品牌市场管理情况进行有针对性的分析，并提出针对品牌培育、货源投放的合理化建议，努力营造零售客户满意的公平竞争环境，消费者满意的安全消费环境。同时，加强市场监管，引导客户规范经营，保证零售指导价格的切实执行。利用自律小组约束客户稳价销售卷烟。从市场情况看，卷烟包价到位的情况比较理想，但消费者更多的是买条烟，而条价存在波动。通过约束客户稳价销售卷烟，积极从薄利多销向稳价增效转变，不断提高盈利水平。

总之，我们将按照这次会议的要求，牢固树立“与客户共创成功”的服务理念，多站在客户的角度，想客户所想，急客户所急，不断探索服务满意的服务方式、提高服务标准、改善服务质量，力促卷烟上水平，实现烟草行业更高水平的发

展，努力推动我县卷烟营销工作再上一个新台阶，为国民经济平稳较快发展做出新的更大贡献。

## 烟草工作报告结束语篇五

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，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

## 烟草工作报告结束语篇六

大家好！

抽烟是有害身体的，可是很多人虽然知道抽烟不好，但还是在抽烟，这是很不好的，不过似乎也没有办法禁止。为了让更少的人抽烟，我们只有不断的加大税收和提高香烟的价格来实现我们的目的。

每一个季度我们烟草局都会有新的工作报告，这已经形成一个惯例了。第三季度在区域营销部的正确领导和帮助下，本季度里各项工作都取得比较理想的成绩。以下是本人第三季度的述职报告，请大家审查。

首先，各指标完成情况：

(1)10月-12月销售量分别为744.26件、891.36件、1026.37件，分别完成计划的102.5%、96.89%、100.2%。

其次，工作措施：合理分配，正确引导，奖惩分明，不断创新。

2、当前卷烟销售过程中，到存在的问题是需求满足率低：部分客户未能按平均数的要求报烟；公司货源投放不均匀客户不清楚当日投放品牌种类及数量导致乱报瞎报，使需求满足率打大折扣。在加强引导客户合理报烟的基础上，取长补短大力推行“网络信息服务计划”利用网络“电子邮件”给客户发送“卷烟日投放计划表”来提高需求满足率，并得到了部分客户的大力支持，这项工作为今后半年的一项重点来抓，力争在通过半年努力把辖区需求满足率提高到60%。

4、本季度重点培育品牌完成情况非常理想，主要离不开每月的《协议供货执行措施》的严格执行，在措施的执行过程中本着“奖惩分明”的原则进行对按要求积极完成重点培育品牌计划的客户进行奖励(双喜，芙蓉王，中华)等，把完成较差的客户扣除掉的畅销烟用来奖励完成好的客户，做好公平，公开，并在每月派发给客户的协议表上公布奖惩客户名单，充分调动客户的品牌培育积极性。

营销服务：本季度严格按照《客户经理工作手册》及《客户精细化服务方案》要求，对辖区160户新老零售进行优质，用心的客户服务，并通过服务工作来提高客户对公司的满意度和支持度，100%的明码标价标签覆盖率，97%电子结算成功率，充分体现了客户对我们服务工作的认可。

我们团队有两名优秀的组员，在平时工作过程中我们本着积极沟通、合理分工、协调合作、共同进步原则，积极协助市场经理工作，按时按质，高效的完成部门主管交办的工作任

务。为部门的建设，公司的发展贡献微薄之力。团队没有最好，只有更好，我相信我们的团队会越来越好。

- 1、继续加强学习，主动转型，迎接挑战；
- 2、全面提升服务水平，帮助客户赢利，提高客户忠诚度。
- 3、加强动脑思考能力，在工作中多想办法、多创新；
- 4、加强组织协调能力；

以上是我本季度的述职，不正之处请大家批评指正。

以后我们的工作还要继续，加大我们的宣传力度也是很重要的，将我们的烟草公司的广告和声誉做出去。可是我们宣传吸烟有害的力度一点也不能小，这是关乎到我们的社会健康的问题的。

今后我们的社会安定与否，我相信我们禁烟的力度有多大有很大的关系，所以我们的工作时刻也不能放松，建设有中国特色的社会主义现代化和谐小康社会是我们每个人都应该进到的责任，我相信我们能够做得到。