

# 烟草网建工作的困难及建议 烟草工作总结 (精选8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 烟草网建工作的困难及建议 烟草工作总结篇一

为确保监管效能进一步提高，为此，我局为使内管人员和相关部门人员全面掌握和熟悉当前内管相关工作，树立依法经营、依法行政的法律意识、自律意识、监管意识、责任意识，我局采取形式多样的教育、培训方式，今年共进行了8次学习、2次考试，学习内容主要组织全员学习国家局、省市局下发关于对违规单位的违规经营问题查处情况的通报、各级领导关于规范经营主要讲话及卷烟经营行为“八条禁令”，将规范经营意识内化到全体员工的思想中，深刻认识卷烟规范经营的重要性、必要性和紧迫性，树立规范意识，坚守规范底线，切实提高规范经营的自觉性和坚定性，自觉规范经营；组织专卖及相关人员学习真烟非法流通简报、规范真烟案件办理工作通知及要求，使全体专卖人员充分认识到治理真烟非法流通的紧迫性，切实做好真烟非法流通的治理工作和真烟案件信息上报工作。

### 1、加强经营监管工作，规范卷烟经营。

一是按照工作规范要求，严密监管，重心下移，狠抓落实。通过采取内管预警系统监控、市场调查、商户走访、资料核查等工作方式，内管人员根据信息预警系统下发的预警信息进行逐户调查落实，详细了解市场销售动态和商户经营信息，

通过对市场的监管做到可疑信息不放过、调查落实无遗漏，同时加大对重点市场、重点商户和重点品牌的监管调查力度。20xx年预警系统共下发预警1054起，其中：零售户单次订购数量预警157起、多次订货预警294起、零售户单次订购价格结构预警23起、零售户月订购总量预警70起、全县日销量总量异常预警18起、零售户违规订货预警64起、属性频繁变动预警428起。针对以上异常情况，监管人员对异常预警通过实地调查和电话调查的方式核实信息267户，经过调查走访和与营销部门核实，未发现违规经营现象。

二是进行规范经营承诺和规范经营情况自查自纠，强化营销人员自律意识，保障规范经营工作积极开展。第一，签订《卷烟规范经营承诺责任书》，做到有据可凭，从而加强员工对卷烟规范经营工作的全面理解和整体把握，明确严格规范的各项纪律要求，落实到人；第二，制定了《卷烟规范经营自查自纠情况表》，要求相关人员每月填写一次，实时反映卷烟规范经营问题，以备分析总结，为今后卷烟规范经营工作奠定基础。

三是对零售大户进行监管。根据业务提供的每月购进卷烟前20名商户明细，针对每个月销量前20名的商户开展实地走访。为预防大户出现违规经营情况，对这部分零售户的订货小票及库存情况进行核查，详细询问商户的经营情况，对这部分商户进行全面、实时监管。

四是对市局下发的真烟非法流通督办函反映的真烟外流情况，逐户进行实地走访，核实情况，归纳外流原因，找出不足。以真烟非法流通治理为突破口，加大源头治理和防范力度，完善监管机制，强化监管举措，狠抓落实，从根本上解决不规范经营问题。

## 2、加强执法监督工作，继续推进依法行政。

一是走访商户，填写回访调查表。每月走访客户，抽查询问

专卖执法人员在执法过程中是否亮证和两人以上执法、是否滥用职权，以权谋私，行政不作为现象发生；营销人员是否存在不规范经营卷烟行为。截止目前共走访填写回访调查商户138户。

二是对真烟案件办理工作进行监管。通过前期学习培训，提高思想认识，认识到真烟非法流通治理工作的重要性，层层落实责任，严格监管问责，确保真烟案件严格规范办理，真烟信息及时准确录入；明确办案要求，做到“六个严禁”；加强数据管理，规范条码录入，对32位条码严格按照要求填写《卷烟来源地信息认定表》和《卷烟来源地不详备案表》。

今年我局的内部专卖管理监督工作虽然较之往年有一定的提升，规范经营工作效果显著，基础工作做得较为扎实，但仍存在一些问题和不足。主要表现在以下两个方面：一是在监管工作中存在着老好人思想，问题解决不够彻底，工作监管中主动监管意识差，发现问题能力弱。在基础工作方面能够非常好的完成，但在完成基础工作之上，主动发现问题，挖掘问题根本的精神欠缺。二是分析问题的能力不足。新形势下需要新的工作方法，目前还是主要沿用之前的出现问题之后再解决的工作方法，不足以应对现在更高的工作要求。

今后的工作中，为不断提高内部专卖管理监督工作水平，巩固已经取得的成效，我们将继续推动内部专卖管理监督工作持续开展，做好以下几个方面的工作：一是不断加强内部专卖管理监督机构。进一步明确岗位职责，加强对内管工作人员的思想教育培训和数据分析能力的培养，切实提高监管能力。二是继续完善内管新模式。强化思想认识，切实做到敢于监管、善于监管、有位有为、守土尽责，扎实推动内管工作深入开展；夯实管理基础，积极完善内管工作体系。进一步夯实专卖内管工作基础。

在今后的内管工作中，将着重进行以下工作：

（一）规范思想教育是落实规范经营工作的前提，要作为一项制度坚持下来，加强规范经营培训，始终把规范经营的理念贯穿于卷烟经营的整个过程，打牢规范经营的思想基础，提高规范经营意识，增强业务工作水平，促进我县卷烟市场健康、和谐、持续发展。

（二）充分发挥行业内部管理监督的职能，扎实做好基础工作，加强市场走访工作，及时发现不规范经营、违法经营情况，并加以控制。发现问题于市场，解决问题在预警之前，而不是预警下发之后再进行调查处理，防患于未然。

（三）进一步用好内管信息系统，以信息化载体，以信息化促规范化。将预警信息与市局下发的一系列信息、业务部门反馈的卷烟销售信息等结合起来，综合分析，将信息分析真正转化为我们日常监管工作的一把利剑。

（四）把治理真烟非法流通作为当前内管工作的突出重点，对真烟非法流通采取“零容忍”态度，不仅要堵住卷烟非法流入，更重要的是防止卷烟非法流出。紧盯卷烟经营全流程监管，强化部门协同、齐抓共管，共同推进真烟非法流通深度治理。

## 烟草网建工作的困难及建议 烟草工作总结篇二

1-6月份，本区域共计销售卷烟13679箱，同比上升2.92%，实现销售收入33554万元，同比增长10.04%，实现税利9536万元，同比上升4.38%。

就具体品牌来讲，重点骨干品牌和低焦油品牌同比继续增长，但增长幅度明显减弱，上半年市场需求与供应的矛盾得到了缓解，品牌结构得到了进一步优化，品牌结构效益逐步显现，经济运行质量和效益有了进一步的提高，实现了全年高开稳走的目标。但是通过当前经济形势和最近两三个月的卷烟销售趋势分析，我们感觉下一步的卷烟销售不容乐观，受宏观

经济环境影响，卷烟消费量增长趋缓，市场供需状况有别于以往年份，已经完全由供不应求转向供需平衡，滞销品牌的动销率持续创出新低，且滞销品种明显增多，大大抑制销售增长趋势。

在当前卷烟销售高基数、高效益和高增长的形势下，国内外经济形势的不确定性带来了卷烟市场环境的复杂性。我们把防范工作的具体措施落实到卷烟需求计划的确定、经济效益的预测、销售计划的落实等营销活动中，逐月细化销售指标，落实销售任务。同时，高度关注重点骨干品牌的培育市场表现，通过量、价、存等指标分析判断品牌市场走势，适时开展市场维护促进品牌平稳发展。

其次我们把握好品牌发展方向，适时调整营销策略，积极引导消费需求，努力实现市场需求与行业导向的同步。近年国家局建立了重点品牌通报制度，按季度公布重点品牌的名单，我们高度关注、积极开展对重点骨干品牌卷烟的宣传促销活动，尤其注重对新品高档名优卷烟的市场拓展工作，思想汇报专题以培养新的利润增长点。上半年对七匹狼、长白山、黄金叶、贵烟等品牌开展了一系列的市场宣传促销活动，进一步提高了重点骨干卷烟在市场的知名度、美誉度，更好地夯实了市场基础，为公司卷烟销售拓展了市场，提升了卷烟销售结构。同时在区域市场内积极开展低焦油卷烟宣传推广活动。一是强化目标考核。确定每位客户经理各片区低焦油卷烟品牌培育目标。二是对经营新品牌积极性较高的客户加大低焦油卷烟品牌规格推荐，以介绍低焦油卷烟的特点和经营特色作为重点宣传。三是通过走访市场和为零售客户站柜台等方式向零售客户、消费者大力宣传低焦油卷烟“低焦油、低危害”等优点，通过强化宣传，提高零售客户和消费者对低焦油卷烟的认知程度，提升低焦油卷烟各规格品牌的知名度和关注度。四是利用零售客户的烟柜对相关低焦油卷烟品牌规格进行重点、突出陈列，以吸引顾客的眼球，从而提高其购买力。以上措施的实施促使零售户和消费者对低焦油卷烟品牌有了多层次的关注和认同，使低焦油卷烟品牌能够尽

快地为卷烟消费者所了解和接受。

最后围绕品牌培育大力开展了培育知名品牌建功立业活动。我们将建功立业活动与当前工作有机结合，确保活动开展有的放矢。尤其是深入开展“六比六看”竞赛活动，进行品牌培育“明星团队”、“明星个人”评比竞赛，以实战促进营销人员品牌培育技能的提升，保证品牌培育的成效。上半年我们组织开展了品牌知识竞赛、卷烟陈列竞赛、天价烟管理等一系列竞赛创优活动。我们还注重对卷烟零售客户进行品牌营销方面的知识培训，使他们全面掌握烟草行业品牌培育的中长期规划和培育品牌的个性特点和卖点，能够帮助他们在日常零售活动中积极做好重点培育品牌的宣传和消费引导。

1、进一步完善了客户服务体系。对现有的服务项目、服务程序、服务标准以及监督和评价体系进行全面梳理，进一步规范服务流程，确保服务工作落实到位。在服务内涵上进一步拓展，在服务内容上不断丰富，在服务标准上有效提升，在服务措施上力求务实。我分公司根据目前市场服务需求，要求营销服务人员市场走访做到“三到位”，不断提高客户服务水平，提升零售客户满意度。一是走访时间到位。严格按照135工作平台制定的走访计划走访客户，确定好走访频率和停留时间，具体到每天走访的每个客户。二是服务对象到位。客户经理要对所辖片区零售户的基本情况、经营状况、守法状况和管理办法做到了如指掌。在走访过程中，要详细了解卷烟销售、市场供需等信息，并耐心听取零售户意见和建议，认真做好走访记录，建立台帐并及时更新，做到有案可查。三是服务内容到位。定期召开专销联席会议，客户经理与市管员进一步加强信息互通，对市场反馈信息及时沟通协商，研究对策，及时解决在服务过程中的各种问题，做到“真心服务、用心服务”。同时充分利用“135”工作法平台，结合客户实际情况，找出客户经营中的薄弱之处，进而有针对性地开展卷烟上柜、品牌培育、合理库存等卷烟经营指导活动。

2、认真推广“135”工作法。“135”工作法是为一线营销人

员工作开展提供的一个基本框架和操作模式。其精髓就是循环改进和完善提升。我们要求大家深刻领会“135”工作法的现实意义，掌握其精神实质，切实抓好“135”工作法的落实。为了更好地发挥客户经理“135”工作平台的功能性和实用性，我们组织全体客户经理开展了“135工作平台”知识竞赛活动。竞赛内容涵盖了“135工作平台”各模块的操作流程和操作要点，对平台内的分析、计划、实施、评估、改进几大模块的主要功能和操作方法进行全方位的测试。通过竞赛，促使客户经理加深了对“135工作法”的认知度。同时促使操作人员对该平台的各功能模块加深运用，融会贯通，为客户服务全面提升打好理论基础。

3、不断提高服务手段。为方便零售客户，使零售客户订货更加便捷，更富有效率，更有针对性，减少盲目性，我们在零售客户自愿的基础上，大力拓展和巩固较为先进的网络订货方式，使非电话订货的比例较去年继续大幅度减少。目前为止，本区域正常零售客户3817户，去掉电话订货、网上配货的客户，其它客户仅占7%不到。另外电子结算客户达到了95%以上，现代服务营销手段的持续实施有效提升了卷烟网络的运行效率和客户满意度。

4、加快提升服务对象水平。为让零售客户跟上烟草改革的发展方向，不断增强卷烟零售客户的守法经营、规范经营和诚信经营意识，使其更多地了解烟草行业改革政策，引导零售客户适应新形势下的卷烟销售模式，提高卷烟经营能力，我们于年初拟订了零售客户培训计划，结合阶段工作重点对各业态类型的零售客户有侧重有针对性地开展培训。培训内容主要包括行业政策法规、货源供应等级评定（业态确定）、卷烟陈列、库存管理、订单管理、品牌培育等六个方面。通过培训努力使零售客户了解烟草行业政策，知晓货源供应和等级评定，明白做好卷烟陈列，明码标价，实物出样、库存管理、订单管理的重要性，掌握品牌培育的基本技能，促进其主动自觉地配合我们做好各项工作。

5、加强零售终端建设。根据烟草改革的发展趋势，零售终端建设将是基层营销服务工作的一个发展方向。在去年组建74户标准店的基础上，我们首先形成每条拜访线路有5个左右的“六好示范户”的格局，这里面尽量以标准店客户为主，标准店客户数不足的线路用其它优质客户补充，严格按照标准店管理办法一丝不苟地完成好对此类功能终端的引导和管理，充分发挥了它们作为烟草形象阵地的作用。在此过程中，我们开展了终端示范店现场交流走访活动。

各客户经理就自己在客户中如何为客户服务进行了充分展示。通过大家的现场拜访操作和分析比对，进一步促进了客户服务的标准化，解决了当前客户经理工作指向性不强、随意性较大的问题。其次在零售客户自愿、费用自理的原则下，实施了功能终端建设的试点工作，目前已完成40户功能终端客户的选拔和培训工作，下一步将按照公司要求有序进行硬件和软件的安装，从细节出发，做好功能终端的宣传、引导和管理，充分发挥他们示范店和形象店的作用。

1、抓好“7s”现场管理工作。主要围绕“整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全、节约”七项展开。首先通过多种形式进行“7s”现场管理的宣传教育和培训，倡导“精益管理”的理念，使参与者了解实行“7s”现场管理的意义。其次通过直观形象的对照和横向比较，使每位参与人员从视觉的震撼和实际的感受中，增强做好工作的主动性和积极性，进而持续全面改进工作。最后对照“7s”现场管理工作标准，制定考核标准，依照标准进行检查、评比、考核、奖惩，有效地调动参与人员的积极性。

2、优化组合实行人员重组。上半年通过多方整合，我分公司将辖区16条客户经理线路调整为18条线路，同时增加了两名市场经理，在减少了客户经理服务客户数的同时，促进了客户服务工作的精细化。

3、进一步提升卷烟配送运行效率。我们围绕“成本、规范、



安全”方针开展物流精细化管理，持续优化作业流程、整合配送线路，并进行弹性送货的探索，进一步加强科学化、规范化、精细化管理，全面提升物流管理运作水平。

1、加强营销队伍的培训。我们制订了详实可行的培训计划，培训的重点放在员工职业素养方面，放在感恩敬业和烟草企业精神的教育上。在员工的技能方面主要放在服务营销、品牌营销和市场营销知识的培训上。具体来讲就是以“135”工作法、“六个一管理”、“公开服务承诺”等当前工作热点为主题，组织营销人员集中充电；以品牌培育建功立业“六比六看”竞赛、岗位技能鉴定、岗位技能竞赛等活动为载体，组织营销人员集中复习；通过组织理论测试，进行品牌培育、卷烟陈列等现场模拟，进一步检验和提升培训效果。

2、高度重视等级评定，促进员工工作积极性。上半年我们根据《烟草系统客户经理等级管理办法》，对16名在职客户经理进行了等级评定。共评出高级客户经理2名，中级客户经理9名，初级客户经理5名。通过评定，进一步增强了客户经理的竞争意识，使他们充分认识了工作的不足与差距，进一步激发了广大客户经理争当全能型优秀客户经理的积极性。

下半年的工作任务仍然艰巨，我们要认真分析差距，不断拓宽工作思路，努力攻坚克难，要把20xx年的卷烟服务营销工作与建功立业活动、服务品牌提升、网上订货、135工作法推广、零售终端建设、品牌培育等工作有机结合起来，找准工作的发力点和突破口，切实将卷烟服务营销工作提高到新的水平。

## 烟草网建工作的困难及建议 烟草工作总结篇三

### 一、专卖工作开展情况

6月份根据工作需要，不定时开展市场清理整顿活动，根据自

治区人民政府关于《建立健全卷烟市场清理整顿长效工作机制实施意见》精神，根据上级统一开展行动，把专卖工作作为提升销量的保证，专卖各项工作高标准进行。本月出动执法人员381次，车辆台96次，共查获涉烟违法案件24起，查获卷烟共计384.4条，其中假烟24.5条，取缔无证户11户。

## （一）开展培训及宣传工作

6月8日□xxx烟草专卖局（营销部）开展预防职务犯罪和行政强制法培训班，专门邀请xxx检-察-院反渎职与侵权局局长为全体员工上了一堂生动的预防职务犯罪课。培训班首先由副局长结合近年来发生的烟草行业领导干部职务犯罪典型案例、针对烟草工作实际及特点，特别是企业资金的管理、职务职权、人事制度、作风纪律的执行等诸方面，容易诱发职务犯罪等问题。就什么是职务犯罪，职务犯罪特点、原因、危害，预防职务犯罪的措施和建议等进行了详细讲解。此后，由xx局长介绍了《行政强制法》的立法背景和目的，全面讲解了行政强制的原则、种类和程序三方面内容，重点就《行政强制法》出台对于烟草案件查处的影响以及在执法实务上如何操作、避免执法风险等进行了深入分析。

### 1

授课紧扣工作实际，语言生动，阐述深刻，深受参训人员好评。大家纷纷表示要严格按照法定权限和程序执行好各项法律法规、相关政策和规定，不断增强法律意识和规范意识，坚决遏制各类违纪、违规、违法行为发生。

6月18日，为进一步提高专卖队伍的业务素质和执法水平，强化内部管理，促进专卖管理工作的不断完善，举办了第二季度专卖培训。此次培训共有三项内容：一是对案件查处中先行登记保存单据的填写和注意事项进行了讲解，同时对c版专卖管理手册文书使用以来存在的问题进一步进行了规范和统一；二是内管员传达了市局第二季度专卖内管培训的相关内

管知识，并就该局新下发的《零售户分类管理办法》进行讲解；三是请到区烟草质量检测监督站学习的专卖员对真假烟鉴别知识进行现场讲授。通过这次培训，进一步增强了专卖员案件文书制作、内管业务知识以及真假烟识别的技能，促使执法水平更上一个台阶。

6月15日，为进一步发挥联合执法长效协作机制的作用，推动全县烟草市场清理整顿工作，xxx人民政府在县政府综合楼二楼会议室组织召开了2012年上半年烟草市场清理整顿联席会议。会议由xxx县政府办副主任主持，县烟草局、公安局、工商局、工信局、质监局、交通局、文体局等相关职能部门的领导和代表参加了会议。

6月29日，在《中华人民共和国烟草专卖法》颁布21周年 2

之际，我局大力宣传烟草专卖法律法规，普及烟草专卖法规知识，切实维护国家利益和消费者合法权益。上午10点，法规宣传员、专卖人员联合xxx工商局的工作人员，出动宣传车，携带大量相关法律法规资料，主动到卷烟销售大户、重点监管户的店中，进行面对面的宣传、服务，倡导商户自觉守法经营，切实增强宣传效果。同时该局还联合工商部门对2011年以来查获的假冒注册商标卷烟和违法烟叶烟丝进行销毁。据统计，本次共销毁假烟16.17万支，烟叶烟丝800多公斤，涉案金额78908.20元。通过开展法制宣传活动，扩大了烟草专卖法的影响力，加深了广大消费者和卷烟经营户对烟草专卖的认识与理解，有力维护了国家烟草专卖制度。

### （三）互助小组开展情况

草从旁协调为辅的形式，小组成员进行了良性互动，营造了活跃有效的氛围，让零售户真正有所学、有所思、有所获，开创了互助小组会议的新形式。

## 二、证件管理

本月我局新修订的《xxx烟草制品零售点合理布局管理规定》正式公告实行。本月接到新办证申请的数据较多，用接受申请34起，已办理发证34起，确保不超过规定时间要求。

《烟草一月工作总结》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

## 烟草网建工作的困难及建议 烟草工作总结篇四

烟草行业是一个特殊的行业。一方面，由于其产品对人体健康的影响，世界各国都对它采取控制措施；另一方面，它所带来的高利润、高税收，今天本站小编为大家精心挑选了关于烟草年度工作总结的文章，希望能够很好的帮助到大家。

时间过得真快，转眼间20xx年即将逝去，新的一年正在走来。回顾这三年来的工作历程，才发现自己一路走来并非坦坦荡荡，而是充满着坎坷和挑战。然而，这三年的客户经理工作，对于笔者而言，不但是一种磨砺，更学到了很多与人交往的道理，也在失败中不断成长。下面就个人方面以及对今年的工作做一下回顾和总结。

### 一、20xx年度个人感悟

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。

## 二、20xx年工作回顾和总结

1、随着网上订货工作的深入开展，网订客户数也逐步上升，网订客户数为141户，占总客户数的61.1%，占的比例并不高，仍有很大的发展空间。在网订客户的选取方面，主要先从乡镇街道及主干道入手，让新增入网户感受到网上订货的便捷性，以逐步吸引周边的零售户加入网上订货。这样不愿意买电脑的零售户也渐渐地开始委托其他的零售户代订，有的直接将订烟的事情交给了家中的子女。

2、自“135”工作法实施后，工作模式逐渐发生了改变，工作方向也逐步明确。随着“月计划”、“周安排”、“周总结”、“日拜访”、“月总结”的实施，工作模式渐渐固化，工作方向也随之明确。这五项内容大致是这样的：在月末安排好下月的工作计划，有利于工作计划的开展；每周及时的安排、总结，有利于工作的回顾；在每次走访之前事先安排好要拜访的对象，这就节约了拜访时间，有针对性的关注异常客户；而月总结则可以将发现的问题及时的归纳汇总。

然而“135”并不是一套万能公式，它需要每个人灵活运用。通过工作让客户最大程度的满意，进而增进与客户之间的关系。良好的客情关系的最大的好处就是得到广大客户的衷心支持，最终获得良好的市场效益。比如，在拜访的过程中指导客户卷烟经营，加强与零售户的沟通，有针对性的对新品牌进行培育。否则，“135”可能会变成一套现代版的《四书》、《五经》了。

3、工作中的“狄德罗效应”。比如当客户经理在走访市场的过程中遇到客户通常的提问：“为什么有些烟别人订到，自己却订不到？”、“为什么有些烟自己总是比别人订的少？”，请不要过于笼统回答道：“国家对卷烟实行计划生产”之类的话了。因为客户关心的不是总体的市场环境，而是经过与

别人比较后自己的切身利益，这是就有必要向客户说明不同的客户类别之间的区别了(比如在卷烟销量、卷烟陈列、柜台展示等方面)，从而让客户争相做类别高的客户群了，这就是狄德罗效应了。

#### 4、专销联动工作

目前专销结合还存在的一些问题：

(1)信息反馈不及时，专销双方难以达成全面的共识，专销结合效果不理想。三员缺少直接交流，信息时效性不能保证。在新的订货模式下，专卖难免在检查中与零售户发生摩擦，不利于维护烟草形象。

(2)专销日常工作缺少监督或监督不力。有时顾于情面，难免在日常工作中出现相互推委现象，很不利于专销结合工作的正常开展，也不利于专销联动工作的健康发展。

有效做好专销结合应从几方面着手：

(1)市场走访方面。专卖、营销两支队伍不仅要在日常工作中各司其职，而且要在日常走访中相互监督，比如每月组织一次客户经理随同市管员进行走访。市管员在市场检查中、在对违法户的打击中发现问题，要及时告知客户经理，以便在客户经理在货源上加以控制。

(2)信息反馈处理方面。信息既是做好营销服务的基础也是做好专卖管理的基础，以信息共享为基础，建立一种专销共同参与的动态市场分析机制，是专销结合的核心内涵。通过综合信息平台及时传递，做到发现问题传递及时，部门即时落实，责任人限时解决。同时专卖、营销应该共同遵守规章制度，共同遵守行纪行规，保持一种良好的工作态势。

#### 5□20xx年片区卷烟销售分析

(1) 主要指标情况：本区域总销量与去年基本持平，省产烟需求有所增加，条均价也有所提升。20xx年共计销售卷烟977.87箱，比去年同期相比减少了30.26箱，减幅为3.00%。其中省产烟本年度销售850.13箱，与去年同期相比上升10.18%。本年度条均价为85.66元，去年同期为73.93元，增幅为15.865%。

(2) 各类烟销售情况对比：一类烟75.47箱，比去年同期增长49.18%；二类烟236.39箱，比去年同期增长21.35%；三类烟211.98箱，比去年同期相比下降1.95%；四类烟392.78，比去年同期下降7.49%；五类烟61.22箱，比去年同期下降49.782%。可见低档烟的销售数量在各类烟中占的比例是最小的，同时低档烟的降幅也是最大的。

现将低档烟的下降做如下分析：

(1) 健康意识的提高。由于吸烟与健康问题越来越受到人们的关注，低焦油、低危害卷烟也逐步被人们所接受。然而五类烟一般不包括低焦油卷烟，出于对健康的考虑，会导致越来越多的消费者退出低档烟市场。

(2) 零售户无利可图。现在卷烟的批发价市场透明度过高，一般情况下无利可图，大多为了吸引客户前来购买零、副食品，所以这部分客户的售烟积极性并不高，但这部分客户却能影响周边地区的卷烟销售结构。

(3) 消费结构在提升。随着人民生活水平提高，消费者在卷烟消费方面也提高了档次，如现在一般出于三线以下城市的郊区办喜事一般档次都是13元以上的卷烟，而去年用的较多的仍是10元以上价位的。

### 三、本年度工作中存在的问题

1、农村市场小户为大户代订货现象严重，影响对客户真实销量的核定，建议专卖部门加大检查力度，对代订货的小户给

予取缔。

2、“三员”之间扭曲了相互监督的实际意义，情面工作时时有发生，导致很多隐藏问题的不能被发现，影响公司整体形象。

3、由卷烟供货引起的客户满意度下降，投诉率降低，但服务客户的能力有待加强。

4、低档烟销售形势仍然严峻，未能实现时间过半任务过半。

5、绩效考核有待进一步提高。

6、未能通过初级、中级职业技能的报名。

#### 四、来年工作计划

1、密切注意在新的客户评价执行后的卷烟市场动态，重点走访农村中小型客户，了解中小型客户的真实需求，提高核量准确率。

2、扎实开展品牌培育。以市公司品牌为主线，重点在辖区内构建面向零售客户和消费者的营销体系，提升品牌结构，拓展品牌宽度。

3、按要求逐步开展“135”工作法的一条主线，三个要点，和五个步骤进行工作，有针对性地开展服务营销工作，能力提高片区的卷烟销量。

4、做好零售户基础信息维护工作。主要做好订单指导，让零售户尽快消化库存和维护卷烟标价。

5、关注零售户的销量波动情况。对卷烟销量波动较大的零售户，及时沟通，并及时与片区专卖管理员联系，防止其违规行为。



6、加强学习，重点学习卷烟职业技能相关教材，争取明年通过卷烟营销师中级考试。自觉养成勤于学习、勤于思考的良好习惯，在学习中加强自身修养，增强个人素质。

最后，由衷的感谢这一年来领导和同事们一如既往的关心和帮助，在来年的工作中笔者会加倍努力的工作，为今后烟草的可持续发展贡献一份力量。

## 一、不断学习，提高个人素质

烟草行业的快速发展使得各个岗位的任职要求也在不断发生着变化，虽然自己是一名普通的员工，但是也已经明显感觉到了压力，感觉到如果不学习就有可能被淘汰。一年来，我始终把坚持学习作为检验个人能力和素质的首要标准，把“学习、学习、再学习”作为自己的座右铭，自觉养成了“随时学习、岗位学习、终身学习”的良好习惯，用思想武装自己的头脑。

提高自己的思想觉悟，树立正确的“人生观、世界观、价值观”，严格遵守工作单位的各项规章制度，坚持一切从我做起，实事求是。以工作力求仔细、岗位坚决坚守为原则，积极主动做好自己本职工作，随时准备接受局领导的检验与考核。

## 二、立足本职，干好每一天，做好每件事

1、今年1-12月份，共学习培训次，学时个小时，学习培训1688人次，其中烟草专卖法律法规学习xx次，以会代训xx次，配送及营销人员培训xx次。本年度共进行xx次书面考试，参考人xx次。新增专卖执法人员执法证件考试参加人，通过人，及格率%；市场管理员资格考试，初级参考人，通过人，中级参考人，通过人，通过率%。通过不断变换培训方式、方法，提高了员工的学习兴趣，在上级组织的多次考试中取得了较好的成绩。

2、本年度审核专卖处罚案件起，均为一般程序案件. 审核行政许可案件新增，暂停户，注销户。

3、本年度市场执法监督次数xx次，严格按照“六条禁令”进行监督考评，通过实地走访、电话回访相结合的方式，确保执法人员依法行政、文明执法。

4、现有专卖人员xx人，系统在编xx人，社会招聘xx人。执法证件总数xx个，其中专卖检查证件xx个，行政执法证件xx个，听证资格证xx个，无证人员xx人，建立健全执法检查证管理制度，实行执法人员检查证档案管理方式，确保证件管理及时有效。

5、本年度处理举报投诉案件3起，均通过实地调查，取得零售客户及消费者的谅解，建立健全举报投诉制度，成立举报投诉咨询受理服务小组，公开举报投诉电话，更好的发挥社会监督和舆论监督的作用。

6、本年度筛选出可疑数据户，处理上级交办异常数据28户，全部得到了零售户的确认，随机电话回访738名零售户，随机抽查了177辆配送卷烟车辆，抽查走访了743户卷烟零售户，对零售户经营地址是否发生改变、是否收到订单上显示的卷烟、配送人员服务是否到位等问题进行核实落实，了解卷烟送货确认和落地销售情况。

8、法规科内资料、文件等，并完成相关资料归档工作；

### 三、高调做事、低调做人

在自身建设方面，“高调做事、低调做人”是指导我干工作的宗旨。我一直注重自身业务知识和专业知识的积累与完善，努力以不断更新的知识理论武装自己，以期能不断以新的方式和理念适应工作中遇到的每一个问题，能够真正做到与时俱进。努力提高自身修养、完善自身素质建设。

#### 四、存在的不足和今后努力的方向

回顾一年来自己的总体工作，工作中虽然干了不少事，但还存在不少问题：一是离本单位工作高标准要求，自己还有差距，有待于在今后的工作中提高标准。高质量地去完成各项工作；二是在做好各项服务工作中，应当树立超前意识；要有开拓创新的工作精神，努力使各项工作有新的起色。要不断研究新问题；三是还需加强理论知识与专业知识的学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。多请教、多请示，工作不拖时，努力做到不怕苦、不怕累，克服懒惰思想，遵守企业的各项规章制度，扎扎实实干好领导交给的各项工作。

在以后的工作中，我将一如既往地坚持上述工作原则，努力把本职岗位工作做“实”，做“细”，为烟草的发展做出自己应有的贡献。

##### 一、加强学习，努力提高个人素质和责任意识

烟草行业的快速发展使得各个岗位的任职要求也在不断发生着变化，虽然自己是一名普通的机关工作人员，但是也已经明显感觉到了压力，感觉到如果不学习就有可能被淘汰。

一年来，我始终把坚持学习作为检验个人能力和素质的首要标准，把“学习、学习、再学习”作为自己的座右铭，自觉养成了“勤于学习、勤于思考”的良好习惯，做到了“四个坚持”：一是坚持主动学习政治理论知识，坚持用“三个代表”邓小平理论和毛泽东思想武装自己的头脑，提高自己的思想觉悟，树立正确的“人生观、世界观、价值观”，提高对市局(公司)党组各项方针、决策的认知和领悟能力，树立以良心、事业心、责任心”为基础的“三心”理念；二是坚持充分利用空余时间，丰富和完善自己的知识结构。

一年来，自己精读各种书籍十余本，并自学了《烟草专卖法》、《经济法》等各项法律法规；三是坚持多渠道、全方位

的学习。广泛搜集和整理了各种学习资料，或是虚心向他人求教，或是上网查询，只要是工作中涉及到的都努力去学习；四是坚持理论与实践相结合，用理论指导实践，达到了学以致用目的。通过一年多的努力，自己无论在思想、知识、行动上都得到了完善和提高，能正确把握行业发展的脉搏，责任意识也明显提高，已经完全适应了岗位的变化和要求。

## 二、立足岗位，明确目标，全面发展

今年6月13日，省局局长在“两个维护在岗位”大讲台上做首席发言，明确提出了每一位烟草员工都要“遵循职业道德，体现岗位价值”达到用实际行动回答“两个至上”在“心”里，在“行”里的效果。自己现在的工作岗位虽然普通平凡，但自己从来没有因为工作平凡降低工作标准和要求。一年多来，自己在工作岗位上，诚实做人、认真做事、脚踏实地的干好本职工作，用实际行动践行了“两个维护”的诺言。

物流配送的日常管理需要做的工作很多，但无论大小事，自己都能认真对待。管理工作，制度是基础，我首先在规章制度上下功夫，与科长一起修订和完善了各项管理制度、物流车间操作规程及物流人员百分制考核管理办法，并负责日常的落实和监督考核。同时，积极配合科长协调解决各种问题和矛盾。可是总的来说，科里的工作大多是些杂碎的小事，但小事不小，自己总是坚持把小事当作大事去办，每次着手之前，总要仔细想想事情前后的每一个环节，从细小入微处入手，力争每项工作都完美无缺。

由于物流配送管理的特殊性，经常需要加班加点，有时才下班回家，科长一个电话又叫回单位，可不管有多大的困难，我总提醒自己在工作中不能讲条件，不能有怨言，不论领导分配给自己什么工作，只有认真细致完成好工作，才能算是尽了职责。

市局(公司)人事改革，减员增效，很多工作都是从各部门抽

调人员兼职开展。今年四月，我被借调到全市运动会会务组工作，八月，又被借调到“党章知识竞赛”做节目主持人……在此期间，我一方面要做好自己的日常业务工作，一方面还必须加紧编排演练，嗓子有时都喊哑了，忙得不可开交，楼上楼下多少个来回，自己都数不清了。但是，我非常愿意参加市局(公司)组织的这些活动，能多干事、干好事、全面提高自己各方面的能力正是自己所追求的。

一年很快就过去了，虽然是高标准、严要求地干了不少的工作，履行了自己的岗位职责，但仍有不足之处：一是和其他同事相比，自己仍存在一定的差距；二是服务意识不够超前，开拓创新精神略有欠缺；三是个人综合素质有待进一步提高。在新的一年里，我将继续保持良好的工作作风和高昂的工作激情，保持干一行，爱一行，干一岗，爱一岗的积极心态，摆正自己的位置，发挥自己的优势，扬长避短，开拓创新，为烟草的稳定和谐发展做出自己应有的贡献。

## 烟草网建工作的困难及建议 烟草工作总结篇五

xx年是我们烟草行业改革深入推进联合重组的关键年，烟草的生产经营稳步发展。作为一名刚踏入烟草行业不久的年轻员工，无论在思想上、知识上、行动上都必须紧跟时代发展的要求，不然就会被淘汰。为了做一名合格的烟草人，我不断的告诫自己，“立足新阶段，把握新形势，学习刻不容缓”。学习能使人情操高尚，学习能使人视野开阔，学习能使人羽翼丰满，这在一年的工作中，我自觉养成勤于学习、勤于思考的良好，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应本职岗位的能力，增强个人素质。

首先认真学习，牢固树立、科学发展的思想观念，并主动撰写心得。

二是在政治思想理论学习的同时，我十分注重学习理论知识，

以达到尽快适应业务工作的需要。初任职务，我每天叙写工作，每天xx个卷烟价格，很快我便适应了卷烟营销工作。

三是积极参加单位组织的大以及员工活动[]xx年我单位先后组织解放思想大讨论活动、卷烟经营规范大讨论活动，并定期举办营销人员培训班，通过参加诸多活动，使自己的思想得到了升华，个人的品质得到了净化，工作干劲也足了。

作为一名信息员，我深知手中笔虽小，重千斤。为了尽快地熟悉的人和事，尽快地适应本职岗位履行职责，首先是注重纠正自己在工作中存在的不足，努力做到以诚待人、礼貌、尊重老同志，多请教、多请示，同志，工作中努力做到不怕苦、不怕累，克服懒惰思想，遵守企业的各项规章制度，扎扎实实干好领导交办的各项工作。其次是工作认真仔细。在业务上工作，关键的一点是要心细，每天与数字打交道，稍有不慎，就有可能出错，数字上虽然是差之毫厘，但是放到实际上就可能是失之千里，所以在刚接手工作时，我以十二分谨慎的态度对待工作，每算完一个数，每做完一个表，我都会再三检查，保证完整无缺。久而久之，也就养成了仔细认真的习惯，并且对于某些问题也摸索出了自己的思和。再次是亲近卷烟零售。科里的工作大都是碎杂的，并且时忙时闲，为了进一步掌握营销工作方方面面的事务，在闲暇之时，我经常到乡镇、中去，实地走访零售户，了解他们卷烟上柜、明码标价等卷烟经营状况，这为我时常写稿件提供了。最后是任劳任怨，勇担大任。业务科室和其他科室不一样的地方还在于：由于我们结账较晚，并且许多工作需要等到结账所有数据出来之后才能开始着手，所以也就造成了不能按时下班的状况。由于我是外地人，平时在单位住宿，因此我就主动担负起加班工作，尽可能地让同事能够按时下班。有时在时间，职工找我需解决问题时，我也能做到随传随到，及时帮他解决问题。另外，作为信息员，平时多看、多思、多写是职责所在，为了完成这项工作，我坚持学习东方烟草报、零售商周刊、糖烟酒等报刊上的营销知识。同时，我还承担起定期给客户经理培训的责任，将报刊上科学的、先进的营

销知识讲授与他们，不断提高客户经理的营销和服务水平。通过我努力的学习，踏实的工作，一年下来，我对本职工作做到得心应手，并且无论领导分配给自己干什么工作，都能认真地完成。

回顾一年来自己的总体工作，对科室工作深有感触，尤其是工作中虽然干了不少事，但还存在不少问题。

一是心理急躁，遇到紧急事情，不能平静对待，这一点与我自己制定的个人工作目标还有一段差距，有待于在今后工作中养成冷静处事的良好习惯，高质量地完成各项工作。

三是还需进一步加强营销理论知识学习，提高个人素质，提高自己的工作能力。

在今后的工作中，我将围绕局党组的整体工作思路，认真学习烟草行业知识，发扬求真务实的精神，不断研究工作中出现的新、新特点、新问题。围绕营销工作的规范化、制度化，刻苦学习，努力改正前期工作中存在的不足，不断改进工作方法，提高工作效率，努力把本职岗位工作做实、做细，为行业的发展做出自己应有的贡献。

## 烟草网建工作的困难及建议 烟草工作总结篇六

### 一、敬业爱岗，视单位为家

自从20\_\_年进入烟草公司至今已过了三年多的时间，作为一名客户经理，我深深知道爱岗敬业的重要和一份工作的来之不易，从进入公司以来我对烟草公司怀着一份深深感激之情，也许正是这样，才使我对新的工作充满热情。正所谓隔行如隔山，对于从事烟草公司客户经理一职来说，我以前所学知识和工作经验完全无用武之地。现在要面对的是一个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。我想尽一切办法，利用业余时间向一些同事请教，但随着卷烟销售网

络的改变提升，再加上这项工作在我县起步较晚，也算是一种新生事物，实在是没有太多现成的经验可学，一切几乎全得靠自己摸索，包括怎样搞好同客户的关系，怎样培育新的卷烟品牌，怎样调剂卷烟品种来满足不同的消费地域和群体等等。

总之，学这学那只有一个目的。就是抓紧一切时间学习业务知识，充实头脑，提高工作技能的同时，我更注重与单位的同事之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个单位就是一个家，单位里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的，每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事之间的团结协作也是很重要的，不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我的所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到我的既得利益，对此我有切身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我在单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们的关系非常融洽，为我在工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

## 二、加强对客户的沟通，维护客户利益

作为烟草公司的客户经理，同我每天接触最多的就要算是卷烟零售客户了，没有他们的支持，我所做的一切全是无用功，通过三年的磨合，我同他们之间建立了牢不可破的亲情和友情关系。其实卷烟与药品一样，都是属于国家垄断的产品。烟草公司是属于专卖专营的商业批发企业，虽然其体制与一般的商业批发企业有所不同，但有一点是完全相同的，那就是所面对的市场及商业批发企业的立足之本就是客户。

因此我必须把他们的利益放在第一位，设身处地为他们的利益着想，这样做的目的也正是为了使他们成为我公司忠实的客户。把我们作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣



卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，在客户能获得最大利益的时候他们也就真正成为了烟草公司的销售终端，为今后烟草公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

进入20\_\_\_\_年，随着卷烟销售网络的进一步提升，我们客户经理的工作职能也在发生转变；而我同卷烟客户的关系也进入一个新阶段，我对他们可说是已经很熟悉了，谁最爱卖什么样的卷烟，谁最爱老品牌，谁最爱新品牌，谁几天该补一次货等，我都了如指掌，对于他们提出的一些问题我也能够及时处理并提供帮助。对于个性化服务，我更是驾轻就熟，运用自如，我把自己的手机号给每个客户都留了一份，他们谁有问题可以随时同我联系，对于该补仓而未补的情况，我也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，他们对此都非常感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我在卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟一定会告知他们一个合理的理由。

这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他们来说却是一种信息的传达，使他们增加了对我、对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，他会认为是烟草公司故意不给他烟，断他的财路，他就会转向别的地方寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。

## **烟草网建工作的困难及建议 烟草工作总结篇七**

一、潜心学习，自觉锤炼。

二、爱岗敬业，尽职尽责。

在工作的日子里，目睹了我们行业蒸蒸日上，充满活力，空前繁荣的局面，更加坚定了我为搞好服务，为的有序管理做贡献的信心。做司机非常辛苦，做个好司机就更为不易。“做就做好”是我做人的原则。当开车累的腰酸背痛深

夜回家时，深感开车之苦；当看到领导信任和同志们的赞许，看到我们行业累累硕果时，又享受到开车之甜。

### 三、勤于修检，保障安全。

作为一名司机，时刻牢记自己肩负的重任，以确保货物人员安全为己任，在驾驶中保持高度集中，并严格按照操作规程和道路交通规则，做到万无一失。稍有空闲，便潜心学习各种交通法规，做到遵章安全行车。经常与送货员探讨最佳路线，行车中少走弯路，少走坏路，节时省油。在车辆维修和保养中，当好“医生”和“美容师”的双重角色，对车辆勤检修、勤保养、勤清洗，熟练掌握各种车辆技术性能，有故障及时排除，使车辆始终处于良好状态，确保了全年行车安全无事故。

### 四、作为一名送货司机，在工作中牢记“客户无过错，市场无休日，服务无止境”的服务理念。

端正心态，保持一颗服务的心，服务是卷烟商业企业永恒的主题，只有树立正确的服务理念，才能提高优质服务的质量；只有优质服务的质量，才有经济效益的产生，送货员，作为战斗在行业一线的排头兵，在日常的工作中，顶风冒雨，披星戴月是正常事；手提肩扛，涉水步行不在话下。选择了送货这个岗位，就是选择了吃苦，想轻松，图省事，谈享受的人肯定无法适应这种高强度的工作。要做好一名送货员，就要做好吃苦受累的准备，正视困难，接受挑战，在不断地锤炼中提高自己的岗位适应能力，正视自己的身份，牢记自己的职责，从而奠定了全年服务无投诉的基础。

在20xx年的工作中，虽然取得了一定的成绩和进步，但出现的问题也不容忽视，如：自身素质有待进一步提高，服务意识有待提高等。在今后的的工作中，我将会尽力弥补这些缺点，全面提高自身的综合素质、业务水平、服务质量。

有人说选择了司机就选择了辛苦，选择了送货员就选择枯燥，我今后也必将长期将与这一清苦的职业为伴，但我决不言悔，因为我愿意为我所从事的事业付出满腔热忱、捧出全部真诚，愿意为我挚爱的物流配送工作奉献一切。

## 烟草网建工作的困难及建议 烟草工作总结篇八

作为一名濒临破产企业的下岗职工，自从年被招入烟草公司至今已过了三年多的时间。深深知道爱岗敬业的重要和一份工作的来之不易，对烟草公司招收我怀着一份深深感激之情的也许正是这样，才使我对新的工作充满热情。正所谓隔行如隔山，对于从事烟草公司客户经理一职来说，以前所学知识和工作经验完全无用武之地，以前的财务工作是对着表格来做。现在要面对的一个个活生生的人，这就要求我重新做起，从头再来。想尽一切办法，利用业余时间向一些老同志请教，但是由于这项工作在县起步较晚，也算是一种新生事物，实在没有太多现成的经验可学，一切几乎全靠自己摸索，包括怎样搞好同客户的关系，怎样培育新的卷烟品牌，怎样调剂卷烟品种来满足不同的消费地域和群体等等。总之，学这学那只有一个目的那就是尽快掌握新的工作要领，满足新的工作要求，使之成为我新的人生起点。

充实头脑，抓紧一切时间学习业务知识。提高工作技能的同时，更注重与所里的同事们之间保持一种亲密的兄弟关系，作为一个基层单位，一个所就是一个家，所里的同事就是自己的弟兄，而一个人的成绩也不仅是靠一个人就能取得的每个人实际上就是所有的工作链条中的一环，哪一个环节出了问题都不可能把工作干好，所以与同事们之间的团结协作也是很重要的不管是稽查员、送货员还是司机师傅，都与我所谓成绩密不可分，而我作为集体的一员，单位效益的好坏直接影响到既得利益，对此我有亲身体会，而单位要想有好的效益，又与每个员工的一点一滴的积累不无关系，所以我单位就像在自己家里一样，就像为家里人做事一样，认真负责、殚精竭虑、不遗余力。这样我与同事们关系非常融洽，为我

工作中能取得优异成绩奠定了良好的人际关系。

同我每天接触较多的就要算是卷烟零售客户了没有他支持，作为烟草公司的客户经理。所做的一切全是无用功，通过两年多的磨合，同他之间建立了牢不可破的亲情关系。因此我必须把他利益放在第一位，设身处地为他利益着想，这样做的目的也正是为了使成为我公司忠实的客户，把我作为商品的第一供应商，自觉地抵制假冒伪劣卷烟的冲击，更好地保护好消费者身体健康、维护好消费者利益的同时，无形中也为公司创造了效益，客户能获得较大利益的时候他也就真正成为了烟草公司的销售终端，为公司的可持续发展提供了充足的网络保障。

同卷烟经营户的关系也进入一个新阶段，进入年。对他可说是已经非常熟悉了谁较爱卖什么样的卷烟，谁较爱老品牌，谁较爱新品牌，谁几天该补一次货等，都了如指掌，对于他提出的一些问题我也能够及时处理并提供帮助。对于个性化服务，更是驾轻就熟，运用自如，把自己的手机号给每个经销户都留了一份，谁有问题可以随时同我联系，对于该补仓而未补的情况，也会打电话过去或亲自登门去提醒一下，对此都非常感谢，把我当成知心人，有什么事全对我说，而我卷烟品牌的调剂方面尽量做到紧俏烟户户有，断档卷烟一定会告知他一个合理的理由。现在广大农民的收入还较有限，消费水平也较城市低很多，加上外出务工人员较多，所以五类卷烟在农村这块市场的消费需求比较大，而由于烟厂在生产方面也在提档增效，因此，五类卷烟的生产量极小，根本无法满足消费需求。访销过程中，就有很多经销户、普通消费者问到这个问题，问为什么没有五类卷烟，对他提出的问题一一答复，不论时间再晚都会解释清楚每个问题，真到满意为止，这些东西看来是微不足道的小事，实际上并不尽然，虽然多费些口舌，但对于他来说却是一种信息的传达，使他增加了对我对烟草公司的信任度，不解释清楚的话，会认为是烟草公司故意不给他烟，断他财路，就会转而向别的地方寻求货源，对于烟草公司以后的发展造成不稳定因素。由于

我与经销户的沟通，都非常理解和支持我工作，这种融洽的关系也使我受益匪浅，向我反馈了很多有价值的需求信息，更有经销户直接拒绝那些来路不明的私烟，认为通过我给他订的卷烟才货真价实。

有了自信才有取得成功的可能性，自信是使看似不可为的事情取得成功的前提。而乐观却是一种对于工作的态度，视工作作为快乐、享受，必然会得到工作给你带来的较大回报。自从进入烟草公司以来，对于领导及单位交给的各项任务都持自信和乐观的心态：别人能完成的也能完成，能做好的也同样做得出色，并不比他差。对于每月的任务指标，由于我对于经销户的真情实感及他大力支持，完全有把握很好地完成，事实也果真如此，这样的工作业绩也使我感受到成功的快乐。正所谓知足者常乐，快乐正是来自于低起点的目标定位，这样的定位使我很快便实现了一个个的目标，而正是一个个目标实现的积累收到意想不到结果，也使我从中得到更大的乐趣，使我懂得在工作中一定要有自己实现工作任务的标准，哪怕它与实际目标有一定差距，那也没什么，先把它实现了吧，然后再做其他这样就是享受工作了而不会感到带给你压力，就会更加热爱自己的工作，也会干出更多的成绩。因此保持良好的心态以及乐观自信的工作态度也是取得成绩的保证。

只要你努力了终究会得到回报，态度决定一切。成绩只代表过去，这点成绩的取得有我辛勤和汗水，更离不开同志们协助以及经销户的大力配合，这是大家共同努力的结果。尽管有了成绩，但是和先进同志相比还是有很大差距，还有努力的余地。因此，会在新的一年里以此为新的起点，去开拓更灿烂辉煌的局面。