

# 幼儿园试讲教学反思 幼儿园教学反思(通用6篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 烟草公司工作总结篇一

20xx年稽查x中队，在x局党组和专卖监督管理科的正确领导下，认清市场监管工作形势，明确市场监管工作任务，扎实开展市场监管稽查工作，以学习实践群众路线教育活动提高监管队伍素质，进一步提高了我辖区卷烟零售市场控制能力和市场净化程度，为xx烟草平稳较快发展创造了良好的市场环境。

1. 卷烟零售许可证后续监管工作达标。其中换发延续烟草专卖零售许可证数量为x份，新办数量为x份。
2. 本辖区无证户检查监管有力，本年度共计取缔无证无照商户x户，同时对辖区市场摆卖烟丝烟叶进行了治理。
3. 加强了辖区卷烟零售市场监管，共查处各类违法案件起查获违法卷烟x条。
4. 对辖区送货员、客户经理进行了有效监督，发现问题及时通过信息网络系统进行反馈并及时解决。
5. 本年度发展线人x人并通过线人提供情报破获3起较大影响的涉烟案件，成功破获网络案件一起圆满完成了x局破网任务。

6、烟草专卖法律、法规宣传落到实处，不仅让商户、消费者得到教育，也让我队执法人员得到了教育。通过“3.15”、“12.4”活动共计发放宣传资料千余份。

7、认真学习培训，深入开展“党的群众路线教育活动”。

8、圆满完成了x局、专卖科交给的各项工作。

(一)加强学习教育，提高整体素质。

二是狠抓队员的业务学习，加强烟草专卖法律法规及全面推进依法行政责任制的有关规定的学习，提高了队员依法管理、敬业奉献、廉洁自律的意识。

三是在加强市场日常监管的同时，加强对零售商户的亲情化服务。

(三)加强市场治理，净化卷烟市场。

强化市场日常监管，深入开展节假日市场、高档卷烟市场和农村市场的专项治理整顿，扎实开展树立治理整顿无证无照经营卷烟活动，认真做好零售许可证换证和客户合理布局工作。

(四)积极开展“卷烟上水平”工作，全力提升专卖管理服务质量。

过去的一年，我们虽然取得了一些成绩，但也必须看到我们还面临着很大压力，工作存在的一些问题，我们要保持头脑清醒，对可能出现的困难做好充分准备。

1、中队整体工作需要进一步加强。队员存在工作责任意识不强，执行制度不够迅速，存在拖拉现象。

2、市场信息反馈机制方面需进一步提高。队员对市场动态的把握能力差，不能从市场反馈的信息中，挖掘线索；没有很好利用市场发展线人，培育耳目。

3、市场管理仍存在薄弱环节，在重点路段、城乡结合部的违法经营的查处还不完全到位，需加强与相关职能部门的沟通与协调，不断完善联合执法和办案机制。

认清形势，奋力开拓，扎实工作，突出重点，狠抓落实。

一是切实加强“市场监管”的工作重点；严格按照x局关于“打掉较大规模制售假烟网络”工作要求，与公安机关做好协调，做好在手案件的侦破，争取办成网络案件；二是切实加强监管人员法律法规的教育培训和业务技能培训，加强思想作风纪律整顿，提高监管队伍的业务素质和思想素质；充分发挥稽查中队职能，强化市场监管和专卖内管；调动稽查人员积极性，激发中队生机活力，提高中队执行能力；促进中队建设制度化、标准化、规范化。四是切实发挥协作机制作用；五是切实强化日常市场监管。继续以市场为中心，切实做好零售户管理工作。加大市场检查的力度，加大打击违法大户的力度，认真查找违法经营线索，不断强化案件经营意识，密切关注制假转移动向，完善联合打假协作机制，加强情报信息体系建设，做到信息共享，定期交流，共同打击，争取经营大案。努力提高市场管理效率；努力为xx卷烟销售创造良好市场环境。

## 烟草公司工作总结篇二

### 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性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。

### **烟草公司工作总结篇三**

20xx年的春天我走进了烟草行业，成为一名普通的电访员，时光飞逝五年过去了，在领导的关怀，同事的帮助下，我从一个刚出校门的小姑娘成长为一名合格的访销员。

作为一名合格的电访员首先就是要保质保量的完成访销工作，

在我的工作记录里从没有过投诉，虽然也受过很多委屈，但是在我们眼里那只是工作中的一个小插曲，换个角度看问题，多站在客户的角度想想，什么事情都好理解。

礼貌善待每一位客户是我们工作的基本要求，记得有一次访销我遇到了前郭农村的钉子户双春超市，他有些故意刁难我，把订货速度压的极慢，让我核对两次订单，我用平和的语气语速完成了订单。中午休息的时候我向以前走访过他的访销员了解情况，知道他这样是因为几年前和以前的访销员发生过争执，听完她的介绍我想要让这个客户转变对我们的态度，要让他了解我们，成为我们的朋友。和其他电访员沟通后，我们发现，这位客户其实就是有一点点小小的虚荣心，顾客就是上帝，我们这位上帝就是要我们给他十足的面子，我们总结，在给他订烟的时候要保持平和的语气，舒缓的语调，有关服务上的要求，尽量满足他。这样，我们终于感动了他，今年年末，由于货源紧张，客户能分配到的卷烟不多，我还以为他会不依不饶的和我理论呢，没想到，当他听完我的解释，表示很理解，还说我们的工作不容易。最后还把余额订购了几种我介绍的，但平时不太畅销的烟，挂断电话后，我从心底里笑了，因为我们的付出没有白费，得到了他的认可。

像这样的事每位电访员都会遇到，每当得到客户理解，或听到他们一两句贴心的话语是我们最欣慰，最自豪的，在我们心里这就是对我们工作最大的肯定，我们的付出得到了认可，只有心里装着客户才能和客户心意相连，才能在工作中提高服务客户的能力。点滴的重视，可以换来真情般的反馈。

虽然现在品牌推介工作主要由客户经理做，但是由于我们面向全区的客户，推介面广，我们也承担起辅助介绍工作，每当有新品上市或退市品牌退市我们都会按照要求介绍给客户，既使卷烟上市、退市工作做到位，又给每位需求的客户带来一定的经济利益。

电访员的工作总是这样看起来很简单，可是想要做好真不是

一件容易的事。全区的经营指标全在我们这完成，所以关心销售情况就成了我们每天必做的事了。做好需求量的采集，关注订单满足率，品牌的存销比等。

从20xx年开始部分商户实行了网上配货，由商户管理库存，自主订货，这样我又开始学习网上配货的流程，作为一名烟草企业的职工，无论在思想上、知识上、行动上都必须跟上时代发展的要求，不然就会被淘汰，为了做一个合格的烟草人，我不断告诫自己，“学习、学习、再学习”，自觉养成勤于学习、勤于思考的良好环境，在学习中加强自身修养，不断提高自己适应改革发展的能力，增强个人素质。

在这五年里我学会了很多，是松原烟草给我这个学习的平台，是各位领导给我各种锻炼的机会，让我不断的成长，积极参加公司组织的各种文体活动，并连续三年参加市公司知识竞赛取得了优异的成绩，连续两年被评为市公司优秀员工，这些成绩的取得与领导的关怀和同事们的帮助是分不开的，她们是我工作中的良师，生活中的益友。

我们的队伍是团结的队伍，是向上的队伍，西汉刘向的《后汉书》中有段话说：“与善人居，如入芝兰之室”，在电访这个大家庭里我在不知不觉中成长，用大家开玩笑的一句话就是“不用看书，考中级营销师都没问题”。

我们公司不缺规定、不缺标准，每个人都知道，但要真正执行起来又会有所偏差，我们应该有“信心、信念、坚持”，的精神，不混日子、找准目标，从每天做起，从小事做起、一路坚持不言放弃，好好工作，成为松原烟草的优秀员工。

我只是沧海一粟，我们每个人都是优秀的，我们这个朝气蓬勃的团队正在成长，让我们共同奋斗，在“两个至上”的引领下实现公司的目标和个人的理想！加油20xx☐成功20xx☐

## 烟草公司工作总结篇四

□

烟草行业对我来说原来是一个陌生的行业，而电话访销对我来说更是一个陌生的职业，初一接触，我必须努力学习专业知识，尽快进入状况。电脑操作对我来说自然不在话下，但我要熟悉烟草行业的特点，了解电话访销员的工作职责。实行电话访销的其主要目的，一是以较低的经营成本方便快捷地与零售户电话订单，使经营户对我们烟草产生信任和依赖，起好桥梁和纽带作用；二是用最快时间为零售户提供的优质的订货服务。因此，访销员要紧紧围绕公司当前的总体安排和工作部署进行访销，不能有私心，要有团结合作的“蜜蜂”精神，同时尽可能为零售户提供完美的服务，赢得零售户的信任和满意，使我们的“双赢”尽快上轨。有了这些认识，使我明确了工作目标，给自己有了一个定位。

作为一名电话访销员，在接通零售户的电话后，时刻要注意规范自己的访销用语、处事态度，因为它对此次订货的成功与否起着关键作用。首先，我从开场白到订货结束自始至终的言语礼貌是不可缺少的。其次，我对由于零售户年龄层次、文化素质等方面的参差不齐，加之电话交流的局限性，所产生的在沟通上的困难，从不心烦急躁，甚至埋怨挂断，而是始终礼貌待人、耐心解答，要做到百拨不厌、百听不倦、百问不烦，给零售户建立了一个美好的印象，也为公司保持了一个完美的形象。

认真学习公司的各项规章制度，服从工作安排和管理，严守纪律。同时，坚持“客户至上”，统筹兼顾，缓解供需求矛盾，做到紧俏货源的合理分配、名优卷烟的宣传以及卷烟消费结构的提高，最大程度的在满足客户需求的同时也让我们的利益达到最高。为了使货源能给经营户更合理的分配，让经营户在最大程度上的满意，我们现在实行了半月轮访制，每半个月换一次访销路线，这为我们下一步的“滚动式”访

销奠定了良好的基础。追求卓越，是我们永恒的目标。

经过近半年的烟草访销工作，也发现了我很多的不足之处，在今后要不断完善和改进，做到扬长补短。新的一年，我将继续努力，做好访销工作。

作为电话访销员，我们直接面对的是零售户。零售户作为烟草商业企业与消费者的中介，它可以直接反馈消费者的消费倾向，有助于我们划分不同的消费群体。所以我们的任务不仅仅是访销与订货，还要宣传产品、维系与零售户的关系、进行售后服务，增强服务意识。要像其他优秀的服务行业一样，以零售户为“上帝”，摆正自己的角色，尤其成为wto成员后对烟草业的卷烟专卖的影响，我们要逐步扭转烟草职工内部和社会上对烟草行业是“官商”的认识。作为烟草人，我们应有感为人先的“蜘蛛”精神，加强与零售户的交流和沟通，听取他们的意见和需求，不断地改善自身的工作，只有这样，才能使相互间的关系变得融洽。

作为电话访销员要具备敏捷的思维应变能力、高效的工作节奏、过硬的业务知识、娴熟的访销技巧。这些也只有通过其自身不断的勤奋努力、狠下苦功才能得以锻炼和提高。我认为在今后要做到：一要“勤学习”，电话访销员不能仅满足于已掌握了卷烟营销业务知识和电访基本技能，还要加强对统筹知识、语言技巧、心理学等边缘学科的学习，不断提高访销水平。同时，根据不同的时期紧急“充电”，如新品牌上市，就需要“突击”学习，对新品卷烟的口感、价格、包装、档次等熟练掌握。二要“勤思考”。在访销过程中遇到访销工作流程、方式方法上存在的一些问题和零售户反映的一些好的建议，要充分利用我们目光锐利的“老鹰”精神，勤于思考，具有一定的市场洞察力，勇于创新，认真对问题进行分析研究，查找原因，做好整改，不断提高访销成功率，做到精细化和标准化。

“真诚到永远”。由于电话访销工作特点，更需要真诚的心

态为零售户服务，只有真诚才能得到业户长期的认可、支持和信任。真诚交流，信息互动，认真打造诚信烟草网络，让真诚感动客户，从而赢得市场，赢得信任，赢得效益。本着“一切从客户出发，一切为客户着想，一切对客户负责，一切让客户满意”的原则，为客户提供快捷高效的服务，继续推进沟通多元化，服务个性化，结算快捷化和配送智能化。以客户为中心，使真诚成为我们的营销法宝，有力推进晋中烟草的持续发展。我相信，晋中烟草在能力强、高素质领导的带领下有辉煌的昨天，更会有灿烂的明天！同时今后我将在各级领导的关心指导，同事们的热情帮助，再加上我个人的努力，将继续立足本职工作，踏踏实实，兢兢业业，从我做起，从小事做起，从实事做起，尽自己最大努力，为客户提供接近完美的服务。本着“客户的需求是我们永恒的追求”为目标争做一名优秀的电话访销员！

## 烟草公司工作总结篇五

思想上，积极参加政治学习，坚持学习党的先进指导思想，拥护党的各项方针政策，自觉遵守各项法规。

工作上，本人自20xx年参加工作以来，先后在十方复烤厂清选管理员、质检主评员等岗位工作过，不管走到哪里，都严格要求自己，刻苦钻研业务，争当行家里手。就是凭着这样一种坚定的信念，我已熟练掌握各种专业技能，成为一名合格的烟草行业技术人员。

记得，刚进武平十方复烤厂，为了尽快掌握烟叶技术业务，我每天都坚持提前到岗，练习挑烟、验烟等业务，我每天都风雨无阻，虚心向前辈们请教，胜不骄败不馁，养成了早到单位的习惯。功夫不负有心人，在十方烟叶仓库这个良好的学习实践环境里，我有了充足的时间学习到更多的业务知识，为我几年来工作的顺利开展打下了良好的基础。

我经常参加单位组织的各项竞赛，展示自我，并取得了优异

的成绩，受到了单位的嘉奖。

学习上，自从参加工作以来，我从没有放弃学习理论知识和业务知识。由于我起点较低，刚工作我就利用业余时间自学中专和大专课程，并将于20xx年毕业，但我没有满足于现状，由于学习勤奋刻苦，成绩优良，学习中受到老师充分肯定，目前正在积极准备论文答辩。不但掌握和提高了专业知识，也有了一定的理论水平，完全达到了大专生所具有的水准。学习理论的同时，更加钻研业务，把学到的专业知识融会到工作中去，使业务水平不断提高，并于20xx年和20xx年获取先进个人称号，并在今年分公司举办的知识竞赛中获取三等奖。顺利通过中级师资格。

最后，我想说的是，虽然工作中取得的一点成绩，这与单位的领导和同事们的帮助是分不开的。我始终坚信一句话“一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧”。我希望用我亮丽的青春，去点燃周围每个人的激情，感召激励着同事们一起为我们的事业奉献、进取、立功、建业。

## 烟草公司工作总结篇六

制丝车间是工序最多、工艺最复杂、生产流程最长的车间。全线7个工序中有5个工序都由中央控制室直接进行整线操作控制。如果不对制丝生产流程、各道工序操作要领、工艺参数、工艺指标了如指掌，如果没有很强的敬业精神，很难胜任中控室操作岗位。到中控室之初，为了能让自己尽快适应新的工作岗位，我除了跟班向师傅、向同事学习请教外，还主动延迟下班时间，向其它班组同事请教，逐步在运行实践中摸索操作要领，积累经验心得。每当中控室出现设备或者程序故障，我总会挤在众多维修师傅面前一边观察调试过程，一边不停地询问，一边在本子上不停地纪录。为了弄懂一个工艺技术难题，我甚至不惜花费长途话费打电话到学校向曾经的专业老师请教。功夫不负有心人。短短两个月时间，我

就熟练掌握了制丝生产流程、各工序的工艺参数指标以及生产组织、协调等技能，迅速适应了岗位角色的转换，承担起了新的工作重任，并很快成为了中央控制室的操作骨干。作为生产一线挡车工，特别是作为被称为制丝车间“中枢”神经部位的中央控制室挡车，岗位履责效果如何直接关系到生产组织能否均衡运转，关系到烟丝内在品质能否稳定受控。我每天不仅要监控整条制丝线5个工艺段的设备运行情况，还要面对各段设备起停、指令分配、参数设置、工艺调校、工序衔接、标识更换等具体任务，复杂多变，应接不暇。为此，我总能做到用“心”去操作、去分析、去控制好这一切。尤其要通过频繁的工作电话加强上下工序的衔接协调，确保各道工序环环相扣，中控室的各项指令能够准确及时传达到位。几年来我总是将这一切工作做得井井有条。我还本着“在学中干、在干中学”的观念，参加设备保养、维修方面的培训，培养发现问题、解决问题的能力，并养成查找故障源的习惯，使设备的维修及维护保养工作有了一定的改善，同时也提高了设备的有效作业率。

我的岗位主要职责是：根据生产计划和工艺标准及安全操作规范，下达工单，完成生产、完成设备保养、维护中控室作业环境。保证产品质量达到工艺标准。

中心控制室生产操作方面，我时刻以工作标准严格要求自己。认真完成生产前的准备工作，正确进行生产过程控制，严格检查产品质量并填写质量记录。设备保养方面，保质保量及时完成设备的日常的维护保养、每周一次的设备一级保养、协助每月一次的设备二级保养。现场维护方面，严格按照要求进行现场定置摆放，及时清理现场区域卫生。及时完成完成车间、班组安排的其他工作。坚持以“精细化”的思想为指导，保证工艺质量。技术改造后，先进的制丝生产线摆在面前，如何用好、维护好设备，用一流的先进设备生产出一流的产品，是我们每一个操作工应该重视的考虑的问题。在过程控制上，我在线检测仪器、计量器具维护保养上狠下功夫，计量器具使用跟踪记录，发现问题及时处理。为了保证新制

丝线产品质量要求，我在不断增强学习，提高质量意识和责任意识，强化质量观念，坚持人工经验控制与设备自动控制相结合，产品质量稳步提高，较好地完成各项工艺指标。几年来，在我当值的班中，从未有出现过任何工作失误，也没有发生过任何质量事故，各项工艺、质量指标考核均名列车间各班组前茅。

转眼间，我在营口卷烟厂工作已有8个年头了，在这几年的工作实践中，我体会到了领导的关爱、同事的互助、职工的热心，学到了责任重于泰山，技术过关质量才能过关。在中控工作的这几年是我技术日益精益求精的几年，是我经验越来越丰富的几年。通过这几年的摸打滚爬，我积累了丰富的经验，在提升自身技能的同时也给公司做了一定的贡献。也有了一些成果□20xx年，我参与的《缩短烘梗丝机的空运转时间》的成果，荣获烟草有限责任公司20xx年度优秀qc成果二等奖。这个课题同时被评为20xx年省质量科技成果二等奖。

当然，我在平时的工作中还有一些不足，比如对某些理论、政策理解的不够透彻，某些更高精端的知识还需要加紧学习等等，这既是我未来努力的方向，也是作为一名中心控制室操作工必须具备的素质。在下一步的工作中，我将在公司领导的引领下，把落脚点放在提高工作技能上，勤学习、善学习、重创新，在平凡的岗位上做出应有的贡献。

## 烟草公司工作总结篇七

虽然只有短短的两个月，但是我收获颇丰，感触至深。刚刚走出“象牙塔”的我，更多的是要认真学习烟草专卖管理各个方面的知识，通过具体工作的磨练和实践，使所学的理论知识得到巩固、提高和完善，真正检验出自己的实际水平，更好的掌握本职工作。

俗话说：勤能补拙，业精于勤。今后的工作中我将坚持以“戒浮戒躁，恒心恒行，至诚至善，共建共享”的企业精

神为指导，团结一心，克难奋进，敢于担当，积极主动地做好本职工作，在工作中真正发挥出自己主人翁的精神，创造性地开展工作，高效准确地完成工作，实现自我的价值，争做合格吴烟人，为吴烟事业发展贡献自己的一份力量，我坚信：\_\_\_\_\_烟草的将来一定会更美好！

## 烟草公司工作总结篇八

1、制度建设和流程管理：一年来，我们对酒店财务制度和 workflows 进行了重新修订，明确了各自岗位职责，完善各种流程工作，加强各流程的可操作性，并根据岗位需求设计、制作、印刷各类经营用表单，使部门内部、部门之间、部门与监管部门的流程运作顺畅，为经营决策提供了准确、详实的依据。

2、补充完善酒店薪酬制度：通过服务销售奖的制定、核算、执行发放，体现同岗不同酬，多劳多得的竞争薪酬制度，合理地配合了酒店工资薪酬改革。

3、会计账务的规范和整理：借助中支内审查账的时机，财务部首先进行了问题自查，后又针对内审查出的问题及时认真地进行处理和改正，拼弃原有的问题和存在的不足，而达到整体账务的规范性；并结合经营的需要制定了新的更适用的会计科目，逐月进行账务规范，以更好地完整地核算经营状况。

4、经营报表的分析和变动：根据经营需要，合理改变报表格式及内容，以便更明确反映各种收入项目；对各季度经营情况进行总结和分析，了解处理存在的问题，为以后经营提供有力借鉴和参考依据。

5、加快往来资金运转：制定完善相应的应收应付账款归集和传递程序及加以表格规范，理清每月应收账款数量，防止死账、呆账发生，加快资金回笼；加强与供应商的联系和协作，

保障酒店物资供应，提供后备经营需求。

6、加强账务审核监督：严格监督控制酒店财务政策和财务程序的执行情况，对任何违反酒店财务制度并使酒店遭受损失的任何行为及时坚决予以制止，切实保证酒店利益不受损害。

7、建立合理物资流转程序：合理节能降耗，管理各种材料物资，有效控制成本，合理核算各种收入成本，监督各种材料物资的购进、发出和保管，建立起各种相关流程和明细台账及记录，加强仓库物资清理整顿和管理，加强出入库手续管理，建立物品存放、使用等程序。

8、加强安全检查监督：树立安全防范意识，安全事故无大小，件件危害皆大，增强安全检查力度，防范各类安全隐患，做到季季大查、月月小查、处处细查、各方面盘查，涉及财物、食品、卫生、办公、操作、环境、人身等各种安全，防患于未然，制定了部门安全检查规范，保证了财务部安全经营，全年无安全事故发生。

9、提高科技操作程度，拓展酒店新业务：依靠本酒店有利办公条件，加强系统操作，加强日常经营系统审核监督，严格监管酒店管理系统的操作及流程操作，认真执行各种表单的操作规程，审查各种收入支出账单，严格按照财务制度要求进行监控和审查原始凭证、现金和物资的出入等；规范系统账户设置，为开展贵宾卡业务和其它新业务奠定基础，使酒店操作、管理再上新台阶。

其一要发扬团队精神，公司经营不是个人行为，个人能力毕竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。

其二要学会与部门、领导之间的沟通，财务部牵带着酒店每一个点和面，日常业务和每个部门打交道。多听听部门意见与建议，及时发现纠正问题，充分有效发挥会计的监督职能，及时反馈信息给领导层，变被动为主动。

其三还要不断学习业务，多方学习会计新涉及的金融、税务、计算机应用、公司法、企业管理等诸多领域，才能更利于今后的工作。

总的来说，我们财务部做为酒店的后勤部门，我们积极并刻配合着酒店的各种工作。虽然我们进行了很多方面工作，但由于有些制度流程还在探索使用中，有些流程虽然建立了但操作还不够顺畅，还有些流程还要顺应经营进行适时调整，虽然我们也在不断地开展民主评议和员工座谈会，促进企业民主管理，但我们还有许多地方做得不到位，所以在以后新的年度里，我们会继续加强学习，努力地不断完善理顺基础制度流程，加大监管力度，合理控制成本能耗，不断提高我们的服务质量，增强管理参与力度，提高我们的管理水平，制定岗位量化考核标准，体现各岗位实时工作状态，督促岗位尽职尽责地投入工作当中去，让我们紧密团结起来，共同努力，让我们的酒店蒸蒸日上地持续发展，永远立于不败之地。

## 烟草公司工作总结篇九

### 一、稽查战绩完成情况

在驻点（\*\*、\*\*）专卖管理所期间，我始终把加大对非法流入烟的源头堵截，寻求对“窝点”的突破，力求全面净化所辖区域市场作为主要工作目标，并对辖区重点集镇、重点路段及边拐角地区，进行重点检查，全面清理整治。通过不懈努力取得了一定的效果，共立案\*\*起，查获各类违规卷烟\*\*\*条（其中未在当地烟草专卖批发企业进货卷烟\*\*条，无烟草专卖防伪标识卷烟条，非法生产卷烟\*\*条），使驻点管理所所辖市场得到了进一步的净化。

### 二、整治、取缔无证情况

整治、取缔无证经营行为始终是\*\*\*市局的一项工作重

点，“更是专项行动中打击、取缔无证经营行为，实现辖区“三无”重要目标，根据驻点管理所无证经营现象的存在，我们通过分析认为主要一是新增商店未及时办理烟草专卖零售许可证或者已提交申请资料尚未领取烟草专卖许可证的经营户；二是前期因各种情形被取缔或不符合合理布局要求的不予许可的无证户屡次查处后仍不思悔改且极不配合。针对无证户的反复性和顽固性的特点，我们进行认真的分析原因并总结经验，对无证经营情况进行详细的摸排、分类，适时联合驻地公安、工商，物价部门并在市局分管领导的亲自带队指挥下对驻地所辖区域进行了全面的打击、取缔行动，通过专项整治共打击、取缔\*\*户，查获无证经营卷烟\*\*条，涉案货值\*\*\*\*元，现场责令停止经营或劝退\*\*\*户，对所查获的案件全部依法移送工商部门处理。辖区无证经营状况得到了全面的清理。

### 三、明码实价大为改观、专销协作成果显著

并坚决执行的客户，在等级和货源分配方面给予倾斜，从而孤立少数为佳客户。通过一系列的措施，使我驻点的基层管理所所辖区域明码实价工作有了进一步的提高，卷烟销量较为稳定。

### 四、队伍积极性提高、内务卫生整洁、档案健全

驻点基层专卖管理所期间，率先垂范，打扫室内外卫生，整理内务，对各类档案进行分类整理归档，并要求队员要整理好自己的内务、每个人要对自己的卫生责任区适时保洁做到每天要时时打扫，每周五一大扫，通过这一切的行动使驻地卫生焕然一新，更使队员们产生了极大的震撼，大家一致认为只有窗明几净的良好环境才能更好的融入的日常工作中去，才能为创建“优秀基层县级局”创造更好的条件。

### 五、下步工作打算

一个月的驻点基层专卖管理所工作基本结束，在以后的工作中我将以\*烟专\*\*号文件精神为指导，把主要精力投入市场稽查，自行搜集线索，或指导、协助各中队侦办案件，端窝打点，打击无证经营中去，做到“重心下移”，着眼基层，突出服务，夯实基层，全面提高基层依法行政，文明执法水平。

## 烟草公司工作总结篇十

### 一、完成的主要工作

3、对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。

### 二、加强学习，注重提升个人修养和综合素质

2、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事；

4、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

### 三、存在的不足

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：

1、理论水平不高，当前社会会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了会计基础知识和会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的效果。

#### 四、严格履行会计岗位职责，扎实做好本职工作

1、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。

2、善于总结，提出自己的意见和建议，为领导决策提供准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。