

# 烟草行业高质量发展个人心得体会 烟草公司培训心得体会(模板9篇)

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

## 烟草行业高质量发展个人心得体会篇一

这次培训中我学到了很多知识，但感触最深的是每一位领导基本上都提到一个要求，那就是学习、学习、再学习。一刻也不能放松，不仅要钻研本专业的知识，还要了解其他专业的知识，比如说我自己，就应该多了解了解公司计量等方面的知识，这样有利于我提高工作效率与质量。要把事业看作具有生命力和活力的事物去看待，而这种活力的源泉是学习，做一份事业是不断学习的过程，享受学习快乐的过程。理论知识的学习，工作实践的学习，同事之业是一个朝气蓬勃的新兴事业，它的鲜明特点是知识更新快，专业涉及面广。对于一名初入计量的新人，必须做好充分准备，把学习当作是干一份事业来做，努力认真做好。

要有脚踏实地，持之以恒，实干立业的态度。现在的社会当中，很多人很浮躁，都在追求快速的成功，追求速成。我们要有效地管理好自己的时间，做什么都要先有个目标，然后再有个计划，这样我们才能有效地完成领导交给我们的任务。自从听了吴老师的讲话，我能很好的掌控时间，首先要有抗打击，抗干扰能力，要明白失去的时间是无法追回的，我们要利用有限的时间创造无限的价值，所以要合理地管理自己的时间，浪费时间就等于浪费生命，合理地管理自己的时间是非常重要的。

每一位新员工刚到公司来都有属于自己的独特的职业心理，

听了李讲“职业初期的心理调适”，让我有了很好的认识，使自己不会那么的迷茫。没听课之前，我有恐惧心理、期盼心理、从众心理、嫉妒心理、自卑心理等。这些以前都不知道怎么去消除，后来通过培训学习了解决的方法，因此，我们要用的职业标准要求自己，积极地应付工作中的困境，快乐的工作、懂得感恩，接受工作的全部，这样才能很好的适应社会。

就是要有积极主动乐观的品质。以前自己也知道这种品质的重要，但现在懂得是成功与否不是看一个人在顺境中如何积极主动乐观，而是看一个人在逆境中如何积极主动乐观。这是一个人获得不同结果的本质所在。所以借着各位培训老师的经验，告诉自己无论任何情况下都要积极、主动、乐观向上，多沟通交流，学习高效的沟通技巧，是自己能在人群中脱颖而出，也能积累自己的人脉，这样才能使自己的职业生涯发展变得更快，变得更加丰富！

注重细节，细节决定成败。这几天的培训让我体会到细节真谛，细节真的很重要。就是平常一些微不足道的小事也可以把一个人做事的态度暴露无遗。小到散会后是否可以积极主动的把桌椅摆放整齐，小到一张纸是否有意识的二次使用，小到下班离开前是否有意识关闭电扇、电灯等等。我想这些细节反应了一个人是否在用心的做事，是否在仔细的观察，是否在自己思考问题，应该为公司、为他人做些什么。低调做人，高调做事，从小事做起，勿以善小而不为，勿以恶小而为之。

此次培训，我感悟和冲击颇多，培训课程结合了一系列的哲理故事，让我记忆犹新，受益匪浅。培训让我对公司有了更深的了解，增进了不少知识，更重要的是让我对自己有了新的认识与新的奋斗目标，“水不流则腐，人不进则退”，在今后的工作中，生活中我将加倍地学习，不断地提高自己的素质。

## 烟草行业高质量发展个人心得体会篇二

烟草普法是指对烟草的相关法律法规进行宣传、推广和培训，以提高公众对烟草危害的认识，增强禁烟意识，减少吸烟人数。作为一个重要的公共健康问题，烟草的控制和普法工作显得尤为重要。在参加烟草普法活动的过程中，我深刻体会到了宣传普法的重要性，也进一步认识到了吸烟对个人和社会造成的危害。以下是我对“烟草普法”的一些心得和体会。

首先，宣传普法对于提高公众意识具有重要作用。在我参加的烟草普法活动中，组织者通过丰富多样的宣传形式，将吸烟的危害以生动形象的方式呈现给公众。那些被烟草控制的致命疾病、吸烟对婴儿健康的影响、被动吸烟对家人的危害等，都通过图片、视频等方式直观地展示给公众，引起了大家的共鸣和警觉。尤其是针对青少年群体，通过举办各类主题演讲、开展互动问答等形式，使青少年加深了对吸烟危害的认识，激发了拒绝烟草的积极态度。通过这些宣传，不仅提高了公众对烟草的认识度，也增强了禁烟意识，使更多人能够远离烟草的危害。

其次，烟草普法需要全社会的共同参与。烟草危害是一个社会问题，需要全社会共同行动。政府、学校和家庭等各方都需要参与进来，形成合力。政府可以加强烟草法规的制定和监管力度，通过宣传普法的形式普及相关法律法规，提高监管的有效性。学校应该加强学生教育，使学生在接受禁烟教育的同时，充分了解烟草的危害，形成正确的思想观念。家庭是孩子的第一课堂，通过家长的正确引导和榜样的作用，可以培养孩子养成健康的生活习惯，拒绝接触烟草。只有全社会形成合力，才能更好地进行烟草普法，减少吸烟人数，保护公众健康。

再次，烟草普法需要长期坚持。烟草的危害是长期积累的，相应的控烟措施也需要长期坚持。烟草普法不能只是一时的宣传活动，而应是一个长期的持续工作。只有通过长期不懈

的努力，才能形成深入人心的禁烟意识，使烟草对个人和社会的危害降到最低。因此，政府、学校、家庭和社会组织等各方需要共同努力，通过持续的宣传教育，提高社会对烟草危害的认识并采取实际措施，确保烟草一直处于公众的关注和监管之下。

最后，烟草普法还需要注重个体责任的发挥。宣传普法的前提是个人的自觉和行动。社会对烟草的普法只是为了提高公众的认知，实际行动还需要个人自觉的参与。每个人都要认识到吸烟对个人健康和社会的危害，自觉摒弃吸烟的陋习，养成健康的生活方式。对于已经成为吸烟者的人来说，也需要积极参与戒烟活动，重拾健康，对自己的身体负责。只有每个人都发挥个体责任，烟草普法才能真正取得效果。

总之，在参与烟草普法活动的过程中，我深刻体会到了宣传普法的重要作用，也认识到了吸烟对个人健康和社会的危害。我相信，通过政府、学校、家庭和个人的共同努力，烟草普法一定能够取得更好的效果，保护公众健康，减少吸烟人数，让人们过上更加健康的生活。

## 烟草行业高质量发展个人心得体会篇三

以来，是烟草行业改革和发展的重要时期。随着经济、法律制度日益国际化，维护《烟草专卖法》的严肃性和权威性是烟草专卖行政执法部门的首要职责。

烟草行业发展的历史证明，专卖管理是烟草生产、经营的基础和保障，是行业的灵魂、柱石、生命线。执法必严、违法必究，做好新形势下的专卖管理，审时度势，果断决策，对推动行业发展意义深远。

一、强化专卖管理，领导重视、加强执法队伍建设是前提

执法行为要通过执法人员去体现。执法人员首先要知法、懂

法，要真正懂得强化烟草专卖管理是烟草行业规范生产、经营活动的前提和基础，是行业的灵魂、柱石和生命线。使每一个执法人员明确认识面临的形势、肩负的责任，把维护国家利益和广大消费者合法权益视为天职。市局领导在充实执法队伍的同时，组织必要的培训，明确必要的岗位责任，并结合网络建设，把执法活动与网建工作同步延伸。市局领导班子按规定每月开展一次专销联系会，总结前期工作，加强部门间相互协作，部署下一步专卖工作重点，形成全员关心专卖，把专卖管理工作真正变成经济运行的全过程。

二、根据形势需要，规范专卖执法行为随着我国社会主义市场经济体制的建立和不断完善，烟草行业面临的市场形势和社会环境也发生了深刻的变化。卷烟市场已由卖方市场全面转变为买方市场，这也给烟草专卖管理提出了新的课题，迫使我们转变思维方式和管理工作，无论情况怎么变化，依法行政的前提不能变，肩负的责任不能变，越是在困难和复杂的情况下，越要规范执法行为，提高执法水平。

市局领导班子认真分析了所在辖区严峻的市场情况，在加大执法力度的同时，下大力气进一步规范专卖执法行为。

首先，充实专卖执法队伍，使执法人员在人数上到位。在此基础上，对执法队伍进行合理分工，所有专卖稽查员都有明确的责任区和工作重点，执法行为有集中、有分散、有分有合。对不法烟贩比较集中的地区、街道、由市局领导亲自指挥，地方政府、公安、工商技术监督等兄弟执法单位配合，实施不间断地拉网式清理，不给不法烟贩可乘之机，坚决打掉嚣张气焰。对不服从管理的，坚决取缔，对经过教育和行政处罚能够依法经营的，则按布局需要，固定其经营场地，明确其进货渠道，入网管理。

执法活动坚持处罚与教育相结合，把每一次执法行动都变成一次宣传烟草专卖法律、法规的机会，使经营者明确错在什么地方，应该怎样经营才是合法。

二是抓举报信息，培养信息员。对外公布了信息举报电话，实行24小时值班，严厉堵截和打击运往或经过我辖区，进行卷烟非法经营和运输的不法分子。

三是抓市场检查和对零售户检查，规范经营不放松。采取的做法是：日常检查与突击检查、重点检查与全面检查相结合的办法，做到路上不断车，市场不断人，并结合重大节假日进行大规模市场整顿工作。

健全组织，完善制度，用制度去教育人，用制度去管理人，用铁的制度和纪律去约束人的习惯行为，是执法队伍建设的重要内容，更是干好各项工作的前提。只有抓好自身建设，才能发挥专卖执法队伍的战斗力和战斗力。

五、认真做好烟草专卖零售许可证的发放和管理工作 半年来，为配合卷烟销售网络建设工作的开展，不断改进和提高证照管理水平，指定了专人负责证照管理。稽查执法人员在市场检查和路查中发现无证经营户后，进行认真教育，并督促其办证后做到持证守法经营，发证部门热情服务，随到随办，把销售网、专卖网真正做到同步延伸。

我们在烟草专卖队伍建设方面做了大量的工作，也取得了一些经验和成绩，这是在上级的正确领导下，在地方政府、公安和工商等部门的大力支持和配合下取得的。在今后的工作中，更加大胆地探索和实践，勇于创新。根据形势的发展，不断改进和完善现有的管理办法和各项制度，争取使我局烟草专卖管理水平更上一层楼。

## 烟草行业高质量发展个人心得体会篇四

怀着空杯的心态和期待的心情，我有幸参加了中国人寿保险股份有限公司福建省分公司第4期组训培训班。通过20余天的积极参与和全心投入，我在对寿险的知识、态度、技巧和习惯等各个方面都取得了长足的进步和可喜的成绩，这一切的

取得，与领导的帮助和指导是分不开的，如果没有领导的关心，我就没有机会参加这样高水平、高规格、超强度、超极限的提升班。在此向领导的关怀表示衷心的感谢！

一、态度决定一切，理念产生力量。第4期组训班有两条醒目的精神标语：一条是——寿险是人才的事业，人才是教育的事业，教育是培训的事业；另一条是——我为寿险而来，我为成功而来，我为理想而来。从培训班一开始我就把它们当作我的座右铭，时刻牢记在心，把首先端正态度作为成功与收获的起步。米卢曾说过：“态度决定一切1只有从心里认同了学习的必要性和重要性，才能使行动变自发为自觉，才能产生良好和积极的效果。培训班为期三周的课程也有效地证明了这一点。第一节课班主任就要求我们认真思考这样的问题：在培训班过程中如何学习，想学到什么，学习后对自己有哪些期望 我觉得，首先要明确目标，树立信心，理论联系实际，严格遵守纪律。从一点一滴的小事情做起，踏踏实实朝大目标走去。不仅要以饱满的热情，专注的精神来听好每一堂课，同时也要学习讲师的授课技巧，互动的丰采，也要与各个地区的伙伴多沟通，多交流，从他们身上吸取更多的营养和灵感，每位伙伴都是老师，每位伙伴身上都有闪光的亮点，有着非常优秀的品格值得我去欣赏和学习。这样的机会，人生能有几回 有什么理由不去珍惜和努力呢 积极向上的态度是进步的根本保障，良好的心态本身就是一笔宝贵的财富。总比别人多付出一点，总比别人多努力一些，总比别人多学习一分，离成功总会近些再近些。这是培训班给我的感受之一。

二、养成良好习惯，体现组训风范。

有意练功，无意成功。所谓成功，就是功到自然成。成功就是从从不习惯到习惯的过程。所以，良好习惯的养成对成功是至关重要的。一个人的辉煌，决不是偶然，决不是一朝一夕的事情，而是经过岁月的千锤百炼和人生的坎坎坷坷。专家统计，一个良好习惯的养成，至少要经过37次的反复练习才

能形成，而即形成的好习惯，可以陪伴其一生，一流组训的风范，要从培养良好习惯开始。在培训班里有许多细节上的规定，比如椅子及时归位，上课手机不能携带，就餐不得喧哗，保持四周整洁卫生，着装整齐讲究，严格遵守作息时间，严格履行请假手续等，这些都充分体现了老师们的良苦用心。一支招之即来，来之能战，战之能胜的部队必然是一支习惯良好，纪律严明，作风过硬的部队。培训班全封闭的学习和训练是紧张而又愉快的，大家都以追求竞争、追求卓越、追求挑战的全新精神来投入，整合旧知识，学习新技能是目标，同时，我认为，良好习惯的培养也是不可缺少的内容之一。良好习惯的养成是个漫长而又艰辛的过程，培训班是个很好的提升机会和修正的基地，因为在这里有来自八闽大地的伙伴们的友情提示和无私帮助，也有各位讲师的严格监督和热忱关心。浓厚的学习氛围和环境，无疑会使学习进步得快些再快些。在长达三周的课程里，我的纪律是满分，这与我努力培养良好习惯是分不开的。组训作为职场的一名管理者与辅导者，自身必须具备光辉与正面的形象，以身作则，用实际行动来感召和影响伙伴，做语言和行动的双巨人，这样才能取得很好的效果。一流组训的风范的养成，要从大处着眼，小处着手。大目标的设定是不可缺少的，因为这是奋斗的方向和期待达成的境界，但日常生活中细节小事就可以体现组训的修炼功底，正所谓：细微之处见风范，毫厘之优定乾坤。

### 三、充实知识教育，提升专业技能

国寿股份制改革，带给公司全新的机遇，同时也让我们面临更高的挑战。如何加强营销管理，如何迅速有效地拓展市场，如何健全和完善教育训练体系，如何提高营销员队伍的整体素质，如何突破思维有所创新等等一系列的问题已成为摆在我们面前刻不容缓亟待解决的课题。事实和实践证明，只有通过专业培训和规范教育，提升各级主管和一线销售人员的综合素质，从而提高公司营销业务的核心竞争力，才能从根本上保证业务的持续健康稳定发展。从公司的生存和发展的



战略高度上讲，充实营销知识教育，提升国寿专业技能是第4期组训班的核心要求，也是我参加本次培训班对自己的根本要求。

培训班的课程由浅入深，深入浅出，可以体会到是经过老师认真考虑，周到安排和精心设计的。第一周的课程是导入性和结构性的，主要包括组训人员的工作职责和基本工作模式，寿险营销团队的经营运作，寿险公司的组织形式与结构，国寿的双成企业文化，一流组训的风范等。第二周课程转入实践性和具体操作性，包含如何填写工作日志，如何进行活动管理，如何经营日志的批阅与指导，职场辅导要领，团队亚文化建设等。第三周课程有：如何安排行事历，如何进行业务推动，如何培养企划力，如何撰写企划案，如何进行沟通和激励，营业单位kpi指标分析，职场训练要素□xx版基本法，爱心激励会和经营总结会等。每一节课对我来说都是受益非浅的。其中：李俊勇讲师的kpi指标分析课具有鲜明的针对性和非常强的实用性。通过对营业单位各项经营成果的分析和解剖，形成系统化的指标和规范化的报表，使生硬和冰冷的数字产生强烈的视觉冲击效果，用数字说话，用指标来纠正目标，用分析来查明问题，用最佳方案来解决问题。这些对原本粗放型经营的单位来讲，具有相当现实的指导意义。业务报表体系的建立，不仅要直观易懂，导向突出，同时尽量做到格式统一，防止工作量过大而影响业务报表的质量，更重要的是要将可用资源优化配置，争取价值最大化。准确、科学、完整也是对业务报表的基本要求之一。系统设立业务报表并进行指标分析的终归目的是发现问题和解决问题。作为一名职场的组训，仅有发现问题的能力是不够的。只有通过敏锐的观察和精准的判断，将发现的问题锁定下来，并运用科学的方式来分析问题产生的原因，根据原因设计解决方案，只有这样的方案才能有的放矢。有关职场训练的7节课，重点是要提升组训人员的辅导和培训业务员的能力。通过辅导和培训，将组训所学的知识有效地转移到业务伙伴的身上，并通过业务伙伴的展业，将知识转化为生产力，从而达到业绩辉煌组织满堂的良好效果。怎样才能有效地训练呢 首先要

营造温馨的氛围，鼓励全员参与，激发业务伙伴提升素质，卓越成长的欲望；其次，要以培养能力为出发点，一切课程的设置，专题的选材都必需顺从业务伙伴的需求出发，以创造绩效为归宿。做到需什么练什么，缺什么学什么。同时，要使伙伴们明白，训练是双向的交流，是互动的过程，不是传统的、简单的教与学的老模式。专业知识是组训施展水平的基础与出发点，只有把基础夯实，才能构筑起飞的平台。

#### 四、技巧必不可少，演练实战是宝

市场如战常要想赢得战争，光有勇气和胆识是不够的。保险营销正处于扬帆启航，期待变革的大好时期，同时，营销市场也将狼烟四起，烽火连天。组训作为一名保险教练，除了要让动运动员掌握丰富的知识，端正的态度，良好的习惯以外，实用的技巧是必不可少的。而技巧的提升不可能在一朝一夕完成，必须通过大量的实践和演练，最后让市场来检验可行度。

本次培训班虽然课程上已经结束了，但新的征程刚刚开始。我将以从培训班中学到的知识、态度、习惯、技巧等投入到紧张有序的实际工作中去，以持之以恒的精神、认真严谨的作风，立志为中国人寿的光辉事业奋斗终身！

## 烟草行业高质量发展个人心得体会篇五

烟草销售是怎么做的呢？烟草行业特别是烟草商业企业的信息化建设已被各级提上了重要议事日程，并呈现出蓬勃发展的势头。下面是本站小编为大家整理的烟草员工学习心得体会，供你参考！

利用一周的时间以“讲责任、讲奉献、讲纪律”为主题，开展了“三讲”大讨论活动，经过一周的讨论，我们对“责任、奉献、纪律”有了更深刻的理解，有了以下体会：“责

任”。这是做好工作的精髓所在，首先，要务实。务实就实事求是，干实事、务实效、求实绩。在工作中踏踏实实，不浮躁、不虚荣，没有混日子的思想、没有怕吃苦的思想、没有做事应付的思想，克服急功近利的浮躁风气，遇到难于落实或阻力较大的工作，要敢于面对，知难而进，树立不达目的不罢休的信心，大胆工作。专卖科的工作事物杂，任务急，头绪多，这就要求专卖科的同志要有务实的态度，工作以群众满意、领导赞同为评判标准，脚踏实地、扎实认真地深入到各自具体工作中去，善始善终地把工作干好。务实也不是按部就班，要提高工作的主动性，以积极向上的工作态度，发挥主观能动性，改进工作方法，不断强化责任意识。其次，要进取。简而言之就是要上进，不断增强个人修养，胸怀进取之心，这不仅是一个人健康、乐观、向上的精神动力，也是生活、工作与学习的动力，有了这种动力，干好工作、成就事业的信心就有了。要立足于现在的工作岗位干出成绩，要在自己的弱项上多下功夫，提高工作水平要强化理论学习，提高思考问题的层次和驾驭工作的能力。第三，要严谨。工作细致入微，严格按照规矩办事，千万不能“跟着感觉走”。要把严谨体现在工作的每一个细小环节中。接听电话、会务接待、文稿打印、查阅文件等看似小事的工作，要用细功夫去做，用“笨功夫”去干。

工作中少一点应付，多一分尽心；少一点放松，多一点精细；少一点马虎，多一点认真。“奉献”。专卖科的主要任务是服务，服务就意味着奉献，没有奉献就搞不好服务。要围绕“建一流队伍、创一流业绩、树一流形象”的目标，开展服务工作。要甘当“不为名利的小草、乐于奉献的蜜蜂、恪尽职守的螺丝钉”。最大的规律就是“无规律”和“不由自主”，要想在工作上精益求精，有所突破，就必然要舍弃一些休息时间和娱乐活动，付出比常人多几倍的努力。正确认识自己的工作和价值，正确处理苦与乐、得与失、个人利益与集体利益的关系，不搞攀比，不图名利，要保持一颗平常心，把工作岗位当成奉献的舞台，在平凡的工作中实现自己的人生价值和追求。“纪律”。没有严明的纪律，就没

有坚强的队伍，更没有强大的凝聚力和战斗力。

因此，我们应再次认识到遵守纪律的迫切性和重要性，要迅速地把思想认识统一到上级的决策部署上来，认真解决存在的突出问题。首先要严明工作纪律，要忠于职守，爱岗敬业，不迟到早退，擅自离岗。要严以律己，从我做起。其次是要严格执法办事，文明执法，热情服务。再次是强化服务意识和效能意识，制定工作目标和计划，真正做到“落实”二字上，进一步提高工作效能。

## 一、“严格规范”、“富有效率”、“充满活力”三者相互依存，相互促进

提高效率，主要是强调提高资源配置的效率，就是要积极推进以市场为取向的改革，努力消除束缚行业发展的体制性障碍，使烟草资源得到有效整合和优化配置，确保专卖体制下的烟草行业充满生机和活力。注重自律，着重是强调增强行业的自律意识，规范行业内部行为，着力解决行业自身存在的突出矛盾和问题，提高依法经营、依法管理、依法行政的能力和水平。

“严格规范、富有效率、充满活力”的总体要求，体系严密，寓意深刻。“严格规范”是重要保证，“富有效率”是根本要求，“充满活力”是关键所在，三者相互依存，相互促进，不可分割。我们要深刻领会，全面把握，在工作中自觉抓好落实。

## 二、促进行业自律、强化内部监管是实现“严格规范”的重要手段

抓规范，首先要抓好全员教育。通过教育使全体员工充分认识到，“严格规范”是维护国家利益和消费者利益的需要，是实现行业持续健康发展的重要保证。其次，要抓好制度建设。通过建章立制，实现用制度管人、管事、管权的目的。

再次，要强化内部监管。通过建立内部监管长效机制，及时发现问题、整改问题，严肃惩处违规人员，维护纪律的严肃性。从xx年开始，我们在全系统深入开展了“两个至上”行业共同价值观大讨论活动和“两个至上”在岗位主题实践活动。同时，先后开展了同级审计和专卖内部监督管理自查自纠、专项资金审计等一系列专项整顿活动。去年以来，我们结合“整顿规范年”活动的开展，建立健全了制度体系，完善了内部监管长效机制。

### 三、优化资源配置、推进自主创新是实现“充满活力”的有效途径

在促进人才资源的合理流动和优化配置方面，省局(公司)新一届党组成立以来，全面推行干部公开选拔和竞争上岗工作，加大交流、轮岗和培训力度，优化人力资源配置，激发了干部队伍的活力。按照省局(公司)的要求，我们建立了干部选拔任用和后备干部培养长效机制，通过交流、轮岗、交叉任职等多种形式，不仅提高了人才资源的利用效率，也树立了正确的用人导向，收到了良好的效果。

去年，我们根据省局(公司)部署，深入开展了“创新年”活动，激发了全员的创新积极性，营造了浓厚的创新氛围。通过管理创新和制度创新，建立了全方位、多角度的干部考核评价体系和科学的薪酬分配制度。通过大力实施科技创新，在烟叶特色定位、区域定位和技术定位研究方面取得了明显成效。

在我国在加入世贸组织，经济全球化步伐不断加快的今天，我们的烟草行业正处于重要调整时期，行业的改革与发展对烟草专卖管理工作提出了新的要求。从烟草专卖管理的角度看，如何提高效率、加大执法力度、创新工作思路，使烟草专卖管理的方式和内容随着形势的变化而调整，更加适应和促进行业进一步改革与发展的需要，做到进一步加强专卖管理工作、坚持专卖制度，是当前需要着力研究和解决的问题。

## 一、认清专卖管理工作面临的新形势

### 1、专卖管理工作要适应联合重组向更高水平、更高层次推进的新形势

如何在更高水平、更高层次上推动企业的联合重组关键就是资源的有效整合，使资源能够转化为能力。随着联合重组的推进，我们企业是否面临着能力的不适应？如何提升企业素质、提升管理水平，以适应适合重组的需要，是能否向更高水平、更高层次迈进的关键。

首先，提升资源整合能力。也就是提升管理创新能力；而管理创新能力，也就是适应市场能力。联合重组就是让有限的资源向优势企业，强势品牌集中专卖管理工作也要创新，围绕资源整合服好务，其次，转变经营观念。彻底纠正变国家专卖为地方专卖的错误思想，从过去保护地产烟，排斥竞争，转变为大市场，培育大品牌，大企业，营造公平竞争环境；第三，要及时调整管理方式，保障生产经营的顺畅运转。专卖管理要紧跟行业的体制走向，根据生产经营发生的变化以及出现的新情况、新问题，认真研究及时调整，充分发挥专卖管理的服务职能，为推进联合重组创造积极条件。第四，整合企业文化力，联合重组必然会出现企业文化的碰撞。所以，企业文化的重塑也是企业重组、资源整合成功的关键。企业文化是企业信奉并付诸实践的价值理念，这种价值理念对企业产生强大的文化力，进而产生生产力。专卖管理要围绕企业文化服务，牢固树立“两个至上”、“两个维护”经营理念，企业文化对构筑企业的核心竞争力具有独特的影响。作为一个企业，打造具有核心竞争力的企业文化，是我们努力追求的目标。

### 2、专卖管理要适应当前进一步加强打击制售假烟工作的新要求

在市场经济日趋成熟，商品流通日渐顺畅的今天，制假贩假

已经成为令制造商、销售商和消费者头痛不已的问题。“打假”也已经成为经济领域的关键词之一。烟草行业尤其是受害领域。猖獗的制假售假，不仅损害了卷烟工业企业的合理利益，还有烟草专卖必须维护的国家利益和消费者利益。烟草行业近两年积极开展打击非法拼装倒卖烟机活动的违法生产经营卷烟纸的专项行动，从源头上遏制卷烟制假活动，重点地制售假烟猖獗的势头得到了暂时的遏制，为国家挽回巨大经济损失。但是，制假活动仍然存在严重的反弹隐患。有些地区制假活动又出现新情况、新特点、区域化、集团性、大规模的卷烟制假售假问题越来越突出，制售假烟活动已形成一条龙的产供销网络，反侦查、抗打击能力增强。同时，行业在加大假烟生产打击力度的同时，也要全面打击销售假烟网络工作，开辟新战场，从制假源头和销售两个环节遏制其反弹。

首先，烟草行业专卖部门必须树立高度的责任意识和必胜的信心，克服畏难情绪。特别在打击销售网络这类案件追踪调查成本大，未知因素多，责任重，对于我们烟草专卖稽查提出更新要求。

其次，每个地区要树立守土有责意识。要提高对于打击假烟销售网络重要意义的认识，打击查没假烟固然重要，但铲除其制假售假的根源是根本，彻底摧毁其组织机构，主要环节违法分子，摧毁其制假网络及烟机、原辅材料等。要与公安、工商等部门协同作战、联合执法，形成合力，提高办案能力和打假工作力度，适应新形势需要，有效遏制违法犯罪活动，夺回被假烟占领的市场空间，树立为国为民负责的烟草行业良好形象。

### 3、专卖管理工作要适应依法行政的新要求

国务院印发的《全国推进依法行政实施纲要》提出了建设法治政府的目标。烟草行业也按照国务院要求明确了全面推进依法行政的具体目标、基本原则和要求、主要任务和措施。

法律是全社会保持正常运行的基本规范。如何正确处理法律的外在约束与内在自我约束的关系，对确保依法行政至关重要。

《行政许可法》的实施给专卖体制下的烟草行业如何依法行政提出了新的课题。国家局姜局长曾就贯彻《行政许可法》、全面推进依法行政提出了明确要求，要求全行业按照国务院的部署，全面推进依法行政工作，各级烟草专卖局严格按照权限和程序行使职权、履行职责。既不能失职不作为，又不能越权乱作为，做到职权法定、依法行政、有效监督、高效便民。要进一步加强烟草专卖执法队伍建设，做到严格执法、文明执法、公正执法，推进职能转变和管理创新，提高依法行政水平。

当然，烟草行业的执法工作涉及一些具体的实际情况、法律、法规、规章不一定能包容所有实际工作中遇到的问题，在这种情况下，行使自由裁量权时应按照公平、公正原则，按照最必要、最适当原则，采取最必要最适当的措施和手段，在过程中确保程序正当，保障行政管理相对人，利害关系人的知情权、参与权和救济权。

烟草企业在依法经营中和自律约束中，按照社会主义市场经济规律要求，按照“诚信”原则经营，存在着法律法规问题和经营道德问题，所以必须在这双重约束下，自觉按烟草专卖法律、法规要求办事，也必须按照国家其他法律法规的要求办事，只有这样才能适应新形势新任务的要求，保证烟草行业的依法行政的正确性和约束性。

国家烟草专卖局将烟草行业实行专卖制度以来，特别是近三年来的工作情况向国务院温家宝作了书面汇报，温家宝作了重要批示，指出：烟草业是国家财税的重要来源，直接涉及国家利益和消费者利益。烟草专卖制度实行以来，烟草行业改革和发展取得了很大的成绩，也积累了宝贵的经验。在新时期，烟草行业面临着深化改革和加强管理，确保持续稳定



协调健康发展的任务。为此，需要认真总结烟草行业改革和发展的经验，进一步确定新的目标、任务和措施。温家宝的重要批示，进一步明确指出了烟草行业在国民经济建设和社会发展中所具有的重要作用和重大责任，对实行烟草专卖制度以来行业改革与发展所取得的成绩和做出的努力给予了充分肯定，对新时期烟草行业改革与发展面临的任务和需要进一步做好的工作提出了明确要求，指明了行业发展方向，充分体现了国务院领导对烟草行业的关心和高度重视，对于进一步推进新时期烟草行业改革和可持续发展具有重要的指导意义。我们必须充分认识专卖管理工作在行业发展中所具有的重要地位和作用，正确认识 and 看待自己所在专卖管理岗位的特殊重要性，始终站在维护国家利益和消费者利益的高度，认真履行职能，积极做好工作，通过严格行政执法、强化专卖管理，一方面要为行业结构调整、企业联合重组、现代流通体系建设、资源优化整合等改革与发展的各项工作营造规范有序的市场环境，为正常的生产经营创造有利条件，有维护零售户和消费者利益提供最有效的服务和最切实际的保护；另一方面要严格规范行业内部生产经营行为和自身的行政执法行为，下大力气认真解决好注重自律这个重要课题，切实提高行业自律能力。

### 三、继续毫不动摇地深入开展专项治理卷烟体外循环工作

开展专项治理工作这两年多来，卷烟体外循环逐步得到有效遏制，取得了明显成效。但我们不能有丝毫的放松、有丝毫的懈怠，必须清醒看到这项工作的长期性、复杂性和反复性，坚持不懈地推动专项治理工作的深入开展。今年，国家局提出要实现进一步有效解决卷烟体外循环问题的目标，各级烟草专卖局要从这个目标定位出发，认真查找差距，制定措施，切实做到“增强内部监督意识，突出监督重点，落实监管责任，健全监管制度”，确保取得新的成效。

烟草行业特殊的专卖体制的确立根本源于维护国家利益、维护消费者利益。然而，特殊行业没有特殊利益，特殊行业及

企业能否约束自己的行为，能否自觉依法经营自然会引起社会关注。政企合一，人财物、多供销、内外贸的高度统一，资金密集、权力集中等等，这些烟草行业的特殊性使得行业内的一些单位、企业、干部和职工面临各种诱惑和考验，稍有不慎，极易产生决策失误，违规运作，以权谋私。而这必定将损害国家利益、消费者利益，损害企业行业形象。

目前行业处于重要的调整期，以市场为取向的改革正在深入推进，现代企业制度刚刚起步，如果离开内部监督管理，违法、违纪、违规问题的发生将成为一种必然。尤其是工商分离，联合重组等一系列改革举措使得一些工商企业规模不断扩大，掌控的资源越来越多，而这也意味着风险逐渐增大，如果监督失控，危害无穷，妨碍和损害行业健康发展。卷烟体外循环等专项治理势在必行，只有这样才能促使行业不断走向法制化、制度化和规范化的良性发展轨道。

#### 四、始终保持打击制售假烟违法活动的高压态势

近几年卷烟打假工作取得的积极成果和经验，包括与公安司法部门建立全面的长效打假机制和抓捕追刑机制、积极争取地方政府的重视和支持、构建有效的打假保障体系、努力营造良好的打假舆论氛围等，都为我们进一步深入开展卷烟打假斗争奠定了坚实基础。各级烟草专卖局和专卖管理部门要切实加强对卷烟打假工作的组织领导，在人力物力财力上给予充分的保证；要振奋精神、常备不懈，加倍努力地做好工作，在巩固打假成果、防止发生反弹的同时，要确保不再出现新的制假重灾区，进一步夺回被假冒卷烟占领的市场空间，在保持行业平衡健康发展中发挥更加积极的作用。

我们既要树立必胜信心，又必须清醒地看到，在严厉的高压态势下，制售假烟的违法犯罪活动出现了一些新变化、新情况、抗打击能力也在增强，而且卷烟打假工作中还存在一些薄弱环节，特别是打击销售假烟网络不能很好地适应形势的需要，制约了卷烟打假的进一步取得实效。只有在对卷烟制

假保持严厉打击的高压态势的同时，打击销售假烟网络工作也要取得更大突破，在两个方面同时推进，才能真正有效遏制制售假烟违法犯罪活动。打假未有穷期，只有形成强大的打击合力，主动出击，开辟新战场，严厉打击制假窝点和销售假烟网络，开展一场全行业的打假“人民战争”，才能占领市场，营造良好市场环境，切实维护好国家利益和消费者利益。

## 五、继续深入贯彻《行政许可法》，提高依法行政能力和文明执法水平

《烟草专卖法》、《行政许可法》是烟草专卖管理人员的实行政管理的法律依据和准绳。牢记立法宗旨，严格依法行政，实践“两个至上”、“两个维护”的共同价值观，是烟草专卖管理人员执法人员必须遵循的职责。首先要全面学习有关法律法规，掌握其精神实质，转变执法理念，强化执法观念，增强诚信服务意识，全面提高执法人员规范执法，文明执法，依法行政的能力和水平。其次要在执法过程中，认真贯彻落实《烟草专卖法》、《行政许可法》。执法者第一要务是知法守法，根据法律法规的规定行事，严格依照法定权限和程序行使行政许可法和专卖法的职权，坚持依法行政、文明执法、公正执法的最基本的工作准则；再次要把专卖队伍素质建设始终作为重要工作来抓，对专卖管理人员加强职业道德教育，树立执法为民的观念，自觉提高依法行政的自觉性和长效性，加强法律法规业务培训，提高依法行政、依法办事的能力，优化人员结构，全面提高专卖队伍整体素质和执法水平。

## 六、适应行业改革和形势要求，努力创新专卖管理工作

近年来行业改革和结构调整步伐加快，特别是工商分开和取消县级公司法人资格等，使专卖管理工作面临的形势发生较大变化，提出了新的任务和更高要求。如何适应新形势的要求，进一步加强专卖管理，更充分地发挥对行业改革与发展

的保障和促进作用，要求各级烟草专卖局、专卖管理工作部门特别是领导干部，要在实践中认真研究面临的新情况、新变化，不断开拓思路、创新方法，努力提高有效开展专卖管理工作的能力。

自专卖制度确立二十多年以来，烟草行业对自身存在的问题已经有了深刻认识。在以工商分开为突破口的内部改革不断推进的过程中，国家局明确提出改革必须准确把握总体方向。烟草行业要在进一步坚持和完善专卖制度的前提下，坚定不移地推进以市场为取向的改革，充分发挥市场配置资源作用。

对于烟草行业而言，当前亟待解决的重大课题是：如何提高效率，增强活力，应对更激烈、更加开放的市场竞争。根本出路还在于改革，要通过不断深化改革，解决束缚行业发展体制性障碍，改善和提高资源配置效率，推动烟草行业持续、稳定、协调、健康发展。

总结近年来行业改革和发展的实践经验，首先，就是要坚持和完善烟草专卖制度。现行专卖管理体制是符合烟草生产经营特点，适应烟草发展形势，有利于烟草行业平衡健康发展的。因此行业各项改革推进中，一定要牢牢把握如何有利于专卖制度的巩固和完善，而不能损害和削弱这一制度。其次就是行业必须坚持以科学发展观统领全局，紧紧围绕提高中国烟草总体竞争实力这一目标，认真研究行业改革方向，准确把握行业体制走向，进一步坚持和完善烟草专卖管理工作，坚定不移地推进以市场为取向的改革，努力提高效率和注重自律两个课题，确保专卖制度下的烟草行业充满生机和活力。

## **烟草行业高质量发展个人心得体会篇六**

烟草客户经理在实际工作中并不是简单的体力劳动者，而是要多用脑力，在市场营销中发挥聪明智力作用，不断拥有忠实不二的业户，开阔更广扩的烟草营销市场，这就要求烟草

营销人员掌握更多的营销技巧。

### 1、切入。

烟草客户经理在与业户的接触中，先期介入工作很重要，有利于消除双方戒备心理，拉近距离，从而更易于获取有价值的东西，以便促进营销工作的顺利开展。所以，在日常营销工作中，一定做好充分的心里准备，以殷实的营销技巧，良好的敬业精神，脚踏实地的工作态度，诚肯的服务态度，去与业户相处，那么，你就找好了工作的切入点，工作就能得以有效地开展起来。

### 2、突破。

一切工作都是如此，要想扎实有效地开展，并且取得实效，那你就必须选准突破口。对于烟草营销人员更是如此。一般情况下，对不熟悉的被访业户，单刀直入、直奔主题、直露表白的方式效果并不见得取得预期效果，有时显得比较唐突，甚至是互相之间的尴尬。所以，必须事先找到一个对方都感兴趣的切入点，激起对方表达欲，使对方很快进入角色并兴奋起来，意欲与你倾吐，这是你应成为一个最忠诚的学生，最贴心的受众，这样你的工作就找到了突破口，工作就好得以开展了。

### 3、控制。

一个营销人员面对的决不是一个或几个业户，你所面对的是几百个业户，不可能没完没了地听一些天方夜谈，你没有更多的时间可以浪费，必须科学合理地安排访销时间，有意识控制节奏及主题，不能由对方没完没了。这就需要烟草营销人员及时有效的引导，加以控制，达到目的，适可而止，这是营销艺术问题。

### 4、挖掘。

一个优秀的烟草营销人员，他决不是一个传声筒，更不是一个人云亦云的小木偶，他应是一个头脑灵活，善于思考，勇于实践，敢于挖掘的发现者；要善于从市场和业户，乃至广大消费者身上挖掘有用的信息资料，深刻了解他们的消费心理和消费需求，目的一是为企业领导提供有用的决策信息，二是为烟草生产厂商提供和反馈产品在市场上的表现，一边对产品加以改进，使之更符合市场需求，更符合广大消费者利益，为企业的发展发掘潜在的市场效益潜力。

### 1、理解能力。

烟草客户经理必须全面掌握烟草专卖法及实施条例，掌握国家的相关政策法规，按照政策要求，具体操作实践贯彻执行，这就要求烟草营销经理必须有较高的理解能力，既不能照葫芦画瓢，又对政策法规执行不能走样。

### 2、分析能力。

随着知识经济时代的到来，市场经济瞬息万变，烟草客户经理只有不断加强学习，提高对市场的认知分析能力，才能在纷繁复杂、千头万绪中找出头绪，摸出规律、认识规律、把握规律，也就抓住了市场规律的“牛鼻子”，再困难的事解决起来也就像“庖丁解牛”一样“游刃有余”。

### 3、学习能力。

经济全球化的最起码要求就是必须拥有丰富的综合知识，这就要求我们烟草的客户经理知识必须多元化，不断提高学习能力，以学习增强能力，以知识创造价值，打造学习型职工，学习型企业，学习型组织，向知识要效益，向学习要发展。

### 4、目标能力。

烟草客户经理必须有既定的工作目标，认真地搞好营销，为

企业提高经济效益尽心尽力，而这一目标就是烟草营销人员的奋斗方向，前进需要动力。

## 5、攻关能力。

市场是一个“堡垒”，烟草营销人员就是攻克这一“堡垒”的`前线“尖兵”，尤其是烟草现在正处于改革的关键时期，机遇和挑战并存，各项工作千头万绪，各种困难也层出不穷，只有知难而进方能取得好的成绩。所以，烟草客户经理在工作中要有吃苦耐劳的精神、刻苦攻关的能力、百折不挠的意志。

## 6、协调能力。

烟草客户经理是润滑企业与业户和广大消费者之间的“润滑剂”，必须有足够的协调能力，不是只满足于条条框框本职工作的保守工作，而要有创造性，把工作中的矛盾尽量解决在基层，为创造和谐烟草而尽心尽力。

## 7、综合能力。

烟草客户经理职位随低，却并不人微言轻，他必须具有良好的综合能力，对烟草市场有较强的分析问题、解决问题、市场潜力预见等才能。这是烟草业发展的必然要求，作为烟草营销经理，他的作用决不可轻视，他一是烟草形象代表，二是烟草宣传员，三是扩大销售的一线尖兵，四是产品销售推介人，五是企业提高经济效益的好帮手。

因此，烟草客户经理是世界烟草经济发展到一定阶段的必然产物，在世界经济愈来愈朝着全球化方向发展的关键时期，中国烟草必须打造自己的世界级先进营销人员队伍，不断提高素质，掌握先进的营销技巧，发挥应有的一线尖兵作用，增强营销能力，为中国烟草走向世界，实现跨国经营，达到可持续发展的良好目的而努力奋斗。

## 烟草行业高质量发展个人心得体会篇七

xx日，我参加了烟草商业系统专卖行政执法法律法规培训班（第期）的培训学习，此次培训着重解读了当前新形势下烟草专卖许可的形势，并结合新专卖法、实施条例对目前中国烟草的形势政策进行了深入分析，研究了目前行政执法中的法律风险防控，严格了行政处罚案卷的审核把关程序，同时介绍了行政许可中的法律风险防控以及重庆创新模式。除此以外，省局局长还亲自来到现场和我们学员进行互动，对一些我们工作中经常遇到的问题让我们进行现场解答，使我们更加深刻地理解问题，对我自身的管理能力、沟通能力、组织能力也是一次很大的提升。

一是提高自身分析问题的能力。随着国家经济发展进入改革的深水区，当前市场经济迎来一个复杂多变的时期，我只有不断加强学习，提高分析能力，才能在纷繁复杂、千头万绪中找出头绪，摸出规律、熟悉规律、把握规律，这样再困难的事解决起来也就简单多了。

二是提高自身学习能力。通过这次培训学习的充电，让我了解到许多新知识、新政策、新方法，这让我再一次深刻体会到学习的重要性，所以在以后的工作中，我会不断提高学习能力，以知识创造价值，打造学习型员工、学习型组织，向知识要效益，向学习要发展。

三是提高规范经营意识。今年以来，在严峻形势的考验下，行业内部不规范经营行为时有发生，转变职工的思想观念、加强规范经营的教育学习迫在眉睫。要明确全员的规范经营的责任内容和责任追究机制，实行定期检查、定期考核，将检查、考核的结果与工资奖励挂钩，做到严格依法依规办事，从而进一步增强干部职工规范自律和卷烟零售客户规范经营的自觉性。

在此，还要感谢省局（公司）培训中心领导对于这次培训的



精心安排。短短几天的培训时间已经过去，我又将投入到新一轮的工作中，但是我知道学习没有结束，我一定会以此次培训作为契机，在今后的工作中，继续加强学习，努力提高能力，并把学到的知识运用到实际工作当中去，带领烟草全体职工继续创新工作，为烟草的发展尽自己的绵薄之力。

## 烟草行业高质量发展个人心得体会篇八

“你知道烟草专卖吗？”“知道从烟叶到卷烟经过了几道工序吗？”带着莽撞与好奇，我以一个实习生的身份体验了一回烟草人的工作与生活。努力将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合，在实习期间能够遵守工作纪律，不迟到、早退，认真完成领导交办的任务与实习工作，在得到实习单位领导与同事好评的同时，也发现了自身的很多不足。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到课堂教学与实践工作的距离。在刚开始的一段时间里，即使我实习的岗位是很对口的文秘，负责信息工作，也时常感觉到茫然不知所措。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。就像开头的问题那样，我不知道国家的烟草专卖制度，不了解从烟叶到卷烟的流程，而我还是一名大学生！这对于我来讲，是个很大的促动。由此，我认为作为学生应当更好地适应社会，就需处理好“三个关系”：即课堂教学与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化；暑期实践与平时实践的关系，以暑期实践为主要时间段；社会实践广度与深度的关系，力求实践内容与实践规模同步调进展。毕竟在社会也是一所大学，“处处留心皆学问”，“行万里路、读万卷书”。

在实习的过程中，发现烟草文秘是一项很重要的工作。作为全国性的垄断行业，烟草企业的信息工作很专业、很规范，

具有很强的政策性，对外宣传需要好好把关。当前在报纸上所载的'信息，很多是有关打击假冒烟、私运烟方面的。这是由烟草行业的企业文化所决定的。当前烟草行业正在大力倡导“国家利益至上、消费者利益至上”的核心价值观，很多工作都在围绕“两个至上”展开，对外注重行业整体形象的宣传，对内注重各种经验教训的交流，整个企业奉行“高效做事、低调做人”的格言，讲究实实在在地维护国家利益、维护消费者利益。

不要以为基层的烟草行业就是查查香烟、卖卖香烟这样简单的事情，其还有更高的追求，那就是企业文化建设，将企业从单纯的制度管理上升到文化管理。企业每年还举办各类培训班，对专卖执法人员、客户经理等进行岗位技能培训，进行员工学历教育再提升。企业人性化的举措，使其拥有一批高素质的员工队伍。烟草职工并非是除了做生意、执法检查外，不会干别的，在其中有一技之长的大有人在。在主题教育中，广大员工紧紧结合自身工作实际，都能对企业文化建设提出自身的看法、提出进一步完善企业制度、规范企业管理的建议。作为县级企业，每年向外发表的信息数以百计！

作为政企合一的单位，社会上有“拿企业的高工资、做机关的低效事”一说。但是通过自身的实习经历，发现作为烟草企业，应当是“拿应得的工资，做高效的事情”。全体干部职工一样按时上下班，在上班期间都是忙忙碌碌，看不到有空闲的时候。整个企业运转高速，各员工各司其职，具有很强的执行力。“一流的决策、三流的执行”不如“三流的决策、一流的执行”在烟草员工中得到很好地贯彻。以区区不到100员工，就满足了岱山20万人口卷烟这种嗜好品的需求，就能看出来烟草员工的执行能力。

在烟草公司实习的日子里，我感觉在实践中文秘工作应当注意以下几点：

一是要及时收集资料供领导决策。对于烟草公司来讲，办公

室的服务职能非常重要。召开会议、举行专题教育，都需要准备各类资料，并汇编成册后下发各职能科室。另一方面要收集外地的烟草信息动态，并进行适当的整理，发现有应用价值的，及时向领导进行推荐。

## 烟草行业高质量发展个人心得体会篇九

变革创新是一个企业保持竞争力最有效的手段。只有整体地、动态地、本质地思考问题，才能对问题进行全面准确地分析和把握。中层管理人员要将公司的整体战略规划和核心价值观转化成为所有员工紧密相关的远景目标和行为准则，要让每一个员工理解、接受、认同我们的价值观，并在工作中实践。一个成功的企业必须有一个共同的核心价值观，不能认同我们企业价值观的人，就不能胜任我们企业的工作。

观点充分交流、沟通。根据岗位要求和人员特点划清职责，明确任务，合理授权，建立激励和约束机制，充分发挥每个成员的作用，鼓励员工主动承担责任，使自己成为企业的推动者，核心价值观的倡导者和言传身教者，从而获得员工发自内心的信任和尊重。除此之外要激发员工对企业的忠诚，关爱下属，包容下属，用使命感来激扬下属的斗志，使其变得更为自信和有激情，从而得到双赢。

### （一）三承三启。

即承上启下、承前启后、承点启面。企业中层管理人员不再是简单信息上传下达的“传声筒”，还要把上下游的信息放在企业发展的全盘考虑中，要正确地进行自我认知，处理好“心态问题”，切实组织落实具体工作事宜，确保企业的持续健康发展。

### （二）责任承担者。

作为公司中层管理人员，我们要有正确的责任观。在企业的管理过程中，中层代表着整个公司或整个部门的利益，所以要有很强的责任意识，能主动地承担责任。

### （三）业务辅导员。

除传统工作环节中的计划、组织、协调、控制四项基础职能外，一个优秀的中层管理者还要对部门员工的业务起到辅导作用，如果员工是开车的新手，那中层要在其中起到“教练”的角色。

### （四）行为建设者。

正人先正己，做事先做人。中层管理者要想管好下属必须以身作则，充分发挥党员干部表率作用，严格遵守行业相关规章制度。

### （五）部门战略执行者。

这要求企业中层要有管理者的思维，而不仅仅是简单执行上级的决策。

所谓“没有规矩不成方圆”，一要有强烈的制度意识；

三要有原则，正确的坚持，错误的坚决反对；

四要有责任感，处处能以身作则，说到做到；

五要有主人翁意识，对工作自动自发，全力以赴。

### （六）细节观察者。

在细节决定成败的社会，中层干部对细节的持续关注，将会影响普通员工的工作态度和习惯。行为心理学研究结果表明：21天以上的重复会形成习惯；90天的重复会形成稳固的习惯。

即同一个动作，重复21天就会变成习惯性动作。同理，同一个想法，重复21天，或重复验证21次，就会变成习惯性想法。

（七）问题整改者。

一是发现问题，没有找到原因不放过；

二是发现问题，没有找到责任人不放过；

三是发现问题，没有更改措施不放过。

谢公司给我这样的学习机会，我将学以致用，为滨州烟草的发展而倾尽全力！