# 七匹狼公司工作总结(推荐3篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2025-07-27

*七匹狼公司工作总结1一、实习目的俗话说“读万卷书，行万里路”，也就是说读书和实践是分不开的，一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。所以说要...*

**七匹狼公司工作总结1**

一、实习目的

俗话说“读万卷书，行万里路”，也就是说读书和实践是分不开的，一般来说，学校的生活环境和社会的工作环境存在很大的差距，学校主要专注于培养学生的学习能力和专业技能，社会主要专注于员工的专业知识和业务能力。所以说要适应社会的生存要求，除了要加强课堂上的理论知识外，还必须要亲自接触社会参加工作实践，通过对社会工作的了解指导课堂学习。实际体会一般公司职员的基本素质要求，以培养自己的适应能力、组织能力、协调能力和分析解决实际问题的工作能力。通过实习，也可以让自己找出自身状况与社会实际需要的差距，并在以后的学习期间及时补充相关知识，为求职与正式工作做好充分的知识、能力准备，为此我来到我县家世界装饰材料销售公司实习，本次实习的目的在于通过了解企业营销，管理方面的实际情况在这个基础上将所学的营销理论知识与具体实践紧密联系，以此来培养自己的业务水平、人际沟通、团队协作精神、待人处事的能力等，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力，以达到学以至用的目的，以便提高自己的实践能力和综合素质，这次专业认识的实习，也是为了让我对营销这一专业有一个初步的感性认识和了解，同时也对自己有一个清晰的认识，以便在以后的学习中能够扬长补短希望能帮助自己以后更加顺利地融入社会，投入到自己将来的工作中，为今后从事营销方面的工作建立一定的实践基础。

二、实习单位介绍及主要内容

文安家世界装饰材料销售公司自20\_\_年在文安正式开业以来，主营套装门系列已经5个年头，以其优质的产品、完美的服务、深受广大顾客喜爱，在文安县内属于家装行业的佼佼者，目前公司主要经销产品包括套装门系列（主要有TATA木门、冠牛木门、金凯德钢木门等）、卫生洁具（恒洁）、厨房电器（帅康）、精品壁纸（玉兰、天丽、韩国LG、郁金香）同时，还有于20\_\_年开业的圣象地板家居店（主营圣象地板、圣象合雅木门）与之相辅相成。我在这实习的内容主要是销售套装门（TATA木门、冠牛木门），恒洁卫浴，圣象地板，并学习公司的销售技巧、团队协作精神、礼仪等各方面的知识。凭着对本公司产品的了解和与其它公司产品的对比，突出本公司产品的优点和公司的良好信誉，积极开拓客户源，向顾客推销产品，并尽量推销系列产品，完成公司分配的任务。

三、实习具体情况及收获

刚到家世界的时候，由于我对着的情况一无所知所以刚去的第一天就是那我熟悉公司的大体情况包括经营项目，销售流程，公司的目标顾客等。通过培训和自己的了解，使我基本上清晰了公司的情况，正当我想进一步了解情况时，我的第一个任务来了，我被派去发放促销活动的宣传单页和直接到小区里推销产品，于是我和其他员工来到超市，小区来发放宣传单页和向我们的目标顾客推销产品，我原本以为这项工作会非常简单，但在实际的工作中我们遇到了很多的麻烦，比如被人拒绝，要是碰上一个态度比较恶劣的人，还可能被对方给骂一顿，，被保安或物业人员误认为坏人等等，另外由于我是第一次干我的工作效率也是非常低的，那个时候我的心情是非常糟糕的，情绪也很低落，后来，我想出了解决问题的办法，每次去小区时都要打扮一番，化装成小区业主然后混进去，在进行工作，在工作中我也学会如何与顾客聊天、唠家常，总之让顾客对你有一种认同感，放心感，安全感，只有这样他才能相信你不是骗子，不是坏人，你只是一个和他合作的生意伙伴，一个值的信赖的好朋友，只有这样才能得到顾客的信任。

另外在我情绪不好时调整一下自己的心情，如果碰上情绪低落的时候，会尽量激励自己，这样才能继续以激昂的心情进行工作通过几天的工作，我的口才能力得到了极大锻炼，和陌生人聊天的时候也不会感到害怕了，和人沟通上的能力得到了极大提高。在结束了发传单的日子后，我终于能在店里做一些简单的销售工作了，在刚开始的几天里，由于我比较腼腆，来了顾客也不敢上前去介绍，只是听导购员给顾客介绍，虽然我已经对商品由所熟悉，通过导购元的介绍也知道该怎么向顾客介绍但就是冲不开心里的障碍不敢说，终于在恒洁卫浴那天开业时由于顾客太多了，导购又不够，所以很多顾客主动向我咨询，我也开始敢和顾客进行交流了，我用我平时在资料上看的产品知识，导购们的销售技巧再加上我在学校学习到的营销知识大胆的与顾客交流，回答他们的问题，了解他们的需求，通过与顾客的沟通，我更加了解了我们的产品，接触到了很多顾客，对顾客的消费心理，顾客的购买过程有了一定的理解和认识。，是我对销售也更加有信心了。在整个实习中是我收获最大的是，恒洁卫浴两位经理对我的培训，

他首先叫我们如何布置促销活动的现场，促销商品的摆放位置，如何做堆头，特别是促销商品的堆头，更要有彩旗、气球、围档等渲染气氛，这些在学校里学到的知识真的在实践中用到了。最后又给我们讲解了一些销售技巧，销售话语，顾客心理等非常有用的知识，真是使我大开眼界，受益匪浅。另外在这实习的日子里我也学到了售前售后的服务如何给顾客挑选木门，地板花色样式，如何测量，安装等。总之在这三周的时间里我的收获不小。

四、实习总结及体会

1、要认真学好专业知识，这样才可以打下一个扎实和稳固的工作根基，并在工作中不断学习，进一步提高自身综合素质，才能适应当今社会对人才的需求。

2、态度一定要积极，要主动去找工作做，主动谈谈自己对公司的想法，主动去找机会表现自己，让老板重视。不要放弃任何一个表现自己的机会

3、一定要勤快，尤其是在一些老资历的人面前，如果你是个努力的人，那么他会很热心的教你一些有用的东西，特别是他经历过的失败教训。

4、就是以后一定要注重自己的理论知识与企业实际情况的紧密结合，切忌“纸上谈兵”脱离企业实际。

5、交给自己的任务，按时按量按质完成，绝不打折扣。实在完不成的，一定要及时汇报，以免耽误全组人的工作。

6、搞好人际关系。实习从某种意义上就是工作，你需要在这个环境得到大家的认可，首先就必须得到大家的好感。人际交际能力是一个非常重要的东西。在学校，有一个在各方面都很接近的群体，很多问题都比较容易沟通、较容易理解和能得到较好的解决。而在社会必须跟形形色色的人打交道，对一些人你必须去容忍他的各种不是。搞好工友和上级领导的关系。这些都是一个出社会必须注意的问题

7、要在繁忙的工作中留一个心眼，所谓透过现象看本质嘛。业务上的事情总是可以看出大体的操作流程，这个可是没有人来教你的，如果想真正学到点东西，那就要自己看，实习人员一般接触到的工作都是很初始的，要把行业的门道摸出来，就必须步步留心，时时在意。

总之这次实习使我受益匪浅，让我看到了自己的不足和长处，并锻炼了我各方面的能力。现在，我意识到必须要做的就是多吸取知识，提高自身的综合素质。同时，注重专业知识的学习。这样，才能使自己有扎实的文化基础，迎接以后就业中各种严峻的挑战。在今后的学习中我将坚持不懈地努力学习各种理论知识，并用于指导实践，通过实践不断的总结经验，提高自己解决实际问题的能力，在这里我想向指导老师和实习单位表示真诚的感谢，感谢你们给我这次实习机会，并在实习过程中给与指导和帮助，使我得到了一次很好的锻炼。

**七匹狼公司工作总结2**

为期3个月的实习结束了，在这三个月的实习中，贴近了社会，丰富了社会经验，使自身对社会有了初步的感性认识，并且学到了许多课本以外的知识，受益非浅。现在我就对这三个月的实习做一个工作小结。首先介绍一下我的实习单位：

一、实习单位概况

1、实习单位性质：

福建七匹狼实业股份有限公司属私营实体。创建于\_\_年7月，其前身福建七匹狼制衣实业有限公司成立于\_\_年6月。

2、实习单位规模：

属中型企业，现代化的工厂按国际标准设计和建造，可年产各类服装200余万件。集团固定资产：\_\_亿元。员工3800余人。目前已拥有1000多家专卖店（厅，柜）

3、实习单位经营状况：

经济效益良好，在福建同行业居龙头地位，是福建服装企业唯一上市企业。从95年起，公司率先导入特许经营理念，全力拓展专卖计划，市场综合占有率连续五年在休闲服饰领域保持第一名。

4、实习单位主要产品：

集团以服饰为主业，涉及香烟，酒，茶，皮具，房地产等多元化产业格局。服饰以生产男装系列而著名，主要为男仕茄克，西装，t恤，领带，袜，皮鞋等系列产品，其中又以七匹狼茄克衫最为著名，素有“茄克之王”美誉。

5、实习单位的主要生产或业务流程：

（1）公司销售模式为自产自销。公司拥有\_\_三地优秀服装设计师，每年两次的服装定货会时设计出最新的款式，设计出产品后由制板师做出纸样，然后由裁片员把布料统一裁出，交由生产车间大量生产，货品亲自由各店长选购，由仓库发货到各直营专卖店和代理商。也有一部分货品是外单，全部出口。

（2）专卖店流程：

营业前准备——换工作服，佩带工牌，检查仪容仪表——打扫卫生整理货品货架——参加晨会——营业开始——准备营业——陈列组合规划——接待顾客——迎接顾客——留意顾客——展示商品——介绍商品——核实开标——核对单据——包装商品——交付商品——其他配套产品介绍——送客致谢——营业后——帐目稽核——环境卫生——例会组织——环境清场

6、实习单位的经营管理特点与利弊：

（1）集团一直坚持“以人为本”的企业经营原则：

为科研开发，市场营销，经营管理等领域的高素质人才创造宽松的环境；注重基层员工业务素质的培训，以“加强责任管理，提高品牌意识”为宗旨对员工进行培训。通过对员工的有效激励来充分发挥他们的主动性、积极性和创造性，以最大限度地挖掘员工的潜能，来更好的实现个人目标和企业目标的契合。

（2）利弊：

①利：

品牌优势，营销网络优势，管理团队市场经验丰富优势，拥有国际化专业设计团队优势，生产设备与工艺先进优势，客服优势。

②弊：

一是公司资产规模较小的风险。与国内优秀的服装企业相比，资产规模相对较小，抵抗风险的能力相对较弱，造成公司在诸如资本运营，人力资源管理等方面的人才不足。

二是产能过剩的风险。由于服装行业竞争激烈，如果公司的销售能力和营销策划能力不能同步提高，则未来公司部分产能不能充分发挥效用。

三是假冒产品的风险。品牌知名度提高后，市场上可能会出现盗用本公司商标、品牌的违法经营活动，这将导致公司的经济利益受到严重伤害。

四是消费群体单一化的风险。七匹狼定位消费年龄区间为20—55岁，其中以30—40岁的男性为主要消费群体的男仕精品形象。我认为公司的消费趋势应该再扩大到女装，童装，以及与服饰相关的各种产品，形成一个相对全面的产品群，从中寻找新的增长点。同时充分利用自身的品牌优势，开设一些有特色的生活馆，引入自由服饰的理念，允许客户自行设计和搭配服装，由公司进行生产，让客户充分体验到一切由自己作主的“上帝”意识，如此一来，能够拥有相当可观的消费群体，也更有利于宣传自己的品牌形象。

二、本次实习概况

1、培训及参观公司总部和工厂

最初，我们参观了公司总部和工厂，七匹狼高级休闲服工业园占地面积达11万多平方米，是集服装开发生产，仓储物流，商务信息，休闲生活为一体的园林式工业园区，为中国境内一流的男装休闲服饰生产基地，绿化面积达40%，生产环境清洁环保，废气，废水，废气物，噪音的排放全部达标。在厂长的讲解下，我们了解到车间的实际生产线与大学里的课堂是两个不同的概念。利用一天的时间，我们对生产线进行了详细的观察，并与车间工作人员的进行直接交流，初步了解了服装生产的真实状况。同时在参观期间，我们明显的感受到了员工们的工作热情，这使我们迅速的融入其中，切切实实的感受到了企业人文理念对员工们工作成绩的肯定与激励。在后面的实习过程中，我们渐渐的认识到在生产管理和生产运作及沟通等方面存在的不足之处，在每半个月向公司提交的实习报告中写明了为什么不够完善，有什么解决办法。我们的思维方式在发生着变化，看问题的角度在发生着变化，分析问题的能力也逐步得到提高。

接下来的几天里，在七匹狼管理学院里，我们进行了部分课程的培训：导购员的日常工作流程，如四大模组，九大流程。营运工作实务。陈列技巧。面料知识。企业文化专题讲座。公司的规章制度。商务礼仪等等；并熟背了产品的色号和款号。初步掌握了一些工作时必备的基础知识，这更加深了我对七匹狼男装企业文化的认识，增强了企业的凝聚力和向心力。看着步履匆匆的狼人，看着在不懈努力中已有所成就的榜样，看着搞实业的人无论从领导到普通工人都一样拥有的朝气蓬勃的精神面貌，我明白了“我是优秀的，我们是最优秀的，我们是最优秀的团队”是直观诠解。“诚信，求实，敬业，奉献”，“挑战人生，永不回头”这些字眼所代表的含义，企业没有把口号仅仅留在口头上，而是把它转换为企业理念，深深的根植于每一个员工的心里，让员工时刻牢记自身所代表的企业文化，并且以此来勉励自身的工作，警醒着勿忘前进的人们。

2、三个月的终端实习（即我的实习经历）

为了能够让我们了解整个服装销售市场和相关的流程，熟悉本品牌的最新款式与设计：我们每2个月调配一次店，前2个月我被分在泉州店；第3个月被分在厦门禾祥店——两个差距最大的店。

现在分别介绍一下这两个店的基本状况：

（1）泉州店很小，店堂陈列简单，店堂货品也较少，但是处于在十字路口，地理位置十分便利，周围有中国银行，中旅，商业街等……我认为泉州店业绩辉煌和下面几点有关：

1、泉州人比较讲究衣着和自身身份、地位的搭配，并且十分推崇本地品牌，本地品牌意识强烈，一般都会购买本地的品牌，充分把握住了当地消费者的消费心理，七匹狼作为全国知名品牌，自然是购买者众。

（2）把握“客流”就是“钱流”的基本商业原则：在车水马龙，人流熙攘的热闹地带开店，川流不息的人潮就是潜在的客源，只要你所销售的商品或者提供的服务能够满足消费者的需求，就一定会有良好的业绩。

（3）厦门店的面积是泉州店的3倍多，商品相对泉州店也要丰富许多。虽然厦门店属黄金口岸，但是在业绩上却基本处于中下游水平。因为消费的主要群体是白领阶层，普遍属于高消费群。在这种开放型城市，国际知名品牌云集，白领们大多对国内品牌不屑一顾，只会去选择世界名牌；而收入比较低的消费群体则认为七匹狼是国内品牌，但是价格却偏贵，最便宜的一件衣服也要花上200多，所以大多数也不会购买；偌大的一个店，象个概念店，人流量极少，客人看见店堂里面一个人也没有，就更不会进来光顾了，加之在厦门此品牌又缺乏广告效应，没有足够的号召力去同世界品牌竞争，所以，我认为没有很好的去研究消费者的消费心理是导致厦门店的业绩很低的原因。在泉州店的两个月里，工作的节奏十分紧张，上班时间分为早班（上午8：40到下午5点），晚班（下午3点到晚上12）和c班（晚上7点到10点），迟到一分钟要扣掉1元钱作为爱心款。刚去店里报告，就马上开始上班，先从熟悉店内货品开始，经过几天的工作后，我对服装的尺寸、颜色、价格、面料及洗涤方法都十分熟悉。每天高峰期是下午交接班3点和晚上9点的时候。

人流量最多，买单都会出现排长队的情况。因此大家积极性都很高。每年过年前各专卖店店长都在拼业绩，我们一连上了十几天的全天班，每天十几个小时，元旦一二号也照常全天班，那段日子真是即紧张又充实，虽然很累但也从中总结了不少服装销售的经验，其实销售中最重要的就是揣摩和把握住顾客的心理，我将顾客分为三类：随意闲逛型、品牌信任型、比较购买型。能够从顾客的表情、举止中分辨出其类型，准备有针对性的服务。而且年前每个人都会购买新衣，进店的人，都不能错过机会，不管顾客最终是否购买，都要一丝不苟的向顾客介绍产品的相关信息，这增强了我应对顾客各种疑问和要求的经验。泉州店是当天的事情当天必须做完，所以经常性的下班都很晚，元旦后几乎都是半夜一两点，经常两点多到货，更延误了下班时间。但是每天工作时，我都让自己保持精神饱满地状态出现在店堂里，很热心地、快捷准确地为每一位顾客服务，以礼待客。我会先了解顾客对商品的兴趣和爱好，真诚地希望每一位顾客穿上最适合自己最舒适的服装。同时也会认真回答顾客对商品提出的疑问，让顾客购买到最适合自己的服装，当顾客穿着合身满意的衣服，带着赞美的离开店时，是我最大的快乐。过年前的这段时间里，店堂里每天像个菜市场一样热闹，当十二点的钟声响过，我们店这个月120万的业绩达标后，大家很欣慰，因为每天像打仗似的日子，终于有所回报。两个多月没有休息过一天，虽然大家都十分辛苦，但都为自己取得的成绩感到骄傲。

在泉州店我学会了顾客服务、店铺运作、帐目和物品管理。我真正体会到了工作的艰辛，但是这也让自己得到成长。在泉州店中我的销售业绩算是突出的，半个月卖了两万多，店长表扬了我，真是有种自豪的感觉。因为我觉得自己付出了很多努力，同时得到的回报也很多，每天紧张有序的工作，让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，泉州店才能取得每月业绩第一的辉煌成绩。

在厦门店的时候新年刚刚过完，年后七匹狼全面推行“绿色卖场”及“百分百顾客满意服务”活动。在终端卖场中推广健康，休闲，回归自然，绿色环保的空间和服务理念。这个活动很重视陈列：从匹配的产品，店堂的装潢，道具的配置，光线的颜色，再到店堂产品的搭配，音乐气氛的营造，优质的服务，到位的信息反馈系统，店堂里大家的气氛非常活跃，服装也比泉州店齐全，款式新颖。但是这一活动并没有拉动销售额的增长，厦门店还是处于销售难的困惑中。恰好是年后淡季，生意更冷淡。

**七匹狼公司工作总结3**

按照今天会议的要求，就汪清县局专卖管理工作向领导及同志们汇报如下：

>一、主要工作开展情况

，汪清县局围绕省、州局专卖管理工作的总体要求，依托“净土行动”，我们着力抓好“卷烟、烟叶”两个市场的经营秩序，以巩固亮点、强化要点，维护起点、落实重点,巩固基层创建，抓好两项创新工作,强化队伍建设，作为去年专卖管理工作思路，延展专卖强势管理。

1、巩固亮点，强化要点发挥创新管理优势。在专卖日常管理工作中，我们继续推行和完善市场监管“三个三分之一”工作法，并逐渐从“塑形”向“重果”转变，结合去年专卖管理工作新要求、新标准，不断补充工作内容、巩固工作环节，强化细节管理、流程管理、质量管理。

一是完善表单内容，提高执行力。《日常工作纪实表》、《信息反馈处理单》，作为日常痕迹化管理的基础信息，即是工作质量的保证，又是工作效果的体现。围绕工作重点，在《日常工作纪实表》又增加了三项监管内容，上调了四项监管标准，保证日常监管重心突出；重新设计了《信息反馈处理单》的表样，补充了《反馈及处理信息明细汇总表》，使三员联动监管工作，流程更加清晰，程序更加简约、内容更加明确。同时，增设了回访监管内容，实施后续查效，要求谁反馈、谁跟踪，谁处理、谁负责，保证每条反馈信息，都要处理有果、落地有声。记录表单的进一步完善，确保专卖日常监管更加有序，开展工作更有支撑。

二是延续证前管理，提高含金量。继续落实证前管理程序，不断改进培训内容，提升培训水平，提高证前培训质量。去年，我们又延伸开展培训，将已入网商户有计划、有步骤地也纳入培训范围，全年开设培训班9期，受训新增商户151户，原入网商户118户，签定守法经营协议书151份，证前培训率达到100%；严格落实“1+1”卷烟零售终端管理办法，共处置一次性违规经营户14户，4户警告，10户给予停业整顿3个月，3户无证商户给予了取缔，确保了许可证的严肃性。

维护起点、落实重点，保持打假高压态势。抓好“卷烟、烟叶”两个市场经营秩序，是专卖管理工作的出发点和着重点。对此，我们不断加大力度、扩通渠道、强化措施、保持打假高压态势。

一是全面落实“净土行动”。通过“四摸清”排查，对全县商户的店面信息、业主信息、卷烟柜台、许可证、营业执照等相关信息，全部进行影像采集，统一保存登记；通过集中打击，重点对名烟名酒商店、特业场所进行了清理整顿，协助上级部门破获了一起标值9万多元的非法经营卷烟案件；通过联合整治，与工商部门，分两次对无证商户进行了集中清理行动，取缔无证商户8户，对1户符合办证条件的商户办理许可证。联合\_门，先后破获案件4起，查处非法生产卷烟万支、标值万元，查处非法生产烟砖27块、烟丝9包、标值万元。截获了一起非法运输卷烟案件，当场查获了标值万元的非法运输卷烟。

二是深入抓好烟叶监管。汪清县作为延边烟叶产区，又与黑龙江省接壤，烟叶市场监管形势比较复杂，烟叶收购期间，我们坚持提前准备、提前入手、提前防控。去年8月份，由我局牵头，邀请各烟叶产区乡镇政府负责人、\_门负责人、烟叶生产管理部领导共同召开了烟叶监管专题工作会议，并成立了维护烟叶市场秩序专项工作组，发挥工作合力，共同加大了烟叶收购管理的检查和监控力度。三个多月来，全体专卖稽查人员，放弃了所有假期，对烟叶生产重点区域、重点部位实施全天侯蹲守监控，密切关注烟叶流向，坚决禁止烟叶外流，保证产区内烟叶全部收购。同时加强法制宣传服务，公布举报电话，推进烟农互相监督机制，抓住一切可以利用的线索，破获非法收购烟叶案件。去年，查获无证运输案件2起、非法收购烟叶案件1起，3起案件共查获非法收购烟叶29200斤。

3、巩固基层创建，抓好两项创新工作，突出亮点广受好评。按照两个基层创建标准要求，在认真总结、潜心积累创建经验，一如既往的完成好规定动作的基础上，去年，我们提出了“三创三提升”的创建工作思路，并着力在自选动作上想方法、下功夫。

一是推广亮化模式，实现终端建设新成果，为巩固基层创建夯实基础。经过近三年的探索实践，去年，汪清县局亮化柜台服务工程实现了终端建设的丰硕成果，全县更换了新版摆放槽和卷烟柜台客户共737户，占全县客户的60%，其中汪清镇内客户490户，亮化普及率达到，零售终端建设水平有了显著提升，通过亮化柜台活动，使我们对终端建设更加具体化，使服务工作更加流程化、制度化。在日常服务中，对发现有公开摆放假私卷烟现象，及时信息互动，提高了三员协助管理能力；同时，亮化柜台活动促进了各线服务人员注重细节服务、个性服务，形成了主动为客户想事、帮客户做事的工作作风，有效提高了客户对企业的满意度和忠诚度。真正实现了亮化柜台的有效落地，为巩固基层创建夯实了基础。

二是创新电子监控，搭建终端管理新平台，为创建优秀县级局再增亮点。优秀县级局工创建作以来，我们结合省、州局工作思路，不断创新管理措施，努力构建优质实用的零售终端管理平台。去年，结合净土行动”摸底排查阶段取得的信息成果，依托当前运行的地理信息系统、v3营销系统和内部专卖监管系统三大资源，建立了“汪清县烟草专卖局卷烟零售终端电子监管系统”。通过设置“档案信息、销量分析、结构分析、热点分析、客户分布、无证商户”六个模块，丰富了监管手段，提高了监管水平，取得了明显成效。

强化专卖队伍建设，提高专卖队伍执法能力，打造高素质的专卖队伍。去年，汪清县局将真假烟鉴别、案卷制作、法规法条等业务培训内容分设课题，分别选设素质相应、能力相当、学识相符的人员作为课题研究责任人，通过下达任务，施加压力，让有能力的员工凸显出来，通过自主研习与集中培训相结合，带动其他人一起学习，营造比学习、比技能的学习氛围，形成了“点带面”的培训模式，取得了显著效果。

在去年全州专卖管理人员岗位技能竞赛活动中，汪清县局荣获团体第一名的`好成绩，连续三年获此殊荣。

>二、下一步主要工作打算：

按照全省专卖工作会议精神和今天工作会议的要求，下一步专卖管理工作，我局将围绕省局“1346”发展战略目标任务，重点抓好以下几项工作：

一是全力加强市场监管工作，为“两烟”发展营造良好的市场环境。不断丰富监管措施，扩通打假、打私渠道，充分发挥日常考核作用，不断提高市场净化率。

二是全力开展“整治规范卷烟销售大户经营行为”专项行动，巩固前期打假成果。充分利用电子监控系统，掌握大户基本信息，实现日常监管与专项行动的有机统一。同时拓展信息来源，与公安、工商等职能部门紧密沟通。

三是全力推进内部监管工作，保证日常监管、定期监管工作不缺项、不落空。强化监管流程、提高监管质量，严格实施“零容忍，保证卷烟经营“三个百分之百”。

四是全力巩固创新工作，不断夯实创优基础。20xx年，我们要延续好的工作势头，深入总结，使“三个三分之一”工作法，卷烟电子监管系统保持与时俱进、不断精进的运行状况。

电子监管系统，已纳入到日常监管程序中，我们要坚持日查询、周对比、月分析，结合“三个三分之一”工作法，相互补充、相互支撑；要不断完善相配套的管理制度，将使用情况、掌握程度、运行质量均作为考核指标项目，统一管理、统一考核。真正把电子监管系统形成痕迹化管理、规范化操作、制度化约束、常态化运行的日常管理操作程序。

五是全力提高专卖队伍建设水平，努力打造“四手”人才。20xx年队伍建设目标是努力打造一支与企业发展相适应的人才队伍，努力培养出一名以上“四手”人才。

一是要丰富内容、综合提升。在培训内容上，注重实用性、富于创造性。要突出从员工的表达能力、业务能力和执行能力方面实施培训，有效利用好当前岗位技能培训教材，抱着从实际发出，增长技能、掌握本领、解决问题的角度开展真学、真练，力戒搞形式，做表面文章。同时，根据每个人的不足力求针对性，让擅长表达的员工通业务，让精通业务的员工重执行，让注重执行的员工擅表达，切实提升员工综合素质。

二是要发现人才，发挥人才。坚持以赛促学、学以致用，要分设课题，为大家搭建模拟讲课、现场演练、讨论的平台，按照省、州局技能竞赛的模式，每季度开展竞赛活动，让大家比一比、争一争、赛一赛，看谁的水平高、工作实、能力强，让各专业的业务骨干脱颖而出，并以骨干为旗帜，带动全员队伍整体提升。

20xx年是全省“1346”发展战略的关键一年，也是汪清县局巩固成绩，转化成果、发挥成效，把创新亮点工作常态化、制度化、规范化，构建长效工作机制的重要一年，对此，我们有决心、有信心在州局（公司）的正确领导下，以更加务实的作风勤勉做事，为延边烟草的和谐发展、科学发展、率先发展，做出新的更大的贡献。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找