# 烟草培训观后感范文推荐5篇

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-07-19

*烟草培训观后感范文 第一篇在市委党校参加了全市组工干部培训班的学习。虽然培训时间只有短短的三天，但是通过省委组织部领导、及专家的讲座，给了我无限的启发，使我认识到了自身组织工作能力的短板，更深一层的提高了自身对组织工作的认识，充实了头脑，启...*

**烟草培训观后感范文 第一篇**

在市委党校参加了全市组工干部培训班的学习。虽然培训时间只有短短的三天，但是通过省委组织部领导、及专家的讲座，给了我无限的启发，使我认识到了自身组织工作能力的短板，更深一层的提高了自身对组织工作的认识，充实了头脑，启发了思路。下面谈几点体会：

一是增强理论思维，提高理论修养。学习培训内容涉及政治理论、信息宣传、综合素质和工作能力等方面，学到了最新的理论知识和科学成果。学习期间，我把这次学习培训当做一个提高自己的难得机会，静下心来专心学习，认真听课、记笔记，在学习中思考，在思考中学习，积极利用党校这个阵地吸吮知识，学习理论，提高自己的思想认识，增强自己的工作能力，积极改造自己的世界观、人生观和价值观，使自己的政治理论修养有了较大的提高，理想信念更加坚定，党性得到锻炼、道德情操得到提升。

二是增进友谊，感悟人生。培训班的各位学员都是全市各单位组工干部，政治上成熟，工作能力强，不同的学识，不同的经历，不同的思想甚至是不同的兴趣爱好，不断相互交流、相互碰撞，耳濡目染，潜移默化，他们用自己的人格魅力感染了我，使我学习到了很多书本上学不到的东西。

三是学以致用，更好服务。我将不断加深对所学知识的理解和运用，在今后的工作中不断提升内在素质，进行自我完善，力争做一名合格的组工干部，做好本职工作，为党员群众服好务。

一要坚持学习。学习是一个人成长进步的前提，是人生永恒的主题。作为一名组工干部更要加强学习，通过学习接受新思维、新举措，不断创新思维，应对竞争挑战。只有这样，才能完成组织交给的工作任务。

二要搞好服务。要牢固树立服务意识，服务于我市民政事业又好又快发展，服务好职工群众。在日常服务工作中，力争做到“一把椅子让人，一杯开水敬人，一句好话暖人，一张笑脸迎人，一颗诚心感人”，使职工群众感到组织人事干部可亲、可敬、可信、可靠。

三要务实肯干。组织工作政策性强、涉及面广，关系到每个干部职工的切身利益。因此，组工干部一定要坚持原则，实事求是，兢兢业业，扎扎实实。要爱岗敬业，认真履行岗位职责，严格执行政策规定；一丝不苟，周密细致，作风严谨，既要讲求工作效率，又要不出差错；发扬艰苦创业精神，勤勤恳恳敢挑工作重担，埋头苦干，在工作中做出实实在在的成绩。

四要开拓创新。贯彻落实好国家方针、政策。要深入基层，深入实际，调研情况，掌握第一手资料，研究新形势下组织工作出现的新情况、新问题，在吃透上情和摸清下情的基础上，结合实际探索解决问题的新办法，为领导科学决策提供依据。

五要清正廉洁。要不断加强作风建设，坚持原则，实事求是，公道正派，不计名利得失，不计荣辱进退，守得住清贫，耐得住寂寞，抵得住诱惑，经得起考验；恪守职业道德，遵守组织纪律，严格保守秘密，做遵纪守法的模范，做廉洁奉公的模范，保持组工干部的浩然正气。

**烟草培训观后感范文 第二篇**

我是来自xx区烟草的综合办公室xx，是20xx年进入烟草的，目前负责文字工作和计算机维护工作。今天站在这里，我非常感谢能有这个机会，让我表达一下在烟草工作的体会和心得。

弹指间，在xx烟草已经工作了快3年了，想想三年前递交材料、笔试、面试，这些场景似乎还在昨日。

在基层经过了多次珍贵的历练。当送货员时，和一线员工们度过了一段非常愉快的日子，乡镇马路颠簸、狭窄，路途不是很好走，尤其下雨和大雾天气，更是寸步难行，然而送货驾驶员们的执着让我明白敬业和责任这两个词的含义。他们心怀客户，挨家挨户送货上门。他们没有因为种种借口停止服务，他们不借机会偷懒，他们尽心尽责完成自己的工作。

当稽查队员时，感受到的是一种截然不同的氛围。感觉是向一群了不起的人在学习，他们可以辨别卷烟真假，可以冒着生命危险，在高速公路，黑灯瞎火的夜里，擒住烟贩，破得大案。他们甚至可以蹲守在车里，长达六七个小时，他们也可以和蔼可亲，热心帮助客户办理烟草证。他们更可以严肃认真，搜查违法违规卷烟。他们勇敢执着，团结协作，是一群很了不起的人。让我对烟草人肃然起敬！

当客户经理时，我才真正明白什么是铁齿铜牙技巧性销售。当我真正跟着他们跑市场时，才深切感受到，客户经理面对的客户是一些什么样的人，有通情达理的，也有蛮不讲理的。有简单纯朴的，也有复杂多变的。一个客户经理要努力完成销售任务的同时，还要应对上百号人的喜怒哀乐，绝对需要相当大的精力和脑力。客户经理还要有一颗能融化南极冰山的热心，帮助客户营销谋利，甚至帮助调解张家长李家短，缺盐少油带根葱。

现在，我在办公室工作了近两年，这里非常的锻炼人，这两年里，深刻体会到xxxxxx认为办公室工作的“四个特点”重、苦、杂、难，非常形象的展现了办公室工作的节奏，加班加点赶材料更是家常便饭；大到单位重大决策，小到购买一张纸；甚至代人受过，委曲求全的事情常常发生。办公室工作必须认真严肃、一丝不苟、竭尽全力、力求完美，更要有服务全局的意识。之前的刘春平秘书，和他共事，被他的敬业深深感动，每次当我下班时，他在埋头写稿子，每天刚到班上时，他已经开始投入一天的工作。夜深人静的夜里，是他工作的最活跃时期，他曾跟我说：“本来我也不会写稿子，但是当工作落在你头上时，就会有责任，逼着你前进，领导也帮着修改我的稿子，现在写稿子比以前顺畅多了，质量也高了很多，在办公室慢慢就磨练起来了。”我跟在他后面真的学到了很多。

在烟草，我懂得了工作就不能害怕批评，要学会在错误中成长。不可浮躁，要端正心态，虚心好学，提升自我。在这里，领导和同事他们给了我很大的帮助，没有感觉到太大的压力，无论生活上还是工作上，都让我感觉像家一样的温暖。

**烟草培训观后感范文 第三篇**

我开店的时间在我们周围，算是够长的了。这么多年来，烟草公司的服务在不断完善与规范，我的店铺也发生了翻天覆地的变化。当初，我是两肩挑着“货郎担”来打天下的，而如今，我的店铺已经发展成为本地规模最大的超市了。其中，我个人的努力是首当其冲，但其中也有烟草公司服务的不断完善，使我们更有精力和动力来做好销售，服务好顾客。

从和烟草公司接触至今，我最大的感受就是真正找到了做“上帝”的感觉了。刚开始做零售生意时，由于没有固定的摊位，烟草公司对我们这些“打游击”的群体，不仅不送货，也不提供货源，只有从街上的“大户”那里拿烟，水过地皮湿，总要被人家多多少少赚点儿。后来，我在中桥路商业街租了一间店面，满面春风地做起了“地主”，这下，烟草公司才给我们提供送货服务，但那时的送货很不及时，有时，一天一次，有时半个月都不见人影，送货只是面子上的事，服务也是应付，真正缺货，还得自己到公司去拿货，费神费力。

开始时，烟草公司的销售并不规范，卖大户，大进大出的现象非常严重。那时，不像现在供货这么规范，有时，你要多少，他们就供多少。货源多了，市场的竞争也激烈起来，开始时，烟草公司并没有规定你零售价是多少，只要赚钱，我们就卖。有时，为了吸引顾客购买其他商品，我们是见利就卖，有的是无利也卖，那时，卷烟是最不赚钱的商品，因此，在我们同行间就流行着“卖烟不赚钱，倒贴塑料袋”的口头禅，说真的，那时一笔卖了几十条烟，或是几千块钱的卷烟，根本就没利可赚，忙来忙去，花资金、花精力，都是替顾客在忙着。

而现在，烟草公司的管理规范了，为了让零售客户尝到“甜头”，赚到钱，他们是真心实意替我们考虑，让我们有钱赚，他们按照销售等级实行了限量供货，你一个月就这么多卷烟，卖完了就算，还要等下个月再供，货源紧紧张了，看你是不是还把卷烟不赚钱就卖出去？开始时，谁都没当回事，照样还是见钱就卖，哪知，一个月的计划卖完了，还真的停供货了，只能眼睁睁地看着别人赚大钱，这时心里才着慌，原来，这样卖是自己毁自己的生意，于是，对到手的卷烟就倍感珍惜了，不是零售价的，咱不卖，反正一个月就这么多货，大家也不像以前那样恶性竞争了，市场也逐渐规范了起来。现如今，虽然卷烟销售量没有以前的三分之一、四分之一多，但赚的钱却是以往的几倍，甚至是十几倍。

现在，大家不是愁赚不到钱，而是愁货源，都希望烟草公司的卷烟能够敞开供应，货源越多，赚钱越多，对不对？谁和钱有冤仇呀！我于是就把这个想法告诉了片区的客户经理，客户经理替我算了笔帐：以前货源都是敞开供应的，你赚了多少钱？我说，当然没赚几个，有时甚至是不赚钱！他又说，而现在实行限量供货了，赚了多少？我说，当然赚了很多了。他说，如果咱们敞开供应的话，咱们不又走回头路了？我想想，还真是这么回事，货源多少，谁还珍惜，市场肯定又乱了。

通过这么一算帐，我还真的明白了，限量供货这件举措，是烟草公司真心实意地为我们着想，是真正想让我们赚到钱。从开始时不赚钱，到现在的赚钱，我真正地感受到了烟草公司对我们越来越重视，越来越把我们当成是自己人了。

**烟草培训观后感范文 第四篇**

“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。

二是要对各科室部门的当前工作要相当熟悉。文秘不能高高在上，不关注企业当前的中心工作，不注意各部门的开拓性工作、不注重挖掘员工的潜力。要及时通过信息报道，将各类好的做法、好的经验向上级进行介绍，对表现好的员工及时进行表扬，充分发挥文秘工作承上启下的作用。

**烟草培训观后感范文 第五篇**

>一、全面理解和准确把握烟草商业企业的精准营销

>二、完善健全工商协同营销，深入开展各项工作，有效降低营销成本，是构建现代营销体系的基础保证，是深入推行精准营销工作的必然要求

>三、在协同营销基础平台的有力支撑下，有效开展订单供货，为构建现代营销体系，深入实施精准营销，提供基本的货源与品牌保证

（一）市场营销协同：深入开展调研，准确采集各类信息，科学合理预测需求，为有效组织货源奠定基础。

1、公司建立市场信息收集及消费者调研机制，主导制定调研方案，主导实施调研并进行调研结果分析。工业企业就调研方案提出需求和建议。双方共享部分调研分析结果，帮助工业企业了解本地市场消费习惯及其品牌的主要消费群体特征。

2、以市场细分为依据，双方共同配合深入开展卷烟市场与消费者调研工作，除了全面了解和掌握全市政治、经济、社会水平的总体发展情况以外，可以根据不同的卷烟消费细分市场，选取不同数量的目标样本，采取不同的调研方式、设计不同的调查问卷、有针对性、有重点性地开展，提高信息收集的准确性。

3、定期召开经济运行分析会议、需求预测分析会议，邀请工业企业代表参加，共同分析卷烟销售状况和经济运行趋势，努力提高认识市场、综合把握市场、分析市场的能力和水平，深入了解市场销售趋势、消费者需求反映等，为了解和掌握市场需求、开展需求预测提供重要参考依据。

4、商业企业把握本地市场需求的总体趋势，结合市场调研分析报告，考虑不同的因素、分析不同的指标，根据不同的卷烟消费细分市场，对不同卷烟的消费需求，有侧重点、有针对性地开展预测。工业企业协同从自身的品牌定位与规划角度提供需求预测结果。双方共同协商，确定预测数据。值得注意的是，由于受货源等因素的影响，零售客户提报的订单需求量往往被放大失真，在开展市场预测时，要注意剔除这些非市场因素，准确把握消费者的真实需求，工商双方要积极主动协同引导市场消费。

（二）产销衔接协同：为保证货源投放的连续性与稳定性，工商双方以预测为基础，

建立以市场需求为导向的货源采购机制，努力组织适应市场需要、满足消费者需求的有效货源。

半年协议：公司提供半年需求预测信息给工业企业，工业企业反馈品牌发展规划、可供货源信息给公司，双方协商确定半年购销协议。月度计划：公司根据月度需求预测结果，每月在固定时间将下月需求量提供给工业企业，并与工业企业协商确认月度供货数。批次调运：公司加强与工业企业就批次调运和在途货物的沟通，通过协商确定最优调运批量和调运周期，并实时跟踪掌握卷烟发货、到货情况。库存管理：公司进行卷烟库存水平的跟踪与控制，向工业企业提供相关品牌（规格）的销售信息、库存水平信息和订单满足情况等。持续改进：公司在加强与工业企业货源信息共享的基础上，积极探索供应商库存管理、一体化物流运作等新营销模式，增强货源组织的主动性，主动适应品牌发展变化，主动寻找适销对路品牌，主动响应市场变化，严密控制存销比，适时调整采购计划，持续提高库存控制水平，持续改进客户需求响应速度，逐步提高有效组织货源的能力。

（三）货源投放协同：进一步提高货源投放市场化水平。

公司综合考虑辖区内卷烟市场的消费实际等，结合品牌培育策略，以国家局42类客户分类为依据，制定货源投放策略。工业企业从本厂品牌定位与目标市场选择角度提供货源投放策略建议。为保证货源投放工作的稳定性与连续性，商业企业积极与工业企业沟通，努力做好货源衔接工作，按月制订货源分配政策。由总量控制向精细化的准确投放转变，从“三维”（区域、时间、类别）和“五率”（覆盖率、铺货率、动销率、断货率、成长率）入手，以市场真实需求为导向，参考卷烟零售价格、社会库存等重要信息指标，时时跟踪、适时调控，做到卷烟投放与市场真实需求基本吻合，实现卷烟销售平稳运行。

（四）品牌培育协同：完善品牌发展规划，加强知名品牌培育，促进品牌培育工作精细化、精确化。

1、品牌规划制定：围绕国家局“532”和“461”的品牌培育发展目标，以培育适合本地市场实际的知名品牌为出发点，公司与工业企业协商制定本地品牌发展规划（包括品牌组合策略、营销组合策略）、建立品牌评价指标和生命周期识别指标体系，明确品牌的引入、退出办法，并提供给工业企业。

2、品牌层次划分：商业企业与工业企业共同协商，将培育品牌划分为核心培育品牌、重点培育品牌、高度关注品牌、新引入品牌，分类分层次制定品牌培育策略，有效开展品牌培育工作。

3、品牌策略制定：公司基于对各品牌的评价、生命周期识别、层次划分，分别制定各品牌的市场培育策略；工业企业基于本厂品牌的发展规划，提出各类层次品牌的培育建议。

4、品牌培育推广：工商双方协同执行品牌推广策略，达成市场营销活动目标。双方共同制定品牌推广和促销方案、协调确定人员安排、促销资源分配，协同进行促销活动的总结与分析等。

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