

# 最新烟草专卖年度工作总结(通用6篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

## 烟草专卖年度工作总结篇一

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。

## 烟草专卖年度工作总结篇二

12年2月份，在市县局党组的正确领导和大力支持下，围绕月初制定的工作目标和工作任务，坚持“卷烟上水平”总体方向，精细管理，创新创和，强化市场监管和内部监管，突出服务品牌和知名品牌建设，着力企业文化和队伍建设，提升软实力，我县局（分公司）营销部克服多种因素带来的市场困难，全体干部职工团结奋斗，迎难而上，较好地完成了本月的工作任务。

### 一、主要所做的工作

(一) 做好卷烟销售工作，确保年前卷烟销售任务顺利完成。

1、经济指标完成情况:2月份共销售6568.56万支，完成市公司下达计划任务(6337万支)的103.49%，销售量与去年同期相比上升70.70%，其中一、二类烟增幅最大，分别销售692.30万支和597.66万支，一类烟同比增幅126.99%，二类烟增幅131.66%。三类烟的销量最大，为4150.02万支，同比增幅99.62%，占2月份总销量的63.18%。四类烟有639.14万支，同比下降9.59%。五类烟为489.44万支，同比下降1.52%。从以上数据可以看出，一、二、三类烟销售量同比上升，四、五类烟同比下降，我县(分公司)销售卷烟结构不断优化。电子结算户1590户，占比例99.00%，电子结算成功率99.15%。

2、以市场需求为导向，以品牌培育为重点，努力实现市场

营销上水平。以终端营销“135”工作法推广落地为抓手，深化终端建设，提高品牌培育水平。采取自学与互学相结合、多渠道培训考核、创新优化工作流程、加强与兄弟公司的互动交流、全面开展推广学习、应用“135”工作法，实现“135”终端工作法与终端营销的有机结合。

重点培育品牌销售目标完成情况表

单位：万支

重点培育品牌覆盖率目标完成情况表

单位：%

重点培育品牌销量和覆盖率目标完成率五个已达标，再针对未完成的几个品牌上柜和销售情况加强跟踪、引导，提高上柜率和销量。通过引导，这些品牌的销量和上柜率都有所提高。

3、进一步加强规范了卷烟零售客户分类测评工作。并做好

客户星级宣传、解释、引导工作。做好级别变动客户的解释、指导，并针对部分有潜力提升级别的客户做好指导工作，帮助客户保级别、提级别，规范客户经营。加强市场信息的采集，密切关注市场动态，及时反馈有关市场信息。

4、稳中求升，推动电子商务稳步发展。客户经理加强宣传和沟通力度，户户宣传，家家沟通，截止2月29日网上订货客户有864户，达53.27%。

1、135工作法在实践过程中与理论结合困难。135工作法是从宏观上对我们的营销工作做出指导，但是由于每个地区实际情况不同，在应用上要求对135工作法本土化，除了对客户经理要求较高、操作难度较大等困难外，还存在如何真正发挥其服务客户和品牌培育方面作用的问题。

2、在电子商务方面，虽然目前在没有开通“银企”合作的情况下，网上订货客户面已达到53%以上，但是还存在着部分客户是由亲戚子女代订的情况，存在不稳定因素。另外，网上订货面增长速度放缓，各客户经理片区潜力客户有待挖掘。尤其是农网客户，网订开展较为困难，原因分析：一是年龄基本较大，二是文化程度普遍较低，三是基本没有电脑。

## 二、下阶段工作计划

（一）、销售进入淡季，要求客户经理更加细致精确的开展工作，加强落实绩效考核，确保销售任务顺利完成。

（二）、加强网上订货宣传推广工作和新商盟网上订货系统培训工作。在保持原有网订客户的基础上，通过认真走访，对符合条件的、有一定销售潜力的客户，进行上报、申请再增加一些网订客户，计划3月底完成任务网订客户达到1000户。

(三)、加强各部门之间的沟通协调，密切关注市场变化情况。通过多方部门的协调沟通，及时对市场上出现的异常现象进行跟踪分析，并加强对零售客户相关法律、法规和防调包等知识的宣传，防止不法分子有机可乘，避免相关财物遭受损失。

## 烟草专卖年度工作总结篇三

工作总结频道为大家整理的烟草销售工作总结范文，供大家阅读参考。

今年，我局(营销部)在市局(公司)、县委、县政府的正确领导下，在各有关部门的大力支持配合下，始终遵循“以规范促发展，以服务增效益”的企业理念，以“四个一流”和“两个不坏”为目标，以规范经营为工作重心，狠抓结构调整，企业效益持续、稳定地提升，较好地完成了今年工作任务。

### 几项主要经济指标完成情况

2. 销售卷烟7266.9箱，较上年同期增加339箱，增长4.89%;实现销售收入6755.82万元，同比增加1172.82万元，增长21.01%。

3. 今年实现毛利1298.42万元，较上年同期934.3万元增加364.12万元，增长38.97%;综合毛利率为19.24%，与去年同期16.73%相比增长2.51个百分点;单箱毛利为1786.76元，与去年同期1348.6元相比，增加438.16元，增长32.49%。

回顾半年来的工作，我们主要是从以下几个方面努力的：

一、进一步维护组织结构调整成果，注重学习，加强培训，强化监督，全力创建学习型企业，保障持续、健康、稳定发展。

为全面落实国家局“深化改革、推动重组、走向联合、共同发展”的主要任务，今年我局在正式取消县级公司法人资格，成立营销部以来，局(营销部)党组高度重视，多次召开会议进行研究、及时调整思路、研究对策和办法，并以此为契机，加强对局(营销部)人力资源的整合，利用召开会议、专题讨论、个别谈心等形式，完善和加强对月工作任务完成的考核，进一步增强全体员工危机意识、责任意识和效率意识，以饱满的热情投入到工作中去，确保“人心不散、步子不减”。因此，半年来，单位干部职工情绪稳定，始终保持敬业爱岗、兢兢业业的精神风貌。

以人为本抓党员干部职工的思想教育。一是分层次及时传达、学习上级纪检监察会议精神；二是狠抓党员干部的职业素质教育，包括发放一些相关的书籍、组织专题党课教育等；三是注重正反事例的宣讲，重点收集了行业内发生的部分案例在局务会、党务会和职工大会上讲解；四是经常性地开展党纪规章制度的学习。5月初组织全体员工学习了“身边先进党员”感人事迹，并开展认真讨论，增强了员工的成才意识，掀起一股学先争先赶先的竞争热潮，使员工深刻体会到先进模范人物既可敬可爱，又可学可比。全体干部职工政治素养的不断提高，为我局(营销部)顺利完成今年经济指标任务提供了有力的思想保障。

持续加强对员工业务技能的培训。今年，我们开支几千元购买营销、管理类书籍发给全体员工，利用双休日对员工进行客户关系管理、卷烟营销、专卖管理等方面的培训，并结合工作中的实际案例进行讲解，使之融会贯通。并推行痕迹管理，要求职工每天填写工作日志，在工作中发现问题，用所学的知识去解决问题。认真组织职业技能鉴定的申报工作，鼓励和支持员工参加学习，提高素质。同时，通过政策、经济形势教育，市场环境分析，营销工作点评等多种形式的交流学习，使全员综合素质有了一定的提高。

不断完善单位内部管理制度，强化监督考核。为了形成企业

良好的工作氛围，员工良好的工作习惯，我局(营销部)在原有的规章制度上进行了进一步的修改完善，建立健全了责任到部门，内部考核细则细化到个人，考核结果与工资奖金直接挂钩的企业员工考核制度，编集成册，发放到人，并严格按细则要求加强对各项制度及任务完成情况的监督考核力度。同时，成立了考评领导小组，小组条块结合，分工明确，每月根据考核细则对各部门进行常规性或突击性的检查，发现问题，严格扣分，决不留情。并将每月的考核情况在职工大会上通报讲评，使各项规章制度落实到实处，较好地起到了奖勤罚懒、奖优罚劣的作用，促进了员工责任意识和效率意识的提高，增强全体员工的工作自觉性。为企业的持续发展提供了秩序保障。

## 烟草专卖年度工作总结篇四

20xx年紧紧围绕创建优秀县级烟草专卖局和不断推进专卖管理上水平为中心工作，积极开展卷烟打假破网工作，严格内部专卖管理监督，加强市场监管，不断提高卷烟市场净化率，加强学习与培训，不断提高专卖管理队伍综合素质，全面推进依法行政。一年来始终保持卷烟打假的高压态势，有效地遏制了不法烟贩的售假行为，为维护卷烟市场的正常经营秩序奠定了良好的基础。

20xx年我局加大卷烟市场日常监管和打假破网工作力度，完善联合打假长效机制，开展打假打私专项行动，全面推进依法行政。今年我局积极组织召开了由烟草、公安、工商等部门执法人员参加的打假联席会议三次，分别就建立联合打假长效机制、组织开展百日清理整顿卷烟市场、清理取缔无证经营烟草制品行为和“飓风二号”等专项行动，以打击制售假冒卷烟、非主渠道购销卷烟和无证经营卷烟等违法行为为重点，有效遏制了制售、贩运假冒伪劣卷烟等违法行为的发生，保护了守法经营户的合法利益，维护了消费者的合法权益，营造了良好的经营发展环境。



一是立足市场检查、广泛发动群众提供信息，查找、经营违法涉烟案件线索。

二是主动出击，积极联合公安、工商等部门开展专项行动，加强对交通运输要道、周边交界地带、配货站、火车站、长途客运站等重点区域、重要环节的检查，查找案源。三是打击制售假烟违法行为，查处违法案件。四是明确职责，制定考核办法，建立目标责任制。五是对无证户、配货站、外地送货车辆建立监管档案，并适时监控。六是专管员坚持晚间巡查，对省际间班车进行监控。通过对各个环节的全面监控，有效遏制了制售、贩运假冒伪劣卷烟等违法行为的发生，提高了市场净化率。

进一步强化内部监管工作，健全专卖内部监督管理的各项规章制度，按照“规范化、程序化、痕迹化”的要求，细化各项工作流程，为做到规范经营奠定基础。抓住零售户业态分类、货源分配、等重点环节，充分发挥专卖内管预警系统作用，变事后处理为事前分析，事中监控。20xx年全年共出现预警29458笔，处理预警5630笔，处理预警比例19.1%。加强与市局的沟通协调，强化日常监管和定期专项检查，始终坚持例会制度，定期交流、分析市场形势；内管股与营销部合作建立了卷烟营销部门内控自律制度，确定分管营销的副经理负责规范经营自律工作，客户服务部主任为专卖内管联络员。营销部门认真开展月度自查工作，并留有痕迹。经过内管方面的严格监管，目前我辖区内卷烟经营规范，做到100%入网、落地、落户，内部工作人员无违规、违纪行为发生，也没有被其他执法部门查处的本辖区真品卷烟外流的案件。今年，我局共对全员开展内管培训4次，认真学习《国家局、区局内部专卖管理监督工作规范》、《内管系统培训、内管工作实施细则》、《内部专卖管理工作程序与标准实施细则》等行业内部相关规定，培训累计达1x课时。

充分发挥内部信息传递系统功能，建立准确可靠的卷烟打假情报体系，每位辖区专管员至少建立20个以上信息户，每人

发展社会各方面信息员不少于1x人。信息网的不断完善，使得信息渠道进一步拓宽、便捷，专管员经常与信息员沟通，及时分析、处理反馈的各类信息。采取公布举报电话、打假奖励办法、发放举报联络卡等多样式，多途径进行宣传。提升零售户的守法意识和自我保护意识，增强消费者的法律意识和维权意识。

由于制假售假网络呈现组织严密，隐蔽性强等特点，面对制假、贩假的新形势，我局本着正确处理好“打假破网”“端窝打点”和一般案件处理的关系，强化了大要案件经营意识。20xx年我局共查处各类案件13起，其中销售非法生产卷烟案件6起，无证经营案件1起，未在当地批发企业进货案件6起，查获卷烟119.3条，罚没款0.59万元。正是由于我们全体专卖管理人员的无私奉献，保证了左旗卷烟市场的有序、规范运行，为全面完成各项工作任务奠定了坚实基础。

今年，我局始终把烟草专卖法律法规及行业政策的宣传放在突出位置。向社会宣传烟草专卖零售许可证管理办法及许可证办理程序，并对各项程序进行了公示。同时积极组织开展了“3.15”、“6·29”、“12·4”及“不向未成年人售烟”等法制宣传活动，出动人员32人次、宣传车辆8台次，发放各类宣传单3500张、举报卡1x00张。深入基层，面向社会，宣传行业政策，通过组织召开客户培训会、发放致零售户的一封信、悬挂宣传标语、组织秧歌队、设立展台和咨询台等形式进行法律宣传，使得烟草专卖法律和政策深入人心，进而提高了烟草专卖管理部门的公众形象。为全面推进依法行政工作。20xx年3月31日，我局邀请旗政府法制办主任进行法制讲座及行政执法知识的培训。通过此次法制讲座培训，统一了广大干部职工思想认识，增强了法制观念，为推进我局依法行政工作奠定了良好基础。

今年，我局认真组织学习了《烟草专卖法》、《烟草专卖法实施条例》、《宪法》、《行政许可法》、《行政复议法》、

《行政复议法实施条例》、《烟草专卖许可证管理办法》、《物权法》等法律法规及职业技能知识。集中组织培训5次，共33课时。为满足职业教育培训和提高专卖管理人员职业技能的需要，我局将职业技能鉴定培训作为本年度专卖培训工作的重点，按照市局关于职业技能鉴定培训工作的要求，结合我局的实际工作，制定职业技能鉴定培训计划、方案、措施，采取了集中培训与自学相结合的方式，注重职业技能鉴定工作，最终在技能鉴定考试中取得了初级通过率100%、中级通过率50%的成绩。

今年，我局按照市局对创建工作的安排，围绕建设“严格规范、富有效率、充满活力”的左旗烟草的目标和要求，深入开展优秀基层单位创建活动，认真制定方案、建立组织，及时召开动员会进行研究部署，建立健全了各项规章制度。将优秀县级局创建工作与加强基础性建设紧密结合。投资改建服务大厅，实现了法律咨询、许可受理、投诉举报、假烟识别等一揽子便民服务，在行政许可和管理做到了程序规范，依法管理。今年，我局共受理行政许可23份，全部符合《零售许可证管理办法》及《零售户合理布局规划》，扎实推进优秀县级局创建工作。

## 烟草专卖年度工作总结篇五

为全面落实国家局“深化改革、推动重组、走向联合、共同发展”的主要任务，今年我局在正式取消县级公司法人资格，成立营销部以来，局(营销部)党组高度重视，多次召开会议进行研究、及时调整思路、研究对策和办法，并以此为契机，加强对局(营销部)人力资源的整合，利用召开会议、专题讨论、个别谈心等形式，完善和加强对月工作任务完成的考核，进一步增强全体员工危机意识、责任意识和效率意识，以饱满的热情投入到工作中去，确保“人心不散、步子不减”。因此，半年来，单位干部职工情绪稳定，始终保持敬业爱岗、兢兢业业的精神风貌。

以人为本抓党员干部职工的思想教育。一是分层次及时传达、学习上级纪检监察会议精神；二是狠抓党员干部的职业素质教育，包括发放一些相关的书籍、组织专题党课教育等；三是注重正反事例的宣讲，重点收集了行业内发生的部分案例在局务会、党务会和职工大会上讲解；四是经常性地开展党纪规章制度的学习。5月初组织全体员工学习了“身边先进党员”感人事迹，并开展认真讨论，增强了员工的成才意识，掀起一股学先争先赶先的竞争热潮，使员工深刻体会到先进模范人物既可敬可爱，又可学可比。全体干部职工政治素养的不断提高，为我局(营销部)顺利完成今年经济指标任务提供了有力的思想保障。

持续加强对员工业务技能的培训。今年，我们开支几千元购买营销、管理类书籍发给全体员工，利用双休日对员工进行客户关系管理、卷烟营销、专卖管理等方面的培训，并结合工作中的实际案例进行讲解，使之融会贯通。并推行痕迹管理，要求职工每天填写工作日志，在工作中发现问题，用所学的知识去解决问题。认真组织职业技能鉴定的申报工作，鼓励和支持员工参加学习，提高素质。同时，通过政策、经济形势教育，市场环境分析，营销工作点评等多种形式的交流学习，使全员综合素质有了一定的提高。

不断完善单位内部管理制度，强化监督考核。为了形成企业良好的工作氛围，员工良好的工作习惯，我局(营销部)在原有的规章制度上进行了进一步的修改完善，建立健全了责任到部门，内部考核细则细化到个人，考核结果与工资奖金直接挂钩的企业员工考核制度，编集成册，发放到人，并严格按细则要求加强对各项制度及任务完成情况的监督考核力度。同时，成立了考评领导小组，小组条块结合，分工明确，每月根据考核细则对各部门进行常规性或突击性的检查，发现问题，严格扣分，决不留情。并将每月的考核情况在职工大会上进行通报讲评，使各项规章制度落实到实处，较好地起到了奖勤罚懒、奖优罚劣的作用，促进了员工责任意识 and 效率意识的提高，增强全体员工的工作自觉性。为企业的持

续发展提供了秩序保障。

另外，单位还注重人力资源的梯级培养，给素质较高的年轻人压担子，勤督促，严要求，使其自我加压，自我约束。能尽快适应岗位需要，进入角色。今年机关党支部又将一名积极要求进步、工作能力强的入党积极分子吸收到组织中来，为单位的可持续发展提供人力资本支持。

1、提高认识，规范经营，严格自查自纠，坚决杜绝卷烟体外循环现象的发生。随着国家局、省局对规范经营、治理卷烟体外循环工作的逐步深入，我们深刻认识到这是关系到烟草行业生存和发展的“饭碗工程”，必须按照规定狠抓落实。在不断调优结构、尽量满足辖区内经营户需求、努力提高企业效益的同时，我们对今年的卷烟规范经营方面存在的问题进行了认真的自查自纠，加强了对销售人员的培训，在思想上高度重视，不断规范卷烟经营行为，认真按照上级有关部门的规定做好卷烟销售工作。

2、整合营销，优化结构，实现三个转变。

一是经济增长方式实现了由数量效益型向结构效益型的转变。表现在低档卷烟不能满足供应的情况下，积极引导消费，利用有限的紧俏烟资源，科学投放，加强对终端市场的调控。同时，在卷烟购进上一至三类卷烟比例明显上升。今年共购进一至三类卷烟3677大箱。此外省外名优卷烟的市场培育和销售力度也有所加强。今年共销售省外名优卷烟163箱；与去年同比增加89箱，销售毛利同比增长12.4万元。

## 烟草专卖年度工作总结篇六

2020年公司业绩突飞猛进飞速发展，与部门的进步同步，我通过不断向领导、同事和客户学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，在工作和学习上取得了较明显的进步，在这20\_\_年即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多

事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去一年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

## 第一、积极参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了\_\_两厂之间的办公室文员去\_\_欢乐世界一日游;5月1日前一个晚上，公司组织了\_\_的全部管理人员去k歌;7月29日，和\_\_办公室的同事们去\_\_x流，28日入住\_\_温泉酒店泡温泉;9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去\_\_水上乐园一日游。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

## 第二、认认真真，做好本职工作。

1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，

特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体

的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。