# 煤矿公司销售工作总结(热门14篇)

来源：网络 作者：寂静之音 更新时间：2025-06-02

*煤矿公司销售工作总结1转眼间，20＿年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己一年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。一、工作感悟在这20＿年的时间里有失败，也有成功，遗憾的...*

**煤矿公司销售工作总结1**

转眼间，20＿年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己一年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

一、工作感悟

在这20＿年的时间里有失败，也有成功，遗憾的是;欣慰的是;自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前

从x月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

二、20＿年工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20＿年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据20＿年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二是;在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

三、工作中的问题及解决办法

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住;缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性;缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里?面对多次失败的教训，查找自身原因、，找出了自己的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，

#585732

**煤矿公司销售工作总结2**

在某某家具各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售工作情况总结如下：

一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首某某，展望某某!祝某某家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

**煤矿公司销售工作总结3**

走过20xx，再回顾，思虑亦多，感概亦多，“忙并成果着，累并高兴着”，成了襟曲的主旋律，常鸣耳盼，对我而言，xx年的工作是最健忘，印记最深的一年，公司展开，薪酬改革，轨制流程的从头修订，以及“配置月”的\'履行，使我们从中学到了很多东西，公司还展开大面积的植树造林活动，对环境保卫我们也尽了一份力，压力带来了累的感触，累中也融进了成果的高兴，在车间带领的赞成下，爱岗敬业，恪尽职守，根本较好皖成了本职工作，和带领安排下的的任务，在这辞旧迎新的日子，现交工作一年的成果与不敷以及20xx年的工作筹划总结一下：

回顾往日，我觉得可以用几个词形容我心中的感觉，第一个便是成果，是的，我只做了我应当做的，却成果了太多东西，在我有限付出的同时，我成果了结果，成果了成长，成果了大家对我的相信，成果了环绕在身边的浓浓的企业温情，这是企业所赐与我的，也是鼓励我敏捷成长的源泉。

作为煤炭行业的一名员工，我感触进修的紧急性，所谓学海无涯，在知识爆炸的年代，现有的知识程度是远远不敷的，人才是企业的第一源泉，跟着公司连续深切成长，只有连续的进修，连续积聚，才华满足企业成长的需求，在进修中，连续充裕本身，进步本身，随时筹办在企业必要时贡献本身的本领，这一年我感觉最深的便是在车间工作的氛围，带领平易近人，像长辈一样温和可亲，同事们纯厚质朴，关心入微的给我关心，像对门徒一样传我技巧，像对孩子一样包涵我的弱点，我很庆幸，我融入了如许一个联合战役的集体，融入了如许一个暖和的大家庭，它鼓励我进步，鼓励我成长，并没有时无刻的提醒着我，这类联合用心联袂并进的企业合力是企业宝贵的团富，是能够排除一切障碍，乘风前行的助推器。

每个人都有一些长处，下面是本身觉得干的不错的几点：

一、在工作立场和工作本领方面，谦和进修，勤于实际操纵，深入进修如何把握好指标，表面联合实践能谙练办理本岗亭凡是产生的一些题目。

二、酷好本职工作能够精的当真的对待每一项工作，工作投入，热忱为大家办事，有效利用工作时候，必要加班结束工作的时候，能够按时加班加点，包管工作效果，在展开工作之前做好个人做作筹划，有主次的前后及时的结束各项工作，同时在工作中进修了很多东西，也煅炼了本身，经过议定不懈的竭力，使工作程度有了进步，首创了工作的新场面。

三、在完本钱职工作的同时，我还自动阐扬年青人的优势，热忱救助别的同事办理工作中的题目，如硫铵包装岗亭入库的时候，忙完本身岗亭的活以后，帮他们入库，遭到了大家的好评，这使我愈来愈感觉到救助他人的乐趣。

四、在工作规律方面，当真服从工作规律，从不因故告假，迟到，旷工，包管按时出勤，不怕苦，不怕累，总是以百倍的热忱投入到工作中。

本年固然成果了很多，但也另有很多的不敷：

一、培训进修，投入还不敷和有经验的同事有必定差距。

二、偶然因为率性，对带领的话不放在心上，给车间添了很多麻烦，造成了一些不必要的吃亏。

三、对别的工段的工艺，操纵流程明白甚少。

四、长进心不敷，太满足于近况，来公司一年多了还是一名平凡员工。

五、对配置保护保养不太到位，偶然存在应付现象。

根据本身的不敷，订定下来岁的工作筹划：

一扩充本身的知识面，学好车间别的工段相干知识，用最短的时候将全部系统措透，熟悉扫数工段的操纵流程，较好的联合实际加以应用，加强车间操纵规程工艺指标的把握，永无尽头的追求，便是一种我们应当发扬的一种工作精神，也是进修精神的必要。

二配置是我们搞出产的锅与碗，是结束产量的根本，异国了精良的配置运转，我们的出产就无从谈起，要以防备为主的思维去办理配置，倾慕配置，确保出产中配置十拿九稳。

“人生就像一粒豆子，在成长的进程中，富裕大都机会，千万不要因临时波折或遭人冷淡，抛却本身，看贬本身只要你在竭力变化本身、成长本身，你人生的旅途就会富裕机会。这句话一贯在我耳边想起，今后将已更加坚强的斗志去欢迎新的明天将来诰日。

回顾一年，我深感欣慰，我从一名新员工，成长为一名要求本身进步的企业员工，各种滋味只有本身能领会到，这一年工作的启迪，将会成为我连续前行的坚固动力！我会连续思考和追求，用扫数芳华和热血为金能成长强大贡献本身的一份气力，誊写我人生中浓墨重彩的一页。

“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来’’，实践是查验真谛的独一标准，曾经的告成与失败只属于过去，每进一步，都要面对新的挑衅，每个清晨，又是一个新的入手下手。前方风波大略更大，坚苦大略更多，但有一种气力倒是任何艰巨险阻也克服不了的，那便是我有面对万重坚苦的气慨，像面对暴风雨中的海燕一样，毫不害怕，不屈不挠。我相信，在主任及秦总的带领下，将来的车间会更加亮辉，将来的金能公司必定会像历史上的“乾茂盛世”那样大而美，富而强！

**煤矿公司销售工作总结4**

20\_煤矿销售工作总结

XX年以来，在矿党政和销售部党政领导的正确领导下，以创先争优活动为契机，以“保争建当”为目标，以“整转严练”为整改方向，以“一争二带五竞赛”主题活动的总体要求，坚持以科学发展观为指导思想，紧紧围绕“1301”奋斗目标开展工作，发展思路，抢抓机遇，锐意创新，奋力拼搏，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平。遵纪守法，努力工作，认真完成领导交办的各项工作任务，现将个人工作总结如下：

一、自觉学习党的精神，用先进政治思想武装自己的头脑 这一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上积极构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。热爱祖国，热爱中国^v^，热爱社会主义，拥护中国^v^的领导，拥护改革开放，坚信社会主义最终必然战胜资本主义，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、狠抓现场管理，超额完成全年销售任务

在销售工作中，认真学习生产经营相关业务知识，积极走访用户，与用户沟通，搞好路矿协作，取得了相互信任和理解，起到了桥梁和纽带作用，为我矿的经营管理工作打下了坚实基础，XX年针对煤炭市场行情，结合相关部门以运销处为主渠道，加强攻关，积极联系客户、催要车皮、快速合理装车、实现了路运、地销同步提高，较好地完成了销售任务，并且无一起商务纠纷。销售部全体干部职工克服困难，团结一心，奋力拼搏，在销售市场疲软，价格下滑的不利因素下，克服了种种困难，全年累计完成销量92万吨，超计划完成销量642吨，同比增加9174吨。煤炭综合售价：完成元/吨，超计划完成元/吨，同比提高35元/吨。货款回收保持100%，较好地完成了集团公司和我矿下达的各项任务指标。

XX年除配合党政领导做好日常工作外，积极主动的参与党政领导组织的各项活动，多次利用党员活动日、休息日和工余时间，组织党团员结合现场职工开展“党员奉献工程”工作，节能减排工作以及其他一些开创性的工作。做到了月月有活动，次次见效果。以下是我协助配合正职领导XX年以来做的一点点工作，向各级领导做如下汇报：

1、销售支部在1—12月份多次组织党团员利用活动日参加义务奉献活动，活动内容主要针对煤场环境卫生、建筑垃圾、地面浮

煤、边角煤的彻底清理工作。通过大家的共同努力，几次彻底的清理，煤场环境卫生有了质的变化，累计清理各种垃圾700余吨，浮煤、边角煤500余吨，有效地治理了煤场环境卫生。设专人负责对煤场实行24小时洒水除尘，地面24小时保证湿润无尘。

2、在“雨季三防”工作上，销售支部提前准备、积极筹划、制定措施、明确了责任人、成立了“三防”领导小组，明确了“三防”突击小分队人员。七月中旬连续下雨期间，销售支部率领“三防”突击队紧急出动三次，对煤场煤堆危险地带进行紧急护救共码放草袋和编织袋900余个，有效地防止了原煤流失，并亲自带领现场职工冒雨疏通水沟和积水，以实际行动捍卫了我矿煤场的安全。

三、努力工作，按时完成工作任务

XX年以来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记党全心全意为人民服务的宗旨，努力实践“xxxx”重要思想，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，我努力做好服务工作，当好参谋助手：一是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。二是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。三是在接待来访群众的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访群众、认

真听取来访群众反映的问题，提出的要求、建议。同时，对群众要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好群众的思想工作，让群众相信组织。在同志们的关心、支持和帮助下，各项服务工作均取得了圆满完成任务的好成绩，得到领导和群众肯定。XX年一来，在矿党政和销售部党政领导的正确领导和指引下，思想观念进一步提高。特别是在大力开展“创先争优”活

**煤矿公司销售工作总结5**

\_\_年来，\_\_总体工作在中心领导的正确领导下、兄弟班组的配合下，以安全为中心、以抓狠电费回收和用电管理工作为重点，通过全组成员的辛苦努力，顺利、圆满的完成了各项工作任务指标。现将我组一年来的工作情况总结

一、指标完成情况

1、售电量：售电量完成9045万kwh，比去年增长个百分点。

3、售电均价：综合售电均价为千千瓦时，比年初中心下达的指标增长百分点。

4、电费回收：当年电费回收率完成，旧欠电费回收率完成。

二、狠抓安全工作，不断提高人员安全思想意识

安全生产是电力企业不变的主题，更是干好各项工作的重要保证，我班始终把“安全工作放在重之又重的位置，从抓组员安全教育入手，培训员工操作技能，落实安全责任制，加大考核力度，从而提高了组员对安全生产重要性的认识。从思想上牢固树立了“安全第一”方针。现将全年安全工作总结

1、认真开展安全活动，加强职工安全思想教育。

为了提高组员对安全生产重要性的认识，一年来我班一直坚持每周一次的安全活动，从未间断过。每次安全活动不仅仅是及时学习安全事故通报，更重要的是分析事故发生的原因，从中吸取教训。使每位班员清楚的认识到事故的危害性，清楚的认识到安全工作不容忽视。从思想上牢固的树立“安全第一”方针。

2、按时开展安全培训，不断提高职工安全思想意识

为了加强工作人员安全方面的知识，我们按照年度培训计划，适时对职工进行安全培训，在春季大检查前进行《电业安全工作规程》考试，十月底进行了新《电业安全工作规程》学习并经考试合格。同时在日常工作中，及时对工作人员进行安全教育，使工作人员不断提高安全自我保护意识。

3、严格规章制度，杜绝习惯性违章

为了保证安全生产，我们要求每位工作人员必须严格规章制度和规程规定执行，坚持杜绝习惯性违章作业，对工作不认真者，严格按照经济考核的规定进行处罚。加强对车辆的管理，补充完善了车辆管理规定，严格了出车纪律，杜绝了交通事故的发生。

**煤矿公司销售工作总结6**

20\_\_年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

一、工作成果

(1)工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台;线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2)客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求;唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本;累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3)成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4)做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。\_国著名的推销员\_\_\_说过过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的\_\_个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5)培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识,例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

(二)工作价值

首先谈一下业务价值，20\_\_年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油，50ml籽油，50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶(此处做表格呈现)，这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进;第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

二、工作收获和思考

收获：

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20\_\_年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便;深度思维，要透过现象，抓住原因的能力;有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释;通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1)增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2)继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3)嫁接团队，携手共进，a企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售。b产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等。c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

三、未来的工作计划

(1)开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2)进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3)建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式;多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售;建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20\_\_年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见!

#584960

**煤矿公司销售工作总结7**

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。其中，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将工作总结作如下汇报：

一、工作方面

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息;

2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品;

3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到^v^并要求及时安排;

4.维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

服装销售月工作总结对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下月规划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保\_的大货能够准时出厂。做好\_秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

**煤矿公司销售工作总结8**

各位同志：

回望过去的年，煤矿公司在各级领导的大力支持下，坚持以“\_理论”和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实科学发展观，牢固树立安全生产意识，坚持企业“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，通过公司全体干部员工的共同努力和奋斗拼搏，公司在年的煤矿生产、安全、经营管理工作上取得了令人瞩目的成绩。现将本人在今年的任职情况汇报如下，请予评议。

一、加强煤矿安全生产工作

今年公司以科学发展观为指导，大力加强煤矿安全监管工作，出台了各项安全监管工作措施，有力的保证了公司煤矿的安全生产工作顺利进行，今年，公司未出现重大煤矿安全事故，这主要源于我们进行了以下工作。

(一)、完善安全监管组织、机制和保障体系

公司领导班子成立了煤矿安全生产领导小组，由我任安全生产领导小组的组长，、等同志担任组员，主要负责煤矿安全生产工作的决策、部署和领导，通过研究制定安全监管计划、方案和措施，组织安全监管执法和检查督查，并实施安全考核。同时，公司还建立了技术人员挂钩负责煤矿日常安全监管和安全质量标准化建设工作，并进一步建立完善片区周查月检、安全隐患分级管理制度和重大隐患排查治理机制，对日常检查中发现的问题、隐患进行登记建档，严格按照定人、定措施、定时间的“三定”原则逐条督促限期整改，实行隐患整改追踪、反馈和销号制度，确保每个查及的问题和隐患落实整改到位。

在今年月，由公司技术科的工作人员专门出台了顶板事故演习方案，我和班子其它领导成员共同组织职工进行顶板事故演习活动，通过加强练习，使员工达到掌握安全自救的能力，并且达到预期的效果。同时公司还加大力度对全员干部职工进行技能培训，在年共投资学习培训费用20万元，努力提高全体职工的安全意识及自保、自救与互救能力，提高全体安管人员业务技能及监管素质。我们还多次邀请县煤矿培训中心的人员到公司进行职工安全培训，同时有计划的组织全体安管人员，特殊工种人员分批分期在市、县两级培训中心进行培训，合格率达100%。

(二)、积极推进安全机制、管理创新和科技进步

健全公司安全生产各项规章制度，公司严格实施全员安全风险抵押及安全工程账户，努力实现安全监管全方位，做到横向到边、纵向到底、不留死角，使人人头上有指标，个个心中想安全。并在今年加大力度对“三违”行为进行处罚，做到了违者必究，违章必惩。惩处少数人，教育大多数。

(三)、强化企业安全生产主体责任

一、公司按要求配足专业技术人员，完善井下现场安全生产8小时跟班管理制度，并且坚持做好周检工作，在每周由矿长组织一次安全生产检查，检查覆盖率达100%，并对查出的隐患进行分类定级管理，及时抓好整改，发现重大隐患立即停产停工整改。二、加强技术基础工作，每个矿井每年及时由技术负责人组织编制矿井灾害预防和处理计划和煤矿应急救援预案，每季度根据实际情况的变化及时修改和补充，并严格按照有关规定绘制完善12种与现场实际相符的图纸，用以指导矿井安全生产。三、强化法人代表和管理人员下井带班制度，公司法定代表人每月下井不少于10天，我做为煤矿主要负责人每月下井也不得少于20天，矿井安全生产管理人员每月下井不少于22天。通过落实夜班带班和现场指挥制度，各煤矿每班至少有一名矿级管理人员带班下井，通过深入重点区域和关键环节，并与职工同上班同下班，确保安全生产各项措施落实到区队和班组。同时也拉近了领导干部与工作人员之间的距离，及时了解职工在平时工作、生活中遇到的各种困难，并帮助他们及时解决问题，使广大职工能够全身心的投入到煤矿生产工作中来。

(四)、继续推进煤矿安全质量标准化建设

我通过认真总结近年来全省煤矿安全质量标准化建设的经验与做法，并结合煤矿公司存在的实际问题来查找差距和不足，进一步完善激励和奖惩约束机制，形成一切利好政策向达标矿井倾斜的良好氛围。通过实行安全质量标准化工作监管责任制考核制度，安排公司所有工程技术人员分别挂钩列入安全质量标准化建设矿井，实行分类指导，加强了技术管理和服务，严格兑现奖罚，使公司80%的煤矿达到安全质量标准化，有效提升煤矿安全基础水平。

(五)、加强和改进安全技术管理

一、实行各矿井专职技术负责人配备制度，建立健全以技术负责人为核心的技术管理体系。加强技术基础工作，完善技术基础资料、矿井水文地质基础资料档案和12种反映生产实际的图纸，采掘工程平面图做到每半个月实测填图一次，并实行季度交换制度。二、加强矿井“一通三防”技术管理，完善优化通风系统，积极推进煤矿瓦斯治理示范区和示范矿工程建设，提高煤矿抗灾减灾能力。严抓巷道封闭管理，强化密闭拆封审批制度，从源头上消除安全隐患。高度重视抓好矿井水害防治工作，扎实开展每月一次由技术负责人组织的水害调查核实和论证工作，摸清矿区水文地质和周边老窑采空区、地表水的水情水患，实行水患调查核实报告和水文地质基础资料档案月交换制度。三、对改建和新建的矿井，一律推广使用螺杆式空压机，提高安全保障水平。推动采煤方法和支护改革，淘汰落后采煤方法、生产工艺和技术装备，积极推广先进适用安全生产技术和装备，提高采掘机械化程度，提升煤矿安全生产技术水平和保障能力。

(六)、强化安全生产宣传教育和培训

公司结合“百日安全生产活动”和“安全生产月”活动，充分利用各种载体和宣传方式，深入宣传贯彻党的安全生产方针、政策，普及安全生产法律法规和安全知识，强化企业安全生产主体责任，增强广大职工安全生产的法制观念和安全意识。扎实组织开展安全生产培训，努力提高职工整体素质。加大了公司煤矿专业技术人才培养力度，提高了公司煤矿技术管理水平。

二、公司经营管理工作

今年，公司强化财务监管，严格控制成本。做为公司领导，我深知成本管理是现代化企业管理的核心，在年，我们面对公司原煤生产投入高，产品效率低的实际状况，加强产品成本管理尤为重要。我与领导班子成员召开工作会议，在成本控制方面实施了一系列的监管和有效措施。

(1)控制材料入手，严格建立材料入厂收料制度，杜绝已少冲多的现象。

(2)加强劳动工资及各岗位工种定员，控制非生产用工的投入。

(3)加强井下的原材料管理，禁止井下设备配件到处乱丢乱放，找不着了在重复领取的现象。

(4)加强对公务车及差旅费的管理，杜绝同一方向同一地点重复派车的现象。对差旅费的管理实行事前申报、批准、事后严格费用审批。

(5)加强对生产机电设备的管理，使机电设备有良好的运转，杜绝机电设备顶生产，使工作面误工又误时的现象发生。总之，我们在成本控制中做了点工作，但离现代的企业管理要求差距还很甚远。

(6)把销售工作摆在首要位置，我动员公司全体职工实行全员销售，同时狠抓销售工作的任务，工作质量。我们还组织全矿管理人员清理原煤产品中的杂物，对产口实行深加工，实行分级分类管理，通过我们的努力，使公司今年的销售工作取得了较好的成绩。共实现盈利万元(生产数据)。

三、积极抓好公司党建工作

今年，公司党委把深入学习贯彻党的十七届四中全会精神落到实处，着眼于加强公司党组织建设工作。以建设学习型党组织为基础，以深化干部人事制度改革为重点，以完善各级党组织建设为中心，全力提高党建工作水平，增强党建工作活力，为推动煤矿公司加快发展提供了坚实的政治保证和精神动力。

1、公司党委积极开展“把党员培养成岗位能手、把岗位能手培养成党员，把各级党组织建设成为发展先进生产力的战斗堡垒、把党员队伍建设成为最优秀的人力资源”的“双培双建”活动，全力增强企业党建工作活力。在活动中，把学习作为提高组织战斗力的重要途径，深入开展建设学习型党组织活动，通过集中学习、知识竞赛、理论培训、专题调研、主题实践等学习形式，认真学习党的路线方针政策和国家法律法规，学习现代市场经济、现代管理等方面知识，不断完善知识结构，扩大知识面，并建立健全了学习考勤、学习档案、学习通报等各项制度，努力形成学习长效机制。

2、深化干部人事制度改革，通过着力抓好干部任期经济责任审计等各项监督制度的落实，建立了干部监督工作联席会议制度，形成监督工作合力，对新任干部实行两年制跟踪管理。并通过开展素质工程，加速培养和造就素质高、有技术的复合型职工队伍，围绕安全生产中的重点、难点开展科技攻关、技术创新活动，加强对人才工作的宏观指导和统筹协调，积极做好拔尖人才的选拔、培养、管理和服务工作。

3、认真开展党内各种民主生活会，中层以上领导干部思想工作汇报及党课教育，全面加强对党员及各级领导干部的思想政治素质教育和党员的先进性教育。公司党委号召全体干部职工积极开展向四川灾区学生捐款献爱心活动，共累计捐款元。

4、党支部积极开展“煤炭领域反腐败专项斗争”组织党员进行学习“科学发展观”等活动，并认真解决部分思想上有情绪的员工，党员通过谈心和沟通，解决了他们的思想问题，使之卸下包袱，轻装上阵。

四、工会工作

1.今年公司工会也积极为员工办实事，帮助员工克服困境，渡过难关，(1)为员工办理了大病医疗保险，使部分人员已得到了实惠.(2)为灾区学生捐款捐物送去了一片爱心。(3)组织员工开展“十一红歌会”活动，活动的举办增强了员工的团结，增强了企业的凝聚力，也充分调动了职工的积极性，为安全生产起到了良好的局面。

五、存在的问题与年工作思路

年，公司在本人的领导下取得了显著的工作成绩，但是我们还是要清醒的认识到，在过去的一年中，我们工作中一些不到位的地方，因此我们必须戒骄戒躁，克服自满情绪，认真查问题，找差距，解决问题，改正缺点，以便把年的工作做的更好。

1、09年我们的管理工作抓的还不到位，尤其是原材料管理，井下的设备配件到处随处可见，旧件随地乱放，今后要在这方面进行严格的管理，力求人尽其才，物尽其用。

2、公司生产天数太少，其原因主要是公司对复产工作抓的还不到位，往往比别人慢了一步，而就这一步，就失去了大好机会，而我们却长时间复不了产，这就个问题需要重视。

3、井下设备的管理，因为没有进行及时的保养，以至在生产过程中设备损坏不能运转，只好停产修理，象顺槽、回采面的刮扳机就经常出现这样的问题。

同志们，我们的工作任重而道远，摆在我们面前的工作还很艰巨，任务还很大，我们必须解决问题、纠正错误、克服困难、紧密团结、协调配合、白日竿头，更进一步，为明年的工作成绩再上一个新台阶。

1.公司要以“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实科学发展观，牢固树立安全发展、科学发展、和谐发展的经营理念，始终把员工的根本利益作为我们一切工作的出发点和落脚点。

2.在公司内部管理上下功夫，加强政治及业务学习，提高管理水平，建立健全各项规章制度，强化责任机制，严格考核、兑现，提高公司经营管理人员的水平。

3.坚持不懈、始终如一的抓好安全生产水平，确保安全生产无事故。

4.加大成本控制力度，把投入的费用降到最低限度，力争获取最大的收益。

5.努力完成公司年度工作计划和上级下达的各项经营指标，为公司的经济腾飞努力工作。

**煤矿公司销售工作总结9**

面是最为艰难的一年，由于煤炭行业市场低迷，以及业主煤炭销售不畅、资金短缺加之扣除我公司的灰分较高，没有严格履行合同，并转嫁不属于我公司承担的注氮、灌浆、运输等费用。致使我公司经营成本居高不下，企业经营十分困难。井下工作由于受瓦斯、淋水、地质构造和顶板破碎等客观因素影响，造成我公司安全、生产、经营工作压力较大。面对压力，公司一方面坚持开源与节流并举，从科学管理入手，加强经营管理，压缩各项费用开支，积极降低生产成本;另一方面，与上级部门协调沟通，积极争取政策支持。

一年来，在集团公司和公司党政领导下，解放思想，更新观念，以成本管理为中心，以创新管理为动力，努力提高经济运行质量，较好地完成了集团公司20\_\_年度对我公司下达的各项经济技术指标。我作为公司分管经营副经理，在这一年里，按照职责分工，恪尽职守，努力工作。现就本年度，本人的思想、学习、工作、廉洁情况进行述职，请审议。

一、 坚持思想政治建设

今年，始终坚持以思想政治建设为中心，加强政治理论学习，努力提高理论修养，不断增强责任感和使命感，在思想上、政治上与集团公司党委保持高度的一致。首先坚持中心组学习和自学相结合的学习制度，努力提高政治理论水平。认真学习了党的“”会议精神，把学习会议精神同做好当前工作结合起来，把学习贯彻好“”与公司的奋斗目标结合起来;与当前精细化管理、安全生产、经营工作结合起来，认真理解掌握精神实质，使自身政治理论水平有了明显提高。其次是在实际工作中坚持民主集中制原则，增强全局观念。工作到位不越位，有权不越权，当好助手，服从全局，认真贯彻落实党委会、班子会形成的决议，从来不搞小动作，为人做事坦坦荡荡。

二、主要工作完成情况

本人自分管公司的经营管理工作以来，以高度的责任感和使命感，以极大的工作热情投入到该项工作中，通过完善管理制度、明确工作职责、规范业务流程、实行严肃考核，使公司的各项要求、会议精神得到深入贯彻落实，全面推进各项管理工作向前有序迈进，主要工作成果是：

1、全力抓好财务日常管理工作，资金实行预算管理，对每一项业务往来的发生，严格核算，审批把关，没有指标的钱一分也不能花，没有指标的钱花了也不报销。完全成本控制体系实施后，取得明显效果，全年材料费、电费、修理费等都均控制在计划指标内。

2、全面开展计划控制管理工作，计划项目全部实施，工程结算准确及时并严格执行《建设合同的管理》等办法，使工程计划、预算、合同、议标管理水平逐步规范化。

3、加强协调与沟通，实事求是的工作，营造良好地经营管理氛围。20\_\_年是我公司经营压力最大的一年，一是随着生产战场逐渐向深部延深，通风能力不足，“六大灾害”严重威胁安全，制约生产，瓦斯高，矿压大，致使投入高等制约因素愈加凸显，直接拉动采煤成本上升;二是增产幅度有限，摊低成本困难大;三是巷修量大以及煤层赋存条件差。也是我公司今年煤质最差，管理难度最大的一年。由于以上客观原因，造成集团公司下达我公司的计划与实际情况相差较大，为使集团公司了解真实情况，本人多次到集团公司反映我公司目前井下的客观情况与业主的实际困难，力求调整年初集团公司年初下达的计划。

**煤矿公司销售工作总结10**

一、学习提升

我在做保险销售的工作当中，明白想要做好工作是必须了解我们的产品，明确我们的目标人群，以及一些销售的技巧的，我做保险业务的时间不长，到现在为止也就是半年多一些的时间，可以说我上半年刚开始工作的时候是还有特别多不懂的地方的，虽然经过了一次培训，但是其实要学的方面还有很多，对于保险种类的学习也是我做销售必须要学的，不然也无法很好的去给客户做好介绍。

上半年公司也是开设了一些新的保险业务，对于我来说，这些是基本的学习，不然就无法和客户沟通了，在了解了保险之后，我也是多去了解销售的一些技巧，我明白我对这个行业，这个保险业务不是那么的熟悉，那么我就必须要多学，同时要用一些销售的技巧来补足，不然也是无法做好保险业务的。

二、工作收获

提升个人能力的同时，我也是努力的去工作，积极的完成我的销售任务，做保险的销售，有些时候会被人误认为是骗子，觉得我们是骗人的，其实这些也是由于很多人对于保险的不了解导致的，但真正懂得保险的，却是非常乐意我们的推荐，他们也是能从各种保险中找到合适自己的，然后购买，工作中很辛苦，但是每次我卖出一个保单，给客户带去安全感，我都觉得是值得的，再苦再累，但我做的是正确的事情，同时也是完成了销售的任务，我觉得特别的开心，同时在销售的过程中，我也是结识了各行各业不同的人，让我的见识更加宽广，也让我和客户的沟通能找到更多的话题，和客户做朋友，也更好的促进了我的销售工作。

三、工作不足

上半年的工作下来，我进步很大，但同时我也有一些不足还需要在下半年继续改进，有时候我业绩不好，我会比较急躁，或者和客户的成交如果迟迟不能下定，我也是感觉焦急，这些也是要慢慢的工作去改变的，不能急躁，作为销售，同样也是要有耐心，把业务给去做好，我也期盼着下半年的业务能做得更加的好。

**煤矿公司销售工作总结11**

一年来，我部门在总公司经济工作总体思想的指导下，能够做到为经济发展做好服务工作，为全公司煤炭供应工作把好质量关。全体员工在工作中时时不忘按原则办事，用制度制约行为，管理管好煤库的各项工作，并取得了一定的可喜成绩，但在工作中所产生的不足之处，也要引起我们的注意，为把明年的工作做的更好，现对今年的工作进行全面的总结。

>一、基础工作建设方面

为加强今年的煤炭采购、管理工作，我们在工作中做到明确分工，落实责任，搞好协作，从而有效的发挥了每个员工的积极性。

1、责任落实

首先我们对煤库全体员工进行岗位培训。制定了接车员、库管员、检斤员、取样员岗位职责。使煤库的每个员工清楚自己的岗位责任，根据各自的岗位职责各司其职。

2、制度落实

今年我们根据煤库的工作内容，建立健全了各项规章制度，真正做到“把住入口，管住出口”。并建立交接班记录制度，每次交接班时由交班人员认真填写当班时所发生的一切事情及处理过程与结果，并与接班人共同签字认可。

>二、经营管理工作

为确保xxxx年煤炭进场质量，我们在总公司的领导下对今年整个煤炭进场过程实行全过程控制。

1、煤炭到货前控制

在今年的煤炭仓储过程中，首先建立《煤炭供应商发货通知记录》，要求煤炭供应商发货后将发货时间、发货人、车皮号、车数，电话通知煤库，由煤库值班人员记录，并认真填写《煤炭供应商发货通知记录》。

2、我们在做好煤炭到货前控制的基础上加强了煤炭到货后控制工作。

（1）建立了《接车通知记录》，煤库工作人员在煤炭到货时，第一时间通知煤炭质管办、公司审计部、集团采样员、煤炭供应商、运输公司等有关部门与人员。

（2）建立了《煤炭取送样登记》，汇同煤炭质管办、公司审计部、集团采样员、煤炭供应商到达现场，共同根据规程取样，并认真填写《煤炭取送样登记》。从而使煤炭取样工作达到规范化，增加煤炭取样工作的公正性。

（3）建立了《煤炭到货记录》煤炭到达专用线后，煤库检斤员都能认真检验、抄写车号、并登记到《煤炭到货记录》上。

（4）质量控制

在质量控制过程中煤库全体接车人员都能做到“一看、二检、三烧洗、四监督、五筛选”既在煤炭到达专用线后煤库工作人员及取样员亲自上车厢查看煤炭在车皮中所占比例，检查煤炭质量，发现异常情况除正常取样外，采取多种检验方法，发现问题，单独堆放，及时请示领导进行处理。

（5）内业工作

根据煤炭实际到货情况及煤炭出库情况及时认真记帐、对帐，能及时准确为领导提供有关数据。并能将有关各项资料进行规类存档保管。

在今年的煤炭管理工作中，全体职工都表现出了勤奋工作，踏实肯干的工作作风。在完善管理工作落实制度的同时，也提高了自身素质。在技术练兵方面，组织了全体人员进行学习，对北四矿煤炭到线接车确认后，从煤炭在车上、开箱至卸完，进行整体的观察，对煤质有了初步的了解，结合对比化验结果得到了综合认识，其在以后的实际工作中起到了重要的作用，最终做到严把进口关。在保质上垛前提下，煤炭接收工作中煤炭的入库数量尤为重要，全体职工将煤炭下线流失问题当作工作态度来看。我部门全体职工分两班，无论刮风下雨做到了装卸队扫净煤炭关车厢，从不让一克煤从自己的手中流失。在实际工作中也涌现出许多好的同志，好的精神。如石运庆同志的父亲病重，由于当时为煤炭进高峰期，身在外地的他没有请过一天假，把工作认真圆满的完了，得到了总公司领导的好评。

在煤炭的出口问题上，也做到了分炉型按煤质出煤，按需出煤，严格检斤制度。这样才能做到计量准确，成本真实可靠。

目前截止到xxxx年11月7日煤炭入库量85,吨，煤炭的平均发热量4811卡/克，去年同期煤炭入库量为162,吨；截止xxxx年11月7日煤炭出库量吨，去年同期煤炭出库量为吨，与去年相比全公司节约耗煤3936吨。

今年，我部门在总公司领导的大力支持下，在全体煤管办职工的辛勤努力下，煤炭管理体制已经形成一定的模式，也达到了一定的效果。我相信在xxxx年里，在总公司领导的监管下，夯实基础，继续建立建全管理机制的同时，为全公司一线生产单位做好服务工作。一分耕耘一分收获，这就是我部门全体职工的工作本色。

**煤矿公司销售工作总结12**

\*\*\*\*年度工作总结

铁运公司

今年以来，铁运公司在集团公司党委的正确领导下；在主管领导的直接带领下；在^v^理论和“三个代表”重要思想指导下。部门人员认真贯彻党的基本路线、方针、政策，认真学习“科学发展观”的一系列论述和“焦裕禄精神”，认真执行集团公司的各项规章制度，紧紧围绕《\*\*\*\*年公司工作大纲》开展工作，使铁运工作能够顺利开展，基本达到产销平衡，圆满完成集团公司领导交给的各项工作任务。现将工作汇报如下：

一、学习方面

积极学习科学发展观精神，认真执行集团公司的各项规

二、具体工作

1、按照《\*\*\*\*年度工作大纲》的具体要求，今年1-11，共销售原煤 吨，其中末煤 万吨，粉煤吨，基本完成煤炭外运销售任务。各种费用严格控制，执行公司下达的分解分管指标管理。针对今年前半年煤炭市场疲软存煤较多，对此我们就想方设法，顶着压力，迎难而上。首先争取集团公司有关部门的支持，积极加强与新老用户联系，大搞优质服务，用真情打动用户；其次是采取有效措施，积极开拓煤炭市场，了解周边市场情况，征求用户意见，增大销售量。后半年市场发生变化，积极与地销公司搞好配合，力求达到用户满意；同时不断的了解煤炭市场行情，掌握市场动态，分析市场变化，给领导及时反馈信息，提出合理化建议。外部市场开发。在今年

4、5月份，煤炭市场发生一些

变化，市场需求下降，造成原煤库存加大，于此同时由于生产条件发生变化，煤质出现反复，这些问题给工作造成很大压力；对此我们积极走出去开发市场，对山东枣庄、菏泽等地区实施了走出去、请进来的办法，进行了市场开发。同时对电厂用户利用多方关系进行深入瓦解，确保了新用户的开发，同时执行一个地区，一个厂家一个价格的销售方式，一年来共开发二十多家新用户，为销售外运工作打下了坚实基础。

2、完善制度建设，加强纪律约束。销售工作是企业对

外窗口，没有规范的制度和措施，会直接影响企业形象。年初我们针对部门工种多，环节多，岗位分散等特点，对岗位责任制、铁运公司管理办法、管理细则及有关人员的分工情况做了进一步的修订和完善。建立有考勤制度、注销假制度、请报车制度、材料管理等，要求部门人员都能够严格遵守。还制定有关的奖罚制度。以制度约束人，让人人遵守制度，按照分工各负其责，搞好本职工作。同时加强材料使用的跟踪管理，杜绝材料消耗漏洞，把好计划关，促进了材料消耗规范有序，增强成本意识，严格材料消耗，努力实现节能降耗。

3、今年以来，我们对装车班工作高度重视，为保证煤

炭外运工作顺利进行，在集团公司领导和相关部门的大力支持下，更换了已使用30余年的装车牵引铁牛机械，安装了新的装车牵引系统，圆满完成了铁牛机房导向轮延伸平直等，改造后新系统牵引力大，双速运行，节省时间，增加称重车辆两节，逐步解决划线计量不准的弊端，为保证销售外运工作奠定了基础。

4、为确保铁运工作顺利开展，保证专线畅通。一年来，多次对道口、巡山人员进行组织学习，强化安全意识，并多次组织有关人员对专线细致考察，查找病害，做到心中有数；在汛期到来之前，组织人员对沿线进行了清障，保证汛期水渠畅通，在每场大雨过后，组织有关人员认真查看，清除隐

患。另外，我们分别在今年6月份和11月份对专线信号电缆和道口进行了更换及大修，在搞好本职工作的同时积极配合杜甫街道办搞好创建工作。一年来没有发生一起大小事故，为保证专线工作有条不紊的顺利进行奠定了基础。

5、积极深入一线，做好所包对职工的思想教育工作，经常参加所包队的安全生产例会，与职工同志们谈心，耐心倾听他们的真实想法，并进行耐心指导，解除他们的后顾之忧，使他们全身心的投入到安全生产中去，时刻提醒他们“安全第一，以人为本”的重要性。经常不断的下井体验一线职工的工作，并提出自己的合理化建议，为企业的安全生产做出自己应有的贡献。

三、总结经验，查找不足。

今年本部门能够圆满完成集团公司下达的各项工作任

务，是和集团公司党委的正确领导和本部门领导的工作作风，以及全体职工的努力分不开的。领导能够以身作则，迎难而上，强硬的工作作风为全体职工做了表率作用，全体职工工作作风端正，尽职尽责，严格遵守各项规章制度，把工

作放在第一位，为圆满完成各项任务打下了坚实基础。

虽然本部门在\*\*\*\*年取得了一定成绩，但回顾这一年来的工作还存在一些问题和不足，一是学习不够深入，重视程度不足。二是开拓意识不强、敬业精神不足。三是工作不细致、落实不到位。作风还不够扎实。四是思想认识不到位，有自我满足情绪。结合到实际工作中，主要表现在服务意识不强，开拓市场能力不够，调查市场不及时。

针对存在的问题，我们将在以后的学习和工作中，认真反思加以改进，时时开展自我批评，扎实做好每一项工作，提高自身综合素质。\*\*\*\*年本部门虽然取得了一定的成绩，但与集团公司的要求还有一定距离。在今后的工作中，我们要学习好的经验，吸取坏的教训，经常了解市场信息，与新老用户保持联系，本着“想用户所想，急用户所急”的原则大搞优质服务。同时搞好党风廉政建设，坚持原则，做到“公平、公开、公正”，以最大的热情服务好用户，创造良好的销售环境，树立企业良好形象，力争在新的一年里，为集团公司做更大的贡献。\*\*\*\*年12月4日篇二：20\_年煤矿销售工作总结 20\_年煤矿销售工作总结 xx年以来，在矿党政和销售部党政领导的正确领导下，以创先争优活动为契机，以“保争建当”为目标，以“整转严练”为整改方向，以“一争二带五竞赛”主题活动的总体要求，坚持以科学发展观为指导思想，紧紧围绕 “1301”奋斗目标开展工作，发展思路，抢抓机遇，锐意创新，奋力拼搏，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平。遵纪守法，努力工作，认真完成领导交办的各项工作任务，现将个人工作总结如下：

一、自觉学习党的精神，用先进政治思想武装自己的头脑

这一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上积极构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。热爱祖国，热爱中国^v^，热爱社会主义，拥护中国^v^的领导，拥护改革开放，坚信社会主义最终必然战胜资本主义，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、狠抓现场管理，超额完成全年销售任务

在销售工作中，认真学习生产经营相关业务知识，积极走访用户，与用户沟通，搞好路矿协作，取得了相互信任和理解，起到了桥梁和纽带作用，为我矿的经营管理工作打下了坚实基础，xx年针对煤炭市场行情，结合相关部门以运销处为主渠道，加强攻关，积极联系客户、催要车皮、快速合理装车、实现了路运、地销同步提高，较好地完成了销售任务，并且无一起商务纠纷。销售部全体干部职工克服困难，团结一心，奋力拼搏，在销售市场疲软，价格下滑的不利因素下，克服了种种困难，全年累计完成销量92万吨，超计划完成销量642吨，同比增加9174吨。煤炭综合售价：完成元/吨，超计划完成 元/吨，同比提高35元/吨。货款回收保持100%，较好地完成了集团公司和我矿下达的各项任务指标。xx年除配合党政领导做好日常工作外，积极主动的参与党政领导组织的各项活动，多次利用党员活动日、休息日和工余时间，组织党团员结合现场职工开展“党员奉献工程”工作，节能减排工作以及其他一些开创性的工作。做到了月月有活动，次次见效果。以下是我协助配合正职领导xx年以来做的一点点工作，向各级领导做如下汇报：

1、销售支部在1—12月份多次组织党团员利用活动日参加义务奉献活动，活动内容主要针对煤场环境卫生、建筑垃圾、地面浮煤、边角煤的彻底清理工作。通过大家的共同努力，几次彻底的清理，煤场环境卫生有了质的变化，累计清理各种垃圾700余吨，浮煤、边角煤500余吨，有效地治理了煤场环境卫生。设专人负责对煤场实行24小时洒水除尘，地面24小时保证湿润无尘。

2、在“雨季三防”工作上，销售支部提前准备、积极筹划、制定措施、明确了责任人、成立了“三防”领导小组，明确了“三防”突击小分队人员。七月中旬连续下雨期间，销售支部率领“三防”突击队紧急出动三次，对煤场煤堆危险地带进行紧急护救共码放草袋和编织袋900余个，有效地防止了原煤流失，并亲自带领现场职工冒雨疏通水沟和积水，以实际行动捍卫了我矿煤场的安全。

三、努力工作，按时完成工作任务 xx年以来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记党全心全意为人民服务的宗旨，努力实践“xxxx”重要思想，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，我努力做好服务工作，当好参谋助手：一是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。二是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。三是在接待来访群众的工作中，坚持按照工作要

求，热情接待来访群众、认真听取来访群众反映的问题，提出的要求、建议。同时，对群众要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好群众的思想工作，让群众相信组织。在同志们的关心、支持和帮助下，各项服务工作均取得了圆满完成任务的好成绩，得到领导和群众肯定。xx年一来，在矿党政和销售部党政领导的正确领导和指引下，思想观念进一步提高。特别是在大力开展“创先争优”活动和“整转严练”整风政纪活动以及开展“保争建当”主题宣教活动以来，通过进一步加强政治理论学习，反思自己的过失和不足之处，思想观念有了明显转变，细节意识、效率意识有了显著提高，运用先进理念、科学方法服务组织工作的自觉性得到提升。

为搞好我矿煤炭销售工作，抓好现场管理，我每天多次深入现场，及时掌握煤炭仓储情况，现场设备运行情况，及时掌握第一手资料，确保销售工作准确无误。在搞好销售现场基础管理工作的同时，积极搞好路矿合作，定期走访慰问铁路部门，确保路运畅通。在开发用户方面，我积极主动配合正职领导走访新老客户，开发新的煤炭销售市场，1—9月份计划累计销售704000吨，实际完成销量吨，超计划销售吨。其中电煤计划销售

130000万吨，实际完成215567吨，超计划销售85567吨，吨煤综合售价：平均计划444元/吨，实际完成465元/吨，超计划21元/吨。货款回收保持100%。较好的完成了上级领导交办的各项工作任务。

四、存在的问题及下阶段打算

存在的问题

虽然xx年的工作取得了一定的成绩，但仍存在一些不足之处，主要体现在以下三点：一是学习不够，对组织工作理论业务知识没有进行系统研究，掌握的不够准、不够深、不够透。二是宣传不够。只知道埋头工作，向上和向下的宣传力度不够。三是创新不够。思想僵化、认识陈旧，只知道按部就班，不能做到有所创新，工作中缺乏亮点和特色。

下段努力方向

1、加强学习。学无止境，书到用时方恨少，一个人的能力和水平是有限的，只有抓紧一切可利用的时间努力学习，才能胜任本职工作，否则，不进则退，终究要被事业所淘汰。要全面地学、深入地学、系统地学、聪明地学，做到勤学善思，孜孜不倦地学习政治理论、学习基本业务，认真落实“读书计划”，静下心来认认真真地读几本好书，广泛涉猎历史、哲学、文学、社会、经济等综合知识，不断拓宽知识领域，争做一个知识复合的“杂家”。

2、努力创新。只有坚持创新，我们的工作才能生生不息。要做创新的“生力军”，我们的差距还很大，但差距很大也意味着发展潜力很大、进步空间很大。“亡羊补牢，为时未晚”，要从即刻行动起来，认真落实个人创新计划，积极参与科内创新项目，以个人的不懈努力，在提高自身综合素质的同时，全力为部机关“增光添彩”。

回顾xx年以来的工作，虽然自己不遗余力，但由于能力有限，工作成绩与领导的要求还相差有一定距离。在将来的中我一定会扬长避短，改进缺点，全面做好自己的工作，认真完成领导交办的各项工作。篇三：煤炭销售工作总结

煤炭购销部工作汇报 7月7日供销分公司正式挂牌成立，煤炭购销部人员于8月初陆续到位，定员定编5人。为了完成渝能公司下达的目标任务，在公司领导的带领下，煤炭购销部全体人员群策群力，在8月份实现了煤炭购销工作零的突破，现对两个月来煤炭购销部的工作汇报如下：

一、经营思路及业绩

煤炭购销部刚刚成立，工作人员来自各个行业，对煤炭购销业务都不熟悉，加之没有客户资源，没有煤炭资源，在此情况下，经过多方考证和走访，最终形成了一个思路，就是利用我公司现金流进行煤炭购销工作，在南桐矿业公司的支持下，煤炭购销部积极寻找供煤单位，采取直供的方式（供货方自行负责煤炭的数量、质量），于8月13日实现了突破，既启动了煤炭购销业务，又直接锻炼了队伍，使工作人员初步了解了煤炭购销业务的流程。由于煤炭直供给南桐矿业公司，大大降低了我公司的资金风险。到9月9日为止，实现了原煤购销3255吨、精煤购销1319吨的购销业绩。

二、客户调研

没有调查就没有发言权，煤炭购销部首要的工作就是展开市场调研，了解供方市场，调查需方市场，两个月时间，我们走访了桐梓、大方、遵义、万盛各区县境内的部分煤炭生产、加工、贸易企业，以及遵义县境内的部分用户单位： 桐梓走访了徐矿集团的花秋一矿、二矿，渝能的官仓、吉源煤矿。

遵义走访了南江贸易公司、三才洗选厂、三辰贸易、拉法基水泥厂、遵义氧化

铝公司，鸭溪电厂等单位

三、合同管理

所有的煤炭购销业务均签订了煤炭买卖合同，严格按照合同的会签制度，层层审核，严格按照合同签署授权委托的内容与范围进行合同的签署。在合同的管理方面，专人负责，分类管理。

四、队伍与制度的建设

为尽快进入角色，适应煤炭的购销工作，除用传、帮、带的方式直接参与煤炭的购销工作，还不定期的组织大家进行理论培训。现正在制订系统的培训方案，要让煤炭购销部的每一位员工在最短的时间内从门外汉成为煤炭购销行业的熟练人才。

在制度建设方面，正在制订各工种岗位责任制并逐步完善煤炭销售管理办法、煤炭外购管理办法等内控制度。

五、存在的问题

1、煤难买

目前贵州地区的煤矿受整合这个大政策的影响，50%以上的煤矿停产整顿，产能大幅下降，加之贵州地区严重干旱，水电无法正常运行，所以矿井所产原煤主要用于完成电煤任务，不能外卖。尤其是近段时间，因为全国少数民族运动会在贵州召开，贵州省公安厅下文，在9月4日至9月21日期间停止炸药的供应，所有煤矿被迫停产，造成煤炭更加紧张。

在价格上，贵州各地加大征收煤炭出境调节基金的力度，间接促使煤炭价格上涨，增大采购成本，加大了贸易难度。现遵义县调节基金为150元/吨，毕节地区为250元/吨，桐梓县为80元/吨，地区不同，煤炭出境调节基金不相同。

2、煤难运

贵州省确保电煤的九大措施中，明确封关政策，动用各种手段，把持铁路、公路各个关口，严控煤炭外流。针对电煤任务，对政府各级领导启动问责制，加大处罚力度，更加大了煤炭的流通难度。据了解，途径遵义的煤炭，多数被以种种理由没收或强行送往电厂充电煤。

3、质难控

经过与多家煤炭用户单位接触，在《煤炭买卖合同》中都有煤质不达标被没收的条款，现在原煤比较紧俏，所有矿井均为先款后货，挖出什么煤就供应什么煤，煤质不稳定。由于我公司无配煤场地和人员，无法掌控质量。在运输过程中，换煤现象严重，基本形成流水线作业，在10来分钟之内，就能够完成整车煤的卸装流程，让人防不胜防。目前，我公司正处于建设过程中，部分设备未到位，如计量衡、煤质化验室等，造成了我公司在煤炭购销工作中无法计量，也无法掌握煤炭的准确质量。

但质量是煤炭购销中最关键部分，水分、硫份、热值的偏差将决定煤炭是否合格，煤质是肉眼无法分辨的，只能依靠设备来进行化验分析。

鉴于以上情况，建议在保证资金安全的前提下，逐步有序的开展煤炭购销业务。篇四：煤炭销售工作总结

煤炭销售工作总结

近三个月来，随着煤炭市场的回暖，亭南煤业的煤炭销售量也随之好转，进入了紧张而有序的运营机制。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在现在的社会中，也深刻指引和提示着我，要在进取工作的基础上，先找准思想方向，既要有着明确的意识感观和积极的工作态度，方能付诸于努力工作的实践之中，使之事半功倍，取得良好业绩。

回顾三个月以来的工作情况，扪心自问，坦言总结，在诸多方面存在不足。因此，更要强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法、技能与业务水平。

首先，在不足方面，从主观方面总结，缺乏经验，心有余而力不足。一直处于摸索一步走一步的状态，在很大程度上存在欠缺强力说服客户，打动其购买心理的技巧，各方面处于量的积累过程。

古语云：故不积跬步无以至千里，不积小流无以成江海。做销售前期是积累客户培养感情期，急于销售产品会适得其反，使客户感觉到我们真的是在卖产品，而不是帮助他们买产品，这样在心里技巧上已经输给了客户。所以没有量的积累很难实现质的飞跃。其次，从客观方面总结，大尺度的行业转变、适应角色的转换、钻研扎实的理论知识、客户从了解亭南煤业到认可亭南煤业都需要过程。销售不单是跑出来的，销售最重要的是要学会思考，针对产品的定位来寻找意向客户。

总之，在这三个月当中，通过与众多客户的沟通和交往，要能销售出去煤炭，必须做到以下几点：

1、没有最好的产品，只有最适合市场的产品。

这一点尤为重要，煤炭市场持续低靡，供过于求，通货膨胀，买方占领市场，客户不仅在煤质上有严格的要求而且在块型上有十分苛刻的条件，所以要打开销路，必须以最低的成本投资来打造最适合市场煤炭。

2、客户要的不是便宜，是感到自己占了便宜。

市场配置资源的基础性作用得不到充分发挥，有形的手参与过多，在这种形势下，煤炭的生产及销售没有完全由市场价格机制所引导，市场经济难以体现，所以因客户而异，针对不同的买主，适当放开优惠价，使客户感到自己占了便宜，进而开发更多的中小型客户。

3、不与客户争论价格，要与客户讨论价值。

始终遵循价格围绕价值上下波动这个价值规律的表现形式，透过亭煤的使用价值来充分体现亭煤的价值，在理论上克服客户的心理障碍，让客户彻底从心里上接受一分钱一分货的理念。通过价值的作用稳定并提升亭煤价格。

4、没有不对的客户，只有不到的服务。

干好销售，人品第一，思维第二，能力第三。在销售煤炭之前，应先把自己销售出去，因为在很大程度上，客户不

只买煤炭，他们更要买的是销售人员的做事态度和服务的精神。

5、买煤炭不重要，重要的是怎么卖

买方的市场，显然在价格方面一把尺子量到底根本适应不了当前的市场。

首先，在严把煤质的基础上，更要发展现有市场和稳抓一部分大型客户的需求量，以防产生垄断。

其次，搞好软实力即做好各项基础服务，提升心理战术，打动中型客户，占领中型客户的市场来牵制大型客户。

最后，适当调整价格策略，发展最有潜力的中小型客户，作为后续资源，逐步壮大中大型客户，是三种客户源内部相互制约，相互促进。

摸底同行业的生产模式和销售战略及渠道，取长补短，在特定的产业市场结构中，亭煤可以通过制定或选择适当的竞争战略来获得持久的竞争优势。避免流行战略——降价，这样既打到对方也损害自己，形成负面效应，进入恶性循环。

在这三月的实践中，根据对市场信息的采集和对各类客户的了解，总结如下竞争战略：

1、总成本领先战略。

提高技术含量，以最低的成本打造最适合市场要求的煤炭。

2、差异化战略。

针对不同的煤种，打造最适合市场的块型；根据不同的客户，创造不同的市场。

实例：有些客户要煤量大，但听到价格不优惠时便会从此杳无音信，相信他们有探价的可能，也不排除实际要煤的客户。

3、集中化战略。

主攻某个特定的客户群，某煤种系列的一个细分区段或某一个地区市场。

实例：我在与甘肃平凉、天水的中小型客户联系的过程中，他们说：“现在这两地的煤炭市场一直由华煤、宁夏王洼煤、内蒙煤占领着市场，你们的煤要在这里有销路，必须在价格上先压下去他们的价格，才能打开市场，市场打开了以后肯定是你们说了算”。他们说的也不无道理。

调整生产销售结构，形成属于亭南煤业的一条龙生产链。

加快推进传统产业转型升级，转变传统生产方式，调整传统产业结构，走由高投入、高消耗、高污染、低效益的粗放型经济向低投入、低消耗、低污染、高效益的集约型经济转变，即走由“三高一低”向“三低一高”转变之路”。实例：在与外地客户联系的过程中，他们听到运输方面亭南煤业无力顾及时便会戛然而止。这个问题也许是制约亭煤销量的另一个瓶颈。由于当下的现实条件，发展的进度，要解决属于亭南煤业一条龙式的生产链目前难以实现，但相信由此思路，朝此方向发展，走出一条属于亭煤的生产链将会指日可待。

**煤矿公司销售工作总结13**

20\_年全年工作总结

在销售工作中，认真学习生产经营相关业务知识，积极走访用户，与客户沟通，取得了相互信任和理解，起到了桥梁和纽带作用，为我矿的经营打下了坚实基础，20\_年针对煤炭市场行情，结合相关部门以运销为主，加强攻关，积极联系客户、快速合理装车、实现了路运、地销同步提高，较好地完成了销售任务，并且无一起商务纠纷。

销售科全体职工克服困难，团结一心，奋力拼搏，在销售市场疲软，价格下滑的不利因素下，克服了种种困难，（截止12月18日）累计完成销量吨，超计划完成销量吨，货款回收保持100%，销售任务完成全年计划的，其中6-2原煤销售吨，平均每吨价格423元。4-2原煤销售吨，平均每吨价格180元。煨燻煤销售吨，平均每吨价格21元。矸石煤销售吨，平均每吨价格165元。6-2底层原煤销售吨，平均每吨价格309元。场地6-2原煤销售吨，平均每吨价格375元。工程煤销售吨，平均每吨价格73元。4-2整体原煤销售吨，平均每吨价格365元。6-2水锈原煤销售吨，平均每吨价格421元。水锈煤销售吨，平均每吨100元。采空区矸石煤销售吨，平均每吨190元。巷道工程煤销售吨，平均每吨15元。边帮煤销售吨平均每吨355元。较好地完成了集团公司下达的销售任务。

20\_年全年工作中，我们始终坚持严格要求自己，勤奋努力，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，努力做好服务工作，当好参谋助手，认真收集各项信息资料，全面、准确。建立考勤制度、请销假制度、材料管理等，要求部门人员都能够严格遵守。还制定有关的奖罚制度。以制度约束人，让人人遵守制度，按照分工各负其责，搞好本职工作。

其次争取集团公司有关部门的支持，积极加强与新老客户联系，大搞优质服务，用真情打动客户；采取有效措施，积极开拓煤炭市场，了解周边市场情况，征求用户意见，争取在明年更好的完成销售任务。

20\_年12月19日

**煤矿公司销售工作总结14**

进入\_\_年以来，我矿广大干部职工认真贯彻落实集团公司和矿工作会议精神，紧紧围绕我矿“三百万、管理年、增效益、促发展”的奋斗目标，和我矿大经营、大管理格局的实现，通过强化内部管理，完善内控机制，严格落实责任、考核奖惩，进一步规范了经营管理秩序，使我矿\_\_年经营管理工作取得了预期效果，下面做以总结汇报。

一、\_\_年1-10月份经营指标完成情况： 1、\_\_年1—11月份商品煤质量实际完成：综合灰分，其中：外运煤灰分，入洗煤灰分：。 2、1-10月份全矿发出商品煤 万吨;其中：入洗煤万吨;外运万吨，平均售价元/吨，比去年同期价格提高58元/吨;已组煤销售165 万吨，价格上升50元/吨;地销万吨，价格比去年同期上升80元/吨。 3、今年1-10月份，我矿吨煤材料费消耗为： 元/吨。全年预计为： 47 元/吨。 4、\_\_年，我矿职工人均收入预计由17385元/人，提高到23128元/人，人均增加工资5743元，增幅达。 5、\_\_年预计实现回收价值850万，复用价值800万，实现修旧利废750万元。

二、\_\_年我矿所做的主要工作

(一)、完善制度建设，加强纪律约束，经营管理工作有章可循。 围绕集团公司和矿\_\_年工作会议精神，结合我矿实际情况，先后出台和完善了《材料费管理与考核办法》、《我矿煤质管理规定》、《我矿煤质管理风险抵押考核办法》《物资修旧利废和复用办法》、《关于加强劳动力管理的实施意见》、《关于加强办事员管理实施意见》、《我矿劳动力市场管理办法》、《关于工人技术大拿、技师、高级技师评聘考核办法》、《我矿职工奖惩工作规定》、《我矿副职干部工资发放考核规定》、《工资科内部控制制度》、《我矿内部承包管理办法》等管理规定和办法，规范了我矿的经营管理工作，提高了经济运行可控性、可操作性。

(二)、以煤质管理为中心，想尽一切办法，确保提质增收。 \_\_年1—11月份商品煤质量实际完成：综合灰分，其中：外运煤灰分，入洗煤灰分：。与去年同期相比，综合灰分降低个百分点，外运煤灰分上升个百分点，入洗煤灰分降低个百分点。\_\_年商品煤质量预计完成：综合灰分，其中外运煤灰分，入洗煤灰分。 \_\_年1—7月份入洗煤灰分均在23%以下，创3年来首次入洗煤质量连续数月优质。 \_\_年杜绝了商务纠纷和质量事故，创连续3年来我矿商务纠纷和质量事故均为零的记录。 \_\_年煤质方面所做的主要工作如下： 1、\_\_年初，我矿根据集团公司\_\_年工作会议精神的要求，建立、健全、完善了煤炭生产、运输加工、储装、质检和销售等环节的煤质管理体系。成立了煤质管理小组，建立了月煤质分析会制度。我矿以文件的形式下发并实施了《我矿煤质管理规定》和《我 矿煤质管理风险抵押考核办法》，其中《我矿煤质管理规定》是根据我矿煤层赋存条件和市场对煤炭产品质量的要求制定的切实可行有效的管理办法，今年8月份我矿又根据集团公司下发的“煤炭产品质量成本浮动考核办法”的有关规定，并结合第四季度井下的具体情况，又制订并实施了“我矿煤质管理补充规定”。这三个文件的实施，加大了奖罚力度，提高了全矿干部职工的质量意识和责任心，确保了煤质措施的落实。 2、立足源头，严把质量关

(1)、加强掘进和采煤工作面的现场毛煤管理，对不同采面、掘进巷道，坚决落实分掘、分采、分运措施，杜绝煤矸混出，以保证毛煤质量;同时，充分利用现有的井上、下所有煤仓及运输系统和己二排矸仓，对不同煤种和不同质量的煤实施分时、分运、分储、分装，确保按用户的要求装车发运;加强煤场管理，保证地销煤质量。

(2)、煤质管理人员分区、包头、包面、明确责任，重点头面专人负责，现场跟班，落实一头一面一措施。

(3)、坚持采、掘工作面定期采样化验，根据采样化验和检查结果及时调整煤质管理的重点并修改完善煤质管理专项措施，增强煤质管理的针对性和预见性，实现动态管理。

(4)、加强煤楼振动筛、螺旋筛的使用管理和煤楼系统的手选工作;充分利用快灰检测仪和矿洗煤厂的水洗、风洗作用，堵塞煤质管理漏洞，杜绝了商务纠纷和质量事故。

(三)、紧盯客户需求，优化产品结构，加强市场营销，实现了产销平衡。 1-10月份全矿发出商品煤 万吨;其中：入洗煤万吨;外运万吨，平均售价元/吨，比去年同期外运下降万吨，价格提高58元/吨;已组煤销售165 万吨，比去年同期多100吨，价格上升50元/吨;地销万吨，价格比去年同期上升80元/吨;实现了产销平衡。 今年运销工作所采取的主要措施： 1、今年集团公司统一销售后，运销站、销售科等相关部门团结协作，密切联系集团公司相关处室，加强攻关，多要车皮，保证了原煤外运和直达专列准点运行，满足了用户的需求，赢得了市场。 2、充分用足用好集团公司有关政策，做好田庄洗煤厂、焦化公司等单位的售前售后服务工作，大力加强了已组煤的销售。已组煤销售连创我矿历史新纪录。并且杜绝了质量纠纷，实现了产销平衡，为我矿利润增长做出了应有的贡献。其中元月份首创已组煤外运22万吨历史纪录，10月份有日装车255车的历史最高水平。 3、今年4、5月份，煤炭市场发生了一些变化，市场需求下降，造成原煤库存8万吨;与此同时，由于下半年生产条件变化，煤质出现了较大的反复，这些问题一度给给销售工作造成很大压力。对此我们想方设法，顶着压力，迎难而上。首先争取了集团公司有关部门的支持，积极加强与新、老客户的沟通与联系，大搞优质服务、用真情打动用户;其次是采取有效措施，实施分储分运，做好落地返装;再次是拓宽销售渠道，加强地销工作，使煤场及时“消肿”，为全年的销售工作奠定了扎实基础。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn