# 煤炭销售工作总结报告

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-01-12

*煤炭销售工作总结报告（7篇）你知道销售工作总结怎么写吗？总结以回顾思考的方式对自身以往实践做理性认识，找出事物本质和发展规律，取得经验，避免失误，以指导未来工作。今天的小编给大家分享了煤炭销售工作总结报告（7篇），希望能帮到你。煤炭销售工作...*

煤炭销售工作总结报告（7篇）

你知道销售工作总结怎么写吗？总结以回顾思考的方式对自身以往实践做理性认识，找出事物本质和发展规律，取得经验，避免失误，以指导未来工作。今天的小编给大家分享了煤炭销售工作总结报告（7篇），希望能帮到你。

**煤炭销售工作总结报告篇1**

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27.87%，其中：外运煤灰分31.46%，入洗煤灰分：25.56%。

2、1-10月份全矿发出商品煤275.1 万吨；其中：入洗煤152.3万吨；外运102.3万吨，平均售价246.15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21.5万吨，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：46.3 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33.03%。

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27.87%，其中：外运煤灰分31.46%，入洗煤灰分：25.56%。与去年同期相比，综合灰分降低0.71个百分点，外运煤灰分上升2.1个百分点，入洗煤灰分降低0.9个百分点。\_\_年商品煤质量预计完成：综合灰分28.38%，其中外运煤灰分31.85%，入洗煤灰分26.73%。 \_\_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275.1 万吨；其中：入洗煤152.3万吨；外运102.3万吨，平均售价246.15元/吨，比去年同期外运下降39.4万吨，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；地地销21.5万吨，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。

**煤炭销售工作总结报告篇2**

\_\_年运销工作安排：

1、各单位要紧密联系集团公司相关处室，加强攻关，及时了解信息，多要车皮，争取政策支持，全力保证外运煤催装发运，和直达专列的顺利完成。

2、切实做好已组煤的销售。已组煤是我矿的主要利润支撑点，这项工作做得如何，关系到全年利润计划能否实现，关系到我们能否顺利实现提质增收，关系到我们全矿各项经营指标能否实现，应该说责任十分重大。所以要求运销站、销售科要想方设法，在\_\_年工作的基础上，加大工作力度，积极寻求扩大销售渠道，力保产销平衡。这要做为一项硬任务，必须保质保量完成，不能打折扣。产销力争达到100％。我们必须照这个目标努力。

3、销售科、运销站要密切配合，积极联系铁运处、运销公司，加大攻关力度，继续坚持优质诚信的服务意识，做好我矿原有老客户、地销大户和直供户的工作，明年还要切实做好售前售后服务，保证不出现煤质纠纷。

\_\_年物资管理工作思路：

\_\_年我们将以完善机制为主题，降低成本为重点，以\"务实、创新、高效\"为宗旨，全面推行材料消耗目标管理，强化执行力；在完成矿和战线下达任务的同时，自我加压，寻找差距，力争实现计划管理、材料消耗、回收复用、修旧利废等项工作有新的突破。

1、加强计划采购，提高管理水平。针对现在项目多、各单位上报计划不够及时、以至材料需求临时计划偏高的状况，为了确保各单位物资供应，\_\_年我们将重点把计划管理放在首位，提高计划工作的严肃性、科学性，降低临时计划提高准确率。对特殊材料、加工周期较长的材料要提前以书面形式提给驻矿站督促其提前备料，确保特殊材料不影响矿生产进度。完善物资供应流程，灵活运用市场信息，库存信息，合理利用仓库，降低物资价格成本，控制库存储备，降低储备奖金占用；减少现场的物资管理环节，根据仓储时间、存货数量，提高供应效率，加快租赁物资周转率，达到降低物流成本的目的。对各单位用料过程实行动态管理，降低临时计划，提高准确率及供货及时性。

2、加大管理力度，提供物资信息服务。由于近来我矿材料消耗上升幅度较大，我们除按照计划及时供应外，还派人员深入生产一线，了解生产一线单位计划编制、材料消耗等全过程的第一手资料，超前制定材料供应方案；根据留矿物资和各单位库存情况，每月编制物质信息，并及时反馈至相关部门，并明确责任，落实到人，提高材料信息的准确性，为各单位提供可靠的物资信息服务和决策参考。成立信息反馈单制度，相关部门每月定期召开物资管理例会，发现问题，解决问题，并为相关部门和领导提供有效的第一手参考资料。

3、以生产一线满意为准绳，全面提升服务意识在新的一年中我们将继续完善各项服务承诺，注重物资管理人员的意识培养，树立用户为主的服务意识。为了更好的服务于生产，我中心今年将在去年基础上，继续实施配送制，这样不仅有利于提高效率，减少各用料单位的人力和物力的浪费，更重要的通过多跑勤送减少各单位的库存和材料浪费流失。

\_\_年劳动工资及人力资源方面工作：

1、要在\_\_年度深化工资分配制度改革，收入继续向苦、脏、累、险和技术含量高的岗位倾斜及深化劳动用工制度改革，整合人力资源的基础上，进一步加强人力资源管理，合理进行人力资源配置，精减分流富余人员，提高劳动生产率，并进一步深化工资制度改革，强化工资分配，实现由岗效工资制向绩效工资制的过渡。

2、要认真配合集团公司在我矿进行的\"定员、定额\"工作，协助公司制订出适应现代企业生产需要的集团公司现行的\"劳动定额定员标准\"，并在此基础上，结合我矿生产布局的调整及机电设备的变更情况，按照\"一线满员精干，井下辅助定岗定员，机关科室定岗定编，地面模拟市场动行\"的原则，进行我矿\"双定\"工作，合理调整我矿劳动组织，优化我矿人力资源配置，并建立我矿内部劳动力市场，安置精减分流人员，形成干部能上能下、工人能进能出的用人机制，走出一条减人提效之路，从而使我矿快速迈进高突条件下的高产高效现代化矿井行列。

3、深化工资制度改革，修订完善工资分配办法，实现由岗位效益工资制向绩效工资制的过渡，稳步提高职工人均工资收入。\_\_年度，在集团公司工资制度改革的基础上，我们要进一步深化我矿工资分配制度改革，本着效率优先，公平合理的原则，遵循职工收入稳步提高的道路，在\_\_年基础上，争取\_\_年人均增加工资20\_\_元以上。在工资分配中，我们要引入opm全方位精细化管理，加大对基层单位及个人的量化考核力度，进一步合理工资分配，使职工个人收入切实与安全、工程质量、效益充分结合，使人本安全、本质安全的理念深入人心，实现由岗效工资制向绩效工资制的过渡。另外，还要进一步完善单项承包单位内部工资分配办法，规范各种有资假期工资支付，加快后勤服务社会化进程，提高我矿经济效益。

4、建立技师、高级技师、工人技术大拿评聘制度，以充分发挥高技术工人的作用，形成崇尚技术的氛围。

5、进一步加强外来工和多经三产人员管理，使我矿外来工管理规范化、制度化、合理化，多经三产人员真正纳入大矿劳动用工管理，杜绝私招乱雇和冒名顶替现象。总结：建章立制是经营管理的关键所在。\_\_年是我矿的管理年、制度年、流程再造年。\_\_年又是我矿提出大经营大管理格局理念后的第一年。在经营管理方面进行了一系列的改革，制定和完善了内控体系等一系列规章制度，成功地完成了由旧的经营管理模式过渡到新的经营管理模式。各单位、各工种业务范围、岗位职责明确了，制度严明了，执行力、监督力加强了，各项工作逐步走上了正规化、程序化、科学化的轨道。

总之，在\_\_年我们在矿集团公司指导下，在矿两委的正确领导下，广大干部职工齐心协力，尽管取得了一些成绩，但还存在着一定的差距。我们要加紧制定整改措施。同时，我们新的一年提出了更高的目标。我们将紧紧围绕\_\_年矿上总体目标，努力拼搏，扎实工作，开创我矿经营管理工作新局面，为我矿煤炭事业发展再做新贡献。

**煤炭销售工作总结报告篇3**

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\_\_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\_\_年11月7日煤炭入库量85,521.55吨，煤炭的平均发热量4811卡/克，去年同期煤炭入库量为162,344.85吨；截止\_\_年11月7日煤炭出库量12226.5吨，去年同期煤炭出库量为16152.5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\_\_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。

**煤炭销售工作总结报告篇4**

经济和信息化局在\_\_县委、县政府的领导下，在省、市行业主管部门的指导下，通过全县煤炭战线广大干部职工的共同努力，全面完成煤炭行业管理各项工作任务。现将一年来的工作总结于下：

一、20\_\_年煤炭行业管理工作开展情况

(一)认真履行了煤炭生产许可证监管职能

煤炭生产许可证监管工作是煤炭行业管理的主要工作，今年主要抓了3个方面的工作。

1、做好了生产许可证日常监管工作。全县现有煤矿18户，其中在建矿16户，生产矿井2户，对生产矿井按照煤炭生产许可证管理办法进行监管，严禁超层越界，乱采滥挖，对在建煤矿严格按照《建设工程管理办法》，每月定期审查企业交换图以及采用现场检查的方式督查在建矿施工进度和施工质量，有效防止了煤矿企业边建设边生产的违法生产行为。

2、定期开展了煤炭生产许可证年检工作。生产许可证年检工作是煤矿生产许可证监管的主要工作。按照省市行业主管部门的安排布置，制定年检的标准逐矿评分的办法对煤炭生产许可证进行年检，并取得了省市煤矿煤炭生产许可证年检现场抽查，一次性全面合格的好成绩。

(二)强化职工全员培训

今年煤矿的全员培训工作，采取由县局牵头并监督培训，由有培训资质的\_\_县煤矿职工安全培训中心，采取到矿集中和分片区培训方式，引导企业进行培训，今年开工煤矿14户共培训人员1200多人次。

(三)加强行业日常管理

1、对全县煤矿企业定期召开生产安全例会12次，分析和解决生产、建设过程中存在的问题，采取点对点，一矿一策的措施，专人跟踪解决问题。

2、及时传达落实上级文件精神，转发、印刷日常监管文件28个共620余份，制定完善了煤矿“三量”考核制度、交换图纸定期审查制度、“以风定产”公示制度、采掘工作面审批制度等煤矿行业管理四项制度。

3、狠抓煤矿建设工程的管理。对建设工程项目，我局严格实行了每周一次巡查和定期对工程进度验收的工作制度，变突击检查为全程跟踪指导服务，采取指导服务与检查相结合，全年下矿检查和指导服务740余人次，有效解决了企业生产建设过程中的技术难和政策不明的问题。

(四)扎实开展了煤矿整顿关闭工作

全县资源整合工作自20\_\_年贯彻实施以来，工作进展顺利，现已全面进入资源整合建设阶段。截止目前，已关闭矿井无一例死灰复燃，非法生产。

二、煤炭行业存在的问题

20\_\_年度，\_\_县煤炭行业管理工作曾然取得了一些成绩，但也还存在一些问题，主要表现在以下几个方面：

1、煤矿技术管理力量薄弱。煤矿技术管理力量薄弱主要表现在专业技术人员配备不齐，在岗管理人员技术素质偏低。

2、煤矿技术力量严重缺乏。据统计，全县现有18户煤矿企业的技术负责人中，能完全胜任的不足10家，有相当一部分煤矿配备的是土工程师，没有技术职称，很难胜任煤矿日常生产、技术管理工作。

3、煤矿职工年龄偏大。煤矿井下工人几乎95%是农民工，存在年龄偏大、文化水平偏低等问题，虽然通过了一些安全培训，但是安全意识、操作技能仍然偏低。

4、煤矿基础管理工作十分薄弱。煤矿常用的矿图填绘、制度建设、现场管理等基础管理工作还很不完善。

三、20\_\_年的工作打算

1、抓好煤矿安全生产管理班子建设。煤矿必须设立矿长办公室、副矿长办公室、安全办公室、生产技术办公室，并配齐相应的、具备管理能力和工作经验的管理人员，在工作岗位上。

2、抓好煤矿制度建设和完善监管机制。煤矿必须严格按照《煤矿安全规程》和安全生产实际制定完善的规章制度，印刷成册，发放到每一位职工，做到人手一册。同时，要建立起完善监管机制，确保规章制度执行到位。

3、逐步完善矿图。20\_\_年在全县骨干煤矿中推行完善矿图并在矿部悬挂。凡9万吨/年及以上无需技改的生产矿井必须严格按照《煤矿安全规程》要求完善11种矿图和“三条线”安装图，在矿部悬挂，采掘交换图实行每季度交换。资源整合煤矿和独立扩能煤矿在建设期间完善，竣工验收时一并验收。

4、完善采掘作业规程“三图一表”。采煤作业规程必须绘制“支柱布置图”、“炮眼部署图”、“避灾路线图”、“作业循环图表”、“工作面技术参数指标表”等，在采煤工作面下出口附近悬挂。掘进工作面作业规程必须绘制“巷道断面图”、“炮眼布置图”、“避灾路线图”、“作业循环图表”、“掘进工作面技术参数指标表”等，在掘进工作面附近悬挂。

5、抓好“三条线”建设工作。“三条线”建设工作重点放在符合产业政策煤矿。对于资源整合煤矿和独立扩能煤矿在项目设计中一并设计，和主体工程一并建设、验收和投入使用。

6、做好“三推行”工作。“三推行”工作的重点在推行壁式采煤方法和支护改革，该项工作工作量大，煤矿投入多，要做到早安排，率先在一批骨干矿井中推行，力争20\_\_年完成符合产业政策的9万吨/年及以上煤矿的“三推行”工作。

7、做好煤炭资源整合技改工作，对技改矿井进度和工程质量实施月现场验收考核，督促企业按期按质竣工;做好信息统计工作。

**煤炭销售工作总结报告篇5**

一、一年来的主要工作

截止20\_\_年12月底，全年外运煤炭\_\_万吨，同比减少\_\_万吨；上站煤\_\_万吨，同比\_\_万吨；实现销售收入\_\_万元；实现利润\_\_万元，上缴国家税金\_\_万元，职工年均收入\_\_元。

企业管理是永恒的主题，也是企业永无止境的目标。一年来，我站把管理的重点放在装车管理、上站煤管理和人力资源管理等几方面。

首先是在上站煤管理上，在煤源缺乏，煤炭价格居高不下等诸多不利情况下，积极与煤矿协调关系，逐步完善上站煤管理办法。坚持严把煤源关、拉运上站关、票据审核关，并定期或不定期委派专人到煤矿，对所有上站车辆从源头上进行管理，既保证了煤炭的发运质量，又保证了上站煤的数量。 中国教育 第三是逐步实行目标成本管理，把目标成本管理同站内生产实际紧密联系在一起，结合各组实际核定油料、装车加固材料、车辆维修保养费用等的消耗，工资和定额，进行目标控制，充分调动了生产系统职工的工作热情，确保职工收入，又使生产成本能得到有效控制。第四在人力资源上做到优化配置，我们推行定岗、定责、定薪的岗位责任工资制，对不能胜任本职工作的坚决进行了调整，真正做到凭技术、凭能力、凭责任心吃饭，按实绩、按贡献取酬。第五，在管理理念上，充分认识制度多，落实不扎实加强制度执行力度和考核力度。

二、抓安全促生产，构建文明煤站

安全是每个企业的生命线，我们把安全工作列入了全站工作的重中之重，强化安全管理成为我站的头等大事。为此，多年来我们十分重视安全工作，并把安全工作做到常抓不懈，持之以恒，把安全第一的思想真正落实到具体工作实践中。

首先，安全意识进一步强化。无论从领导层还是班组、科室，在任何场合，任何会上首先讲的是安全，布置的第一件工作是安全。注重培植职工对安全的自愿、自需、自求意识，使职工将其本能的安全需求融入生产实际操作之中，从而做到自我警示、自我防范、自我约束。

其次是完善和健全各项安全机制。安全工作思想是基础，制度是保障。在装车上，严格要求职工按装车作业标准进行装车，做到向安全管理“无为而治”的目标坚定迈进。在煤炭看管上，加大看管力度，坚持两班轮流倒、昼夜巡逻，责任到组，并积极与附近村委协调解决，发挥村委会的作用，遏制了煤炭的丢失现象。

**煤炭销售工作总结报告篇6**

时光匆匆而逝，不知不觉中在煤炭工作岗位上又度过了一年，20\_\_已经来了，又是新的一年，新的开始，新的起点。一切都是崭新的，唯独那20\_\_已成过去，逝去的只是时间，留下的却是财富。在过去的一年里，我学到了丰富的煤炭行业知识，收获了大量宝贵的社会经验，它是我人生历程中一个很重要的转折点。现将20\_\_年度个人工作情况分成以下几个方面进行总结：

一、工作情况

过去一年我主要负责焦作片区的煤炭采购工作，20\_\_年我公司与对方共签订了72600吨洗中块，实际年发运量为27335吨（共计425车，35.4车/月），合同计划兑现率为37.65%，据矿务局数据统计：去年四大互保厂家（江苏晋煤恒盛、淮安华尔润、河南骏化、山东中化平原）计划兑现率均超100%，其它重点厂家合同兑现率维持在50%左右。按工作流程认真地完成驻办点工作台账，对焦作每月发运情况、汇款记录、价格变化信息、发票入账明细，账户往来核对等情况都做了完整的数据统计，对其它重点厂家及中间商的信息资料进行了搜集整理。六月份公司生产大检修，块煤使用比例下调，焦作块煤价格居高不下甚至出现市场倒挂现象，同时焦作块造气效果一直不理想，导致生产消耗偏高，使得下半年从焦作矿务局的采购量大幅下降。发运期间，我及时跟踪好同行生产动态，对煤炭和下游化工产品进行系统全面的了解，对后期市场进行有效分析并加以预测，虽然出现过几次偏差，但这并不妨碍我对块煤市场走势的把握。不断地尝试，才能离成功更近。

在各项工作顺利开展的同时，我也认识到自己还有很多不足之处：

（1）、对于领导交办的任务，处事不够干练，面对问题过于急躁，想问题不够全面深刻，工作不够谨慎周密；

（2）、有时处理问题思路不够清晰，使得工作开展起来比较被动，在工作开展过程中缺少开拓创新，协调能力也有待加强。

二、工作心得体会

渠道的重要性：在当今这个年代，尤其是煤炭化工行业，我觉得一个相对稳定的采购渠道对一个化工用户来说特别的重要，毕竟现在发展趋势是煤炭行业长期占据主导地位，矿务局新进用户的门槛越来越高，它们的客户构架比较稳定。通过过去几年的工作实践，我发现煤炭旺季的时候港口市场上基本不存在价格方面的优势且货相对较少；与此同时，在企业用煤紧张时矿务局会提供有效的帮助，如适当增加发运量、优先安排铁路车皮、用承兑替代现汇等等。也许某个时段市场上煤炭价格有优势，但其煤炭质量、供货商的诚信及稳定性等因素都需要认真的考虑。发运过程中，我觉得要坚定不移地与矿务局建立良好合作关系，虽然焦作矿务局20\_\_年被永城兼并重组后坚持走市场化营销道路，煤炭价格优势一步步被缩小，但其煤炭质量相对较好且稳定，发运方面车皮占有优势，信息采集渠道广泛，煤炭紧张时能够得到有效补充。实际采购工作中，我们要稳定现有发运量，享受重点厂家的待遇，不断加强双方的沟通与协调，最终达成双赢。

价格的敏感性：对于企业来说，千方百计的追求经济效益是首要目标，其中重要的一个环节就是降低成本，在我看来，如果能够有效控制好煤炭的采购成本，将会为公司节省一笔很大的开支。在实际采购过程中不仅要考虑到价格因素，还要了解供应链各个环节的操作，搞清楚采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。不管是哪个环节，只要能降低成本的，我们都应该列为重点对象，认真的去研究，与此同时要格外注重沟通技巧和谈判策略，有时候同样一句话用不同的方式表达出来，也许会产生意想不到的效果。此外，对于价格影响因素要有敏锐的嗅觉，能够及时的做好预警及防范措施。记得平时领导经常嘱咐我们，多尝试去预测后市的煤炭发展走势，即使预测错了也没关系，关键是自己要懂得去思考，学着如何去分析，如何去把握，意在培养敏锐的市场洞察力。

三、明年工作计划

首先要以最好的精神面貌迎接20\_\_，端正工作态度，满怀工作热情，上下团结一心，积极的投身到工作中去；努力做好自已的本职工作，以身作则，同时不断去开拓煤炭销售渠道，尤其是苏南片区无烟块煤的销售市场，争取为公司创造一定的经济效益；维护好与矿务局的长期合作关系，不断加强双方的沟通与协调，稳定块煤采购渠道，降低采购成本。在新的一年里充满了机遇，充满了挑战，我坚信只要自己肯努力，不断进取，用心去思考，脚踏实地去工作，20\_\_终究会是硕果累累的一年！

**煤炭销售工作总结报告篇7**

在这近一年中，我对煤炭行业及行业客户有了更深的了解。为了能更好的做好销售工作，也为了能在四季度里更好的完成公司所分配的任务，综合自身情况，我的反思如下：

一、自身能力不足

初期在接触煤炭销售时，对煤炭知识的缺乏，导致业务实际开展缓慢，让我意识到“打铁还需自身硬”，督促我要在学习中工作，工作中学习，提升自己。

二、销售意识的不足

因为原先未专业从事过销售工作的经验，此方面应算是弱项。另一方面前期给自己定的目标过高，刚一开始就觉得压力很大，每一天都是鼓足勇气、充满希望出去的，每天都是精神低落回来的。加上自己又急于表现，反而事与愿违，没有达到预期效果。一段时间下来，难免沮丧。直到现在为止，我还认为自己不算是一名真正的销售。首先对业务员最基本的定位，我认为是有独立开拓客户的能力，可是这段时间下来，我客户资源还是没有达到我预期，为此我没少郁闷。于是我自己搜集了一些销售资料，比如：关于与客户的沟通技巧就包含与客户说话办事的尺度，谈判技巧，如何给客户一个好印象，如何打开一个僵局，还有销售员的成功案例、新业务员如何开拓新客户、销售中的一些策略等等。

三、前怕狼后怕虎的思想

在销售工作中也有急功近利的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、多请教他人，尽快提高自己的销售技能。

四、谈判技巧较弱

在前期调研市场，走访客户总是遇到谈话瓶颈，主要原因还是销售思路及知识的匮乏。

五、执行力不足

就拿这次经手的供国投电厂业务，9月12日询价中标1000吨后，上游煤价突然连续上浮，导致与国投价格瞬间倒挂，再加上电厂道路修缮，导致9月30日合同期限到期都未解决，后经过与电厂沟通，终于同意办理合同延期，时间为10月15日，恰逢双节且环保错峰，到了10月10日，又逢下雨，导致客户场地湿滑，根本无法进车，截至10月15日最后一天供货时间，经过与客户的共同努力，在15日中午开始边配货，边装车，期间又遇到配煤机因煤水分过大，导致憋堵，与客户一起清理机器大约2小时，下午4点，电厂的车陆续到位55辆，就这样一配煤机二个铲车在连续7个小时的不停奋战，完成了1000吨的发运量。

由这个业务可知，确实缺少了市场的研判，业务各项流程的前置化薄弱，我在业务上的执行力不到位。

六、第四季度工作展望

公司在发展过程中，一直是保持着稳步前，不断摸索，不断寻找新出路，制定新规划的发展路线，我认为要成为一名合格的煤炭物流员工，首先要调整自己的理念，和煤炭物流公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到煤炭物流公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司领导统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，一定要凭自己的能力开拓出更多新客户及业务。

第三，意识上：无论在销售还是产品知识的学习上，摒弃不好的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处；

第四，业务上：抓住各单位的关键客户和内线客户，了解客户的资料，挖掘客户需求，搞好客户关系，拓展外部业务。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！