# 煤炭工作总结领导发言(6篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-27

*煤炭工作总结煤炭工作总结领导发言一1、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，...*

**煤炭工作总结煤炭工作总结领导发言一**

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xx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。

xx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，xx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。

1、要在xx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。xx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xx年基础上，争取xx年人均增加工资20xx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。xx年是我矿的管理年、制度年、流程再造年。xx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xx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xx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。

**煤炭工作总结煤炭工作总结领导发言二**

时光飞逝，转眼我到部里工作的时间已有半年，古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即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。

回顾这半年来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时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，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还存在有一定程度的经验不足以及较为粗心的缺点。

作为煤电公司的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁，为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来促使顾客与我们达成合作关系，激发起客户的合作欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化自身的业务能力，在专业的销售技巧方面要多学习多总结。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的介绍，体贴的服务去征服和打动客户的心。力争在市场上程度得到客户们的认同。树立起我们煤电公司运销部工作人员的优质精神风貌，更树立起我们公司的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉煤炭的发热量、硫分、水分、灰分等重要指标，做到烂熟于心。学会面对不同的客户，采用不同的沟通协作技巧。力争让每一位客户都能在与我们的合作过程中留下良好印象，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这半年的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力!

时光飞逝，转眼我到部里工作的时间已有半年，古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即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。

**煤炭工作总结煤炭工作总结领导发言三**

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。

铝公司，鸭溪电厂等单位

万盛走访了南桐矿业、新博洗选厂、长源煤业、振兴煤业、瑞豪贸易公司从走访中我们了解到，现鸭溪电厂库存在5万吨左右，该厂每天正常耗煤量约120\_吨左右，进煤量每天为9000吨左右，日耗库存3000吨，在此情况下，电厂已经停运2台30万千瓦的机组。遵义氧化铝厂全年用煤量约为70万吨，每天耗煤约20xx吨左右。

现给我公司供货的单位中：长源煤业库存在4000吨左右，瑞豪贸易公司库存在20xx多吨，新博洗选厂日产200多吨精煤。

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。

**煤炭工作总结煤炭工作总结领导发言四**

时光飞逝，转眼我到部里工作的时间已有半年，古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即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。

回顾这半年来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时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，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还存在有一定程度的经验不足以及较为粗心的缺点。

作为煤电公司的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁，为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来促使顾客与我们达成合作关系，激发起客户的合作欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化自身的业务能力，在专业的销售技巧方面要多学习多总结。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的介绍，体贴的服务去征服和打动客户的心。力争在市场上最大程度得到客户们的认同。树立起我们煤电公司运销部工作人员的优质精神风貌，更树立起我们公司的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉煤炭的发热量、硫分、水分、灰分等重要指标，做到烂熟于心。学会面对不同的客户，采用不同的沟通协作技巧。力争让每一位客户都能在与我们的合作过程中留下良好印象，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这半年的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力!

时光飞逝，转眼我到部里工作的时间已有半年，古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在今天的社会工作中，也深刻的指引和提示着我们。要在进取工作的基础上，先找准思想方向，即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。

回顾这半年来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时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，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还存在有一定程度的经验不足以及较为粗心的缺点。

作为煤电公司的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁，为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来促使顾客与我们达成合作关系，激发起客户的合作欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化自身的业务能力，在专业的销售技巧方面要多学习多总结。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的介绍，体贴的服务去征服和打动客户的心。力争在市场上最大程度得到客户们的认同。树立起我们煤电公司运销部工作人员的优质精神风貌，更树立起我们公司的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉煤炭的发热量、硫分、水分、灰分等重要指标，做到烂熟于心。学会面对不同的客户，采用不同的沟通协作技巧。力争让每一位客户都能在与我们的合作过程中留下良好印象，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这半年的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力!

**煤炭工作总结煤炭工作总结领导发言五**

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。

是要学会思考，针对产品的定位来寻找意向客户。

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。

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。

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。

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。

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。

提高技术含量，以最低的成本打造最适合市场要求的煤炭。

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。

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。

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。

为了节省成本，现在的煤炭销售商多数愿意与生产商建立直接的商业关系，利用好这一点，做好零渠道（亭南煤业——消费者）的各项服务，提高亭煤企业效率。

充分利用信息化带动工业化，互联网时代的到来，颠覆着传统销售模式，间接销售威力巨大，利用互联网，打出亭煤在各大搜索引擎上的曝光率，让全国各地的客户知道亭南煤业，坚信是梧桐慢慢的会招来金凤凰，打造出属于亭南煤业的品牌。

以上是我在这三个月销售工作中的亲身实践和切实的体会得出的一点点微薄的观点及全部的工作总结。

**煤炭工作总结煤炭工作总结领导发言六**

我公司重点用户主要集中在铜冶地区的焦化厂、洗煤厂，由于市场低迷，洗煤厂都处于停产放假状态，而焦化厂则处于限产、保炉、库存大、资金回笼慢、后续资金不足等现状。面对种种被动局面，我部克服重重阻力，迎难而上，今年1-6月份共计销售煤炭x吨，其中沫煤x吨，块煤x吨，产销平衡不亏吨，圆满完成了今年上半年的销售任务指标。

面对瞬息万变的煤炭市场，充分掌握用户和周边竞争对手的生产、销售、库存、价格等各项指标信息情况，更显得尤为重要，我部采取“走出去”的调研方式，做到了知己知彼，准确掌握了我公司煤炭价格的市场定位，并科学合理地把握了价格调整的时间差，实现了我公司的效益化。

质量是企业生存的命脉，尤其是现在煤炭购销由卖方市场转向买方市场，那种“萝卜快了不洗泥”的时代已经过去，如果质量都无法保证，那我们企业的前途和命运也无法保证。近期原煤中含矸率高且煤质较湿、杂物多。销售部结合煤质科，一方面从井下源头抓起，杜绝劣质煤进入煤仓;另一方面，组织销售全体员工和两辆铲车参与拣矸，紧密配合、分批筛拣、分步实施，保证了原煤质量，本着对用户负责任的原则，坚持“以诚立业，以信铸魂”的管理理念，不掺杂，不使假，不急功，不近利，用优质的煤炭赢得了市场和用户的认可。

面对当前日趋低迷的煤炭市场，以及竞争对手的各种优势，下一部计划为：

1、密切关注国内各省市的煤炭价格变化，掌握大背景下的煤炭市场走向，为我公司的煤炭价格在市场中准确定位，实现效益化提供决策依据。

2、积极收集客户信息，包括采购数量变化、采购渠道变化、煤炭库存变化、煤炭消耗情况等等。

3、坚持“以质取胜”，进一步加强煤质管理，重视煤质的变化，对于客户提出的煤质要求要及时反馈解决，进行必要的二次加工，以优质的煤炭，增强我公司市场竞争力。

4、“走出去”开展市场调研，了解主要竞争对手及周边煤炭市场动态等，掌握他们的生产、销售、库存、价格等各项指标信息情况。

5、增强危机意识，着眼长远，积极巩固老用户，开辟拓展新用户或者潜在用户，做到未雨绸缪。

6、转变以往的工作方式、方法和作风，加强对销售员工业务素质的培训，打造一支素质过硬、作风顽强、敢打敢拼的销售队伍。

7、提升服务质量。坚持“市场导向 客户至上”的营销理念，认真对待和改进用户提出的意见和建议，倡导微笑服务。严格按照规定安排装车、计量、开票，保证销售秩序、保证公平计量;销售现场管理人员及时排查销售环节的不足，积极改进。

下半年销售工作任务将十分艰巨，我们要切实增强责任感和使命感，凝心聚力，真抓实干，变压力为动力，化挑战为机遇，为圆满完成全年销售工作任务而努力!

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！