# 煤炭营销工作会议讲话稿【三篇】

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2025-04-15

*演讲是演讲者在特定场合发表的演讲蓝图&rdquo，也称为演讲。 以下是为大家整理的关于煤炭营销工作会议讲话稿的文章3篇 ,欢迎品鉴！第一篇: 煤炭营销工作会议讲话稿　　尊敬的公司领导、尊敬的各职能部门的领导、尊敬的各位战斗在市场销售一线和后...*

演讲是演讲者在特定场合发表的演讲蓝图&rdquo，也称为演讲。 以下是为大家整理的关于煤炭营销工作会议讲话稿的文章3篇 ,欢迎品鉴！

**第一篇: 煤炭营销工作会议讲话稿**

　　尊敬的公司领导、尊敬的各职能部门的领导、尊敬的各位战斗在市场销售一线和后勤协作岗位的领导和同志们：

　　大家好!

　　对公司而言创造了历史最辉煌成就的20xx年静静地过去了，充满挑战和希望的20xx年已经开始。今天，我们在这里组织召开公司20xx年销售动员大会，是因为我们要放下过去的成绩，凝心聚力，重新开始又一个对公司发展富有光辉意义的新的一年。

　　20xx年公司经营方针和目标已经下达，公司精心组织传统产品营销策略、大力打造新产业的可持续发展战略，已经从各个渠道传递到全体员工，为公司发展明确了方向，为员工和公司共同发展提供了内在动力，形成了生机勃勃的工作氛围。对作为经营龙头的销售工作，各单位主管领导已经做好了精心的布置，销售人员们也已经开始摩拳擦掌，公司销售运营活动已经按计划顺利展开。

　　在这里，我将就市场部对公司市场销售活动的宏观管理工作计划向大家做出汇报：

　　>一、营销管理工作

　　管理是我们今年的基础工作：

　　我们将在去年工作的基础上，进一步加强销售活动的宏观管理，这些管理涉及合同管理、价格管理、客户信用及应收货款回收管理、人员行为规范管理、库房管理、驻外办事处管理、与顾客有关的过程程序管理等。20xx年我们建立、健全了与销售工作有关的制度和规定，但是，因为个别单位制度意识淡漠、学习培训跟不上、市场部检查力度不够，导致有些销售人员到现在对这些制度还不熟悉，不能领会、掌握和有效执行。为改善这方面的不足，我们特别编制了《20xx年销售人员工作手册》，将上述所有制度汇编成册，其中包含了销售人员可能在工作中需要的各种表格的模板，同时我们还加入了公司产品基础知识简表，以及销售人员通讯录。这个手册一会儿将由公司领导发放给各销售单位，人手一册，一册一个登记编号，希望大家好好保存，好好学习，能够把公司的营销管理制度真正贯彻落实到具体工作当中。

　　在汲取去年考核实践经验的基础上，今年我们还将进一步优化考核激励工作。今年的《销售目标责任书》已经编制并经过审核，一会儿将由公司领导与各单位领导签字生效。鉴于各单位考核指标都比去年有较大提高，今年人均考核奖金标准也比去年有相应增长;另外一个最重要的情况是，我们改变了公司以往奖金上封底的传统作法，对超过考核指标的完成情况也做出了明确的奖励规定，其中包括销售额超额奖、回款率超额奖、利润超额奖、重大管理贡献奖、新产品增额奖，这些新增奖金的设计意图是将销售人员个人收入更好地与其对公司的贡献联系到一起，更好地激励销售人员和公司的共同进步;为树立优秀销售人员的标杆，我们还将在条件适当的情况下，开展“金牌销售人员”评比和奖励活动。总之，在公司领导的大力支持下，我们希望通过不断地改进，逐步建立起一套更加科学的激励体系，奖勤罚懒，奖优罚劣，形成有效激励、正向激励、长远激励。

　>　二、宣传推广和市场调研工作

　　随着新产业逐步走向市场，产品宣传推广工作突现出其重要性和紧迫性。在这方面我们的主要工作计划包括以下几个方面：

　　(一)宣传资料的制作

　　首先是公司新的宣传光盘(加入了对新产业的内容介绍)，已由宣传部和进出口公司为主，完成了母板的制作。目前经由我们审核完毕，将在二月底前批量刻制并发放至各销售单位。

　　其次是公司宣传册的制作，其中包括一个总册和四个分册。此项工作历经了几个月的时间，是因为我们对这次制作提出了较高的标准和要求，所以从组稿、修改、技术审核、翻译、设计、校正，先后反复经过了好几个轮次，工作量非常大。目前小样已经出来，经过各销售单位终审后将付梓印刷，预计最晚三月份底就可以发放使用。

　　公司电子版(PPT)宣传资料的优化。去年年底我们在销售人员中搞了一个PPT水平提高的讲座，之后组织了公司PPT宣传资料比赛活动，在收到的参赛作品中发现了很多优秀的设计;为使这些作品在内容上更加完整和全面，我们又为这些作者提供了更多的素材和资料，要求他们进行进一步的修改，我们计划在近期收集第二轮修改后的作品，综合各方优点，形成几个高水平的公司电子宣传模板，将其提供给广大销售人员使用。这种不断的改进将是持续的，没有最好，只有更好。

　　最后我们还计划对公司网站中与产品营销有关的内容进行一遍全面的审查、修正和完善工作。目前公司的网站内容，特别是英文内容，都存在明显的错误、不妥或相互不一致的说法，对产品的系列划分不科学、内容不充分、重点不突出，存在诸多需要改进的地方。我们计划在宣传册出来之后，以其为基础，对网站内容进行一次大的更新，使公司的对外形象和宣传说法更加统一正规。另外，在条件和精力具备的情况下，我们还计划对销售人员对外形象进行统一设计，在服装、信笺、礼仪、礼品、接待等方面更多地加入企业形象和企业个性的元素，使宣传更加广泛和职业化。

　　(二)宣传工具的利用

　　使用好已选择签约的各专业网站、媒体和专业期刊等宣传工具，为各销售单位提供及时有效的招投标信息、价格变化信息、技术信息和政策信息等。

　　继续选择好的宣传工具，找到更适合公司产品推广的较为有效的媒体工具。对阿里巴巴等商业网站进一步考察，寻找将公司新产业产品推向海外市场的公共渠道。

　　统筹组织各销售单位和相关人员，积极参加与公司各业务领域有关的重要的行业会议，组织发布和传递与公司相关的技术和市场信息。

　　(三)策划并组织产品推广活动

　　将根据新产业项目建设和投产情况，在公司的统一安排下，策划并组织一到两次规模较大的新产品发布会/推广会。

　　(四)做好市场调研工作

　　随着公司新产业的战略性规划，我们将加强对市场调研工作的进一步探索和推动。坦白的说，这项工作目前是我们的弱项，我们缺少人员，也缺少经验，但工作的重要性也要求我们必须对此有足够的重视。所以希望在公司的支持下，能够为市场部配备综合素质硬朗的年轻人员，能跑，好学，有钻劲，把公司的市场调研工作真正做出水平来。为了改进市场部人员远离销售一线、没有一线感觉的不足，今年我们将要求市场调研人员严格执行各销售单位客户来访会谈旁听的规定，使其能够触摸到市场的感觉;同时我们还将派调研员随同销售人员访问客户，或就调研专题独立走访市场，使其能生出市场的敏感性。在市场调研方面困难是有的，但我们相信路是人走出来的，通过持之以恒的努力，我们一定会形成自己的方法和经验，并有所成果。

**第二篇: 煤炭营销工作会议讲话稿**

　　同志们：

　　刚才，石总传达了全省经济工作会议精神，李总代表集团公司全面总结了今年的工作，安排部署了明年的目标任务，我和李总逐级签订了20\_年目标责任书。这是集团公司领导班子共同研究决定的。各单位要结合实际，认真抓好落实。

　　20xx年是集团公司发展史上极不平凡的一年，也是“十一五”最后一年。面对国内外复杂多变的经济形势，各级组织以科学发展观为指导，团结依靠广大干部职工，扎实推进安全生产、经营管理、转方式调结构、技术研发、资本运作和国际化建设等工作，经济保持平稳较快发展，整体工作开创新局面。总结今年和“十一五”以来的工作，主要体现在：安全平稳，经济增量，后劲增强，整体增速，亮点增多。

　　安全平稳：即安全发展已成为公司上下广泛共识和自觉行动，安全形势保持持续平稳。五年来，我们始终把安全摆在“四个一切”重要位置不动摇，围绕安全发展提出一系列新理念，制定一系列制度规定，安全发展、慎言成绩深入人心，安全工作逐步走上制度化、系统化、规范化轨道。20xx年出台32号、74号机制性文件后，坚持每年制定工作意见和配套措施，加大安全投入和培训力度，形成以理念引导、制度规范、机制保障、科技支撑、素质提升为主的“511”预控管理体系。20xx—20xx年，千人重伤率由0.08降到0.03，原煤百万吨死亡率由0.108降到0。截至目前，连续安全生产1646天，安全产煤1.9亿吨;澳洲公司连续4年被评为当地安全最好矿井。成功承办全国煤矿安全基础管理现场会，连续5年被评为全国“安康杯”竞赛优胜企业;全国人大会委员长吴邦国、国务院副张德江、新疆自治区党委书记张春贤、贵州省省长赵克志等领导先后视察兖矿所属企业，对安全工作给予高度评价。

　　经济增量：即集团公司经济规模和当量大幅提升，“十一五”规划目标圆满完成。积极适应宏观经济形势和市场变化，着力做强做大煤炭、煤化工、煤电铝及机电成套装备制造“三大主业”，加快建设并形成省内鲁南、邹城、兖州“三个园区”和省外贵州、陕西榆林、新疆、内蒙古鄂尔多斯、澳洲“五个基地”。同“十五”末相比，煤炭产量由3697万吨增长到6000万吨，增长62.29%;销售收入由264.2亿元增长到600亿元，增长127.1%;利润总额由31.08亿元增长到87亿元，增长179.92%;资产总额由445.09亿元增长到1100亿元，增长147.14%。“十一五”累计完成煤炭产量2.28亿吨，销售收入2169亿元，利润总额277亿元，经济总量比“十五”翻一番。连续4年保持省管企业业绩考核A级水平。位列20xx年中国企业500强第115位、效益200佳第39位。

　　后劲增强：即国际化建设、资本运营、资源开发和产业产品结构调整实现突破，可持续发展能力显著增强。抓住用好危中之机，办成了几件具有重要影响的事情。一是资本运营和国际化水平明显提升。成功收购并顺利接管澳大利亚菲利克斯公司，与澳大利亚铝土矿资源公司签署《进一步合作框架协议》;兖州煤业利用上市公司平台，累计5次融资发行股票，实施10次战略性收购;贵州能化公司引进战略投资20.26亿元;兖矿财务公司开业运营，获20家银行和金融机构综合授信1909亿元。二是外部资源开发成效突出。把握国家鼓励煤炭资源重组机遇，积极实施“走出去”战略，先后在贵州、陕西、新疆、内蒙古鄂尔多斯和澳大利亚取得15个井田、2个矿区探矿权，贵州、鄂尔多斯、新疆等能化公司被确定为资源整合主体。累计拥有或控制后备煤炭资源390亿吨。三是产业产品和区域结构得到优化。产业结构由单一煤炭产业向“三大主业”协同发展转变，产品结构实现由煤炭开采向煤炭、煤化工、铝型材、机电装备制造等产品转变，区域结构实现由本部向省内外、境内外转变，内外部一批煤电化项目建成投产，机电装备制造基地项目建成投运，电铝轻合金公司10条国产挤压线试生产。

　　整体增速：即各专业公司、能化公司自我加压、务实作为，呈现比学赶超、竞相发展良好态势。煤业公司敢于担当，勇做贡献，实施“二次创业、加快发展”战略，国际化管理能力不断增强，经济效益、煤炭产量逐年攀升，20xx年在榆树湾煤矿未纳入汇总情况下，完成产量考核目标，实现收入、利润力争目标，有效支撑了集团公司跨越发展。实业公司自授权经营以来，强管理、抓扭亏、促发展，20xx年完成销售收入70亿元、利润1.5亿元，实现由保生存向求发展的根本性转变。煤化公司克服困难，坚定信心，推进转方式调结构和项目建设，加大核心技术研发和人才培养，“十一五”累计培养输出2419名专业人才，为集团公司“走出去”综合开发做出了积极的贡献，20xx年同比减亏3亿元。电铝公司应对危机，谋划发展，初步形成铝土资源开发、氧化铝贸易、电力、电解铝和轻合金产业链条，20xx年实现扭亏为盈。物业公司着力为集团公司改革发展提供后勤保障，深化温馨家园建设，持续强化内部挖潜，服务质量和市场化水平明显提高。贵州能化公司加强多元化经营、国际化合作，成功引进战略投资，发展前景广阔，20xx年实现利润2800万元以上。新疆能化公司抓住国家支持新疆发展机遇，靠实绩赢得地方支持，“一基地四矿区三园区”加快建设。榆林能化公司甲醇项目获20xx年国家优质工程银奖。兖煤澳洲公司突出“走出去”有效发展，在境外树立兖矿品牌形象，为集团公司国际化发展搭建了良好平台。

**第三篇: 煤炭营销工作会议讲话稿**

　　同志们：今天我们召开××供电公司营销工作会议，会议开的不错。

　　下面，结合本次会议，我讲三个方面的意见：

　>　一、x年的营销工作

　　1、x年营销各项指标的完成是比较好的一年。售电量达到75.38亿千瓦时，创造历史新高;发行电费37亿元，当年没有发生新欠，而且陈欠电费压降也完成省公司下达指标，收

　　回××铝厂陈欠电费1200万元，收回××挖掘机厂呆账电费147万元;严格执行了国家电价政策，售电平均单价完成460.62元/千千瓦时，同比增长5.48元/千千瓦时;线损完成3.61%，在省公司系统内是比较低的指标，沈阳、\*基本在5—6%左右，各项指标的完成对全局利润做出了很大的贡献。

　　2、营销工作进一步加强。“三个中心”建设工作量很大，特别是电费管理中心，财务、营销和电费管理中心的同志们做了大量的工作，客服中心、计量中心的改造也非常成功。营销现代化建设在省公司属于前沿，一些试点工作都做的不错。营业普查去年我们普查51.91万户，工作量巨大，用户信息录入营销系统户数489463户，每个用户的信息也是很多，都要录入到计算机，不出差错，任务量很重，完成的很好;规范化服务、标准化建设方面，今年我们的行风服务在社会评比中继续名列第一，公司也是连续多年在地方行风评比中站排头，真实反映了我们优质服务水平，还有“百问百查”活动、棚户区改造等。我们去年营销工作还是比较扎实，成绩也比较瞩目。

　　>二、20xx年的经营形势和营销工作任务

　　(一)经营形势

　　1、从省公司来看，形势大有转变，燕总到辽宁以后，加快了工作节奏，提高了工作目标，辽宁公司要由目前的中下水平达到中上的目标，提出加快“两个转变”，一个是公司发展方式的转变，一个是电网发展方式的转变。

　　2、未来三年工作再上新台阶，一是电网装备再上新台阶，二是企业经营管理再上新台阶，三是企业的业绩水平要再上新台阶。

　　3、未来的同业对标省公司要由相对落后到相对先进，各项指标都有很高的要求，在可能的情况下要迎头赶上。

　　(二)面临的机遇

　　1、沈抚同城化建设使××的发展速度大大提高，开发区项目的落地以及新钢、老钢等大企业的增容扩产，也为营销工作带来了机遇。

　　2、要抓住省公司电网改造的机遇，今年500千伏变电站的建设及220千伏配套工程建设，还有其它220千伏、66千伏项目，为我们的电网建设创造了机遇。

　　(三)营销系统20xx年主要任务

　　1、电量：计划完成82亿千瓦时，增长8.79%，力争实现两位数增长。

　　2、电费：应收电费余额完成5668万元，要完成应收电费余额指标必须收上来××铝厂4328万元陈欠电费。

　　3、单价：售电平均单价完成499.42元/千千瓦时。

　　4、线损：完成3.52%。

　　5、要完成省公司利润指标。

　　6、优质服务和行风服务继续站排头。

　　7、强化高危用户管理。

　　8、加强营销现代化建设。

　>　三、20xx年营销重点工作

　　1、全力做好增供扩销工作。生产系统要加强电网建设与改造，保证电网安全可靠，确保满足用户电力需求。营销系统要做好优质服务和需求侧管理工作，优化报装接电流程，让用户用上安全电、放心电。各职能部门也都要为增供扩销做工作。增供扩销是全局的一项大事，无论哪个系统都要为增供扩销做好工作，为增供扩销创造条件。

　　2、抓好电费回收。电费今年大数将超过40个亿，数额惊人，各供电分公司要把电费回收当作一项重中之重的工作来抓，要结合各自欠费重点开展好创建无欠费供电分公司活动。对××铝厂等大户要严格执行分时电费。省公司强调电费预警，对一些高耗能企业要实行用电预购制，而且要随时掌握这些企业的状况，防止用户拿空头支票，造成电费呆坏账。

　　3、平均单价省公司高度重视，我们要认真分析，哪地方能采取措施，哪地方能挖潜，在大用户的基本电费、分供比、转供电量比例，农电用电分类，力率电费，高耗能差别电价方面要做好工作。

　　4、线损尽管近几年我们的指标一直不错，但一刻也不能放松，一是继续加大普查、稽查力度;二是加强计量装置改造，这次我们选择的防窃电表箱虽然贵一点，还是不错的，今年要早一点装上。三是大马拉小车问题，我们棚户区改造也好，配套费工程也好，造成一些大马拉小车问题，必要时要将变压器调整一下，否则一年造成的电量损失很大。

　　5、营销现代化建设方面不细说。

　　6、高危用户最近一段时间，营销系统、生产系统做了大量工作，一户一户地座谈，沟通的不错。目前调度、用户大家都在做应急预案，效果很好。营销与市安监局、经委、地矿局也正在对高危用户进行联合调查，工作要继续做下去。在对高危用户供电上，我们还要优化供电方式，给用户提供最可靠的方式，能给用户提供双电源、保安电力的地方，我们要与用户沟通，提高用户供电可靠性。

　　7、供用电合同方面，尤其是几个大户的供用电合同问题要做好。我觉得供用电合同非常重要，必须要抓好，对石化、铝厂一些大用户，供用电合同也不一定严

　　格按照省公司的条款，可以灵活一点儿。

　　总体来说，20\_年营销工作完成不错，20xx年的营销任务很重，希望大家努力工作，全面完成各项工作任务。

　　谢谢大家!

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！