

最新煤场工作个人总结(模板9篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

煤场工作个人总结篇一

经过数次大型会议接待，我中心已积累了一定的经验，使本次会议接待工作圆满完成。总体来说，达到了预期的效果，但是为了在今后的工作中能做到更好，特对本次接待中有些不到位和可以做得更好的部分进行总结，以便吸取教训。

首先，是本次接待中心的参观方式流程，是在会议开始前两三个小时才确定下来的。虽然最后由于组织得当，现场管理好，并没有出现什么差错。但是我希望能够吸取教训，在以后如有参观任务时，要提前勘察线路，制定确实可行的参观路线和出行方式。

第二，会场内接待工作，有些事以后要注意。本次会议为外来人员较多，气氛相对轻松，又未设禁烟标志，以致于有抽烟的同志，不顾会场纪律，随后又影响到大部分参会人员，抽烟人员多，必须准备烟灰缸。在以后的会议中，如未明确规定不得抽烟，必须把相关工具准备好。

第三，还有一些是标语和桌签等，一定要提前三天确定。因为时间比较仓促的话，一旦出现字体或其他不太满意的地方需要更改时，会造出手忙脚乱容易出错，甚至在挂设时也可能出现安全问题。

第四，虽说卫生方面下了功夫，做的比较好，但是在今后的工作中还要做的尽善尽美，坚决不留卫生死角。

五、建议将中心简介参照山城做成彩色宣传页，以备使用。

六、参观所用资料准备的较为详细，但比起兄弟单位还有不足之处（如班班清、报表记录等），今后一定要从平时做起，建立健全，准备充分。

煤场工作个人总结篇二

一、教研活动以点带面

能参加各种教研活动是每一位教师梦寐以求的事。本学期，本教研组老师都积极参加各级教研活动，在多次活动中都能畅谈学习体会与经验，然后与其他学校成员共同交流讨论、共同反思，共同成长。回校后又将获得的信息与方法与没有及时参与培训的科学教师一起研究，使他们也一样在业务上共同进步。

二、上好每一堂课是我们迅速成长的关键环节

“要给学生一碗水，自己得准备一桶水”教师如果不学习，教学活动就成了“无本之木、无源之水”，为加强修养，提高素质，我们组认真学习新教材和新科学课程标准，学习学科刊物，了解教改信息，提高自己的科学素养。本学期，我们组派员参加了区级科学实验培训。每一位教师都能善于用新课程的理念来审视和剖析自己的教学设计和教学行为，对一些典型课例进行案例分析；养成“课后反思”的习惯，在反思中更新自己的教学理念，丰富自己的实践经验、完善自己的教学设计，为后继教学工作积累有价值的素材。除了积极投身与教科研研究，我们组的老师和致力于将研究成果整理成文。学期末，我们科学教师又聚一起相互交流自己本学期的点滴体会。通过交流，教师们针对自己以后的教学受到了不同程度的启发。我们组的老师们一方面注重自身的学习提升，另一方面多多地互相学习。

四、积极开展听、评课活动，提高教学水*

五、勤于耕耘努力提高教育教学成绩。

着眼于学生的终生发展，我们十分注重通过自己的工作，促进学

生在全面发展的同时发展个性特长。我们通过研究，制定智优学生的培养计划，辅导学生；组织和指导他们积极参加各级各类的科学技能竞赛。

本学期在xx区中小學生电子制作（电子百拼）竞赛中，我校选手在激烈的比赛中不畏强手，敢于拼搏，获1个一等奖，1个二等奖，2个三等奖；钮钱哲同学参加了吴江区首届机器人比赛，并获二等奖。

六、反思与改进

反思我们组的教学和教研工作，我们也发现了我们工作中还存在的一些失误和不足，我们的教科研计划的制定和具体步骤相应的实施还不是百分百落实，有时候只流于形式；还有教学硬件设施的不完善，缺少许多实验设备和器材，使很多教学计划都难于落实。

上述的点点滴滴，说明了我校科技组老师对科学教学研究的真诚与执着，面对新的世纪，面对如火如荼小学教学改革，我们确信：明天是今天的延续，明天还将迎来新的发展，我们定将沿着确定的目标前进，进而寻求新的突破，追求新的超越。

煤场工作个人总结篇三

1. 全力做好粮食收购工作

今年我市国有粮食企业收购总量25.4万吨，比去年同期增加1.65万吨，同比增加7%。其中按最低收购价收购小麦13.43万吨，比去年同期增加3.63万吨，同比增加37.2%。

一是强化领导，落实工作责任。为组织好今年粮食收购工作，组建了四个巡查组，机关每个人包保1个企业。各委托收储企业法人代表与粮食局签定了《严格执行国家粮食收购政策承诺书》，缴纳执行粮食收购政策保证金。

二是宣传政策，做到家喻户晓。采取统一模式制作《收购质价政策公示牌》，在库点醒目处张贴，公布委托收储库点名称、地址和监督投诉电话，广泛宣传最低收购价格、质量标准，让农民卖“明白粮”。

三是筹措资金，满足收购需要。做到及早与中储粮、农发行沟通联系，最低收购价铺底资金及时预拨到位；在资金兑付中，设立资金结算窗口，保证农民当日卖粮当日能拿到现金，杜绝了“打白条”现象。

四是执行政策，维护粮农利益。各最低收购价收购库点严格执行省局“三个绝不允许”规定，要求各库点坚持做到以质论价，按规定增扣量，严格检斤验质，没有出现拒收符合标准粮食、压级压价等情况，使农民卖“放心粮”。

五是优化服务，方便农民售粮。每个乡镇都设有最低价收购点，设置了样品展示台，提供大型粮食清理筛、烘干机、整晒场地、休息场所、茶水和防暑药品，主动延长收购时间，及时验质、作价、过磅、结算，随到随收，实行大户预约和困难户上门收购服务，让农民售“舒心粮”、“满意粮”。

2. 加强粮食调控能力建设

一是适时的轮换储备粮。粮食储备库抓住有利时机，及时轮换地储小麦、粳稻，全部实现了顺价销售，根据市场小麦价

格行情，到省内、外主产区增设收购点，确保轮入的地方储备小麦质量达标。

二是加强应急体系建设。全市确定了5个粮油加工和24个放心粮油供应店（柜）作为粮食应急供应网点，增强了应对和处置突发公共事件能力。

三是加强市场监测力度。形成了覆盖全市的价格监测体系，重点对原粮、成品粮和食用油市场购进、批发、零售价实行动态监测，重大节日随时监测通报，为保供稳价提供数据支撑。

3. 加快烘干中心建设步伐

一是思想认识先导，规划制定科学化。按照__市政府在全市推进粮食烘干服务中心建设要求，已建成5个粮食烘干服务中心，日烘干能力达694吨，逐步形成了“规模适度、运转高效、粮农满意、政府放心”的粮食烘干服务体系。

二是倡导社会资本，建设主体多元化。鼓励粮食购销企业与种粮大户合作建设烘干中心，此举既解决了种粮大户新粮无法整晒的困难，又增加了企业粮食来源。

4. 实施“互联网+”助推粮食流通现代化

一是建立智能导航系统。在每个库区设立led显示系统、触摸查询系统、地磅称重系统，及时提供信息动态发布、事务流程指导、库区地图导航等功能，售粮农民只要提供身份证，就可以实现从称重、蜕皮、卸粮、付款一站式全程优质服务。

二是建立粮情监测系统。在粮库内设立数字式测温系统和虫害监测系统，全方位、实时跟踪监测储粮温度、湿度、虫害等情况，杜绝了存粮安全事故的发生。

三是建立可视化监测平台。在市局设立终端平台，对全市已联网的库点实现远程可视化监控，及时了解收购现场秩序，掌握进仓粮食的数量、质量等情况，实时监测粮库粮食的进出情况。

5. 提升粮食监管工作水平

一是开展“放心粮油店（柜）”创建。按照粮食流通管理领导小组安排，组织市场监督管理局、卫生、物价等成员单位对全市28家放心粮油店进行全面检查，投入近10万元对4家“放心粮油店”进行提档升级改造。

二是对成品粮油市场进行集中整治。联合市场监督管理、卫生、物价等部门多次开展了“成品粮油市场规范建设”活动，重点对市区粮油批发市场开展整治。对个别索票索证不全、环境卫生较差等问题发出《整改通知书》，要求限期整改到位。

三是开展依法诚信经营。根据全市粮食经营者的奖惩情况，结合企业信息变动情况，及时采集上报并录入《江苏粮网》行政执法平台，组织相关人员按照评价标准统一打分，使企业按照a□b□c□d四个等级对号入座，对划分为不同等级的粮食企业，实行不定期巡查，直到整改到位，促进涉粮者守法、诚信经营。

煤场工作个人总结篇四

进入xx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xx年经营管理工作取得了预期效果，下面做以总结汇报。

一、xx年1-10月份经营指标完成情况：

1□xx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□xx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□xx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。

围绕集团公司和矿xx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。

xx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□xx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%□
xx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□ xx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。

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。

(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。

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。

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。

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。

煤场工作个人总结篇五

毕业之后一直找不到合适的工作，总是这里不顺，那里也不顺，只能感叹自己的运气实在太差，总是错过种种机会。看到周围的人都陆陆续续找到自己工作，而自己还在彷徨中，就十分的苦闷。

不过我还是有这信心的，我大学毕业生不会真的找不到工作，我在失望中等待着希望，我知道，属于我的那一天就要来到，我会找到工作的。果不其然，我真的找到工作了！

本人积极配合本班组人员、科领导探索煤炭销售的新思路、新方法。不断规范财务工作程序，做好财务部工作计划，简化各种手续。例如：以前开具增值税发票时，一个订单一开，费时费力，发票使用很多，而且不易查找，本人和同事积极探索新的工作方法，按厂家、品种将发票合开，然后再打好明细附在上方，既节省了发票的使用张数，又提高了工作效率而且方便了查找。通过工作创新最大限度的给前来购煤的用户提供方便，提高了工作效率。

对科学发展观、构建社会主义和谐社会、建设节约型社会等相关理论进行了重点学习。通过学习，进一步提高了本人的思想政治觉悟和道德品质修养，做到了与人为善，和睦相处。增强了在思想上、政治上同党中央保持高度一致的自觉性，提高了对发展是第一要务的认识，有效地增强了工作的系统性、预见性和创造性，为做好煤炭销售会计工作打下了坚实基础。

我是一名半路出家、初出茅庐、没有任何经验的会计人员，我深知销售会计是一项专业性相当强的工作，在煤炭销售这么重要的岗位担任会计人员，我感到肩头的担子是沉重的，压力是极大的。有压力才有动力，紧张而又充实的工作氛围给予了我积极向上的动力，任何一项业务核算对于我来说都是崭新的一页。每当工作中遇到棘手的问题，我都虚心向身边的同事请教，直到弄懂弄通为止，真正做到“三人行必有我师”，取别人之长，补己之短。同时，为了能熟练应用erp系统，我还利用业余时间自学了《erp系统操作指南之一（之二）》、《erp财务与会计》、《兖矿集团有限公司财务管理与会计核算办法》、《现代营销学》、《计算机会计学》等书籍，提高了自己的业务水平，丰富了自己的营销理论知识，为更好地做好煤炭销售工作打下了坚实的基础。

税务等部门的各项工作、各种关系。此外，经常有外地客户，由于车辆等原因来到买煤时，我们早已过了下班时间，对于提前打电话的我就一直等到客户到来办理完业务再下班，对没有提前打招呼的客户，我无论是在家吃饭还是睡觉，都随叫随到，保持高度的自觉性，及时为客户办理业务，从不抱怨。真正做到了为客户服务零距离。优质文明的服务赢得了客户的信任和赞扬。

煤场工作个人总结篇六

1全面细致地掌握了大佛寺煤炭调运中心作业流程图。有利于工作中与各部门的合作交流，尽快投入到工作中去。

2认真学习停车场调运员职责，力求做到爱岗敬业，钻研业务，认真贯彻工作制度，严格执行工作标准化流程。

3学习了停车场调运员工作制度。本着“公平公正，先进先出”原则，保证司机的正当权益。熟知了欲进入我场车辆的必备条件，须持各客户提煤单，核对车牌号无误，方可登记入场，按照“一车一杆”原则。

4学习停车场安全管理职责。确保安全是一切工作顺利开展的前提条件。在此我能严格要求自己，时刻谨记安全。把安全工作放在第一位。

1为了丰富煤矿工人的生活，提高员工综合素质，陕煤矿业集团组织了迎接“五四”青年节文艺汇演。我代表彬长公司参加了本次活动，表演了舞蹈《腾飞》，活动中我能积极学习，认真演出，圆满成功地结束了本次活动。

2六月份安全月活动中，我代表煤炭运销分公司参加了大佛寺矿组织的“同唱安全歌，共奔和谐路”的安全诗歌演讲比赛。使我知道了安全的重要性。

3八月份参加了煤炭运销分公司组织的军事训练活动，活动中学到了军人雷厉风行的执行力，服从命令是军人的天职。经过自己的努力学习训练，最后军训考核成绩优秀。业务知识考试成绩良好。军训期间无任何违纪事件，表现良好。顺利通过最后的综合测试。

4工作中，我能按时到岗上班，认真贯彻工作制度，严格执行工作标准化流程，期间不做与工作无关的事情。并能积极主动地与同事沟通交流，通力合作，保证工作能够顺利正常开展。

1因自己身体素质与心理素质较差，工作中偶尔表现吃力，还需加强体质锻炼，增强自信心，培养良好性格，提高心理素质。

2平时生活中与同事沟通不够，工作中处理突发事件不到位，应虚心请教，积极主动学习他人好的经验。

总之，我能兢兢业业，认真工作，牢记工作制度，工作中热情礼貌，举止大方得体，力争树立运销分公司的良好形象。在今后的的工作中我应虚心学习，多做交流，扬长避短，再接再厉。

煤场工作个人总结篇七

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12014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。

煤场工作个人总结篇八

20xx年，我们紧紧围绕公司的经营方针，结合我公司的具体情况，充分调动职工的工作积极性，不断加强队伍建设，努力提高管理水平和工作效率，使我公司煤炭取得了较好的成绩。

一)强化职工队伍管理

公司成立以来，经过多方面的努力，公司的煤炭队伍不断扩大，各类产品的量也不断上升，各种煤炭人员的年龄结构已趋于成熟，工作责任意识不断加强，工作效率不断得到提高。在工作上，公司领导以身作则，严格要求自己，严抓工作落实，严格考勤制度，做到有令必行，有禁必止。公司领导以身作则，严抓工作纪律，坚强执行工作制度和 work 程序，坚决杜绝不合理的开支，做到了以人为本，以制度管人。

二)狠抓队伍建设

一是抓队伍建设。公司领导班子带头转变观念，加强业务学习，努力提高管理能力和业务水平；坚持每周二晚召开班子成员会议，总结工作，布置工作任务，及时调整工作思路和工作方法，使每个人都能够做到有计划、有重点、有步骤、有目标地开展工作，确保队伍建设工作顺利开展。同时，公司

领导坚持“两手抓、两不误”，切实加强班子的建设，坚持每天下井，做好工作记录，坚持领导带队下井，坚持“一个班子带一个班子，一个队长带一个队长”，加强队伍建设。公司党政领导班子成员经常深入井下，了解生产运行情况，掌握各种生产情况，做到了有的放矢。公司全体带头深入到现场，掌握第一手资料，做到了有的放矢。

二是抓队伍建设。公司成立了以副总经理为组长，各科室、各单位主要业务科室、各项安全生产管理人员为成员的安全生产管理队伍。公司领导班子成员深入井下，了解情况，掌握第一手资料，做到了有的放矢。公司班子成员深入井下，了解情况，掌握第一手资料，做到了有的放矢。

1、煤炭队伍不稳定。公司目前煤炭队伍不稳定，职工的工资基本上由公司发放，而且职工的工资都是全县统一发放，这些情况对我公司煤炭队伍造成很大的影响。

2、煤炭队伍的业务技术水平不高，工业产品质量和市场竞争能力有待提升。公司现有煤炭队伍11名，其中一个煤炭人员是公司一把手，而一部分职工是本科生，公司只有两名职工。公司没有专职煤炭人员。

以上问题的严重性，对我们煤炭队伍来说是一个严峻的考验，是一个难以预见的难题，我们公司决心在今后的工作中，不断加以克服，努力提高业务技术水平和业务操作技能，力争做好煤炭工作，确保公司煤炭任务和煤炭任务的完成。

煤场工作个人总结篇九

一、全年销售完成情况

二、具体工作开展情况

(一)强化，提高素养

随着社会的快速发展，要适应现代养殖业的快速发展，必须要不断的提高自我的素养，这样才能跟得上时代发展的需求，本年度，本人重点通过多种形式，不断提高自我的思想素养，一方面，通过多形式，多渠道，不断提升自我的理论修养，品质修养，另一方面，积极学习现代畜牧养殖业业务知识，通过学习，了解现代养殖业的各种新知识，新技术，为未来工作更好的开展夯实了基础。此外，还重点学习了销售学等新的专业知识，通过各种有效的学习活动，极大的提高了自我的知识储备，提升了自我的综合素养。

(二) 遵章守纪，团结同事

今年来，在工作中，我严格遵守各项工作制度，做到不迟到不早退；在工作，凡是同事遇到的困难，我都能够积极的去帮助他人，不计较个人得失，如：下半年，公司司机辞职后，新司机招聘未果，根据领导工作安排，我积极完成好原本由司机承担的送货任务，确保能够把公司的各种饲料兽药按时送到各猪场等客户手中，从不计较，自己工作的得失多少。

(三) 做好销售，热心服务

为圆满本年度的销售目标任务，我积极主动的做好公司各种新产品的推广工作，通过各种形式渠道，加强与猪场等客户群体的交流沟通，真实了解他们的消费需求，积极宣传我司新推产品，为全年销售任务的顺利完成夯实了基础；此外，除去做好新产品的推广外，我还积极做好各项服务工作，当新产品第一次被客户采纳使用时，为了了解产品效力，解答实际使用过程中的各种难题，我甚至一天连续跑同一客户家几次，为的就是真实掌握情况，了解实情，通过我的热心服务，真心服务，客户的满意度极大的得到了提高，全年无任何投诉。

三、明年计划

(一)加大学习力度，不断提高自我掌握新知识的水平，储备新知识，迎接新挑战。

(二)围绕着年度销售任务计划，做好计划安排，确保销售任务圆满顺利完成。

(三)进一步强化服务意识，用真诚的服务，耐心的服务，巩固老客户，力争通过老客户的口碑开辟更多新的客户，同时，自己积极主动，通过多形式不断开辟更多的新客户。

时光飞逝，充满希望的20__年就伴随着新年伊始即将临近，在新的一年里，个人将立足本职，扎实做好各项销售工作，为公司科学发展贡献出自我更大的力量。

2020年即将过去，我来到__已经有九个多月的时间。感谢__各位领导对我的关心和信任，感谢__为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的光，那是我人生中最重要一个阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢__运营管理区的各位领导，感谢__、__的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。