

最新煤炭采购业务工作计划书(大全5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

煤炭采购业务工作计划书篇一

- 1、协助领导工作，努力完成金融物流任务指标。
- 2、保证金融物流持续发展的同时，带动基础物流业务。
- 3、加强团队建设，为业务发展做好准备。
- 4、做好行业分析，实现业务的安全稳步运营。

(二)具体措施

- 1、梳理现有非车业务，保证现有业务的继续运营。

梳理现有非车业务，针对新国标及非车业务相关规定思考业务方保持及未来业务开发方式。与企业及银行加强沟通，通过开展监控类业务或建立监管库开展监管类业务的方式，保证现有业务稳步运营及持续开展。同时，以金融物流业务带动基础物流仓储及运输业务，实现金融物流与基础物流的联动发展，达成业务安全运营及增加项目利润的目的。

- 2、加强商品车业务的区域分析，提升业务覆盖面及集中度。

针对街道及4s园进行商品车集中区域开发，提升业务集中度，节省人员开支，增加收益。同时，寻找适宜时机建立车类监管库。对于商品车业务量较少的区域，加大开发力度，增强

业务覆盖面，实现雪铁龙业务均有作业点可配点，以节约雪铁龙项目建点成本。

3、稳步推进团队建设，加强人员管理及培养，实现管理提升。

通过实践验证现有组织机构的合理性，必要时做出适当调整；加强人员管理，对编制及时调整，达到控制人员成本的目的；进一步加强人员队伍建设，通过金融、基础的协同开发的方式，锻炼开发人员队伍，将现有的开发人员升级为供应链业务开发人员；细化管理，通过鼓励带动、职责细化等方式提升人员积极型，提高工作效率；与现有人员进行充分沟通，对于积极肯干的人员给予有方向性的培养及具体工作上适当的授权。

4、加强市场分析，支持业务的安全运营及不断拓展。

目前，不管是业务运营管理，还是业务开发方面，都是需要持续深入的阶段。首先，现阶段南分监管业务客户中钢材企业较多，而钢材精市场行情未见好转，钢企风险依然较大。下一步将在风险排查及业务持续跟进的同时，加大市场分析及行业研究的力度，通过多部门联合评估的方式，对企业做好评判工作，以保证业务的安全运营。其次，针对目前业务涉及行业较为单一的问题，需要通过自身区域调研及与其他分公司沟通的方式，开拓思路，研究方法，寻求业务的创新发展。以上是本人对于20xx年工作的总结及20xx年的工作计划。进入20xx年，本人将继续不断积累业务知识、管理经验，以更加专业的姿态做好业务开发及人员管理等方面的工作。再日后的工作中，将继续以身作则，拿真诚换真诚，与员工、公司共同成长！

煤炭采购业务工作计划书篇二

在相当长时间，我国多数煤炭企业物资供应管理工作通常是采用“局、矿、区”逐级计划的供应体制。

(1) 物资计划工作。一般由需用单位按生产计划安排及相应的消耗定额要求编制物资消耗计划，报矿供应科，供应科汇总后再结合本矿库存物资情况，编制矿用物资计划，上报局供应处。局供应处根据各矿上报情况及总库库存情况，综合考虑其它影响因素，编制全局物资需求计划。

(2) 物资采购工作。局供应处根据已编好的物资需求计划，并按预先划分的采购权限，分解采购任务，再由有采购权的局供应处、矿供应科，分头编制采购计划，实施采购及相应的结算等业务。

(3) 物资仓储工作。各采购单位所采购的物资到货后经过简单的验收，分别存放在各自的库房。局供应处采购的物资通常存放在局总库，各矿通常按需求计划提前将所需物资由局总库办理提货手续后运回并存放在矿仓库。各直接生产单位从矿供应科办理提货手续将物资领出后存放在小仓库。

(4) 物资发放工作。局供应处及矿供应科等物资管理部门，通常是按生产单位提出的需用计划在办理相关手续后直接发放物资。使用消耗由各生产单位自行控制，生产过程中多余的物资则分别存放在各级库房中。

二、煤炭企业传统的物资管理工作存在问题分析

煤炭企业的三级供应体制，导致在长期的生产和实践过程中出现了很多对煤炭企业竞争能力产生很大影响的问题。主要有：多头管理，多头采购，层层设库，责任不清；库存物资资金占用量大；采购不规范，采购成本及流通成本高；储备不合理，易形成库存积压；各单位各自为政，互相之间难以横向调拨物资，在出现生产急需时难以保证；内部相对封闭，与社会资源难以实现共享；供应信息沟通不畅，“牛鞭效应”现象严重。在多数煤炭企业，物资管理的基础工作还依赖于工作人员的手工操作，有些单位即使有了计算机，由于各种原因也只是打印报表的工具而已，并未实现真正意义上

的信息化管理，管理效率低下。

三、加强煤炭企业物资供应与管理

在目前大集团战略的前提下，各煤炭生产企业的物资供应管理部门应从只供少管的理念中解放出来，走上精细化管理，合理优化物资的配置。

1. 建立并充分利用物资供应信息化管理与控制系统

为了准确掌握煤矿生产物资总需求，合理组织货源，有效使用流动资金，发挥规模经营优势，努力降低材料采购成本，提高经济效益，必须加强物资计划管理工作。它除仓储量、用量、渠道、价格为依据外，还要注重对使用单位的现场计划的管理，（就是供应部门的计划管理人员深入作业现场进行实地考察物资的使用状况），这样不但保证安全合理供应，而且是以季度计划为准执行的，是考核计划执行情况的主要依据，通过计划管理，发挥物资供应部门的主要渠道优势，规范市场主体物资计划采购行为，提高供应环节的经济效益，及时均衡地保证煤炭企业生产的物资供应，实现最少的资金占用和劳动消耗。

采购管理是加强物资管理的重要一环，做好采购管理可以最大限度地降低成本。一是建立规章制度。要以“计划严谨，采购及时，质量保证，价格合理，降低成本，保障供给，堵塞漏洞”为主要目的，制定比较完整、科学、规范、合理的工作程序和规章制度。通过建章立制，规范运作，强化内部监督和管理。二是要规范采购，控制采购成本。物资采购环节应当以管理价格为中心，对价格实行分级分权管理，大宗物资采用招标采购，由供应部门、财务部门、管理使用部门、纪检部门等共同考察，坚持“先厂家，后批发；能批发，不零购”的原则。三是加强对供应厂商的管理。煤炭生产企业通过对供应厂商的质量、价格、售后服务等比较，选择生产质优、价廉、售后服务好的供应厂商，建立供应商档案，资

质评定等，结成长期的供需合作关系，避免“人情货”。

4. 加强物资仓储的管理

根据生产计划和统计资料的预测，企业仓库中应经常保持一定合理的物资储备，加强仓库物资管理，坚持实行“隔离式”验收法，凡入库物资供货单位一律回避，由仓库、专业职能科室和用料单位联合组织验收，层层把关，杜绝假冒伪劣物资进入生产环节，堵塞物料进厂中弄虚作假的漏洞。强化仓库物资现场管理，做到“三清、两齐、四相符”。“三清”是指数量清，材质清，规格清；“两齐”是指库容整齐，码放整齐；“四相符”指帐、卡、物、金额必须相符一致。做到“五五摆放”，帐物、帐实相符，日清月结，每月盘点，年终清查，对发现有盈亏、变质、损坏、规格混串等情况，应及时查明原因，落实责任，并提出整改意见。

煤炭采购业务工作计划书篇三

工作计划网发布采购员业务工作计划，更多采购员业务工作计划相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

以下是工作计划网为大家整理的关于采购员业务工作计划的文章，希望大家能够喜欢！

2009年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。2009年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。我们树立“为公司节约每一分钱”的观念，积极落实采供工作要点和年初制定的'采购员工作计划。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，限度为公司节约成本”的工作原则。在魏总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下，2009年共完成甲供材料设备采购计划88份，新签合同20份，完成乙供材料计划核批价格140份，共计完成材料设备采购计划228份，

执行情况良好，较圆满地完成了所承担的任务。

一、组织实施“阳光采购策略”——公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。

2009年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

2009年通过组织学习《采购管理战略》和公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《材料、设备采购控制流程》、《采购及供方评价作业指导书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为阳光采购奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3-5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

煤炭采购业务工作计划书篇四

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”，督促我要在学习工作中工作，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，才能充分融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。

煤炭采购业务工作计划书篇五

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大***公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，

并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化!

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在xx年年年末的时候，我报考了***大学的****专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

通过以上的工作计划，我相信我扬长避短，改变我的不足之处，相信在未来一年里，我的工作质量会提升，工作能力也会提高。