

2023年煤炭销售工作总结(模板9篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

煤炭销售工作总结篇一

20__年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

一、工作成果

(1)工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台；线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2)客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求；唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本；累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3)成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货

物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4)做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。_国著名的推销员__说过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的__个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5)培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识,例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

(二)工作价值

首先谈一下业务价值，20__年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油□50ml籽油□50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶(此处做表格呈现)，这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进;第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

二、工作收获和思考

收获:

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20__年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便；深度思维，要透过现象，抓住原因的能力；有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释；通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1)增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2)继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3)嫁接团队，携手共进□a企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售□b产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等□c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

三、未来的工作计划

(1)开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2)进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3)建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式；多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售；建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20__年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见！

煤炭销售工作总结篇二

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。

二、xx年我矿所做的主要工作

煤炭销售工作总结篇三

本文目录

1. 2017煤炭销售工作总结
2. 煤炭销售工作总结
3. 煤炭销售会计年终工作总结
4. 煤炭销售会计年度工作总结

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月份共计销售煤炭吨，其中沫煤吨，块煤吨，产销平衡不亏吨，圆满完成了今年上半年的销售任务指标。

二、把握市场效益为先。

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最大化。

三、煤质管理精益求精。

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中准确定位，实现效益最大化提供决策依据。

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！

2017煤炭销售工作总结（2） | 返回目录

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。

二、xx年我矿所做的主要工作

（一）、煤质工作是xx年的工作重点 xx年我矿己15煤层是入洗煤的主要战场，但己15煤层在我矿地质条件较复杂，煤层厚度不稳定，毛煤灰分偏高。外运动力煤的主战场是戊组中区的戊0煤层和戊组东区的戊9、10煤层。加大入洗煤和外运动力煤的质量管理力度，是xx年经营管理的重中之重□xx年要努力全面完成公司下达的煤质计划，杜绝商务纠纷和质量事故。 1、充分发挥煤楼振动筛、螺旋筛的作用，加强筛上物的人工手选管理，并根据井下毛煤灰分的变化情况，及时调整煤楼螺旋筛的筛孔，以满足用户对煤质的要求。 2、对重点头面，要实行一头一面一措施，特别是戊0—0和戊9、0—21190采面的夹矸和顶板管理。 3、充分发挥洗煤厂

水洗、风洗的作用，充分利用快灰仪，做好煤质检测，杜绝商务纠纷和质量事故。

2017煤炭销售工作总结（3） | 返回目录

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！

1、工作敢于创新，提高工作效率。

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。

2、加强政治学习，注重提升个人修养。

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。

3、加强业务学习，提高工作能力。

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。

4、勤奋敬业，热情服务。

在销售会计工作中，本人始终以敬业、热情、耐心的态度投入到本职工作中。面对兴隆庄煤炭销量大、品种多、结算复杂的情况，严格按照《地销煤统一销售管理办法》、《兖州煤业股份有限公司煤质运销部地销煤财务管理办法》的规定，从煤炭销售收入做原始凭证到审核、装订，记账凭证的填列，以及增值税发票的开具，一般纳税人专用发票的开具，办理纳税上报以及其他与发票管理有关的工作，煤款返矿工作，银行账目的核对，用户现汇、承兑汇票的验收工作等等，都坚持实事求是的原则，每项工作都一丝不苟，做到了账清、账实、账表相符、账簿整齐。及时准确地录入erp数据，建立客户档案，做好客户信息调查，了解客户的基本情况。遵守财务保密制度，对未公开的煤炭价格、财务数据严格保密，决不泄漏。积极协调与计财部、银行、税务等部门的工作、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。

虽然我这一年的工作不是很顺利，也不是很成功，但是我知道，我已经努力了，我已经做的我最大的能力了。因为我的专业不对口，我需要不断的重新学习来巩固我的会计工作，者有时候会令我有点无所适从。

我就是一直这么努力下去的，虽然前面的路谁也说不清楚，但是我想，我知道，我会不断学习的，提高自己的工作能力和思想素质，守好自己的职业道德，不做任何假账，烂账，不出现一丝的坏账。这就是我来年的工作动力！

2017煤炭销售工作总结（4） | 返回目录

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！

1、工作敢于创新，提高工作效率。

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。

2、加强政治学习，注重提升个人修养。

3、加强业务学习，提高工作能力。

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。

4、勤奋敬业，热情服务。

虽然我这一年的工作不是很顺利，也不是很成功，但是我知道，我已经努力了，我已经做的我最大的能力了。因为我的专业不对口，我需要不断的重新学习来巩固我的会计工作，者有时候会令我有点无所适从。

煤炭销售工作总结篇四

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我

一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑噩噩过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”！

以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决！还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效！所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了！

煤炭销售工作总结篇五

一、取得成绩

（一）计划监管，有的放矢。

年初，围绕我区2017年度煤矿安全生产中心工作，针对辖区内煤炭企业具体实际，结合现有监管力量，制定了年度监管计划，获区政府批准，并报重庆煤监局备案，每个月还根据煤监部门及区政府的工作部署和有关文件要求，编制了煤矿安全监管月度计划。做到了监管执法有计划、有步骤、有目标实施。

（二）进一步规范了执法行为，提高了执法水平

1. 积极推行煤矿安全监管执法“十步流程”

的宽度和深度，严格按照渝煤监办〔2017〕68号的要求，做到“严标准，依程序，重细节，求闭合”的执法原则和“定方案、抓细节、查路径、严处理”的执法方法。基本做到了监管执法“十步流程”。

2. 积极开展各项专项检查活动。

根据上级的安排部署，结合我区煤矿安全工作实际，今年以来，我们围绕“打非治违”、宣贯总局“七条规定”和安全生产大检查活动，开展了依系列的专项检查活动。我们开展了春节复工复产验收；以“一通三防”及瓦斯治理为主题的专项检查；机电设备专项检查；“雨季三防”为主题的专项检查；建设项目“三同时”专项检查；开展了“领导带班下井”、“六大系统”等专项检查活动。专项检查针对性强，专业性强，使隐患查处不留盲区，不留死角，全方位整治了事故隐患。

3. 推行矿井矿级领导约谈制度。

但凡发生事故的矿井，除“四不放过”外，我们还推行了矿级领导查找隐患和约谈制度。事故矿井在停产整顿期间，与监管人员一道到其它煤矿进行隐患查处，一方面是为了学习其它矿井的管理经验，提高事故矿井管理人员的管理水平，另一方面也是警示被检查矿井高度重视安全，吸取事故教训，加强安全管理，杜绝安全事故发生。隐患查找结束后，对事故矿井的矿井领导和业主进行约谈，分析总结事故教训，查找问题根源，明确目标，增添措施，加大投入，杜绝类似事故发生。

对日常检查发现安全管理混乱的煤矿，我们也推行了矿井领导约谈制度。帮助其发现问题，查找差距，明确努力方向，及时扭转安全管理被动局面。

（三）严查事故隐患，加大了行政处罚力度。

我们始终保持“严管重罚”高压态势，坚决贯彻落实渝煤监办〔2017〕176、179号文件精神，加大了对煤矿企业的检查和处罚力度，1-12月，计划检查298矿次，实际检查352矿次，超出检查计划30%左右，共查处事故隐患 条，共立案调查 例，处罚款 万元，其中处 元以上的案件7起，定期对检查处罚情况在全区煤炭行业进行通报，做到了公正公开执法，透明处

罚，在全区煤炭企业中形成了强大的影响力和威慑力。

另外，还加强了对煤矿企业的明查暗访，防止煤矿突击生产、违章冒险蛮干等行为发生。

二、存在的问题

（一）安全监管仍处于被动局面。

我们的监管水平还没有提升到对辖区煤矿事故处于可控的高度，安全管理仍然处于“见子打子”的被动局面，安全生产形势依然严峻。

（二）煤矿企业违章指挥和违章作业现象依然严重。从日常检查查出的事故隐患原因分析，煤矿企业现场管理不力，从业人员习惯性违章、冒险蛮干等行为依然突出。

（三）部分镇街监管不力

部分镇街对煤矿安全监管的重视不够，投入不够，办法不多，监管乏力，长期处于被动监管局面。

（四）煤炭市场疲软，业主的技术改造和推新推先积极性受挫。

今年以来，煤炭市场行情持续走弱，煤炭行业已经进入了寒冬，大部分煤矿企业出现亏损现象，对煤矿企业的技术改造，推行新工艺、新设备、新技术等工作带来了很大影响，对提高辖区煤矿企业的本质安全带来了不小的阻力，这将是今后几年我们所面临的新的问题和困难。

三、明年工作打算

明年，继续以“零事故”为奋斗目标，以“全覆盖，零容忍，

严执法，重效果”为要求，开展好以“一通三防”为主的专项整治活动，增添监管办法和措施，继续加大事故隐患查处力度，严厉打击煤矿违法违规行为，帮助煤矿企业规范管理，引导企业发展壮大，切实保护广大煤矿职工的合法权益和生命安全，从而促进我区煤炭行业持续稳定健康发展。

《煤炭监管工作总结》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

按照年初盟煤炭局工作会议部署和旗委旗政府的要求，认真贯彻落实“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，以“安全发展、科学发展”为主线，进一步强化煤矿安全生产主体责任为重点，继续深入开展“煤矿安全生产检查”活动，全面贯彻落实“双七条”，不断加大执法检查力度，深入开展“九打九治”打非治违专项行动和粉尘防爆专项治理，推进标准化达标建设，学习宣传新《安全生产法》，加强机电设备管理，加强安全培训和警示教育，加强煤矿隐患排查治理工作，严格执行矿领导带班作业制度，严格落实职业病防治规定，加强外委施工单位安全管理等工作，在局领导的带领下对我旗煤矿企业全年开展煤矿安全检查共30次，共查出安全隐患10处，下达责令改正指令书4份，现已都完成整改。特别针对元旦、春节、清明节、五一、国庆节安全生产月等重大节假日开展了节前安全大检查，并与每季度对芒来煤矿开展安全生产质量标准化动态达标检查验收工作，使全年未发生煤矿安全生产事故，确保煤矿安全生产形势持续稳定。

和薄弱环节，有效控制一般事故，杜绝发生较大以上事故。

2017年，我局将进一步强化监管职责，严厉打击煤炭行业非法违法建设、生产经营行为，切实加强煤矿安全生产和建设项目的监督管理，进一步加大“打非治违”工作力度，确保对安全生产工作监管落到实处。

2017年，恩施市煤矿坚持安全发展理念，按照“党政同责、一岗双责”要求，不断强化安全生产“红线”意识，牢固树立安全责任意识，突出监管重点，深入开展“六打六治”活动，确保煤矿生产安全。

一、严格落实安全生产责任制

(一) 严格政府及其部门安全监管。坚持“加强领导不能虚化、强化责任不能弱化”的要求，以及年度执法检查计划要求，市安监局主要领导、分管领导、煤矿安全管理人员坚持按计划深入煤矿井下检查。根据“党政同责、一岗双责”要求，综合协调市煤炭行业主管部门、产煤乡党委政府加强煤矿行业安全管理和乡属地安全管理，加大对安全生产违法违规行为的查处力度，强化企业的主体责任落实，增强企业责任意识。

(二) 严格落实煤矿安全岗位责任制。进一步明确煤矿法人代表、实际控制人的‘安全生产第一责任人’责任，严格监督检查煤矿安管人员及特种作业人员持证上岗。严格执行煤矿领导带班下井制度和矿领导交接-班制度，并如实记录在案。强化煤矿班组长建设的组织领导，监督煤矿企业建立班组长竞争上岗和末位淘汰机制，严格班组长业绩奖励和惩处机制，全面落实各岗位安全生产责任制。

人、副矿长、总工程师)每人进行了一次个人谈话，到煤矿、集团公司进行了两次集体谈心对话，并将谈话内容进行分析归类，市安监局制定了相应的整改措施，并进行了认真整改落实。

三、 强化煤矿安全生产宣教培训

(一) 强化“三项岗位”人员培训。2017年春节后煤矿复工生产前，市安监局、市经信局组织一期煤矿主要负责人、安全管理人员、特种作业人员安全管理知识培训。大树林煤矿顶

板事故发生后，组织了一次事故警示教育培训会。加强煤矿对工人培训的督促指导，引导煤矿安排熟练工对新工人做好传、帮、带工作，开展安全警示教育，严格培训考试、考核、奖励，提高全员培训、技能培训、岗位培训质量，提高全员安全意识和技能。

(二)积极开展“安全生产月”活动。以“安全生产月”活动为契机，加大煤矿安全文化建设力度，开展安全知识宣教活动。活动期间，各煤矿通过悬挂横幅，利用矿井已有的广播系统、电子显示屏、安全文化长廊、宣传栏、多媒体等平台 and 载体广泛宣传产业政策。组织煤矿职工积极参加湖北省安监局组织的安全知识竞赛活动，强化“红线”意识，弘扬安全文化，普及安全知识，提升安全素养。

四、加大执法检查力度，强化安全生产管理

(一) 加强复工现场检查指导，严格复工验收关口。

有关部门按各自工作职责履行煤矿复工安全生产监督检查和验收工作。3个产煤乡政府也成立相应的工作专班，做好辖区内煤矿复工安全生产工作。同时，产煤乡政府建立驻矿联系点制度，明确一名国家干部为驻矿人员，加强煤矿日常安全监管。2017年，煤矿复工检查发现煤矿安全隐患68处，下发责令整改指令书9份，现场检查记录9份，监督煤矿整改落实，推进了煤矿安全隐患整改和煤矿规范化建设，确保煤矿复工验收生产安全。(二) 制定计划，严格落实检查。

2017年初，针对我市实际情况，制定了切实可行的年度监督检查执法计划，并严格落实执法计划。坚持管行业必须管安全、管业务必须管安全和属地监管的原则，强化综合监管执法与监督指导，认真开展联合执法和跟踪执法。截至目前，下达现场检查记录36份，限期责令整改指令书36份，复查意见书35份（1家煤矿未复查前已停工放假），排查整治安全隐患140条。

(三) 深入开展“六打六治”活动。按照省、州“六打六治”专项行动要求，继续保持高压态势，自9月起深入煤矿认真开展“六打六治”活动，从严整治重大安全隐患，切实规范煤矿安全生产行为。

查整改隐患41条，为煤矿提供安全技术服务，为全市煤矿提供安全科技支撑，不断提高安全生产管理水平。

(五) 严格执行“人、证、岗”相符。监督煤矿配齐“五长”（矿长、总工程师或技术副矿长、生产副矿长、安全副矿长、机电副矿长）、安全管理人员、特种作业人员，对“人、证、岗”不相符的煤矿不予复工生产或给予停止生产的处罚。指导煤矿建立奖励和处罚机制，大胆启用管理水平高、业务素质强、工作作风扎实的人员，提升煤矿管理软实力。

五、加强应急队伍建设，提高事故应急处置能力

(一) 加强应急队伍建设。由矿山救护队招聘年轻救护员5名，确保新老救护员正常接替。实行准军事化管理，开展好业务技能培训和预防性安全检查工作，更新救援设备。

(二) 组织应急救援演练，提高事故应急处置能力。9月29日，市安监局、市经信局、太阳河乡政府联合组织了1次煤矿应急演练。通过演练，展示了矿山应急救援队伍良好的素质，并发现问题和不足，及时改正，提高了应对和处置突发事件的能力。

六、规范事故调查、严格落实整改措施

事故煤矿负责人进行了约谈，并针对矿井实际，制定切实可行的整改方案，要求集团公司加强现场指导，落实整改措施。市安监局、市经信局对整改情况跟踪检查，以保证严格按照整改措施落实。

七、存在的问题及改进措施 (一)存在的问题。2017年，恩施市煤矿安全监管工作虽然取得了一定成绩，从业人员安全意识不高，煤矿受市场影响，部分煤矿处于停产半停产状态，安全生产氛围不浓，安全生产违法行为仍然较多，煤矿事故死亡超指标。

(二)改进措施。针对存在的问题，在今后的工作中将重点抓、专项抓。严格煤矿安全生产监督检查执法，借助新安全生产法宣传贯彻契机，进一步加大力度强化安全生产教育培训，创新安全生产管理办法，不断提高执法监管水平，确保煤矿各项管理制度落到实处，努力确保来年全市煤矿企业安全生产，平安发展。

煤炭销售工作总结篇六

工作总结写作能从案例中总结得到的好的经验，工作总结很重要，怎样写销售工作总结?下面小编给大家带来,销售工作总结,仅供参考,希望大家喜欢!

做一个药品销售员，我们不只是为了销售业绩，更要考虑到病人的需要，来到我们店的很多都是需要买药的病人，对于他们的需求，我都会认真的询问他们的情况才会给他们建议买什么药，因为良心和责任，我不会欺骗客户。

很多时候工作不是为了自己，而是为了他人，病人生病了需要买药，需要我们为他们参谋的时候要多站在他们的角度去思考问题，做一个有责任感，有正义感的人不容易，但是我喜欢这样做，这是我的一份坚持吧。每个人的选择都不同，有的能够为了工作不断拼搏，有的能够不断提高自己而努力，到了工作岗位上，我发现如果我对医药一敲不同，在客户卖药的时候就不能给他们任何意见，只会让他们陷入到危险，虽然我有一定的基础，也是学医出身，但是我自己清楚好要

走很长的路。

在工作空闲时我就会多读一些医药书籍，了解各个药品的作用，避免病人在买药的时候不知道导致他们留下遗憾，上来了自己的健康，在岗位上每一款要拼用来治疗什么病与偶什么作用我都会了解清楚，我们不是做批发的，是做零售的，这就需要我们自己把工作坐好，这就需要我们自己努力去学习更多的知识，了解更多的医药信息，至少不能伤害到我们店里面的客户，对客户更多的是一份坦诚，因为让客户知道我们没有私心这才能够吸引更多的客户，这是一份付出，才能够获得客户的认可。

对于每一个来到我们药店的客户，我首先要问的不是要买什么要，而是会问需要治疗什么疾病，这才是我要做的，当然我清楚这其中的情况，想要了解清楚其中的原因，才能够对症下药，当然也有一些客户来到我们药店清楚自己要买什么我当然就会按照客户的意思来。我只是起到一个提供建议的人，而不是一个左右病人够买药品的人，我从不会为了卖药而卖药，而是按照实际情况来卖药，不会坑病人的钱，也不会欺骗病人，毕竟，病人也不傻这次伤害了病人，同样也给自己留下了严重的阴影，损害了长远的利益这是非常不智的，做人留一线不能为了短期的目的伤人害己。

医药销售，卖的是良心，给的是放心，不会为了自己私欲而损害客户的利益，只有互利互惠才能够彼此长久合作下去，只有彼此相信才能够获得回报，宽容是存在你我之间，销售不能为了一时而作竭泽而渔的事情，并且如果出了问题，自己也担负不起这样的责任，很多时候我都会以己度人，虽然我也渴望有更多的病人来到我们店里卖药但是都会尊重他们做好公平公正，做到细心耐心，不会欺骗，诚实守信才会得到更多的回报，这是我销售的原则，我一直都按照这个方式去销售。

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多

新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个季度，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。

以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学x他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将上季度工作总结作如下汇报：

一、工作方面

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要__多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学x去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：__单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉__粒；__单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。

这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习

惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下季度规划

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好__秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个季度我在这一方面做得不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学x产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通与交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我上个季度工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

不知不觉中，几个月的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业

务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一的工作业务明细：进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学x[]积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学x接受。不断总结和改进，提高素质。

这股动力;这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”“我对自己说。

下个季度工作设想：

依据年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二是在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三是要有好业绩就得加强业务学x[]开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。

2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

3、要不断加强业务方面的学x[]多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学x更好的方式方法。

4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

1、易于被归为骗子。由于现在网络平台的虚拟性，而且大多销售骗局的出现，我相信对于这类客户，被推销产品的话，我绝对不是第一个人，他们肯定也是被缠过很多词，每个人无可避免的都有谨慎和厌恶之情，在这个网络背景下，是一个不利的因素。

一、市场分析

1、伴随着银产品价格的大幅调整，具有较强竞争力的银饰市场中艾蒂尔将在此轮市场调整过程中应跟上市场调整的步伐。以一定的价格优势，质量优势在银饰市场获得一定的市场份额。

2、银饰市场的发展稳定，给国内或国外银饰企业和市场带来机遇，所以在市场是银饰市场非常大发展空间，抓好国内市场，这也是我们公司发展打好机遇。

二、工作状况概述：

1、每天上午看看报表，整理资料；

2、收集一些行业新信息，了解新的资讯；

3、多搞一些活动，对于优惠，客户是不会拒绝的。以此来吸

引客户，为我们艾蒂尔以后的市场提供忠实的客源。

4、可以定时搞一些活动，赠送一些礼品，但活动时间不宜过长，免的客户产生“疲劳感”。

1、通过不同的渠道获取了一批客户资料，更进中；做好银饰企业的搜索，了解有实力的银饰企业，正所谓知己知彼百战不殆。加强产品知识学习和企业了解，加强自己的专业知识不够，销售技巧不灵活，谈判感觉自己找。

2、设立客人的档案资料，有优惠及时通知客人，让客人及时了解到我们的优惠信息。

3、我们的业绩不够理想，可以归纳我们员工自身主观原因和客观原因，我认为最客观的原因是新员工太多，销售不够默契。

四、下月计划

5、把5月的目标，定在6月中，希望有所突出。

6、希望培养好同事们的默契，与同事们齐心协力，共同完成目标。

煤炭销售工作总结篇七

工作总结需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力。怎样写销售工作总结?下面小编给大家带来,销售工作总结,仅供参考,希望大家喜欢!

一、加强自身学习，提高业务水平

我时刻加强自身对陶瓷知识的学习，提高业务水平，掌握新

的技能。通过不断学习和积累，对待日常工作中出现的各类问题我能够更加从容地处理，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，也都有了很大的提高，同时，我总是以良好的形象来面对客户，我深知自己的一言一行不仅代表公司还会影响自己与客户的关系，因此不论在内在外、说话办事、待人接物、处理工作，都努力做到有形象、有品位。

二、立足服务，提高效率，努力做好各项销售工作

1、做好销售合同拟制、评审，并及时报生产部组织生产，随时掌握生产进度情况，提前通知物流部做好发运准备，做好外销产品的特殊规格的包材、配方的筹措、准备、审核工作，细节上与客户多联系；全年销售发货未出现人为原因影响生产、发货。

2、建立客户档案资料，利用公司财务软件中的开票模块及时准确开具产品销售发票，利用该模块解决了发票的漏开、重复开、错开等问题，提高的工作效率及质量。

3、正确对待客户投诉并及时、妥善解决，销售是一种长期循序渐进的工作，产品偶尔也会存在缺陷，所以我们应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。

4、在销售过程中，我积极拓展销售渠道，在原来的单一的向专柜推销基础上，我开辟了电视购物和网络营销等多种渠道推销我公司的陶瓷产品，超额的完成了本年度的销售任务。

今年，虽然在销售工作上我努力完成了工作，也取得了一点成绩，但我们清楚地知道，自身还存在不足，比如我的业务水平还有待于进一步提高等。

20__年我是一个新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心在

今后的工作中将进一步增强创新意识、服务意识，根据新形势下工作要求、特点和情况，努力学习，创新工作方法，使自己的工作能够有更大的进步，为我们公司再创辉煌！

不知不觉中，几个月的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一的工作业务明细：进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学x积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学x接受。不断总结和改进，提高素质。

这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”“我对自己说。

下个季度工作设想：

依据年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二是在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三是要有好业绩就得加强业务学x开拓视野，

丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 3、要不断加强业务方面的学x]多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学x更好的方式方法。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

来到市场部工作已有一年了。在这一年的的时间中，公司领导、部门领导、公司同事给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时也体会到了市场部人员作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。这段时间以来，在领导和同事们的帮助和指导下，通过自身的努力，各方面取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要总结汇报。

一、销售业绩状况

在实习期以及实习期结束的这段时间里，在销售任务上没有给公司创造任何价值，没有完成市场部规定的每月销售任务。

二、工作成绩状况

- 1、在产品认识上。通过这段时间，一切从零开始，熟悉适应了公司环境，熟悉了解了x产品的用途、型号、材质、特点等，以及产品在目前市场中的基本情况。目前在医院里没有普及

使用，客户和医院对产品的了解知之甚少，由于产品原材料等因素导致产品价格高，但是由于其产品有特点和优势，客户和医院对产品都比较感兴趣，对此类新产品、优质产品未来的合作充满期盼。

2、在客户开发上。通过这段时间，每天通过网络寻找客户信息，网上、电话拜访客户，加强与客户交流合作，做好每日客户拜访记录情况，客户资源有了很大的积累，并有部分客户正在开发医院中，为下一步客户成交奠定了基础。如海南科技、潍坊医疗器械等公司目前都在医院开发过程中。

3、在医疗耗材招标上。通过这段时间，关注全国省市、医院医疗耗材招标，参与协助医疗耗材投标工作，寻找有合作意向的经销商参与投标工作，为产品中标后操作医院做准备。如20__年x市耗材招标□x和x产品已中标□x市x器械和x医疗器械选为公司配送商，并同时操作医院。20__年肿瘤医院耗材招标正在进行中□x和x已授权x商贸参与投标，对方公司经理对产品比较满意，托人找肿瘤医院院长介绍公司产品，业务已带彩页和样品去医院走临床。20__年x市耗材招标正在进行中，已有公司对投标产品感兴趣，愿意帮忙递交标书，年前完成产品报价等相关事情。

三、销售工作中存在的主要问题

经过这段时间的努力，在销售工作中也发现了自身很多存在的问题。

1、对产品的熟悉程度还不够。在客户开发过程中，发现自身对公司产品的熟悉程度还不够，如产品的供货价、进医院建议价、产品详细使用方法等。尤其是对同类产品在市场中的情况以及与自己本公司产品在价格、质量等方面的区别了解的还不够。

2、与客户沟通技巧不够成熟。在客户开发过程中，发现自身

在与客户沟通技巧方面需要加强，经过部门领导的指点和帮助，这方面也有了明显的改进和提高。

四、明年以及今后的计划

1、努力完成每月销售任务。通过之前积累的客户资源以及以后不断开发的新客户，加强客户拜访沟通，充分利用好每天宝贵的工作时间，不断开发新客户及时回访老客户，签订合同，完成每月销售任务。

2、提高业务能力。通过平时与客户的沟通交流，发现问题解决问题，不断提高与客户的沟通技巧，提升自身的`业务能力。

3、熟悉产品、熟悉市场。在平时的工作中，通过自身学习以及通过向客户介绍产品，不断熟悉产品、熟悉市场，了解产品医保报销、医院操作流程等情况，随时能解决客户提出的任何问题。

4、开发产品中标市场。目前x和x产品已在铁岭中标，对目前有意向的客户及时跟进沟通，并不断开发新的有意向客户开发当地医院。对x肿瘤医院和x市耗材投标进展及时跟进，并时刻关注各地区、各省市耗材招标活动。

5、完成公司领导交办的其他工作。服从公司领导安排，协助完成公司其它部门工作，加强公司部门之前的沟通。

一、市场分析

1、伴随着银产品价格的大幅调整，具有较强竞争力的银饰市场中艾蒂尔将在此轮市场调整过程中应跟上市场调整的步伐。以一定的价格优势，质量优势在银饰市场获得一定的市场份额。

2、银饰市场的发展稳定，给国内或国外银饰企业和市场带来

机遇，所以在市场是银饰市场非常大发展空间，抓好国内市场，这也是我们公司发展打好机遇。

二、工作状况概述：

- 1、每天上午看看报表，整理资料；
- 2、收集一些行业新信息，了解新的资讯；
- 3、多搞一些活动，对于优惠，客户是不会拒绝的。以此来吸引客户，为我们艾蒂尔以后的市场提供忠实的客源。
- 4、可以定时搞一些活动，赠送一些礼品，但活动时间不宜过长，免的客户产生“疲劳感”。

1、通过不同的渠道获取了一批客户资料，更进中；做好银饰企业的搜索，了解有实力的银饰企业，正所谓知己知彼百战不殆。加强产品知识学习和企业了解，加强自己的专业知识不够，销售技巧不灵活，谈判感觉自己找。

2、设立客人的档案资料，有优惠及时通知客人，让客人及时了解到我们的优惠信息。

3、我们的业绩不够理想，可以归纳我们员工自身主观原因和客观原因，我认为最客观的原因是新员工太多，销售不够默契。

四、下月计划

5、把5月的目标，定在6月中，希望有所突出。

6、希望培养好同事们的默契，与同事们齐心协力，共同完成目标。

转眼20__年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，

我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

一、上半年完成的工作

1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，__市场完成销售额__万元，完成年计划__万元的__%，比去年同期增长__%，回款率为__%；低档__占总销售额的__%，比去年同期降低__个百分点；中档__占总销售额的__%，比去年同期增加__个百分点；高档__占总销售额的__%，比去年同期增加__个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、__店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超__家，__店__家，终端__家。新开发的__家商超是成县规模最大的__购物广场，所上产品为__系列的全部产品；__家__店是分别是__店和__店，其中__店所上产品为__的

四星、五星、十八年，__店所上产品为__系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区__家，乡镇__家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是__系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“__”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌__个，其中__门市部及餐馆门头__个，其它形式的广告牌__个。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20__年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

二、下半年工作打算

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保__万元销售任务的完成，并向__万元奋斗。

努力学习，提高业务水平，抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是__营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其

二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

煤炭销售工作总结篇八

成功的销售人员具有极佳的倾听能力。今天本站小编给大家为您整理了20xx煤炭销售工作总结，希望对大家有所帮助。

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。

二、xx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。

(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，大力加强了己组煤的销售。己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。其中元月份首创己组煤外运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。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。

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；己组煤销售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。4xx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%。5xx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、xx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。

(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已二排矸仓，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。

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月份共计销售煤炭吨,其中沫煤吨,块煤吨,产销平衡不亏吨,圆满完成了今年上半年的销售任务指标。

二、把握市场效益为先。

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最大化。

三、煤质管理精益求精。

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中准确定位，实现效益最大化提供决策依据。
- 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！

煤炭销售工作总结篇九

73404797469" data-highlighted="true"回望过去的年，煤矿公司在各级领导的大力支持下，坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实科学发展观，牢固树立安全生产意识，坚持企业“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，通过公司全体干部员工的共同努力和奋斗拼搏，公司在年的煤矿生产、安全、经营管理工作中取得了令人瞩目的成绩。现将本人在今年的任职情况汇报如下，请予评议。

73404797469" data-highlighted="true"今年公司以科学发展观为指导，大力加强煤矿安全监管工作，出台了各项安全

监管工作措施，有力的保证了公司煤矿的安全生产工作顺利进行，今年，公司未出现重大煤矿安全事故，这主要源于我们进行了以下工作。

73404797469" data-highlighted="true"公司领导班子成立了煤矿安全生产领导小组，由我任安全生产领导小组的组长、等同志担任组员，主要负责煤矿安全生产工作的决策、部署和领导，通过研究制定安全监管计划、方案和措施，组织安全监管执法和检查督查，并实施安全考核。同时，公司还建立了技术人员挂钩负责煤矿日常安全监管和安全质量标准化建设工作，并进一步建立完善片区周查月检、安全隐患分级管理制度和重大隐患排查治理机制，对日常检查中发现的问题、隐患进行登记建档，严格按照定人、定措施、定时间的“三定”原则逐条督促限期整改，实行隐患整改追踪、反馈和销号制度，确保每个查及的问题和隐患落实整改到位。

73404797469" data-highlighted="true"在今年月，由公司技术科的工作人员专门出台了顶板事故演习方案，我和班子其它领导成员共同组织职工进行顶板事故演习活动，通过加强练习，使员工达到掌握安全自救的能力，并且达到预期的效果。同时公司还加大力度对全员干部职工进行技能培训，在年共投资学习培训费用20万元，努力提高全体职工的安全意识及自保、自救与互救能力，提高全体安管人员业务技能及监管素质。我们还多次邀请县煤矿培训中心的人员到公司进行职工安全培训，同时有计划的组织全体安管人员，特殊工种人员分批分期在市、县两级培训中心进行培训，合格率达100%。

73404797469" data-highlighted="true"公司根据矿井技术改造情况以及安全生产条件、管理水平的变化情况，开展了煤矿测评分类的工作。为了实现重点区域重点监控，我和其它领导同志对公司所使用的煤矿进行了重新模底和排查工作，通过模底工作，我们明确了受水害和火灾(自燃)威胁的区域，并追踪督促有关人员进行落实整改。还安装使用了煤矿安全

监控系统，建立了完善的网络监控平台，通过使用“煤矿安全生产风险管理系统(msrms)”提高了公司煤矿风险管理和安全监控科技水平。

73404797469" data-highlighted="true"健全公司安全生产各项规章制度，公司严格实施全员安全风险抵押及安全工程账户，努力实现安全监管全方位，做到横向到边、纵向到底、不留死角，使人人头上有指标，个个心中想安全。并在今年加大力度对“三违”行为进行处罚，做到了违者必究，违章必惩。惩处少数人，教育大多数。

(三)、强化企业安全生产主体责任

一、公司按要求配足专业技术人员，完善井下现场安全生产8小时跟班管理制度，并且坚持做好周检工作，在每周由矿长组织一次安全生产检查，检查覆盖率达100%，并对查出的隐患进行分类定级管理，及时抓好整改，发现重大隐患立即停产停工整改。二、加强技术基础工作，每个矿井每年及时由技术负责人组织编制矿井灾害预防和处理计划和煤矿应急救援预案，每季度根据实际情况的变化及时修改和补充，并严格按照有关规定绘制完善12种与现场实际相符的图纸，用以指导矿井安全生产。三、强化法人代表和管理人员下井带班制度，公司法定代表人每月下井不少于10天，我做为煤矿主要负责人每月下井也不得少于20天，矿井安全生产管理人员每月下井不少于22天。通过落实夜班带班和现场指挥制度，各煤矿每班至少有一名矿级管理人员带班下井，通过深入重点区域和关键环节，并与职工同上班同下班，确保安全生产各项措施落实到区队和班组。同时也拉近了领导干部与工作人员之间的距离，及时了解职工在平时工作、生活中遇到的各种困难，并帮助他们及时解决问题，使广大职工能够全身心的投入到煤矿生产工作中来。

(四)、继续推进煤矿安全质量标准化建设

我通过认真总结近年来全省煤矿安全质量标准化建设的经验与做法，并结合煤矿公司存在的实际问题来查找差距和不足，进一步完善激励和奖惩约束机制，形成一切利好政策向达标矿井倾斜的良好氛围。通过实行安全质量标准化工作监管责任制考核制度，安排公司所有工程技术人员分别挂钩列入安全质量标准化建设矿井，实行分类指导，加强了技术管理和服 务，严格兑现奖罚，使公司80%的煤矿达到安全质量标准化，有效提升煤矿安全基础水平。

(五)、加强和改进安全技术管理

一、实行各矿井专职技术负责人配备制度，建立健全以技术负责人为核心的技术管理体系。加强技术基础工作，完善技术基础资料、矿井水文地质基础资料档案和12种反映生产实际的图纸，采掘工程平面图做到每半个月实测填图一次，并实行季度交换制度。二、加强矿井“一通三防”技术管理，完善优化通风系统，积极推进煤矿瓦斯治理示范区和示范矿工程建设，提高煤矿抗灾减灾能力。严抓巷道封闭管理，强化密闭拆封审批制度，从源头上消除安全隐患。高度重视抓好矿井水害防治工作，扎实开展每月一次由技术负责人组织的水害调查核实和论证工作，摸清矿区水文地质和周边老窑采空区、地表水的水情水患，实行水患调查核实报告和水文地质基础资料档案月交换制度。三、对改建和新建的矿井，一律推广使用螺杆式空压机，提高安全保障水平。推动采煤方法和支护改革，淘汰落后采煤方法、生产工艺和技术装备，积极推广先进适用安全生产技术和装备，提高采掘机械化程度，提升煤矿安全生产技术水平和保障能力。

(六)、强化安全生产宣传教育和培训

公司结合“百日安全生产活动”和“安全生产月”活动，充分利用各种载体和宣传方式，深入宣传贯彻党的安全生产方针、政策，普及安全生产法律法规和安全知识，强化企业安全生产主体责任，增强广大职工安全生产的法制观念和安全

意识。扎实组织开展安全生产培训，努力提高职工整体素质。加大了公司煤矿专业技术人才培养力度，提高了公司煤矿技术管理水平。

今年，公司强化财务监管，严格控制成本。做为公司领导，我深知成本管理是现代化企业管理的核心，在年，我们面对公司原煤生产投入高，产品效率低的实际状况，加强产品成本管理尤为重要。我与领导班子成员召开工作会议，在成本控制方面实施了一系列的监管和有效措施。

(1)控制材料入手，严格建立材料入厂收料制度，杜绝已少冲多的现象。

(2)加强劳动工资及各岗位工种定员，控制非生产用工的投入。

(3)加强井下的原材料管理，禁止井下设备配件到处乱丢乱放，找不着了在重复领取的现象。

(4)加强对公务车及差旅费的管理，杜绝同一方向同一地点重复派车的现象。对差旅费的管理实行事前申报、批准、事后严格费用审批。

(5)加强对生产机电设备的管理，使机电设备有良好的运转，杜绝机电设备顶生产，使工作面误工又误时的现象发生。总之，我们在成本控制中做了点工作，但离现代的企业管理要求差距还很甚远。

(6)把销售工作摆在首要位置，我动员公司全体职工实行全员销售，同时狠抓销售工作的任务，工作质量。我们还组织全矿管理人员清理原煤产品中的杂物，对产口实行深加工，实行分级分类管理，通过我们的努力，使公司今年的销售工作取得了较好的成绩。共实现盈利万元(生产数据)。

今年，公司党委把深入学习贯彻党的十七届四中全会精神落

到实处，着眼于加强公司党组织建设工作。以建设学习型党组织为基础，以深化干部人事制度改革为重点，以完善各级党组织建设为中心，全力提高党建工作水平，增强党建工作活力，为推动煤矿公司加快发展提供了坚实的政治保证和精神动力。

1、公司党委积极开展“把党员培养成岗位能手、把岗位能手培养成党员，把各级党组织建设成为发展先进生产力的战斗堡垒、把党员队伍建设成为最优秀的`人力资源”的“双培双建”活动，全力增强企业党建工作活力。在活动中，把学习作为提高组织战斗力的重要途径，深入开展建设学习型党组织活动，通过集中学习、知识竞赛、理论培训、专题调研、主题实践等学习形式，认真学习党的路线方针政策和国家法律法规，学习现代市场经济、现代管理等方面知识，不断完善知识结构，扩大知识面，并建立健全了学习考勤、学习档案、学习通报等各项制度，努力形成学习长效机制。

2、深化干部人事制度改革，通过着力抓好干部任期经济责任审计等各项监督制度的落实，建立了干部监督工作联席会议制度，形成监督工作合力，对新任干部实行两年制跟踪管理。并通过开展素质工程，加速培养和造就素质高、有技术的复合型职工队伍，围绕安全生产中的重点、难点开展科技攻关、技术创新活动，加强对人才工作的宏观指导和统筹协调，积极做好拔尖人才的选拔、培养、管理和服务工作。

3、认真开展党内各种民主生活会，中层以上领导干部思想工作汇报及党课教育，全面加强对党员及各级领导干部的思想政治素质教育和党员的先进性教育。公司党委号召全体干部职工积极开展向四川灾区学生捐款献爱心活动，共累计捐款2116.5元。

4、党支部积极开展“煤炭领域反腐败专项斗争”组织党员进行学习“科学发展观”等活动，并认真解决部分思想上有情绪的员工，党员通过谈心和沟通，解决了他们的思想问题，

使之卸下包袱，轻装上阵。

1. 今年公司工会也积极为员工办实事，帮助员工克服困境，渡过难关，(1)为员工办理了大病医疗保险，使部分人员已得到了实惠。(2)为灾区学生捐款捐物送去了一片爱心。(3)组织员工开展“十一红歌会”活动，活动的举办增强了员工的团结，增强了企业的凝聚力，也充分调动了职工的积极性，为安全生产起到了良好的局面。

xx年，公司在本人的领导下取得了显著的工作成绩，但是我们还是要清醒的认识到，在过去的一年中，我们工作中一些不到位的地方，因此我们必须戒骄戒躁，克服自满情绪，认真查问题，找差距，解决问题，改正缺点，以便把年的工作做的更好。

1□xx年我们的管理工作抓的还不到位，尤其是原材料管理，井下的设备配件到处随处可见，旧件随地乱放，今后要在这方面进行严格的管理，力求人尽其才，物尽其用。

2、公司生产天数太少，其原因主要是公司对复产工作抓的还不到位，往往比别人慢了一步，而就这一步，就失去了大好机会，而我们却长时间复不了产，这就个问题需要重视。

3、井下设备的管理，因为没有进行及时的保养，以至在生产过程中设备损坏不能运转，只好停产修理，象顺槽、回采面的刮板机就经常出现这样的问题。

同志们，我们的工作任重而道远，摆在我们面前的工作还很艰巨，任务还很大，我们必须解决问题、纠正错误、克服困难、紧密团结、协调配合、白日竿头，更进一步，为明年的工作成绩再上一个新台阶。

1. 公司要以“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实科学发展观，牢固树立安全发展、科学发展、和谐发展的经营

理念，始终把员工的根本利益作为我们一切工作的出发点和落脚点。

2. 在公司内部管理上下功夫，加强政治及业务学习，提高管理水平，建立健全各项规章制度，强化责任机制，严格考核、兑现，提高公司经营管理人员的水平。

3. 坚持不懈、始终如一的抓好安全生产水平，确保安全生产无事故。

4. 加大成本控制力度，把投入的费用降到最低限度，力争获取最大的收益。

5. 努力完成公司年度工作计划和上级下达的各项经营指标，为公司的经济腾飞努力工作。