

# 2023年煤炭销售工作总结报告(实用5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 煤炭销售工作总结报告篇一

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为\_服装超市的一名员工我深切感到\_服装超市的蓬勃发展的态势，\_服装超市人的拼搏向上的精神。\_年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。

努力做到无论顾客货比多少家，我们\_服装超市也能为顾客提供质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

我们柜组努力树立企业良好形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回头客呈良好势头。\_年我柜组完成销售任务……我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。

她们行为约束能力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同

时代表了\_的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身素质，高标准要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成\_年销售计划立下了汗马功劳。

\_年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务能力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。

在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。

在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己一定会成功。

在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。

因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾

客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。

鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。

\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

20\_年我们柜组将继续本着“以人为本”的工作态度及“顾客的高度满意是我们的最终目标”的经营理念，全体姐妹将进一步凝聚我们的战斗力，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。

根据顾客的需要去进货，根据季节的变化去调整产品，根据天气的变化去组织热销品种，根据面料的特点去组织货源。如我们十堰的购物习惯仍然有着明显的天气效应：气温一降，冬令商品的销售就直线上升。

我们还要努力学习转化顾客反对意见的技巧，克服服装销售市场竞争非常激烈的困难，抓住顾客的购买信号，让顾客精神上获得很高的满意度，努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在\_的理念进一步得到拓展，让\_美名誉满十堰，让更多的顾客再来\_！

## 煤炭销售工作总结报告篇二

转眼间，2020年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己一年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心

态。

## 一、工作感悟

## 二、2021年工作设想

依据2020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；要有好业绩就得加强业务学习，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。

## 三、工作中的问题及解决办法

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住；缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性；缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

## 煤炭销售工作总结报告篇三

截止20xx年12月底，全年外运煤炭xx万吨，同比减少xx万吨；上站煤xx万吨，同比xx万吨；实现销售收入xx万元；实现利润xx万元，上缴国家税金xx万元，职工年均收入xx元。

企业管理是永恒的主题，也是企业永无止境的目标。一年来，我站把管理的重点放在装车管理、上站煤管理和人力资源管

理等几方面。

首先是在上站煤管理上，在煤源缺乏，煤炭价格居高不下等诸多不利情况下，积极与煤矿协调关系，逐步完善上站煤管理办法。坚持严把煤源关、拉运上站关、票据审核关，并定期或不定期委派专人到煤矿，对所有上站车辆从源头上进行管理，既保证了煤炭的发运质量，又保证了上站煤的数量。中国教育 第三是逐步实行目标成本管理，把目标成本管理同站内生产实际紧密联系在一起，结合各组实际核定油料、装车加固材料、车辆维修保养费用等的消耗，工资和定额，进行目标控制，充分调动了生产系统职工的工作热情，确保职工收入，又使生产成本能得到有效控制。第四在人力资源上做到优化配置，我们推行定岗、定责、定薪的岗位责任工资制，对不能胜任本职工作的坚决进行了调整，真正做到凭技术、凭能力、凭责任心吃饭，按实绩、按贡献取酬。第五，在管理理念上，充分认识制度多，落实不扎实加强制度执行力度和考核力度。

安全是每个企业的生命线，我们把安全工作列入了全站工作的重中之重，强化安全管理成为我站的头等大事。为此，多年来我们十分重视安全工作，并把安全工作做到常抓不懈，持之以恒，把安全第一的思想真正落实到具体工作实践中。

首先，安全意识进一步强化。无论从领导层还是班组、科室，在任何场合，任何会上首先讲的是安全，布置的第一件工作是安全。注重培植职工对安全的自愿、自需、自求意识，使职工将其本能的安全需求融入生产实际操作之中，从而做到自我警示、自我防范、自我约束。

其次是完善和健全各项安全机制。安全工作思想是基础，制度是保障。在装车上，严格要求职工按装车作业标准进行装车，做到向安全管理“无为而治”的目标坚定迈进。在煤炭看管上，加大看管力度，坚持两班轮流倒、昼夜巡逻，责任到组，并积极与附近村委协调解决，发挥村委会的作用，遏

制了煤炭的丢失现象。

## 煤炭销售工作总结报告篇四

随着社会的发展，煤炭在家庭来说现在已经很少用的到了，今天本站小编给大家找来了煤炭销售公司工作总结，供大家阅读和参考，希望能够帮助到大家，谢谢大家对小编的支持。

在繁忙的工作中，不知不觉迎来了新的一年，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，基本完成了公司下达的各项工作任务。

回顾这一年来，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。

作为公司的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的产品与顾客的桥梁，为公司创造经济效益和销售业绩，提高企业的知名度，以利益最大化为宗旨。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，优质的产品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。树立起我们公司销售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。熟悉产品的各项重要质量指标，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。在公司领导的正确指导下对重点用户加大沟通和货款回收清欠力度，继续对基本用户采取及时结算、不拖欠、重点用户设置警戒线的制度，确保应收账款在受控状态下的稳健运营，有效降低和规避资金运营的风险，确保经营资金的运营安全，加速资金周转。

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一年的工作总结，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！

一、完成全年原煤生产任务的83 %，煤质控制在正常指标范围内，原煤单产、日产再创新高。

20xx年先锋公司董事会下达的原煤生产任务是200万吨，为完成和实现这一目标，煤炭公司经理班子进行了周密的部署和认真地安排，并动员全体职工为完成公司经理班子下达的全年生产任务各司其职、各尽其责。通过煤炭公司经理班子卓有成效的工作，经过煤炭公司全体职工的积极努力，在旭康公司的全力支持和配合下，截止20xx年11月16日，煤炭公司累计生产原煤1655999.46吨(其中阳电厂5920xx.03吨;天生

桥363308.4吨;龙蟒集团49987.05吨;工业广场零煤点383744.71吨;常青树24746.23吨;县公司20xx4.57吨;县热电厂20578.91吨;南磷集团383744.71吨;其他客户16192.0吨)完成了全年原煤生产任务的83%。在煤质方面,全水分控制在36.99%;灰份平均控制在11.72%;含硫量控制在1.54%,发热量平均保持在3408大卡/千克。1月份-11月份的原煤平均发热量高于公司规定的3300大卡/千克108个百分点。

20xx年11月12日煤炭公司当日生产原煤11965.55吨,又创造了先锋公司建矿以来原煤日产最高新记录,也是东源集团所有煤矿中的最高单日产量。

无论是在原煤产量上,还是在煤质指标方面煤炭公司的各项工作都朝着良好的方向发展。根据目前原煤生产情况预计,到12月份煤炭公司将顺利完成或超额完成200万吨原煤的生产任务。

二、全方位抓好安全生产工作,安全生产控制指标在正常范围内。

(一)是坚持每周一次的安全生产协调会。每周煤炭公司都要召集各部门负责人举行一次安全生产协调会,听取各部门负责人关于安全生产工作情况的通报和反映,了解、检查安全生产情况;解决安全生产工作中存在和出现的问题;调整各部门在安全生产工作中不规范、不符合质量标准化要求的行为;积极安排人力和物力处理生产过程中的安全隐患。从今年初到十一月份,煤炭公司先后召开安全生产协调会36次,发布安全生产协调会会议纪要36期,对煤炭公司的安全生产工作起到了积极地促进作用。

(二)是积极配合公司安全技术部开展安全大检查,并适时开展自检。今年集团公司到煤炭公司进行了两次安全检查;省煤炭安全监察局到矿区进行了三次安全执法检查;云南先锋煤业开发有限公司安委会先后组织开展了四次安全大检查;煤炭公



司组织安全自检自查2次，每次检查队级以上干部和安全办公室人员都参加。通过省局、集团、公司的检查发现隐患20条，除3条因客观原因无法整改外，其他隐患均已整改完毕，整改率达到85%；通过煤炭公司的自检自查查出隐患49条，除一条无法整改外其他均已经整改完毕，整改率达到99%。

(三)是加强矿区采场的安全督促和巡查。煤炭公司要求和规定安全办公室的同志每天都要深入采场一线跟班巡查安全，对存在安全隐患的地带进行检查，对违反安全操作规程的行为进行纠正和处罚。特别是对北帮滑坡区采取跟踪式的巡查，并将查出的隐患记录后上报公司各级部门和领导。发现部门工作中存在安全问题及时通报部门负责人，督促他们进行整改。对违反安全操作规程或矿山安全法的职工及时给予批评和教育。

(四)是积极开展多种形式的安全宣传教育活动。为提高煤炭公司员工的安全意识，煤炭公司利用各种会议、橱窗、宣传栏、黑板报等形式进行安全知识和安全法规的宣传，使公司职工充分认识安全与生产、安全与家庭、安全与幸福密不可分的关系。让职工自觉地在生产工作中遵章守法、关爱生命。

(五)是加强北帮滑坡区监测，确保生产安全。北帮滑坡是先锋公司矿区最大的安全隐患，也是长期以来困扰着先锋公司领导的问题。为确保采场职工和设备安全□20xx年以来，在对滑坡区进行清方减载的同时，煤炭公司领导同时安排测量组通过设置的观测控制网，用全站仪对采场滑坡区域每月进行一次定期观测。将滑坡位移情况以及观测分析资料提供给安全生产技术部以及煤炭公司领导，并据此布置调整采煤工作面 and 剥离工作面，确保了采场人员生命和设备财产的安全。测量组从元月份至11月份共观测边坡11次，编制边坡报告11期为煤炭生产起到了保驾护航的作用。进入8月份以来原大岭岗村址下方，二采场北帮顶部出现了裂缝，并先后发生几次局部性塌方，对二采场的安全生产工作形成了威慑。为此煤炭公司主要负责人特别安排测量组，每天对后缘裂缝进行一

次监测。测量组先后监测裂缝四十一次，编制监测报告六期，为二采场的安全生产工作起到了积极的作用。此外受公司各个部门的委派，测量组1至11月份到野外作业7批次，全年累计完成测图面积和图件8.4平方公里，按测量行业标准计算，工作成果效益不低于50万元。

通过以上工作和措施，煤炭公司的安全工作得到了有效的保障。元月至11月煤炭公司累计发生轻伤1人次，未出现重伤和工亡事故，未发生一般机电设备事故和重大机电设备事故，安全生产控制指标在最好的范围内，为先锋公司和集团公司的安全生产工作做出了贡献。

三、矿区保卫和守护工作成效显著，矿区生产秩序和运输秩序明显改善和好转。

矿山生产秩序和运输秩序是否稳定，直接关系到公司煤炭安全生产工作是否能够正常进行。也是长期以来一直困扰着公司领导和煤炭公司领导的重大问题。为扭转和改变矿区生产秩序和运输秩序不稳定和经常出问题的局面，煤炭公司领导在历年工作的基础上，加大力度、集中人力和物力做好维护秩序方面的工作。一是调整护矿队干部；二是充实护矿队人员；三是配备护矿工作所需的各种设备和硬件；四是加强护矿队工作的督促和领导。通过以上工作和措施提高了护矿队的凝聚力和战斗力，使护矿队在维护矿山生产秩序和运输秩序，保护公司财产方面的作用都得到了积极的发挥和有效的施展。

20xx年以来，由于护矿队加强巡逻，认真守护，矿区未发生过机械设备以及财产和物品失窃事件，也未发生过村民集体哄抢煤炭资源的事件。

20xx年以来，由于护矿队长期不懈的规范管理和耐心细致地说服教育，矿区从未发生过因运输秩序而引发的堵路事件，确保了公司原煤生产工作的顺利进行。特别是护矿队驻阳电厂办事处的警员，克服了人力不足的困难，坚持凌晨6点起床

维持运煤车辆秩序、检查煤质;晚上指挥没有卸煤的车辆排队,以自己的刻苦精神确保了阳电厂卸煤车辆的正常运输秩序。

20xx年以来,由于煤炭价格上涨,私卸公司优质煤成了少数驾驶员谋取不法收入的途径,还有的驾驶员则通过掉包、加水等手段来谋求私利。为此护矿队警员采取措施,治理此类损害公司利益的事件。通过昼夜堵截的方式,迫使装煤重车停放在过磅房路段以上位置,处于护矿队值班人员的监督之下,不给他们卸煤的时机;通过不分时间,不分地点的路查控制,杜绝驾驶员掉包、加水的现象;通过停运与经济制裁相结合的方式处罚违规驾驶员。通过这一系列措施,损害公司利益的行为得到了有效的遏制,减少了公司的经济损失。

20xx年以来,由于运煤车辆装载吨位不断增加,超重32吨的车辆不断增多。为减少公司煤炭的流失,过磅房护矿队警员在恶劣的工作环境中,认真指挥车辆按顺序过磅、计量,并及时安排超重车辆卸煤,然后将积少成多的超载卸煤再组织装运到电厂。1月份-11月份护矿队卸装超载煤178车,累计原煤3738吨。最大限度地为公司减少了损失,节省了煤炭资源。

20xx年3月份,公司在县乡的支持下对先锋且买姑和松树地两个煤矿进行了资源整合,根据公司领导的安排,护矿队积极抽调警员参加房屋清查和收编,以及土地界线的确认工作。并在整合工作结束之后,及时组织护矿队进行征地边界的划定和清理工作。9月25日清理秧天坝土地挖掘界线过时,遭到了当地村民的无理阻挠。为了保卫公司的财产,护矿队参加清理和挖界的警员不徇私情、不畏强暴,奋不顾身地与辱骂、殴打公司人员的村民进行了抗争。用血和汗捍卫了公司的利益和土地不受侵犯。

20xx年11月18日,公司组织人员对原大岭岗村的危房进行拆迁,遭到了部分村民的无理阻挠。在护矿队干部的带领下,护矿队警员积极参与劝说和解释工作,并及时制止村民的过激行为。通过三天(11月18日至20日)的艰苦努力,确保了拆

迁工作的顺利进行。原大岭岗村危房的拆除，既消除了公司的安全隐患，也为公司二采场北帮生产工作的开展创造了有利条件。

四、安全生产经营目标考核工作推行顺利，成效显著。

和明显的成效。具体表现在以下几个方面：

(一)、加强制度建设，明确工作职责，理顺工作关系。

根据《煤炭公司20xx年度安全生产经营目标考核实施办法(试行)》煤炭公司及时修订了《煤炭公司机构设置和岗位定员及岗位职责》以及《煤炭公司所属各部门安全生产经营目标考核办法》和《煤炭公司各部门安全生产经营目标考核检查评分表》等一系列文件，然后通过班组长会议或部门会议等形式，组织职工干部进行学习和贯彻，让干部职工明确了解自己的岗位职责，清楚认识自己应该遵守的安全操作规程和劳动纪律，并在工作中认真履行和遵守。通过对制度的学习增强了干部职工的责任感，提高了职工干部的是非观念。让职工明白了公司的兴衰与个人及家庭幸福的关系，努力去干好自己的本职工作。通过制度建设，让干部和职工、部门和个人理顺了了工作关系，为煤炭公司工作将来能够健康、持续、稳定的发展，开创了良好的局面，奠定了坚实的基础。

(二)、劳动纪律显著改善，工作效率明显提高。为了改变劳动纪律松散的状态，煤炭公司以《云南先锋煤业开发有限公司职工守则》为依据，结合煤炭公司实际情况，针对问题比较突出的现象，制定了《煤炭公司关于劳动纪律的十一项规定》，并在干部职工中反复宣传和学习，让全体职工认识到了遵守劳动纪律的重要性，知道不遵守劳动纪律将受到经济处罚，并在实际工作中做到令行禁止。同时干部带头，职工看齐，使煤炭公司劳动工作状况体现出了崭新的面貌。

(三)、临时工清退工作取得了明显的成效。根据公司领导的

指示和安排，本着减少开支，挖掘内部潜力的原则，煤炭公司从9月1日起开始进行临时工的清退工作。截止20xx年9月17日，煤炭公司已清退临时工22人，剩余临时工待条件成熟时也将逐步清退。虽然人员减少了，工作量却比以前增加了，工作效率显著提高。

(四)、加强干部职工队伍的管理，严查生产工作中违反劳动纪律的行为。

火车跑得快，全靠车头带。只有一支纪律严明、素质高的干部队伍，才能带领企业走向兴旺发达。为此煤炭公司主要领导不管是在工作中，还是在学习上，都对干部实行高标准和严要求。凡是要求职工遵守的，要求干部先做到。经理马国防每天总是第一个起床，带头上班。见到上班迟到的职工和干部他会毫不留情的给你指出来，并要求相关部门领导按照考核制度进行奖惩。他自己偶然迟到几分钟立刻要办公室主任记下来，要求照规定罚奖金，同时自己在安全生产协调会上做通报。机电队职工马二乔与他是叔侄关系，在机电队任机械班班长。查到马二乔为该班人员马顺伟打假考勤，他立刻在会上宣布免去马二乔的班长职务，将其安排到道路维护灭火班工作。榜样的力量是无穷的，在他和严格管理和带动下，煤炭公司的干部职工正在逐步形成自觉遵守劳动纪律，认真努力工作的习惯。

(五)、原煤产量稳步上升，安全质量标准化工作稳步推进。

今年9月份，是公司经理班子在煤炭公司实行安全生产经营目标考核的第一个月，完成的生产任务将与经济收入挂钩。多出煤，出好煤成了煤炭公司工作的重要头等大事。为此煤炭公司主要领导千方百计动脑筋、想办法，在缺煤的采场内，到处寻找、开辟可供出煤的采煤工作面，以保证原煤生产工作能够正常、持续不断地进行。不管是晴天，还是下雨，煤炭公司经理总是起床后就扎进采场里，四处搜寻、查找合适的出煤地点。通过煤炭公司干部职工的努力，在旭康公司的

大力配合下，多雨而又泥泞路滑的九月份，煤炭公司克服了重重困难，仍然生产了原煤171859.66吨。

在千方百计出煤的同时，煤炭公司还在征地不到位，工作帮无法推进的情况下，力所能及的开展了部分质量标准化工作。对部分采煤台阶进行了规整和控制，对二采场采坑底部的积水进行了疏干处理，并对坑底实行了清理和填平。

20xx年是煤炭公司新的一年，也是艰难的一年。说新是换了新的班子，实行了新的体制；说艰难是由于近几年来公司未征地，欠剥离400万立方，造成工作帮无法推进，采场缺乏成型的采煤工作面等诸多问题。要在这样复杂的情况下搞好原煤生产和安全工作，需要付出很多努力和艰辛。从9月1日至11月22日推行安全生产经验目标考核不到3个月的时间，煤炭公司累计生产原煤525095.25吨。在极端困难的情况下，不仅保证了公司原煤生产的正常进行，还确保了煤炭公司职工收入的增长。

以上各项工作所取得的成绩，离不开公司经理班子的关心和支持，离不开煤炭公司广大干部职工的理解和努力。我们相信在公司经理班子的领导下，在先锋公司各部门的帮助和配合下，煤炭公司今后的工作还会取得更大的进步，更好的成绩。

二是公司原定成立煤炭公司技术组，至今所配备的人员仍然没有结果；

一、继续推进制度建设，让干部学会用制度管理；让职工学会用制度规范自己的行为，按制度开展安全生产工作。

二、依靠科技进步，建立、健全煤炭公司技术组，让煤炭公司的安全生产工作有技术为基础做指导，使煤炭公司今后的各项工作更规范、更科学、更合理。有条件的情况下不失时机地在原煤生产工作中推进质量标准化工作。

三、做好已征土地的守护和保卫工作，配合征地办公室，积极推进20xx年生产计划用地的征用工作。并及时对新征土地进行划定和勘界工作。

四、继续加强安全工作，继续保持和发扬20xx年的安全工作优势，争取为先锋公司和集团公司的安全生产工作做出新贡献。

五、继续加强护矿队的管理和建设，确保矿区生产、生活秩序的稳定，确保公司财产不受损失，确保公司利益不受侵犯。

六、努力工作，有所作为，确保公司20xx年下达的原煤生产指标、煤质指标、安全指标等各项指标能够得以全面完成。

七、提高职工队伍素质和技能，抓好煤炭公司的特员培训工  
作。

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！



# 煤炭销售工作总结报告篇五

## 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的一个阶段，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。