

煤炭集团工作总结汇报(实用6篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

煤炭集团工作总结汇报篇一

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

一、自身能力不足

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 当前隐藏内容免费查看至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。

五、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。

煤炭集团工作总结汇报篇二

1、我是20xx年2月份到公司的□20xx年4月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损!但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高。

1) 财务方面，我天天都做好日记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录!上交总公司，应收账款，我把好关。督促销售员及时收回账款!财务方面，因为之前没接触过，还是有很多地方不懂，但是我会虚心讨教，把工作做得更出色。

2) 至于仓库的治理，天天认真登记出库情况，铺货登记!库存

方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货，造成断货的现象，这点我会细心，避免再有零库存订货的发生。

3) 帮销售员分担一些销售上的问题，销售员不在的时候，跟客户洽谈，接下订单!(当然价格方面是咨询过销售员的!)这方面主要表现在电话，还有qq上!因为之前在国内担任助理时。与客户的沟通得到了锻炼。现在跟客户交流已经不成问题了!不过前几天因为我粗心，客户要货，我忘记跟销售员说，导致送货不及时，客户不满意!接下来的日子，我会尽量避免此类事情的发生。

4) 认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作。

3、以下是存在的问题

1) 总公司仓库希望能把严点，自办事处开办以来，那边发货频频出现差错，已经提议多次了，后来稍微有了好转。但是这几次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号。

2) 返修货不及时，给客户留下不好的印象，感觉我们的售后服务做得不到位。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。北京办事处是今年六月份开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。以上是我的总结，有不对之处，还望上级领导指点!

煤炭集团工作总结汇报篇三

20____年，我们要对过去工作中不足的地方进行完善管理，

对做得好的我们需要把工作做得更好，加强财务管理，做到财务工作长计划，短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。

7、其他方面，听从公司领导的工作安排，认真的完成每一项任务。

在新的一年里，祝愿公司能上一个大台阶，我将与公司同进步，共发展！

煤炭集团工作总结汇报篇四

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

一、煤炭销售逆势求进。

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市场中准确定位，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的培训，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。

煤炭集团工作总结汇报篇五

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。

煤炭集团工作总结汇报篇六

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”，督促我要在学习中工作，工作中学习，提升自己。

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。

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。

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。

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。

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，才能充分溶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。