

小学语文教师读书笔记(优质6篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的格式和要求是什么样的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

煤矿个人述职报告篇一

“顾客就是上帝”，这是每一个销售人员的服务宗旨，销售是指以出售、租赁或其他任何方式向第三方提供产品的行为，包括为促进该行为进行的有关辅助活动。你是否在找正准备撰写“销售中层干部述职报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

一、本年度工作总结

20__年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，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，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教__经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市

场经验，现在对__市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、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。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于__市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20__年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。__产品价格混乱，这对于我们开展

市场造成很大的压力。

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。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有__个，加上没有记录的概括为__个，八个月__天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量__个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

三、市场分析

现在__市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。在__区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在__开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的

来说要比__小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四、20__年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售，服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突

然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

6月悄悄离我们远去，7月悄悄到来，在上个月底我们公司也开了上半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

现在我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

一、塌实做事，认真履行本职工作

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把

最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

二、主动积极，力求按时按量完成任务

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出

问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事_的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个人市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努

力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

进入福满花园项目已有一年了。20_年的主要工作是协助王经理组建和管理销售部。经过所有销售部工作人员共同努力，在过去这一年中取得了良好的销售业绩。为了提高自己的工作能力和效率，找出工作中的不足之处，现将20_年工作情况总结如下：

一、销售人员培训

销售部于20_年_月份开始组建，至今销售人员6人，管理人员2人，策划人员1人。初期的销售人员没有工作经验和房地产知识，工作开展进度很慢，在制定培训文件和培训计划后，协助王经理开展培训工作。现销售人员接待工作有所提高，对日常销售部的工作已能基本完成。

二、客户来访统计

2020年度到访客户共记850人次。客户来访的数据每星期收录电脑一次，详细记录来访时间、意向户型、电话等，为将来的客户鉴定做好基础工作。前期的数据存在许多问题，客户的数据不清晰，多数客户的职业和认知途径没有填写，对后

期的宣传工作有一定影响，经过销售部周会提出此问题后，现阶段对客来访数据已有所改善。

三、销售文件档案管理

在2020年_月_日开展的vip卡活动，开始建立销售书面文件和电子档案两种。到2020年_月_日选房活动后，对已销售的商品房的认购书档案、商铺(vip增值确认书)、款申请书、退款确认书统一管理，按房号进行分区。所有的档案在书面文件和电子档案同步更新。

四、销控管理和统计

销控管理分为对外和对内两种，对外是以销控版贴红旗公开面对客户的形式。对内是王经理和我两层销控把关，分为书面文件和电子档案两种，书面文件只是简单的房号控制，电子档案对已售和未售商品房数据详细记录，包括客户资料、面积、价格、已付款等等。所有房号需要两人认可后才可签定认购书，确保不出现一房两卖的情况。

五、销售现场管理

安排销售人员的日常值班，针对每个销售期随时调整值班人员和值班时间，配合策划部进行各项宣传活动。现场管理由王经理主持每周召开例会，进行日常工作安排，销售人员在会议中交流意见和经验，项目的优劣势共享，发现问题及时解决，对客户提出的主要问题进行统一解答，提高销售率和销售人员接待客户的积极性。

六、20_年工作存在问题

虽然20_年销售部取得良好的成绩，但销售工作也不有许多不足之处。在一期参与了价格体系的制定，从中看到了自己知识面的不足之处；户型更改的过程也明白了自己对市场的敏感

度不够。房地产的专业知识还需要进一步的提升，自己的工作能力和需要加强提高。首先就是工作的积极性和主动性，很多时候都是陆总的提醒才去做的工作，在2020年要改正，学会自己去找事做。对数据和图纸要加强理解和分析，让产品进更进一步的适合市场。自身的写作能力也是需要提高的一个重点。

我相信在新的一年里，通过大家的努力，我们会做得更好。希望20_年的销售成绩比220_20年的成绩更上一个台阶。

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157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%;低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点;中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点;高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3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、酒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1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模的_购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是_大酒店和_大酒店，其中_大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，_大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对_酒的认知度，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35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6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300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水品

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)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。

2、进一步拓展销售渠道

市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

一年的工作结束了，实在是感觉非常快，销售工作让我一直以来都保持着很好的动力，有些事情我还是比较认真的，做一名优秀的销售我一直在努力，我也是希望自己可以做的更好，一年来还是保持着一个好的态度，一年来认真的完成公司的工作，提高自己业绩的，这一点是非常重要的，做一名优秀的销售我还有更多的事情应该去做好，不管是在什么阶段都应该认真的做好工作，成为一名优秀的销售我还要更加的努力，对于这一年来的工作我也总结一番。

在工作方面我一直对自己要求比较高，这一年的销售额度也是增加了很多，对于销售来讲每天重要的就是业绩了，业绩是非常重要的，拿不出业绩来肯定不是一名好销售，这一年我认真学习，提高自己的工作能力，业务能力，在各个方面都是比较努力的，自身的进步还是看的见的，我也希望能够在下一阶段让自己做的更好，保持一个好的心态，一年来我也始终都在踏实的做好分内的职责，和周围的同时友好相处，保持好的工作状态，对工作有规划，合理的安排每天的工作，这段时间我也对自己各个方面有这很大得的信心，认真完成工作的同时，我每天也是比较努力，我也一直做的比较细心，和周围的同事虚心的请教，我知道在业务能力上面

还是要进一步提高的。

我深刻的明白这个道理，我也一定会继续努力去完成好分内的职责，做好自己本职工作的同时，我也一直有在学习，很多东西都是需要自己的去掌握的，未来还会有更多需要去做好的工作，过去一年的工作当中我发展更多的新客户，发掘潜在客户，利用好自已的业务知识，留住更多的客户，这也是对我的一种的提高，这一点毋庸置疑，我是非常相信的，一年来在工作当中吸取工作经验，养成良好的工作习惯，我也对自己各个方面很有信心，不断的提高自己，希望能够得到更多的升华，一年来我养成良好的工作习惯，每天细心去回顾不足之处，找出还存在的问题，给予改正，这也是我一直以来都需要做好的事情，工作当中我也是很有信，对于我来讲工作是需要保持一个认真的态度，我也对自己很有信心，作为一名销售我也一直有耐心的完成自己的本职工作，展望2021年我认为我可以做的更好。

煤矿个人述职报告篇二

、各位工友：

大家好！

下，坚持“安全第一、预防为主”的安全生产原则，以安全生产质量标准化的各项标准为要求，积极认真开展工作，较好的完成了各项工作任务，现就一年来的工作述职如下，请评议！

在20xx年我班组主要的掘进任务在xx轨道巷，在该巷道工作面远、运输线长等不利因素的情况下，我班组仍然能够多次超额完成掘进任务，工程质量全部达标，而且未发生一起安全事故。被局矿两级评选为“金牌班组”和“先进班组”。

安全，要求大家严格遵守矿上的各项安全管理制度，规范自

身安全行为，为我队的安全管理工作树立了标杆。 ，用于提高自己的业务理论水平和操作技能，并且要求班组其他成员也能够熟练的掌握本岗位的操作流程[]20xx年，我班组共分到新工5人，在生产中按照“以老带新”的方法，要求班组中的老工人能够发挥自身优势、言传身教，将自己的技能和绝招传授给新工，在工作中通过发挥每个人的长处，带动了新工操作技能水平的进一步提高。

在区队中，班组长充当着“兵头将尾”的角色，在班组管理工作中，要善于运用手中的'权力来管理班组、约束班组成员。在生产过程中，我根据班组成员自身特点细化分工，明确职责，严格按照队上的管理制度对班组成员进行考核，对于干的好的职工，在工分分配上按照规定进行加分奖励，对于违反矿及队上相关制度者，也及时的给予处罚和批评。此举可以有效的提高班组成员的工作积极性，在班组中做到奖罚有据，奖惩分明，也形成了较好的工作氛围，这一机制的良好运行，也是确保我队及班组安全生产的重要措施。

意识淡薄;班组成员的职工操作技能仍不能满足区队生产的需要等等。 意识，使自己成为班组的一个好的带头人。这样才能带领大家，

精心

打造出一支技能水平高、安全意识强的班组队伍。为我队及我矿的安全生产工作做

出自

已应有的贡献。

煤矿个人述职报告篇三

、同志们：

大家好！

现在，我向煤矿

第三届

四次职工代表大会报告主要工作情况，请审议，煤矿总工程师个人

总结

述职报告。

19年，在矿

党

政的直接

领导

和大力支持下，、以《煤矿安全规程》为依据、以“科技创新”为基础、以“一通三防”为重点，紧紧围绕我矿的年度工作目标，理清思路、诚信工作、勇于创新、规范管理、廉洁自律、致力实践，有力的促进了我矿安全生产奋斗目标的顺利实现。回顾19年，我主要做了以下工作。

员先进性教育以来，紧紧围绕“保先”教育的学习，认真对照自己平时的实际工作及

思想

动态，查摆了自己工作以来在政治

思想

、组织纪律等方面的问题，并对此进行认真剖析，找准原因，明确今后的整改方向，以便更好地开展工作，使自己的

思想

政治水平也得到提高。二是坚持参加矿中心组政治学习和组织生活会，不断增强自身的

党

性修养，巩固防腐拒变能力。三是积极拓宽视野，坚持以发展的眼光去全面、系统的学习业务知识，有机结合我矿客观实际，进行提炼升华，形成新思路、新技术，以提高自身的业务技能。如对巷道设计提出的“工程类比优化选择巷道位置 and 支护法”，以及21072综放面2.8火患准确判定技术，就是我结合实际，坚持不懈学习的结果。调研、致力实践、及时改进、有所突破、可靠治理、安全服务”的“一通三防”和生产技术整体工作思路、目标。同时，根据矿井年度可预见发展趋势，明确了“抓好五个坚持不懈——通风系统稳定、自燃隐患有效防治、瓦斯综合治理、质量标准化和巷道支护创新改进坚持不懈”的具体实施策略。确立了依靠加强“培训和装备建设”，规范管理，提高矿井“一通三防”和生产技术安全保障可预见性，促进矿井稳产、高产的具体工作目标。《支护技术体系研究》、《综放面周期来压期间采空区瓦斯涌出规律及防治技术对策》

煤矿个人述职报告篇四

全矿上下的一致努力，没发生一齐轻、重伤以上事故，顺利的实

现了安全五周年

和20xx年度安全生产。

回顾去年的工作，认为自己能够从严要求，认真履行职责，并注重与班子其他成员搞好协作，注意团结，不搞各自为政，同时督促分管单位积极配合生产一线搞好安全生产工作。

首先，尽心尽职抓工作，做为安全副矿长，我十分清楚搞好安全是全矿各项工作的重中之重，随着我矿安全周期的延长，我深感职责重大，为此，今年以来，结合我矿安全管理工作的现状，主要做了以下几点工作，一是要求各小井加强安全硬件投入，不断完善安全设施，改善小井安全条件。二是坚持从管理源头抓起，认真落实安全质量标准化工作目标，要求安监部分月制定质量标准化工作规划，并从严考核，奖罚分明，推动了质量标准化工作开展，工程优良品率明显提高。三是坚持每周安全质量检查，要求检查人员对现场存在安全隐患认真检查，并督促整改，狠抓隐患的查出和整改落实工作。四是加大对“三违”的查处力度。重点发挥安检站在各井的督查作用，做到处理“三违”手不软。全年三违人员比上年度明显下降，减少了因违章而造成的事故。今年全矿仅x井出现一起轻伤事故。

己的整改意见和措施，确保在安全的前提下组织生产，保证了安全，杜绝了非人身事故及重大人身事故的发生。

20xx年，我注重加强自己对政治理论的'学习和业务学习，

通过

学习不断提高自己的理论水平和规范服从的意识，使我更加善于从政治的高度去认识分析和处理工作中的问题，更加明确了职责。今年以来，我月月超额完成多联煤矿规定的干部下井指数，坚持深入一线，了解各井的安全状况，掌握安全生产的第一手资料。在狠反“三违”反事故斗争活动中，我带头抓“三违”反违章，完成了反“三违”指数，在抓现场管理方面我强力推进质量标准化，对达不到年初制定的月度质量标准化标准的小井，严厉处罚，从而推进了质量标准化

工作进程。在严管干部方面，不徇私情，处理人不论亲疏远近，对不能按期完成隐患整改任务和对安全生产管理不利的干部，严格按照矿安全1号文给予处罚，维护矿安全1号文的严肃性。

回顾过去，我虽做了一些工作，取得了必须的成绩，但仍存在着不足，

特别

是在安全管理方面，还存在薄弱环节。如今年x井发生一起轻伤事故，虽然没有给我矿经济上造成了重大损失，但给矿带来了负面影响。说明我在抓安全管理上做的还不够好，还需要进一步加强学习，提高管理水平，为延长我矿的安全周期和经济发展做出贡献。

- 1、做好本职工作，爱岗敬业，与班子成员团结一致，集中精力抓好小井的安全管理工作。
- 2、认真配合班子其他成员，做好当前的技改工作，确保井井工程顺利完成。
- 3、抓好采场接替，组织好安全生产，确保全年生产任务完成。
- 4、加强业务学习，强化安全管理，落实安全职责，深入现场不断提高现场安全管理水平。
- 5、继续推进质量标准化工作，加强安全质量标准化精细化管理。
- 6、用心组织对职工的安全教育培训工作，特别是抓好对职工“一日一题”的学习工作，提高职工遵章守纪的自觉性。

和20xx年安全年迈进。

煤矿个人述职报告篇五

觉悟和业务工作水平 请示报告，坚决按照上级

领导

的指示

精神

处理事情，保证把事情处理完处理好；三是立场坚定，旗帜鲜明，坚持原则，敢抓敢管，对违法、违纪人员不包庇、不袒护，大胆处理，坚决维护煤矿正常生产、工作秩序；四是自觉遵守廉政建设有关规定，不违反劳动纪律，注重自己的“生活圈”和“社交圈”，持续健康的生活情趣，杜绝社会上一切不正之风和腐败行为，做到无违纪行为，确保自己清廉人生。 ，时刻把工作放心上，经常加班加点，放下休息时间，诚恳踏实工作，不做虚功，做好每件事。做到工作争一流，成绩突出，职工满意。四是按时、出色完成

领导

交办的各项工作任务，深入基层一线，了解实际状况，切实为职工解决实际问题，建设维护煤矿团结稳定的局面。 ，不敢于自揭伤疤。在平时工作中，着装不整洁，扭扭捏捏，站立不端正，表述不清楚，用词不适当。这些问题都需要在今后的工作中加以改善和提高。

我要充分认识到以前存在的问题，落实整改措施，做到科学发展，具体做到三点：

一要勤奋学习，提高

思想

认识。我要牢固树立学习的理念，把学习作为一种政治职责，
一种

精神

追求，一种

思想

境界，带头学习先进理论和科学知识，提高自己

思想

认识。

二要提高素质，努力工作。我要改正以前工作中存在的问题，
探索工作新思路和新方法，努力提高自身各方面素质，认真
努力工作，做好新时期的煤矿保卫工作。

三要加强廉政建设，做到清正廉洁。我要认真学习贯彻上级
部门

党

风廉政建设

精神

，明确职责，加强监督，不违反煤矿制度规定与劳动纪律。
要求真务实，开拓进取，全面发展。要以身作则，廉洁自律，
不能发生任何违规现象。