

2025年煤炭销售工作总结 11 篇

煤炭销售工作总结 1

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！

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 2

经过数次大型会议接待，我中心已积累了一定的经验，使本次会议接待工作圆满完成。总体来说，达到了预期的效果，但是为了在今后的

工作中能做到更好，特对本次接待中有些不到位和可以做得更好的部分进行总结，以便吸取教训。

首先，是本次接待中心的参观方式流程，是在会议开始前两三个小时才确定下来的。虽然最后由于组织得当，现场管理好，并没有出现什么差错。但是我希望能够吸取教训，在以后如有参观任务时，要提前勘察线路，制定确实可行的参观路线和出行方式。

第二，会场内接待工作，有些事以后要注意。本次会议为外来人员较多，气氛相对轻松，又未设禁烟标志，以致于有抽烟的同志，不顾会场纪律，随后又影响到大部分参会人员，抽烟人员多，必须准备烟灰缸。在以后的会议中，如未明确规定不得抽烟，必须把相关工具准备好。

第三，还有一些是标语和桌签等，一定要提前三天确定。因为时间比较仓促的话，一旦出现字体或其他不太满意的地方需要更改时，会造出手忙脚乱容易出错，甚至在挂设时也可能出现安全问题。

第四，虽说卫生方面下了功夫，做的比较好，但是在今后的工作中还要做的尽善尽美，坚决不留卫生死角。

五、建议将中心简介参照山城做成彩色宣传页，以备使用。

六、参观所用资料准备的较为详细，但比起兄弟单位还有不足之处（如班班清、报表记录等），今后一定要从平时做起，建立健全，准备充分。

煤炭销售工作总结 3

进入__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__年经营管理工作取得了预期效果，下面做以总结汇报。

一、__年 1-10 月份经营指标完成情况：

1、__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、__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、__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、__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__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。

(二)、以煤质管理为中心，想尽一切办法，确保提质增收。

__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%。与去年同期相比，综合灰分降低0.71个百分点，外运煤灰分上升2.1个百分点，入洗煤灰分降低0.9个百分点。__年商品煤质量预计完成：综合灰分28.38%，其中外运煤灰分31.85%，入洗煤灰分26.73%。__年1—7月份入洗煤灰分均在23%以下，创3年来首次入洗煤质量连续数月优质。__年杜绝了商务纠纷和质量事故，创连续3年来我矿商务纠纷和质量事故均为零的记录。

__年煤质方面所做的主要工作如下：

1、__年初，我矿根据集团公司__年工作会议精神的要求，建立、健全、完善了煤炭生产、运输加工、储装、质检和销售等环节的煤质管理体系。

成立了煤质管理小组，建立了月煤质分析会制度。我矿以文件的形式下发并实施了《我矿煤质管理规定》和《我矿煤质管理风险抵押考核办法》，其中《我矿煤质管理规定》是根据我矿煤层赋存条件和市场对煤炭产品质量的要求制定的切实可行有效的管理办法，今年8月份我矿又根据集团公司下发的“煤炭产品质量成本浮动考核办法”的有关规定，并结合第四季度井下的具体情况，又制订并实施了“我矿煤质管理补充规定”。这三个文件的实施，加大了奖罚力度，提高了全矿干部职工的质量意识和责任心，确保了煤质措施的落实。

2、立足源头，严把质量关

(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

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坚实基础。

4

今年上半年，在王社平董事长“全力挺进世界五百强”宏伟目标激励下，在董传彤董事长“发展、创新、做实”工作方针指引下，煤炭销售分公司以开展“夺三杯”主题竞赛活动、“解放思想”大讨论和“挺进世界五百强”主题教育活动为契机，围绕张矿集团上半年工作目标，不断完善措施，加大工作力度，公司各项工作开展的如火如荼，通过不断解放思想、创新管理、顽强拼搏、攻坚克难，务实高效，圆满地完成了上半年的工作目标，提前实现“双过半”。

上半年工作总结：

主要经营指标预计完成情况：

销量：上半年计划 140 万吨，1—5 月份完成 137.96 万吨，上半年预计完成 160 万吨，超计划 20 万吨；

销售收入：上半年计划 15 亿元，1—5 月份完成 17.1 亿元，上半年预计完成 19 亿元，超计划 4 亿元；

考核利润：上半年计划 500 万元，1—5 月份完成 438.5 万元，上半年预计实现 520 万元，超计划 20 万元；

一、今年以来，通过采取灵活多变的营销策略，一手开拓市场、一手挖掘煤源，依托大集团的社会影响力和公司产品品牌优势，积极开拓、创新思路、敢于突破，使公司上半年的各项工作呈现出蓬勃向上、飞速发展的喜人景象，成绩喜人，亮点突出：

——路销、地销并驾齐驱，增量、增收、增效齐头并进，销量、销售收入、利润各项指标均创公司历史新纪录；

销量：1—5 月完成 137 万吨，超集团公司目标 20.5 万吨，同比增长 0.08%；

销售收入：1—5 月份完成 17.1 亿元，超集团公司目标 4.6 亿元，同比增长 54.33%；

利润：1—5 月份实现 438.5 万元，超集团公司目标 21.8 万元，同比增长 60 倍，1—5 月份实现利润，超出去年全年利润 185 万元；

---周密计划、精心组织，克服车皮批复难、异型车多等困难，路运量迭创新高，1—5 月完成 144 万吨，完成年度路运互保协议 49.66%，同比增量 82 万吨，同比增幅 232%，在元月份、二月份创出 77 列、79 列发运的公司历史新纪录的基础上，4、5 月份又分别创出 106 列、112 列的路运历史新纪录；在冀中营销分公司 1—5 月份增量总份额中占 80%，路运量增量、增幅在各子公司排名第一；

---创新思维、转变观念，继路运、地销后，经过艰苦努力，成功开拓秦皇岛港口市场，实现水路销售，上半年成功实现水路发运 23 万吨，为公司开发出新的经济增长点，拓宽了公司物流发展空间；

---解放思想，转变经济增长方式，煤炭及非煤物流实现快速发展，上半年其他物流贸易收入预计实现 9.6 亿元，创历史新纪录，为集团公司战略目标的实现做出突出贡献。

二、今年上半年，由于北京铁路局为保山西铁路排空，造成张家口地区批配车异常困难，特别是由于宣化钢厂排空车较少，异型车占据了主要位置，给下游用户接车带来了异常困难，也给我们的请批车带来前所未有的困难，为扭转发运的不利局面，我们及时调整调运策略，安排公司主管领导负责，责成主管部门加大与北京路局及宣化和下花园车站沟通力度，同时及时与下游用户协商沟通，克服重重困难，力争下游客户多接车，从而保证了上半年铁路路运目标的顺利实现，1—5 月份发运

列（含新保安站），同比增加 1.2885 万车，同比增量 82.3 万吨，再创铁路发运历史新纪录。

三、上半年，为消除国家为控制通胀预期所采取的紧缩银根政策的影响，我们在认真落实“西引东联、南上北下、强强联合”营销战略的同时，及时根据市场瞬息变化，采取灵活多变的营销策略，开拓市场、挖掘煤源齐头并进。在认真抓好重点客户和重点合同的落实的同时，加大煤源组织和市场及用户的开发力度，充分发挥铁路运力优势和大集团国有企业的品牌优势，积极加大和河北钢铁集团密切沟通联系，进一步强化合作力度。采取有效措施，千方百计抓住一切有利时机，确保冶金煤和动力煤的发运。与此同时，继续加大对山西、河南、内蒙、秦皇岛、京唐港等集散地的开发力度，加强和兄弟单位的合作力度，努力开发能够增加经营利润的物流贸易品种，实现非煤产品实物贸易的稳步增长，不断寻求新的经济增长点，确保上半年销售目标的顺利实现。

四、采取有效措施，加大对贷款回收的清欠力度，在强化对公司主管领导、销售业务人员的目标责任考核的同时，继续加强贷款回收目标任务考核兑现，鞭策和激励了销售业务人员的贷款清欠积极性；对重点用户明确公司业务主管领导加大沟通和清欠力度，继续对非重点用户采取及时结算，不得拖欠、重点用户设置警戒线的制度，确保应收帐款在受控状态下的稳健运营，有效降低和规避资金运营风险，确保经营资金的运营安全，加速资金周转。

五、严格落实《安全健康管控体系实施办法》，牢固树立“预防为主、安全第一”思想，加大安全隐患排查力度，坚持“三级隐患”的排查和落实，常抓不懈。认真抓好周五安全日活动，不断强化职工的安全意识。上半年公司安全工作小组对两个装运区及煤质科共组织隐患排查8次，共查处一般安全隐患29项，各单位要求均按时组织了整改验收，及时消除了安全隐患，保证了上半年安全目标的顺利实现。

下半年工作安排

一、主要经营指标安排

1、销量：140万吨，全年预计实现300万吨；

2、销售收入：15亿元，全年预计实现35亿元；

3、利润：480万元，全年预计实现1000万元；

二、下半年，是我们实现全年的工作目标和任务的关键期。

党政工团将进一步紧密配合，围绕下半年工作目标和任务，广泛利用各种宣传媒体和手段，进一步加大宣传、发动力度，进一步彰显解放思想、不畏艰难、勇于创新、顽强拼搏、永争第一的豪迈精神，全面提振广大干部职工完成全年工作目标的信心和斗志，明确重点，制定和落实措施、目标层层分解，指标层层落实，细化分解，责任到人，聚精会神谋发展，力争全面实现全年工作目标。

三、进一步解放思想，创新管理，加快经济发展方式的转变步伐，全面促进物流贸易工作的'快速发展。

继续认真贯彻落实董传彤董事长在集团公司转变经济发展方式推进会的重要讲话精神，积极探索开发多品种经营，扩大经营品种的途径，进一步加大物流贸易的品种和用户开发力度，增加物流实物贸易量，是我们下半年物流贸易发展工作的重点，也是我们实现全年销售收入目标的重要环节，更是我们今后抵御市场风险、实现企业跨越式发展、增强市场竞争能力的必由之路。我们将认真总结和借鉴兄弟单位经验，完善物流贸易流程，规范物流贸易考核体系，强化目标责任考核，在巩固现有市场和资源的同时，积极培育和开发好新的外部市场和外部资源，逐步加大和扩大实物贸易合作力度，特别是要积极探索非煤产品实物贸易增长和突破地域空间局限的途径和办法，通过加快租赁煤场、租赁货位、宣运货位改造的实施，为公司增收、增效寻找出新的增长点，确保公司全年销售收入和利润目标的顺利实现，为集团公司实现物流大发展、落实新目标、实现新跨越打下基础。要解放思想，转变观念，实现经营创新，整合、优化社会资源配置，努力实现由物流运营商向物流集成商的发展，做大、做强、做实物流产业，实现物流贸易大发展，实现公司发展新跨越。

四、继续认真实施两条腿走路、两条线发展的营销战略，着重抓好重点用户和重点合同的落实。

由于国内经济恢复速度的持续放缓，再加上国家对房地产打压政策效力的逐渐显现，使钢铁行业出口和国内需求持续出现疲态，进而严重影响了钢铁行业的整体复苏，给冶金煤销售市场带来不利影响，特别是由于通货膨胀的预期这些都给我们下半年销售工作带来了许多不确定性。围绕全年的工作目标，我们要进一步加大市场和煤源的开发力度。继续落实“西引东联、南上北下，强强联合”的工作思路和措施，稳步实施两条线发展、两条腿走路的经营战略，加强煤质煤量管理，实施精煤发展战略，敏锐捕捉市场信息，根据市场变化，及时调整产品销售结构，做好主焦、1/3焦和动力煤等品种销售的衔接转换，做好煤源和请批车及煤量的适量库存等组织环节控制，规避市场风险，抓住市场有利时机，实现增量、增效目标。一手开发新市场，一手开发新货源。做到超前谋划，先人一步，抢先占领市场制高点，不断探寻新的经济增长点。要采取积极的、灵活的销售策略，适时调整产品销售结构，在保证重点用户的基础上，积极开发量大、信誉好、价格高、社会关系广、相对稳定的客户，确保全年280万吨销量目标的顺利实现。

五、继续强化铁路调运，以路运促销量，确保全年销量目标的实现。

我们将继续贯彻“以路运保销量”的指导思想，在加大煤源组织力度的同时，继续加强与北京路局的沟通和联系，特别是密切和宣化、下花园车站领导和相关人员的沟通，加强信息反馈，及时根据变化，调整调运策略，重点抓好和宣化站的发运，力争减少异型车的发运。通过明确值班人员责任，进一步强化货源、周转、运输、场地堆放、存放时间、

装车质量和效率等各个细节组织管理，及时了解和掌握铁路路况信息，继续强化效益优先、重点客户优先的报请批车原则落实，优化铁路报批客户，组织协调好报请批车顺序，提高车皮报批兑现率，确保全年路运目标的圆满实现。

六、加快公司资金周转，保持合理的周转速度，是保证公司持续稳定正常运营的必要条件。

应收账款的及时回收不仅关系到公司经营风险的控制和管理，更关系到我们公司的今后发展速度。随着公司物流业务做强做大，货款的及时回收将成为我们今年经营工作的重中之重。我们要继续强化货款回收责任管理，加大货款清欠力度，通过不断完善货款回收制度，进一步规范销售人员经营行为，增强销售人员的责任意识和风险意识，有效缓解因货款不能及时回收周转给我们带来的经营困难和压力。要继续认真落实公司《货款回收暂行考核管理办法》，继续强化对公司主管领导、销售业务人员的目标责任管理考核，切实落实奖惩制度。严格明确对非重点用户和重点用户的划分，采取对非重点用户不得拖欠，重点用户设置警戒线的办法，严格加以控制，确保应收货款在受控状态下的正常稳健运营控制，保证经营资金的运营安全，有效降低和规避市场资金运营风险，加速资金周转的速度，提高资金的使用效率，为公司实现跨越式发展创造充分必要条件。

七、继续认真落实“安全第一”方针，强化安全“三级隐患”的排查力度。

通过规范运行“安全健康管控体系”的落实，全面贯彻落实“安全第一”方针。认真做好“雨季三防”，在两个装运区认真组织好安全生产无事故活动，进一步加强日常安全隐患排查力度，杜绝“三违”行为发生，充分利用班前班后会，加强职工安全教育，落实好周五安全活动日活动。公司安全工作小组加大对各生产单位的安全隐患排查检查力度和频次，有效消除安全隐患，确保全年安全目标的顺利实现。

建议

由于做非煤业务，导致正常税负偏低，现已引起张家口市、宣化县税务部门关注。为了顺利完成张矿集团的销售收入指标，我们建议：

1、由集团公司出面协调市、县两级税务部门，使非煤贸易业务顺利运作下去；

2、由集团公司统一协调，将张矿集团内部所有煤炭生产单位的销售业务由我公司集中统一结算，各生产单位出让一定的价差，来弥补我公司因做钢材业务，而导致税负降低的现象；

3、由集团公司注入资金，解决我公司因无资金，导致煤炭经销业务利差低的问题；

4、为避免税务部门关注，请集团公司将下半年的非煤业务从我公司转由物贸公司运作。

近三个月来，随着煤炭市场的回暖，亭南煤业的煤炭销售量也随之好转，进入了紧张而有序的运营机制。

古语有云：磨刀不误砍柴工。就是放在现在的社会中，也深刻指引和提示着我，要在进取工作的基础上，先找准思想方向，既要有着明确的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。

回顾三个月以来的工作情况，扪心自问，坦言总结，在诸多方面存在不足。因此，更要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，在不足方面，从主观方面总结，缺乏经验，心有余而力不足。一直处于摸索一步走一步的状态，在很大程度上存在欠缺强力说服客户，打动其购买心里的技巧，各方面处于量的积累过程。

古语云：故不积跬步无以至千里，不积小流无以成江海。做销售前期是积累客户培养感情期，急于销售产品会适得其反，使客户感觉到我们真的是在卖产品，而不是帮助他们买产品，这样在心里技巧上已经输给了客户。所以没有量的积累很难实现质的飞跃。

其次，从客观方面总结，大尺度的行业转变、适应角色的转换、钻研扎实的理论知识、客户从了解亭南煤业到认可亭南煤业都需要过程。销售不单是跑出来的，销售最重要的是要学会思考，针对产品的定位来寻找意向客户。

总之，在这三个月当中，通过与众多客户的沟通和交往，要能销售出去煤炭，必须做到以下几点：

1， 没有最好的产品，只有最适合市场的产品。这一点尤为重要，煤炭市场持续低靡，供过于求，通货膨胀，买方占领市场，客户不仅在煤质上有严格的要求而且在块型上有十分苛刻的条件，所以要打开销路，必须以最低的成本投资来打造最适合市场煤炭。

2， 客户要的不是便宜，是感到自己占了便宜。市场配置资源的基础性作用得不到充分发挥，有形的手参与过多，在这种形势下，煤炭的生产及销售没有完全由市场价格机制所引导，市场经济难以体现，所以因客户而异，针对不同的买主，适当放开优惠价，使客户感到自己占了便宜，进而开发更多的'中小型客户。

3， 不与客户争论价格，要与客户讨论价值。始终遵循价格围绕价值上下波动这个价值规律的表现形式，透过亭煤的使用价值来充分体现亭煤的价值，在理论上克服客户的心理障碍，让客户彻底从心里上接受一分钱一分货的理念。通过价值的作用稳定并提升亭煤价格。

4， 没有不对的客户，只有不到的服务。

干好销售，人品第一，思维第二，能力第三。在销售煤炭之前，应先把自已销售出去，因为在很大程度上，客户不只买煤炭，他们更要买的是销售人员的做事态度和服务的精神。

5， 买煤炭不重要，重要的是怎么卖

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/097121050045010023>