

煤炭销售工作总结

煤炭销售工作总结 篇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 篇2

时间飞逝，遥想 20__年 5 月我走出凤矿的时候，怀着满腔的热情和美好的憧憬走进坪上的情形油然在目，可如今我作为一个坪上人风雨同程的走过了 20__。入矿以来，我一直在井下一线工作，在坪上管理理念的氛围中，在领导和同事的帮助下，我始终严格要求自己努力学习专业知识，提高专业技能，完善业务素质，在平凡的工作岗位上兢兢业业，勤奋自律，爱岗如家，为矿井的安全生产尽绵薄之力。

一、勤学苦练爱岗敬业

进入坪上煤业伊始，我被安排掘进一线岗位。常常听别人说：“掘进是一个高风险的岗位，有着许多不可预知的事”。尤其是高瓦斯矿井。刚刚接触，我曾疑惑过，但是我还很自信的告诉自己我能行。所以在安全生产的同时我还积极开展对自身的业务技能培训。通过一年多的学习和工作经验的积累，虽然在业务水平上有了一定的提高。但是目前，随着本所设备的不断更新，必须加强岗位技能的培训。为此，要加强自身业务学习，刻苦钻研技术水平，提高自身的业务技能和对事故的应急处理能力，在作好每月的技术问答，把书本上的`知识同具体设备有机结合起来学习。

二、煤矿是高危行业，安全生产是所有工作的重中之重。

一年中我加强对煤矿安全知识的的学习；及时学习岗位操作规程、安全生产规程和事故案例，吸取事故教训，举一反三；规范操作，杜绝习惯性违章，夯实了安全生产的基础。我还积极参加日常安全活动和安全培训。通过日常安全活动的参加，认真学习安全生

产的方针政策、上级的规定指示和要求，认真学习上级下发的各种安全文件安全简报和事故通报，认真学习相关规程和制度，我找到了许多工作中的不足，安全意识也得到了很大的提高。煤炭销售工作总结 篇3

今年上半年以来，随着国家宏观经济的调控，经济下行压力增大，需求增长趋缓，钢铁、煤炭、焦化等相关行业都受到了巨大的冲击，国内煤炭市场整体一片跌势，不同煤种价格下调幅度在100—300元/吨，由于下游需求疲软，而外煤进口又急剧增加，港口煤炭库存持续攀升，导致国内煤炭供需矛盾日益恶化。我公司的煤炭销售也经历了前所未有的压力和挑战，下面我将我公司上半年销售工作总结以及下一部计划汇报如下：

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

煤炭销售工作总结 篇4

在这近一年中，我对煤炭行业及行业客户有了更深的了解。为了能更好的做好销售工作，也为了能在四季度里更好的完成公司所分配的任务，综合自身情况，我的反思如下：

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。

六、第四季度工作展望

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。

第三，意识上：无论在销售还是产品知识的学习上，摒弃不好的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处；

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。 煤炭销售工作总结 篇5

我于今年年初到公司上班，时至今日，已经有半年的时间。在这半年里，在领导的关心和同事的帮助下，凭着自己的专业根底和工作经验，加上刻苦钻研和学习，很快适应了本公司的工作环境，较好的完成了交给我的工作任务。现将工作情况简要总结如下：

一、试用期间工作上的表现

1、严格遵守公司各项规章制度。上班伊始，我认真学习了公司的考勤等各项规章制度，并将其牢记于心，时刻提醒自己要严格遵守公司的各项规章制度，维护公司形象。

2、我是学机电一体化专业的，多年来一直从事自动化、机电一体化方面的工作。所以在__公司做电气自动化方面的设计工作，也是我的专业与兴趣所在。

二、工作进程

根据领导安排，从我来上班那天起我就开始了解公司各种设备的控制图纸，熟悉制图方式。后来，在__的带着下辅助他在车间调试测验机械设备的性能与各项指标并记录在案，从中学到不少的调试方法与经验。经过多天的总结与摸索加上设备说明书中的详细介绍，已经熟悉了各类设备的'工艺流程。对于设备也有了初步的了解。

在这之前，我从未接触过暖通空调方面的工程，暖通空调对我来说是个全新的知识领域，但对其控制元件、检测元件及显示仪表我都有过接触，所以只要了解并掌握了设备动作的工艺流程，我就可以对其电气控制做出合理的设计。由于对暖通空调方面专业知识的缺乏，在工作空隙我查阅各种资料，不断学习关于暖通空调方面的专业知识，以便在后面的工业中更好的完成分配下来的任务。

由于初次接触暖通空调，下班后也不敢闲着，通过网络查找各种相关知识来弥补自己的缺乏。到现在为止，我已经了解了暖通空调的简单应用及其应用行业的前景。现在我已经适应了这种全新的工作，而且我也觉得自己有能力继续把我手中的工程做下去，直到

成功完成。

三、工作结果与认识

在这一个月中，除了辅助__完成车间的调试工作，并在__与各位同事的指导下相继完成了 102 合同中的两个工程的初步设计，就等待机械设备到位后上机调试了。通过完成上述工作，使我更全面的认识到我的工作内容，使我认识到作为__公司的一位工程师不仅要具备扎实的专业基础熟悉设计软件操作能力的同时，还要具备良好的学习态度和学习方法，并且要敢于多提出自己的想法和方案，敢于创新!当然，良好的语言表达能力是和领导及同事之间的沟通和提出自己想法必不可少的。

四、工作中的缺乏及今后努力的方向

半年来，虽然完成了一些任务，但离领导的要求尚有一定差距。我也深知存在一些缺乏：比方刚来工作时，对于电气元件柜体的设计不太清楚，经过赵工与李工的指导也逐步掌握了要领。对工作的后续安排的预见性不够，离领导的要求还有一定的距离。但这些缺点与缺乏，在以后的工作中，我都会注意并加以改正的，主要会做以下几个方面的努力：

- 1、加强专业知识学习，不但向书本学习，更要向其他同事学习。
- 2、加强空调专业方面知识的学习，拓宽自己的知识面，了解更多的新知识。为将来独立面对客户打根底。

在此，我想借此时机，正式向公司领导提出转正申请，希望公司领导能对我的工作态度、能力与表现，以正式员工的要求做一个全面的考核。同时也非常感谢公司领导对我信任，给予我这次工作的时机，今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。 煤炭销售工作总结 篇6

在过去的半年时间里，我们在公司大政方针的指引下，在分管副总的领导下，始终坚持以经济效益为中心，以企业效益最__为目标，树立“信誉第一、用户至上”的服务理念，以产量定销售任务，通过全体员工的共同努力，比较圆满完成了各项销售任务和指标。

一、主要目标完成情况

（一）、销售完成情况

上半年共计完成销售优中块 172716.1 吨，金额 101316046.5 元；优小块 83486.1 吨，金额 44629054 元；优沫煤 75560 吨，金额 30039082.5 元；混煤 223953.1 吨，金额 63453807.4 元；沫煤 367243.8 吨，金额 88368270.6 元；煤泥 33995.8 吨，金额 2264390.4 元。总计 956954.9 吨，金额 330070651.4 元。

上半年累计销售收入 330070651.4 元。煤炭平均价格为 344.92 元/吨。货款回收率为 100%。

（二）、营销队完成情况

1、铲车派出做工 小时 分，合计金额 元。

2、总务部使用沫煤 2337 吨。

二、后半年的工作安排

1、基于我公司产量的不断增加，我部将积极进行市场调研，争取大客户，维持小客户，及时灵活调整装货数量，为公司创造良好的.效益。

2、加强岗位监督和内部协调工作，不断完善内部管理机制和市场营销机制，逐步规范销售运作模式。

3、加强内部建设，强化业务水平，提高自身素质，搞好优质服务，为公司开拓销售市场提供有力保证。

4、创建学习型部室，形成良好的学习风气，组织学习岗位责任制、企业文化、工矿业产品知识（煤检知识）等，营业室学习关于过磅的有关常识和电脑办公基础，提高部室的整体素质和个人素质。

随着市场经济的发展，我部将致力于建立有王坡特色的市场营销网络，形成完善的市场营销机制。靠优质的产品、健全的服务体系、现代化的管理模式赢得更多客户和市场的信赖。我们一定要争取确保产品质量、服务质量与国际接轨，在国际、国内两个市场上建立相对完善的销售网络。 煤炭销售工作总结 篇7

20__年前半年，在办公室党政领导的带领和机关各部门的大力支持下，调研文印组成员通力协作，扎实工作，积极配合，顺利完成了上级分配的工作任务。

一、前半年的工作完成情况

（一）广泛收集素材，撰写文字材料

前半年，我们通过询问、调查、分析等方式收集矿各单位的基本情况以及他们的需求，掌握了大量翔实第一手的资料，同时还征求了基层单位对矿决策层工作和矿发展前景的意见及看法，为企业日后的发展和调研室文秘工作提供了一个强大的创意源。

按矿领导安排，先后撰写了三次三届职代会报告《培育五大板块，实现和谐发展，为开拓古书院矿更加广阔的前景而不懈奋斗》，两次安委会讲话稿，集团公司两会的发言材料，20__年党风廉政建设述职报告，矿庆讲话稿《承前启后，继往开来，为打造和谐发展的百年古矿而不懈努力》，各类致辞、会议讲话稿十余篇，尤其是三次三届职代会报告，立意深远，高瞻远瞩，为我们以后的发展规划进行详细的描绘和生动的阐述，得到了领导和职工们的广泛认可和赞扬。

（二）深入实地调研，协助领导层决策

根据矿领导安排，我们参与了老矿经济共同体方案的起草、规划工作，多次参加讨论，深入调查分析，准确把握了古书院矿的实际情况，认识到必须将经济共同体与现有的煤炭主业方面的技术、管理、人才优势结合，对外整合、并购、重组地方小煤矿，形成一定的

煤炭生产能力和盈利能力，才能促进经济共同体的构建。在此基础上给领导提供了有实际意义的材料和依据，最终形成初稿，上交集团公司。此外，利用网络信息平台广泛收集与新建矿井、宏观经济、国企改革相关的信息 300 条，数十万字，全面充实了我矿的决策数据库，为领导层在决策时提供了丰富的资料支持。

（三）推进办公自动化系统的建立和完善

自4月份起，调研组负责牵头办理办公自动化，承担了办公自动化系统主要流程的建立、完善和与各相关单位、机构沟通协调的工作。经过前期的可行性分析，研究制订推广办公自动化的创建实施方案，组织计算机操作员培训，11个单位试点运行，全矿试运行，最终在6月全矿正式开始推行办公自动化，目前，系统的文件办理功能已经顺利在全矿范围内推广应用，而招待费、会务等模块正在运筹积极开展。

为了保证系统得以迅速服务于全矿的办公事务，我们还积极督促全矿办公自动化操作人员，认真掌握办公自动化系统操作要领，并对系统进行了严密的跟踪、检查，及时进行了分析总结，在系统、流程不完善的地方，主动联系供应商，相互沟通，对系统做出相应的改进优化，促成了全矿各单位由传统办公向现代办公的转变，提高办公的效率。

（四）培养文秘后续梯队

鉴于调研组后备人才紧张局面，经过多方协调，从区队抽调煤炭销售工作总结 篇8

经过一个月的推岗，我矿已积累了一定的经验，使本次推广工作圆满完成。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，是本次推广方式流程，是在月初才确定下来的。虽然最后由于组织得当，现场管理好，并没有出现什么差错。但是希望各

科室能够吸取教训，在以后如有参观任务时，要提前勘察线路，制定确实可行的推广方式。

第二，推广工作票工作，有些事以后要注意。本月推广由于经验不足，推广工作不能很好的完成。

第三、我矿将继续推行工作票工作 煤炭销售工作总结 篇 9

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，其中：外运煤灰分，入洗煤灰分：。2、1-10 月份全矿发出商品煤万吨；其中：入洗煤万吨；外运万吨，平均售价元/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：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。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。

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/947161030102006100>