

煤炭直销工作总结 煤炭销售工作总结(大全5篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

煤炭直销工作总结 煤炭销售工作总结篇一

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x吨，其中沫煤x吨，块煤x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。

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。

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、分批筛选、分步实施，保证了原煤质量，本着对用户负责任的原则，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在中准确定位，实现效益化提供决策依据。
- 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！

煤炭直销工作总结 煤炭销售工作总结篇二

1全面细致地掌握了大佛寺煤炭调运中心作业流程图。有利于工作中与各部门的合作交流，尽快投入到工作中去。

2认真学习停车场调运员职责，力求做到爱岗敬业，钻研业务，认真贯彻工作制度，严格执行工作标准化流程。

3学习了停车场调运员工作制度。本着公平公正，先进先出原则，保证司机的正当权益。熟知了欲进入我场车辆的. 必备条件，须持各客户提煤单，核对车牌号无误，方可登记入场，按照一车一杆原则。

4学习停车场安全管理职责。确保安全是一切工作顺利开展的前提条件。在此我能严格要求自己，时刻谨记安全。把安全工作放在第一位。

1为了丰富煤矿工人的生活，提高员工综合素质，陕煤矿业集团组织了迎接五四青年节文艺汇演。我代表彬长公司参加了本次活动，表演了舞蹈《腾飞》，活动中我能积极学习，认真演出，圆满成功地结束了本次活动。

2六月份安全月活动中，我代表煤炭运销分公司参加了大佛寺矿组织的同唱安全歌，共奔和谐路的安全诗歌演讲比赛。使我知道了安全的重要性。

3八月份参加了煤炭运销分公司组织的军事训练活动，活动中学到了军人雷厉风行的执行力，服从命令是军人的天职。经过自己的努力学习训练，最后军训考核成绩优秀。业务知识考试成绩良好。军训期间无任何违纪事件，表现良好。顺利通过最后的综合测试。

4工作中，我能按时到岗上班，认真贯彻工作制度，严格执行

工作标准化流程，期间不做与工作无关的事情。并能积极主动地与同事沟通交流，通力合作，保证工作能够顺利正常开展。

1因自己身体素质与心理素质较差，工作中偶尔表现吃力，还需加强体质锻炼，增强自信心，培养良好性格，提高心理素质。

2平时生活中与同事沟通不够，工作中处理突发事件不到位，应虚心请教，积极主动学习他人好的经验。

总之，我能兢兢业业，认真工作，牢记工作制度，工作中热情礼貌，举止大方得体，力争树立运销分公司的良好形象。在今后的的工作中我应虚心学习，多做交流，扬长避短，再接再厉。

1.煤炭运销年终工作总结

2.煤炭运销工作总结

3.煤炭运销工作年终总结

4.煤炭运销终工作总结

5.煤炭销售年终个人总结

6.煤炭工业局年终工作总结

7.煤炭行员工年终工作计划

8.教师年终工作总结2017

煤炭直销工作总结 煤炭销售工作总结篇三

办公室作为联系全处职工群众的重要“纽带”，是体现精神面貌的重要“窗口”，我们抓契机、促提升，在办公室工作中不断创新思路，完善机制，努力做好“三个提升”，进一步提高服务的质量和水平，促进办公室各项工作不断提高。

身在兵位、胸为帅谋，在日常工作中办公室始终把为领导决策当好参谋摆在突出的位置，牢牢抓住牵动全局的重点、热点、难点问题，深入细致地调查，潜心入微地研究，在重大决策、关键问题上给领导献计献策。文稿起草在吃透上情、把握下情、了解外情的基础上，努力贴近发展大局、贴近领导思路、贴近职工群众意愿，反复琢磨观点，精心锤炼文字，坚持以“精、准、实、新”原则做好各类办文工作。尤其是针对一些重要、重大文件和会议材料的起草，坚持集体讨论，广泛听取和反映各方面的意见，集思广益，博采众长，力求使文稿成为领导和有关方面认可的精品力作。坚持实事求是和可靠有用的原则，深入现场和基层一线了解情况，及时收集和上报重要情况、重大突发性事件、重点不稳定因素等信息，为及时有效地应对和处置各类问题提供翔实而准确的第一手资料。以高度的责任心抓实抓细抓好职工来信来访工作，耐心做好职工思想工作，有效避免事态扩大和矛盾激化，确保各种问题和矛盾都能尽早解决。按照对突发事件“早预防、早发现、早处置”的要求，加强前期调查工作，摸索建立起了一套预案齐全、反应迅速、信息准确、处理稳妥的应急处置办法，有效地将各种不稳定因素消灭在萌芽状态。

按照领导满意，机关干部、职工满意，基层群众满意这“三个满意”的总体要求，我们充分发挥办公室的优势，积极做好各项协调工作，不断提升办事办会的服务质量。在具体工作中，我们突出抓好领导公务活动和日常事务的协调处理。对重要会议、活动超前协调，努力把工作做到前头；对领导临时交办的任务随叫随办，不拖拉、不滞后。对于需要同时安排多项活动时能做到统一协调，综合权衡，通盘考虑。今年上半年，

尽管办公室人员短缺,但从未因此而影响各项活动的开展,相反由于我们注重了方方面面的协调,使各项活动安排得井井有条,许多复杂的活动也处理得有条不紊。对于各种事务,我们始终把握一点,就是工作无小事,件件抓落实,开展工作时做到讲程序、讲规矩、讲大局、讲协调、讲团结,从而使工作上下步调一致,各项工作处于良性运行状态。

积极加强软硬件投入,努力提升会务服务质量。近年来随着各类大大小小的会议对会场硬件和软件设施提出了更高更新的要求,我们紧贴实际需要,加大投入,加强了对各会议室硬件配置,逐步淘汰了部分使用时间较长、效果差的设备,更新了一批投影设备、音响设备,建设成了一个多媒体会议室,可提供各类电视电话会议服务。为了进一步提升会议服务的水平和质量,我们加强了服务人员的培训,提出了热心、贴心、舒心的“三心服务”的要求。

通过完善各种管理制度,突出制度管理,严格照章办事。加强对人、财、物的管理,进一步明确了工作职责,完善了公章使用、办公用品使用、请假、值日、公务接待等各种常规管理,各项工作井然有序。

在继承总结以往工作运行经验的基础上,建立和规范了办公室工作流程,完善办文、办会、办事的制度和程序,减少中间环节,确保每一项工作、每一个环节都有章可循、有规可依,从而实现由靠人管人管事向靠制度管人管事转变。通过建立完善了办公室各项规章制度,细化工作职责,量化工作任务,做到人人责任分明、处处有章可循、事事有始有终。大家都能补台不拆台,补位不越位,达到事事有人管、人人能管事、事事能管好的要求,大家心往一处想,劲朝一处使,形成了众人拾柴火焰高的良好态势。进一步建立健全科学的考核评价机制,做到奖勤罚懒、奖优罚劣,激发办公室全体人员不断提高自身素质、服务水平和工作效率。

加强档案规范化、标准化、信息化管理。近年来我们加强了

档案基础业务建设，提升了档案工作质量和水平，重点抓好财务、文书等各类档案收集、整理和归类工作，实现档案整理规范化、目标管理制度化，做到档案收集完整、划分保管期限准确、整理和编目科学。加快档案信息化建设的步伐，实现资料检索和查看更加方便快捷，推动了档案工作更加有效地服务于钻井生产发展。

在今后的工作中，我们将坚持用科学的理论武装干部，用团结向上的工作氛围凝聚干部，在压力中提高干部，廉洁自律，艰苦奋斗，力争把办公室工作推上一个新的台阶！

煤炭直销工作总结 煤炭销售工作总结篇四

一转眼间，在__有限公司工作三个月过去了，在公司老板们的指引、指导下，在各部门领导与同事们的共同努力、帮助下，采购部认真完成了公司给予的各项工作任务，并在_总的直接领导和支持及公司其他同仁的配合下，对各部门交待的采购任务，均能够按质按量完成。

一、完成工作方面

- 1、职责明确，按章办事；操作有据可查，为__采购奠定基础；
- 2、制定采购预算与估计成本。制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。
- 3、与各供应商建立并保持良好关系。加强对供应商的管理，确保了每一个供应商资料不会流失。
- 4、工作中团结同事，能正确处理好与老板、同事之间的关系，保持沟通，充分发挥岗位职能，认真完成了各项工作任务，协助综合部门的工作需要。按照技术、质检等部门的质量标准，及时与各供应商沟通协调，尽努力按照我公司的质量标

准供应物料。

二、对采购工作的几点心得和体会总结如下

1、加强对供应商的管理协调。对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。合作过程中，采购人员必须公正严明，杜绝徇私舞弊。最终为公司选择供应商战略合作伙伴关系。

2、围绕控制成本、采购性价比的产品等方面开展工作。采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。

3、公开透明的按采购制度程序办事。在采购前、采购中、采购后的各个环节中都主动接受财务及其他部门监督。有问题第一时间反馈给老板。

4、提高业务素质和责任感，注重在平时的每项具体工作和每个工作细节中，强调采购的重要性和责任感。

5、逐步加强对材料、设备价格信息的管理。

三、工作不足方面

在工作中计划性不强，没有充分了解市场行情，特别是辅料市场价格变化情况，没有搞彻底，对辅料市场了解也不够深刻，对鞋料行情还有待更深入的学习和研究。

四、下一步的工作计划

建立完善的供应商体系。确保鞋材、辅料能够及时供应，随时关注市场变化，尽力利用多渠道来降低成本价格，控制质量。稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商。不断优化供应商体系。在工作中不断改进工作方法，不断积累工作经

验。极力配合生产、品质部解决物料供应、质量等问题，与生产、品质部门讨论某些质量标准超过现有市场水平的解决方案。做好鞋料价格、技术规格分离和职能定位工作，价格必须经总经理审批，方可采购，采购鞋料必须经品质部检验合格后入库，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。提高自身的素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买辅料，减少工时成本，提高采购效率，提高企业利润。

煤炭直销工作总结 煤炭销售工作总结篇五

1全面细致地掌握了大佛寺煤炭调运中心作业流程图。有利于工作中与各部门的合作交流，尽快投入到工作中去。

2认真学习停车场调运员职责，力求做到爱岗敬业，钻研业务，认真贯彻工作制度，严格执行工作标准化流程。

3学习了停车场调运员工作制度。本着“公平公正，先进先出”原则，保证司机的正当权益。熟知了欲进入我场车辆的必备条件，须持各客户提煤单，核对车牌号无误，方可登记入场，按照“一车一杆”原则。

4学习停车场安全管理职责。确保安全是一切工作顺利开展的前提条件。在此我能严格要求自己，时刻谨记安全。把安全工作放在第一位。

1为了丰富煤矿工人的生活，提高员工综合素质，陕煤矿业集团组织了迎接“五四”青年节文艺汇演。我代表彬长公司参加了本次活动，表演了舞蹈《腾飞》，活动中我能积极学习，认真演出，圆满成功地结束了本次活动。

2六月份安全月活动中，我代表煤炭运销分公司参加了大佛寺矿组织的“同唱安全歌，共奔和谐路”的安全诗歌演讲比赛。使我知道了安全的重要性。

3八月份参加了煤炭运销分公司组织的军事训练活动，活动中学到了军人雷厉风行的执行力，服从命令是军人的天职。经过自己的努力学习训练，最后军训考核成绩优秀。业务知识考试成绩良好。军训期间无任何违纪事件，表现良好。顺利

通过最后的综合测试。

4工作中，我能按时到岗上班，认真贯彻工作制度，严格执行工作标准化流程，期间不做与工作无关的事情。并能积极主动地与同事沟通交流，通力合作，保证工作能够顺利正常开展。

1因自己身体素质与心理素质较差，工作中偶尔表现吃力，还需加强体质锻炼，增强自信心，培养良好性格，提高心理素质。

2平时生活中与同事沟通不够，工作中处理突发事件不到位，应虚心请教，积极主动学习他人好的经验。

总之，我能兢兢业业，认真工作，牢记工作制度，工作中热情礼貌，举止大方得体，力争树立运销分公司的良好形象。在今后的的工作中我应虚心学习，多做交流，扬长避短，再接再厉。

1.煤炭运销工作总结

2.煤炭运销工作年终总结

3.煤炭运销2017年终工作总结

4.煤炭运销终工作总结

5.煤炭销售年终个人总结

6.煤炭工业局年终工作总结

7.煤炭行员工年终工作计划

8.煤炭供应合同