

煤炭保供汇报材料 煤炭销售工作总结(大全9篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

煤炭保供汇报材料 煤炭销售工作总结篇一

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

煤炭保供汇报材料 煤炭销售工作总结篇二

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”。

主要经营指标预计完成情况：

一、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450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，加大对货款回收的清欠力度，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，继续加强货款回收目标任务考核兑现，鞭策和激励了销售业务人员的货款清欠积极性；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。

1、销量：140万吨，全年预计实现300万吨；

2、销售收人：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；

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。

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。

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。

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，继续加强和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。

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 and 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。

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。

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。

煤炭保供汇报材料 煤炭销售工作总结篇三

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。

煤炭保供汇报材料 煤炭销售工作总结篇四

1. 全力做好粮食收购工作

今年我市国有粮食企业收购总量25.4万吨，比去年同期增加1.65万吨，同比增加7%。其中按最低收购价收购小麦13.43万吨，比去年同期增加3.63万吨，同比增加37.2%。

一是强化领导，落实工作责任。为组织好今年粮食收购工作，组建了四个巡查组，机关每个人包保1个企业。各委托收储企业法人代表与粮食局签定了《严格执行国家粮食收购政策承诺书》，缴纳执行粮食收购政策保证金。

二是宣传政策，做到家喻户晓。采取统一模式制作《收购质价政策公示牌》，在库点醒目处张贴，公布委托收储库点名称、地址和监督投诉电话，广泛宣传最低收购价格、质量标准，让农民卖“明白粮”。

三是筹措资金，满足收购需要。做到及早与中储粮、农发行沟通联系，最低收购价铺底资金及时预拨到位；在资金兑付中，设立资金结算窗口，保证农民当日卖粮当日能拿到现金，杜绝了“打白条”现象。

四是执行政策，维护粮农利益。各最低收购价收购库点严格执行省局“三个绝不允许”规定，要求各库点坚持做到以质论价，按规定增扣量，严格检斤验质，没有出现拒收符合标准粮食、压级压价等情况，使农民卖“放心粮”。

五是优化服务，方便农民售粮。每个乡镇都设有最低价收购点，设置了样品展示台，提供大型粮食清理筛、烘干机、整晒场地、休息场所、茶水和防暑药品，主动延长收购时间，及时验质、作价、过磅、结算，随到随收，实行大户预约和困难户上门收购服务，让农民售“舒心粮”、“满意粮”。

2. 加强粮食调控能力建设

一是适时的轮换储备粮。粮食储备库抓住有利时机，及时轮换地储小麦、粳稻，全部实现了顺价销售，根据市场小麦价格行情，到省内、外主产区增设收购点，确保轮入的地方储备小麦质量达标。

二是加强应急体系建设。全市确定了5个粮油加工和24个放心

粮油供应店（柜）作为粮食应急供应网点，增强了应对和处置突发公共事件能力。

三是加强市场监测力度。形成了覆盖全市的价格监测体系，重点对原粮、成品粮和食用油市场购进、批发、零售价实行动态监测，重大节日随时监测通报，为保供稳价提供数据支撑。

3. 加快烘干中心建设步伐

一是思想认识先导，规划制定科学化。按照__市政府在全市推进粮食烘干服务中心建设要求，已建成5个粮食烘干服务中心，日烘干能力达694吨，逐步形成了“规模适度、运转高效、粮农满意、政府放心”的粮食烘干服务体系。

二是倡导社会资本，建设主体多元化。鼓励粮食购销企业与种粮大户合作建设烘干中心，此举既解决了种粮大户新粮无法整晒的困难，又增加了企业粮食来源。

4. 实施“互联网+”助推粮食流通现代化

一是建立智能导航系统。在每个库区设立led显示系统、触摸查询系统、地磅称重系统，及时提供信息动态发布、事务流程指导、库区地图导航等功能，售粮农民只要提供身份证，就可以实现从称重、脱皮、卸粮、付款一站式全程优质服务。

二是建立粮情监测系统。在粮库内设立数字式测温系统和虫害监测系统，全方位、实时跟踪监测储粮温度、湿度、虫害等情况，杜绝了存粮安全事故的发生。

三是建立可视化监测平台。在市局设立终端平台，对全市已联网的库点实现远程可视化监控，及时了解收购现场秩序，掌握进仓粮食的数量、质量等情况，实时监测粮库粮食的进出情况。

5. 提升粮食监管工作水平

一是开展“放心粮油店（柜）”创建。按照粮食流通管理领导小组安排，组织市场监督管理局、卫生、物价等成员单位对全市28家放心粮油店进行全面检查，投入近10万元对4家“放心粮油店”进行提档升级改造。

二是对成品粮油市场进行集中整治。联合市场监督管理、卫生、物价等部门多次开展了“成品粮油市场规范建设”活动，重点对市区粮油批发市场开展整治。对个别索票索证不全、环境卫生较差等问题发出《整改通知书》，要求限期整改到位。

三是开展依法定等诚实守信经营。根据全市粮食经营者的奖惩情况，结合企业信息变动情况，及时采集上报并录入《江苏粮网》行政执法平台，组织相关人员按照评价标准统一打分，使企业按照a□b□c□d四个等级对号入座，对划分为不同等级的粮食企业，实行不定期巡查，直到整改到位，促进涉粮者守法、诚信经营。

煤炭保供汇报材料 煤炭销售工作总结篇五

工作总结写作能从案例中总结得到的好的经验，工作总结很重要，怎样写销售工作总结?下面小编给大家带来,销售工作总结,仅供参考,希望大家喜欢!

做一个药品销售员，我们不只是为了销售业绩，更要考虑到病人的需要，来到我们店的很多都是需要买药的病人，对于他们的需求，我都会认真的询问他们的情况才会给他们建议买什么药，因为良心和责任，我不会欺骗客户。

很多时候工作不是为了自己，而是为了他人，病人生病了需要买药，需要我们为他们参谋的时候要多站在他们的角度去

思考问题，做一个有责任感，有正义感的人不容易，但是我喜欢这样做，这是我的一份坚持吧。每个人的选择都不同，有的能够为了工作不断拼搏，有的能够不断提高自己而努力，到了工作岗位上，我发现如果我对医药一敲不同，在客户卖药的时候就不能给他们任何意见，只会让他们陷入到危险，虽然我有一定的基础，也是学医出身，但是我自己清楚好要走很长的路。

在工作空闲时我就会多读一些医药书籍，了解各个药品的作用，避免病人在买药的时候不知道导致他们留下遗憾，上来了自己的健康，在岗位上每一款要拼用来治疗什么病与偶什么作用我都会了解清楚，我们不是做批发的，是做零售的，这就需要我们自己把工作坐好，这就需要我们自己努力去学习更多的知识，了解更多的医药信息，至少不能伤害到我们店里面的客户，对客户更多的是一份坦诚，因为让客户知道我们没有私心这才能够吸引更多的客户，这是一份付出，才能够获得客户的认可。

对于每一个来到我们药店的客户，我首先要问的不是要买什么要，而是会问需要治疗什么疾病，这才是我要做的，当然我清楚这其中的情况，想要了解清楚其中的原因，才能够对症下药，当然也有一些客户来到我们药店清楚自己要买什么我当然就会按照客户的意思来。我只是起到一个提供建议的人，而不是一个左右病人够买药品的人，我从不会为了卖药而卖药，而是按照实际情况来卖药，不会坑病人的钱，也不会欺骗病人，毕竟，病人也不傻这次伤害了病人，同样也给自己留下了严重的阴影，损害了长远的利益这是非常不智的，做人留一线不能为了短期的目的伤人害己。

医药销售，卖的是良心，给的是放心，不会为了自己私欲而损害客户的利益，只有互利互惠才能够彼此长久合作下去，只有彼此相信才能够获得回报，宽容是存在你我之间，销售不能为了一时而作竭泽而渔的事情，并且如果出了问题，自己也担负不起这样的责任，很多时候我都会以己度人，虽然

我也渴望有更多的病人来到我们店里卖药但是都会尊重他们做好公平公正，做到细心耐心，不会欺骗，诚实守信才会得到更多的回报，这是我销售的原则，我一直都按照这个方式去销售。

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个季度，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。

以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学x他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将上季度工作总结作如下汇报：

一、工作方面

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要__多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容

的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学x去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：__单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉__粒；__单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。

这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分

散。我还需要进一步去调整 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

四、下季度规划

- 1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好__秋季打样工作。
- 2、做好货款回笼，上个季度我在这一方面做得不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。
- 3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。
- 4、坚持学x产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通 and 交流，真正了解客户需要什么产品。

以上是我上个季度工作总结，不足之处还请领导多多指点和批评。

不知不觉中，几个月的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一的工作业务明细：进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学x[]积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学x接受。不断总结和改进，提高素质。

这股动力;这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”“我对自己说。

下个季度工作设想：

依据年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二是在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三是要有好业绩就得加强业务学x[]开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 3、要不断加强业务方面的学x[]多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学x更好的方式方法。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

1、易于被归为骗子。由于现在网络平台的虚拟性，而且大多销售骗局的出现，我相信对于这类客户，被推销产品的话，我绝对不是第一个人，他们肯定也是被缠过很多词，每个人无可避免的都有谨慎和厌恶之情，在这个网络背景下，是一个不利的因素。

一、市场分析

1、伴随着银产品价格的大幅调整，具有较强竞争力的银饰市场中艾蒂尔将在此轮市场调整过程中应跟上市场调整的步伐。以一定的价格优势，质量优势在银饰市场获得一定的市场份额。

2、银饰市场的发展稳定，给国内或国外银饰企业和市场带来机遇，所以在市场是银饰市场非常大发展空间，抓好国内市场，这也是我们公司发展打好机遇。

二、工作状况概述：

- 1、每天上午看看报表，整理资料；
- 2、收集一些行业新信息，了解新的资讯；
- 3、多搞一些活动，对于优惠，客户是不会拒绝的。以此来吸引客户，为我们艾蒂尔以后的市场提供忠实的客源。
- 4、可以定时搞一些活动，赠送一些礼品，但活动时间不宜过长，免的客户产生“疲劳感”。

三、工作中的成绩和缺点：

- 1、通过不同的渠道获取了一批客户资料，更进中；做好银饰企业的搜索，了解有实力的银饰企业，正所谓知己知彼百战不殆。加强产品知识学习和企业了解，加强自己的专业知识不够，销售技巧不灵活，谈判感觉自己找。
- 2、设立客人的档案资料，有优惠及时通知客人，让客人及时了解我们的优惠信息。
- 3、我们的业绩不够理想，可以归纳我们员工自身主观原因和客观原因，我认为最客观的原因是新员工太多，销售不够默契。

四、下月计划

- 5、把5月的目标，定在6月中，希望有所突出。
- 6、希望培养好同事们的默契，与同事们齐心协力，共同完成目标。

煤炭保供汇报材料 煤炭销售工作总结篇六

（一）煤矿安全生产情况。1—9月，全县35对煤矿共生产原

煤92.23万吨，与上年同期相比，原煤产量增加3.23万吨，增长3.5%，实现产值3.69亿元，同比增长40%，出关煤50.8万吨；实现税费收入3333.1万元，与去年同期持平。发生煤矿安全事故1起，死亡5人，事故起数同比去年下降75%，死亡人数同比去年上升20%，百万吨死亡率为5.4，与去年相比上升1.4，煤矿安全生产形势严峻。

（二）强化安全发展意识，抓好煤矿安全生产工作，落实煤矿片区监管责任制，建立安全生产互保联保体系。一是增强安全发展意识，确保安全生产。我局认真落实国家、省、市关于安全生产的各项法律、法规，切实强化煤矿安全监管和促进全县煤炭产业的发展，始终把煤矿安全生产作为工作中的重中之重；二是落实监管部门的主体责任，确保“以责保安”。认真落实煤矿安全监管责任，建立目标责任管理考核体系，形成一级抓一级，层层抓落实的良好工作格局。年初县政府与县直有关部门和各产煤乡镇政府，我局与各乡镇煤管所、各煤矿企业，层层签订目标管理责任书，实行煤炭行业主管部门领导包片、干部职工包矿，以及乡（镇）领导包村、安监员驻矿负责制，逐级落实煤矿安全生产工作责任，将安全生产责任环环相扣，形成严密的安全责任体系，确保了煤矿安全生产工作各项措施落到实处。

（三）严格标准和程序，坚决把好煤矿复工复产验收关。在扎实抓好春节期间煤矿安全工作的同时，结合实际，制定了《某某县煤矿春节后复产验收工作方案》，明确复工复产验收程序和相关要求，坚持原则不放松、标准不降低，现场检查合格一个，批准恢复生产一个。对达不到复产条件的煤矿一律不予验收通过，责令煤矿落实责任，强化监管，限期整改；对停而不整或借整改为名进行生产的煤矿，坚决从严从重处罚，并责令停产整顿，截止9月30日，全县35对煤矿14对恢复生产，20对复工，1对因煤矿事故停产整顿，有14对煤矿因《采矿许可证》过期正在办理延续登记手续。

（四）开展煤矿隐患排查治理情况

我县制定印发了《某某县煤矿安全生产隐患排查治理专项行动方案》，开展了从7月—6月的百日安全隐患排查治理行动，以“一通三防”和水患治理为重点，要求煤矿排查工作要深入、细致、全面、不留死角，对排查出的隐患要按项目切实落实整改资金、整改期限和整改责任人进行整改，排查要有记录，有台帐，整改完毕后由煤矿主要负责人检查签字验收并10天一个周期报县煤炭工业局备案，切实做到煤矿安全隐患排查率达100%，排查出的隐患治理率达100%，今年7月—6月底开展隐患排查治理工作，全县共投入隐患排查治理整改资金2126.00万余元，共排查出煤矿安全隐患365条，已整改315条，其它隐患都在规定时间内整改中。为认真吸取“9.09”事故教训，经县政府同意，开展了从9月10日至6月20日为期100天的安全隐患排查专项整治行动，目前专项整治行动正紧张有序地开展。今年1—9月底全县共计查出隐患1644条，其中一般隐患1623条，重大隐患21条，对查出的安全隐患已整改1561条，整改率达91.95%，其中重大隐患整改率达100%。

（五）推进煤矿从业人员全员培训，全面提升煤矿从业人员综合素质。今年上半年我局煤矿九级培训中心采用“送学到矿”的方式，对煤矿工人进行全员培训，目前共培训一线工人2510余人次，并颁发了上岗证，做到持证上岗。6月13日，我局邀请昭通市三级煤矿培训中心到我县开办为期九天的煤矿特种作业人员培训班，开设了安全检测、机电、打点把钩、绞车、乳化泵等十二种专业，共计培训了296名特种作业人员。截止9月底送法人代表、煤矿矿长、安全副矿长、机电副矿长、生产副矿长76人到省学习，送特员113名到市培训。通过培训，实行了全员持证上岗，从而提高煤矿从业人员的安全意识和增强从业人员的自我保护能力。

（六）严把招聘程序关，派驻安监协管员工作落实到位。为进一步加大对我县煤矿的监管力度，我局面向全县招聘了35位驻矿安监协管员，于7月5日—6日在消防大队和某某一中分别进行了体能测试和笔试，在招聘过程中始终坚持公开、公

平、公正的选人用人方针，严肃招聘纪律，严把招聘程序关，确保招聘工作顺利进行。7月27日，我局对招聘的协管员进行为期20天（其中10天到煤矿进行实践学习）的岗前业务培训。目前，安监协管员已派驻到各煤矿企业履行其职责。

（七）强力推进煤矿安全生产技术管理人员，突出安全生产技术管理。今年我局高度重视煤矿安全管理工作，要求每个矿井必须配置技术负责人（技术副矿长、总工程师），对煤矿安全生产技术工作负责，同时配备采矿、通风、机电、地质及测量等专业技术人员，建立以专业技术人员为核心的技术管理专业队伍，确立专业技术人员在煤矿企业决策层中的地位和作用，明确专业技术人员职责，并在人、财、物上赋予其相应的权限。对没配备技术管理人员的煤矿春节复产一律不予验收，并限期配备，在限期内仍然没有配备技术负责人的煤矿实行重处重罚，确保各煤矿隐患排查治理工作的开展。

（八）完成煤矿机电设备仪器检测、煤矿安全评价和瓦斯等级鉴定工作。按照国家、省、市有关文件规定，每年必须对煤矿仪器机电设备检测和煤矿安全评价工作，6月27日至29日对35家煤矿进行了机电和仪器的检测，6月3日至6月20日进行了煤矿安全评价，其中21家煤矿完成安全评价，其余的14家等待评价。8月10日开始瓦斯等级鉴定工作，截止到9月30日全县35对完成了瓦斯等级鉴定工作，鉴定结果待出。

（九）煤炭资源整合情况。全县煤炭资源整合工作严格按照《某某县煤炭资源整合方案》的有关规定和要求进行，经过去年的努力，全县煤矿矿井数从原有的49对减少到35对，设计总生产规模209万吨/年，符合昭通市煤炭资源整合工作领导小组下达的我县资源整合控制指标。根据某某政府文件云政发〔20xx〕151号精神，为了使我县的煤炭资源整合更完善、更可行、具体，我局聘请了某某明仁检测技术公司在参考原整合方案的基础上，以《某某煤炭资源整合方案编制内容提纲》和《某某省煤炭资源整合实施方案》以及《某某县政府

煤炭资源整合方案》（彝政发〔20xx〕32号）为依据，重新编制了《某某县煤炭资源整合方案》，经县委常委会议讨论通过，并上报省、市煤炭资源整合工作领导小组，现已通过评审，批准实施。

（十）继续深化煤矿安全整治，打好瓦斯治理、顶板管理、整顿关闭“三个攻坚战”。一是加大瓦斯治理力度。瓦斯不治、矿无宁日，县政府对煤矿瓦斯防治工作的重要性历来都有较为深刻的认识，在煤矿安全生产管理工作中，始终都把煤矿瓦斯治理作为重中之重，紧紧围绕“通风可靠、抽采达标、监控有效、管理到位”的瓦斯综合治理工作体系，逐步建立完善了由县政府统一领导的瓦斯治理领导小组、企业法人代表负总责的瓦斯治理责任体系、技术负责人负责瓦斯治理技术工作管理体系的瓦斯防治工作体系；二是下定决心，狠抓矿井顶板管理。落实了煤矿顶板管理专业队伍，建立健全了顶板管理员跟班和安全员巡查制度，加强对矿井的顶板检查和管理，及时发现和排除顶板安全隐患，做到隐患不排除不生产，把顶板事故消灭在萌芽状态，减少顶板事故发生；三是打好整顿关闭攻坚战。对已经关闭的矿井进行定期复查、巡回检查，特别落实了专人专盯措施，严防死灰复燃，坚决防止非法偷采行为的发生，确保关闭矿井落实到位。

（十一）切实加强煤矿安全基础设施建设，提升煤矿安全保障能力。为全面落实7月20日市委、市政府召开的全市安全生产工作会议的各项工作部署和国家、省、市关于加强小煤矿基础管理的意见，切实解决全县煤矿安全生产基础条件薄弱、煤矿规模小、办矿水平低、安全装备差、抗灾能力弱、资源回采率低，生产技术落后的状况，提升煤矿安全基础管理水平，提高煤矿安全生产保障能力，促进全县煤炭产业持续健康发展，我局开展以“三推行”和“三条线”为主的煤矿安全基础设施建设，制定印发了《某某县煤炭工业局关于开展煤矿安全基础设施建设的通知》。组织全县煤矿的法人代表和技术负责人到我县九方援煤矿参观学习和交流其煤矿基础设施建设经验和方法。目前全县35对煤矿正紧张有序地

进行井下建设、井巷建设、巷道建设、采煤工艺改革、“三条线”建设、瓦斯监测监控系统、设备更新、煤矿地面建设等。截止到9月底，有24家已经完成了“三条线”安装工作，其余煤矿正在按照编制的设计方案请有资质的安装单位逐步进行安装，确保在今年年底前完成“三条线”的建设工作。现有15家煤矿采用壁式工作面开采方式，其余煤矿也强力要求推行壁式开采方式，全力推行煤矿支护改革，力争到年底全县煤矿支护改革率达80%以上。

（十二）认真搞好煤矿“雨季三防”工作。为认真抓好煤矿汛期工作，我局下发文件，各煤矿企业组建了防洪防汛队伍，制定防灾应急处置预案，配备必要的防洪防汛器材和设备，全面清理矿井范围内的地面排水沟、渠、涵洞、防洪洞、防洪堤，确保雨季洪流的顺利排泄。对矿井范围内存在的老窑水、池塘水、采空水等可能威胁矿井安全的水体，采取有效措施进行排放或疏堵，井口和工业广场要装设防雷电设施，确保了今年沿河江边矿井安全渡汛。

（十三）切实抓好煤矿采区设计工作。为进一步推进合理集中生产、优化生产系统、采用先进技术、保障矿井安全生产，根据批准实施的《某某县煤炭资源整合方案》，我局结合实际成立了煤矿采区设计领导小组，聘请了有资质的中介机构负责我县煤矿的采区设计工作，目前，全县煤矿已与中介机构签定了采区设计合同，正紧张有序地开展采区设计工作，力争在年前全面完成全县煤矿采区设计工作。

虽然今年我县在煤矿安全生产方面采取一系列行之有效的措施，做了大量的工作，但依然发生了某某县腾达煤矿“9.09”较大事故，死亡5人，受伤13人。这起较大事故的发生，损失惨重，教训深刻，给人民群众的生命财产造成了重大损失，同时，也充分说明我县的煤矿安全生产工作仍存在许多薄弱环节。

1、我县的煤矿基本都是由小煤窑演变过来的，存在先天不

足，地质勘探工作滞后，生产系统极不合理，大部分煤矿的生产系统都是为了保留煤矿而仓促形成的，没有经过正规规划设计，生产条件差，煤炭资源没有得到合理的开发利用，资源浪费大，部分煤矿仍处于找探矿阶段，严重制约了煤炭企业的持续健康发展。

2、煤矿企业主体责任不落实。一是煤矿企业领导带班下井制度执行不严；二是煤矿企业未落实各项安全生产责任制；三是未将安全生产责任目标层层分解，落实到具体岗位和；四是未严格执行安全生产规章制度和操作规程，无视安全生产的法律和法规；五是煤矿企业加大对安全生产的资金投入不足，未严格按标准配齐配全装备，未发挥应有的作用。

3、煤矿投资构成情况复杂，股东之间办矿理念差异大，部分煤矿片面追求率益、盲目生产、造成严重的采掘失调，生产无以为继；部分煤矿股东相互扯皮，造成管理混乱，无法正常生产。如发路联营煤矿至今无法恢复生产。野牛塘煤矿、九谷湾煤矿、昌能煤矿经我局调解已完成股份重组，正着手恢复生产。

4、煤矿发展环境较差，且国家政策变化大，煤矿重复投资大，煤炭业主缺乏投资信心，涉及部门多，办理相关手续复杂，出现煤矿业主为一件事多头跑，重复跑，从而导致煤矿发展环境不利于煤矿发展。

5、部分煤矿资金不足，加上煤炭资源赋存条件差，生产时断时续，无法保障必要的安全生产投入，煤矿的安全生产状况较差，生产无法正常进行。

6、监管工作人员严重不足，监管水平不高。县煤炭工业局现仅有监管人员7人（其中抽调加工基地1人），肩负着对30对煤矿每月的安全监管2次，协助煤矿办理相关证照、处理煤矿的矛盾纠纷、搞好煤矿的安全监管、对全县3000余名煤矿工人进行培训等任务，工作难度大，工作压力重。

7、机构不顺，管理体制不完善。县委、县政府十分重视煤炭产业发展和煤矿安全监管工作，在机构和人员编制紧缺的情况下，在产煤乡（镇）设立煤管所，配备了25个事业编制，并向每个煤矿派驻了安监协管员。但现在煤管所25个编制实际在编人数仅为10人，而这10人大部分时间都在参与乡（镇）的中心工作，根本无法起到指导煤矿生产、监管煤矿安全的作用。与此同时，35名驻矿安监协管员虽然现在全部到位，但毕竟是刚从事煤炭这个行业，专业知识薄弱，从而无法更好地起到驻矿监管作用。

8、监管意识不强，专业知识有待提高。按照“守土有责、属地管理”原则，各产煤乡（镇）长为煤矿安全生产的第一责任人，负责对辖区内煤矿安全监管工作，县煤炭工业局作为全县煤炭行业主管部门，负责对全县煤矿的安全生产及技术服务工作，但仍出现领导班子管理手段不够过硬，对煤矿安全监管意识不强，监管人员业务技能不足，监管力度不够，对查出的煤矿安全隐患，未能有效地督促整改落实。

9、监管装备落后，工作经费不足。日常监管中所需设备极为缺乏，现有装备落后，就连基本的瓦检仪、测风仪都没有配备，交通工具缺乏，县煤炭工业局现有车辆2辆，其中一辆基本不能正常使用，无法满足对全县煤矿安全生产监管工作，目前，各产煤乡（镇）煤管所无交通工具，给煤矿的监管工作带来较大困难。

第一，进一步强化宣传教育。在下步工作中，将加强煤矿安全生产法律法规的宣传，认真剖析近年来特别是今年“9.09”某某县腾达煤矿事故的直接和间接原因，总结煤矿安全生产工作中的经验和教训，进一步树立安全发展的理念，深化对煤矿安全生产工作的长期性、复杂性、艰巨性、动态性的认识，从讲政治的高度，切实把煤矿安全生产作为重要工作抓紧抓实。

第二，进一步强化责任追究。认真按照《某某省安全生产条

例》，全面落实“两个主体责任”，围绕建立健全煤矿安全生产工作的长效监管体系和责任制体系，层层分解任务，层层落实责任，将责任和措施分解细化到每个环节、每个岗位、每个责任人。对发生事故的将严格实行问责，对情节严重的，将按照相关法律法规依法追究法律责任。

第三，进一步强化执法监管。将按照有关法律法规用铁的心肠、铁的手腕切实加强安全监管，对安全生产工作中的违法违规行爲，采取行政、经济和法律手段，多管齐下、多项并举，从重、从严、从快处罚违法行为。严格按照相关隐患排查治理文件的要求，进行隐患排查，及时发现隐患，及时消除隐患，从源头上防范事故的发生。

第九，进一步强化专项整治。一是按照省、市一系列关于深化安全专项整治的文件要求，吸取“9.09”较大事故教训，对煤矿行业开展为期三个月的安全专项整治，确保安全生产工作平稳运行。二是根据9月24日全国以及全省安全生产电视电话会议精神，认真开展瓦斯等级鉴定工作，在结果未出来之前，严格把低瓦斯矿井作为高瓦斯矿井进行监管。三是保持高压态势，以打击非法煤窑为重点，严厉打击各种非法开采、非法经营、非法建设、私挖乱采等行为。

第九，进一步强化培训。一是强化监管人员培训，努力提高监管人员的政策和业务水平，切实解决不会监管的问题；二是强化煤矿工人的安全意识培训工作，切实提高从业人员安全技能；三是强化对生产经营单位负责人、安全管理人员、特种作业人员的培训，努力提高安全生产管理水平。

第九，进一步强化监管队伍建设。一是严格执行驻矿安监员制度，进一步明确驻矿安监员的职责，督促企业全面落实安全生产的主体责任。二是壮大安全监管队伍和实力，提高对企业的监管频率和监管面。三是强化监管人员的管理和监督，对工作不认真、监管不严的人员予以重处，确保工作严格得起来，落实得下去。

煤炭保供汇报材料 煤炭销售工作总结篇七

各项指标完成情况

截止xx年12月底，全年外运煤炭万吨，同比减少xx万吨；上站煤xx万吨，同比xx万吨；实现销售收入xx万元；实现利润xx万元，上缴国家税金xx万元，职工年均收入xx元，比上年增长xx%□

企业管理是永恒的主题，也是企业永无止境的目标。一年来，我站把管理的重点放在装车管理、上站煤管理和人力资源管理等方面。

首先是在上站煤管理上，在煤源缺乏，煤炭价格居高不下等诸多不利情况下，积极与煤矿协调关系，逐步完善上站煤管理办法。坚持严把煤源关、拉运上站关、票据审核关，并定期或不定期委派专人到煤矿，对所有上站车辆从源头上进行管理，既保证了煤炭的发运质量，又保证了上站煤的数量。

其次是在装车管理上，全面落实奖罚兑现，制定切实可行的装车超标处罚规定：正负0.5吨/车内为优秀车，每车奖5元；正负0.6吨/车至（提供）正负1.99吨/车不奖不罚，正负2吨/车至2.99吨/车为超标车，每车罚20元。奖罚车皮由机务装煤6:4分担，充分调动了职工的积极性，使他们在工作中由被动变主动，班组之间的协作能力进一步优化，确保了装车质量。

第三是逐步实行目标成本管理，把目标成本管理同站内生产实际紧密联系在一起，结合各组实际核定油料、装车加固材料、车辆维修保养费用等的消耗，工资和定额，进行目标控制，充分调动了生产系统职工的工作热情，确保职工收入，又使生产成本能得到有效控制。

第四在人力资源上做到优化配置，我们推行定岗、定责、定薪的岗位责任工资制，对不能胜任本职工作的坚决进行了调

整，真正做到凭技术、凭能力、凭责任心吃饭，按实绩、按贡献取酬。

第五，在管理理念上，充分认识制度多，落实不扎实加强制度执行力度和考核力度。

安全是每个企业的生命线，我们把安全工作列入了全站工作的`重中之重，强化安全管理成为我站的头等大事。为此，多年来我们十分重视安全工作，并把安全工作做到常抓不懈，持之以恒，把安全第一的思想真正落实到具体工作实践中。

首先，安全意识进一步强化。无论从领导层还是班组、科室，在任何场合，任何会上首先讲的是安全，布置的第一件工作是安全。注重培植职工对安全的自愿、自需、自求意识，使职工将其本能的安全需求融入生产实际操作之中，从而做到自我警示、自我防范、自我约束。

其次是完善和健全各项安全机制。安全工作思想是基础，制度是保障。在装车上，严格要求职工按装车作业标准进行装车，做到向安全管理“无为而治”的目标坚定迈进。在煤炭看管上，加大看管力度，坚持两班轮流倒、昼夜巡逻，责任到组，并积极与附近村委协调解决，发挥村委会的作用，遏制了煤炭的丢失现象。

煤炭保供汇报材料 煤炭销售工作总结篇八

一、过去的一年中，财务部认真的完成了总经办交办的各项事宜，比如融资手续的办理，公司证照的变更、年检、办理，与各大厂商的业务资料等及临时交办的各项事宜，但由于事务烦多，往往重视了这头却忽视了那头，没能全方位地进行管理，虽然事务能完成，但总体上未能及时给总经办带来有用的可支配的各种信息，使得总经办的抉择总是迟后于发生的现实问题。

二、在上年的税务工作中财务部克服了许多困难，通过积极参加银行、财政、税务等各大部门举办的纳税、会计教育培训以及查阅税务资料，探索税收稽核的重点等，顺利通过了__年增值税缴纳工作。通过学习培训，提高了每月纳税申报工作的质量，并且熟练掌握了统计局、财政局、税务局、商务局、经贸局、外管局等各项报表的填制工作。

三、分公司财务工作：分公司日常经营活动通过分公司上传的日报表进行分析控制，日常费用开支趋于正常，各项费用开支均能先核批后支付。分公司财务活动在大的方向有序地进行，分公司财务人员也能积极配合财务工作，但在分公司的控制上没有实地进行过内审，下一步的工作中将安排定期到分公司进行全面账务审查。

四、在实际工作过程中，我们部门时时与销售部__、__进行沟通，销售部门都完全配合做好当中存在的问题，财务也完全配合了销售部做好了财务部门应做和不应做的，使两部门之前的衔接越来越紧密。销售部门，特别是销售员在开具销售单上出现了好几次严重错误，将销售价款少写，后来查账时财务部出纳已将全款收回，未给企业带来损失。在__x的认真学习下，使装饰部财务核算及财务管理正常地开展，装饰部的众多小商品核算也能清晰、明确，各往来业务，成本费用均能准确核算，但在今后的实际工作中还有待加强财务部与装饰部的沟通，使工作更能有序地开展。

五、财务部主要现状：1、业务经验不足、业务不够熟练，都是初涉或非专业人员，另外就是本身的事务烦多，这无疑是对加强全面财务管理工作的弊端，2、对日常办公应用软件各功能不掌握，3、专业胜任力不强，4、但能积极配合处理各方面财务工作及财务部其他事项，5、对于公司债权债务的清理催收力度不够大，6、未及时进行财务核算，不能及时提供公司经营成果及财务状况，未定期或不定期组织对公司经营活动业绩进行的分析评价会议，未深入开展公司财务的分析评价、发现经营活动过程中的弊端，7、公司财务管理的首位

是加强对公司资产的管理，特别是流动性最强的货币资金，但在过去一年里没有对公司的资产进行严格的管理，没有专门的制度进行约束，形成了一种随意性的做法，但商品车辆财务部门指定由何媛媛全面进行管理，监督公司商品车收发数量的完整性、完好性，另外：公司应指定专门人员对公司的商品车负责，8、公司各种档案未能健全地进行管理。

(3)、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用；

(8)、继续并充分与各部门、分公司财务部交流学习，使整个财务工作的开展更加紧密有序进行。

七、思路决定出路，行动决定结果。今后财务部开展工作的思路是：以发展的理念进行工作，根据公司的具体情况及公司领导将公司在整个市场中的定位变化，不断学习、不断更新思路、不断创新思维来适应工作需要及开展财务部工作。

回顾过去一年，财务部略表看法：1、公司未明确具体销售政策，使得产品销售价格及利润空间起伏不定，从一定程度上不可进行控制，影响了公司的盈利水平，2、公司信息化建设不够，也就不能更好的服务于消费者及更好地达到消费者需求、期望，在一定程度上影响了公司销售，3、公司业务宣传不够，在一定程度上影响了公司销售，4、公司的全面管理工作不够，影响了公司的盈利能力，5、对员工的影响力不够(学习培训等)，不能让员工素养形成良好的、积极向上的氛围，影响了销售及盈利能力。

最后祝公司兴旺发达，蒸蒸日上！

煤炭保供汇报材料 煤炭销售工作总结篇九

工作总结需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制

度来培养组织执行力。怎样写销售工作总结?下面小编给大家带来,销售工作总结,仅供参考,希望大家喜欢!

一、加强自身学习，提高业务水平

我时刻加强自身对陶瓷知识的学习，提高业务水平，掌握新的技能。通过不断学习和积累，对待日常工作中出现的各类问题我能够更加从容地处理，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，也都有了很大的提高，同时，我总是以良好的形象来面对客户，我深知自己的一言一行不仅代表公司还会影响自己与客户的关系，因此不论在内在外、说话办事、待人接物、处理工作，都努力做到有形象、有品位。

二、立足服务，提高效率，努力做好各项销售工作

1、做好销售合同拟制、评审，并及时报生产部组织生产，随时掌握生产进度情况，提前通知物流部做好发运准备，做好外销产品的特殊规格的包材、配方的筹措、准备、审核工作，细节上与客户多联系;全年销售发货未出现人为原因影响生产、发货。

2、建立客户档案资料，利用公司财务软件中的开票模块及时准确开具产品销售发票，利用该模块解决了发票的漏开、重复开、错开等问题，提高的工作效率及质量。

3、正确对待客户投诉并及时、妥善解决，销售是一种长期循序渐进的工作，产品偶尔也会存在缺陷，所以我们应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。

4、在销售过程中，我积极拓展销售渠道，在原来的单一的向专柜推销基础上，我开辟了电视购物和网络营销等多种渠道推销我公司的陶瓷产品，超额的完成了本年度的销售任务。

今年，虽然在销售工作上我努力完成了工作，也取得了一点成绩，但我们清楚地知道，自身还存在不足，比如我的业务水平还有待于进一步提高等。

20__年我是一个新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心在今后的工作中将进一步增强创新意识、服务意识，根据新形势下工作要求、特点和情况，努力学习，创新工作方法，使自己的工作能够有更大的进步，为我们公司再创辉煌！

不知不觉中，几个月的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一的工作业务明细：进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学x积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学x接受。不断总结和改进，提高素质。

这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。”“我对自己说。

下个季度工作设想：

依据年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二是在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三是要有好业绩就得加强业务学习开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。
- 3、要不断加强业务方面的学习多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 5、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

来到市场部工作已有一年了。在这一年的的时间里，公司领导、部门领导、公司同事给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时也体会到了市场部人员作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。这段时间以来，在领导和同事们的帮助和指导下，通过自身的努力，各方面取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下简要总结汇报。

一、销售业绩状况

在实习期以及实习期结束的这段时间里，在销售任务上没有给公司创造任何价值，没有完成市场部规定的每月销售任务。

二、工作成绩状况

1、在产品认识上。通过这段时间，一切从零开始，熟悉适应了公司环境，熟悉了解了x产品的用途、型号、材质、特点等，以及产品在目前市场中的基本情况。目前在医院里没有普及使用，客户和医院对产品的了解知之甚少，由于产品原材料等因素导致产品价格高，但是由于其产品有特点和优势，客户和医院对产品都比较感兴趣，对此类新产品、优质产品未来的合作充满期盼。

2、在客户开发上。通过这段时间，每天通过网络寻找客户信息，网上、电话拜访客户，加强与客户交流合作，做好每日客户拜访记录情况，客户资源有了很大的积累，并有部分客户正在开发医院中，为下一步客户成交奠定了基础。如海南科技、潍坊医疗器械等公司目前都在医院开发过程中。

3、在医疗耗材招标上。通过这段时间，关注全国省市、医院医疗耗材招标，参与协助医疗耗材投标工作，寻找有合作意向的经销商参与投标工作，为产品中标后操作医院做准备。如20__年x市耗材招标□x和x产品已中标□x市x器械和x医疗器械选为公司配送商，并同时操作医院。20__年肿瘤医院耗材招标正在进行中□x和x已授权x商贸参与投标，对方公司经理对产品比较满意，托人找肿瘤医院院长介绍公司产品，业务已带彩页和样品去医院走临床。20__年x市耗材招标正在进行中，已有公司对投标产品感兴趣，愿意帮忙递交标书，年前完成产品报价等相关事情。

三、销售工作中存在的主要问题

经过这段时间的努力，在销售工作中也发现了自身很多存在的问题。

1、对产品的熟悉程度还不够。在客户开发过程中，发现自身对公司产品的熟悉程度还不够，如产品的供货价、进医院建

议价、产品详细使用方法等。尤其是对同类产品在市场中的情况以及与自己公司产品在价格、质量等方面上的区别了解的还不够。

2、与客户沟通技巧不够成熟。在客户开发过程中，发现自身在与客户沟通技巧方面需要加强，经过部门领导的指点和帮助，这方面也有了明显的改进和提高。

四、明年以及今后的计划

1、努力完成每月销售任务。通过之前积累的客户资源以及以后不断开发的新客户，加强客户拜访沟通，充分利用好每天宝贵的工作时间，不断开发新客户及时回访老客户，签订合同，完成每月销售任务。

2、提高业务能力。通过平时与客户的沟通交流，发现问题解决问题，不断提高与客户的沟通技巧，提升自身的`业务能力。

3、熟悉产品、熟悉市场。在平时的工作中，通过自身学习以及通过向客户介绍产品，不断熟悉产品、熟悉市场，了解产品医保报销、医院操作流程等情况，随时能解决客户提出的任何问题。

4、开发产品中标市场。目前x和x产品已在铁岭中标，对目前有意向的客户及时跟进沟通，并不断开发新的有意向客户开发当地医院。对x肿瘤医院和x市耗材投标进展及时跟进，并时刻关注各地区、各省市耗材招标活动。

5、完成公司领导交办的其他工作。服从公司领导安排，协助完成公司其它部门工作，加强公司部门之前的沟通。

一、市场分析

1、伴随着银产品价格的大幅调整，具有较强竞争力的银饰市

场中艾蒂尔将在此轮市场调整过程中应跟上市场调整的步伐。以一定的价格优势，质量优势在银饰市场获得一定的市场份额。

2、银饰市场的发展稳定，给国内或国外银饰企业和市场带来机遇，所以在市场是银饰市场非常大发展空间，抓好国内市场，这也是我们公司发展打好机遇。

二、工作状况概述：

1、每天上午看看报表，整理资料；

2、收集一些行业新信息，了解新的资讯；

3、多搞一些活动，对于优惠，客户是不会拒绝的。以此来吸引客户，为我们艾蒂尔以后的市场提供忠实的客源。

4、可以定时搞一些活动，赠送一些礼品，但活动时间不宜过长，免的客户产生“疲劳感”。

三、工作中的成绩和缺点：

1、通过不同的渠道获取了一批客户资料，更进中；做好银饰企业的搜索，了解有实力的银饰企业，正所谓知己知彼百战不殆。加强产品知识学习和企业了解，加强自己的专业知识不够，销售技巧不灵活，谈判感觉自己找。

2、设立客人的档案资料，有优惠及时通知客人，让客人及时了解到我们的优惠信息。

3、我们的业绩不够理想，可以归纳我们员工自身主观原因和客观原因，我认为最客观的原因是新员工太多，销售不够默契。

四、下月计划

5、把5月的目标，定在6月中，希望有所突出。

6、希望培养好同事们的默契，与同事们齐心协力，共同完成目标。

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__万元，完成年计划__万元的__%，比去年同期增长__%，回款率为__%；低档__占总销售额的__%，比去年同期降低_个百分点；中档__占总销售额的__%，比去年同期增加_个百分点；高档__占总销售额的__%，比去年同期增加_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、__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_家，_店_家，终端_家。新开发的_家商超是成县规模最大的__购物广场，所上产品为__系列的全部产品；_家_店是分别是__店和__店，其中__店所上产品为__的四星、五星、十八年，__店所上产品为__系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区_家，乡镇_家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是__系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“__”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__个，其中__门市部及餐馆门头__个，其它形式的广告牌__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__万元销售任务的完成，并向__万元奋斗。

努力学习，提高业务水平，抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是__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。