

最新煤炭铁路销售工作总结 煤炭销售工作总结(汇总5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

煤炭铁路销售工作总结篇一

1全面细致地掌握了x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□x煤矿业集团组织了迎接“五四”青年节文艺汇演。我代表x公司参加了本次活动，表演了舞蹈x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月份安全月活动中，我代表煤炭运销分公司参加了xx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。

煤炭铁路销售工作总结篇二

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：

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。

煤炭铁路销售工作总结篇三

转眼间，20__年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己一年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

一、工作感悟

从x月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，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，以下是一年的工作业务明细：

二、20__年工作设想

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20__年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据20__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；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。

三、工作中的问题及解决办法

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住；缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性；缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

煤炭铁路销售工作总结篇四

7月7日供销分公司正式挂牌成立，煤炭购销部人员于8月初陆续到位，定员定编5人。为了完成渝能公司下达的目标任务，在公司领导的带领下，煤炭购销部全体人员群策群力，在8月份实现了煤炭购销工作零的突破，现对两个月来煤炭购销部的工作汇报如下：

一、经营思路及业绩

煤炭购销部刚刚成立，工作人员来自各个行业，对煤炭购销业务都不熟悉，加之没有客户资源，没有煤炭资源，在此情况下，经过多方考证和走访，最终形成了一个思路，就是利用我公司现金流进行煤炭购销工作，在南桐矿业公司的支持下，煤炭购销部积极寻找供煤单位，采取直供的方式（供货方自行负责煤炭的数量、质量），于8月13日实现了突破，既启动了煤炭购销业务，又直接锻炼了队伍，使工作人员初步了解了煤炭购销业务的流程。由于煤炭直供给南桐矿业公司，大大降低了我公司的资金风险。到9月9日为止，实现了原煤购销3255吨、精煤购销1319吨的购销业绩。

二、客户调研

没有调查就没有发言权，煤炭购销部首要的工作就是展开市场调研，了解供方市场，调查需方市场，两个月时间，我们走访了桐梓、大方、遵义、万盛各区县境内的部分煤炭生产、加工、贸易企业，以及遵义县境内的部分用户单位：桐梓走访了徐矿集团的花秋一矿、二矿，渝能的官仓、吉源煤矿。

遵义走访了南江贸易公司、三才洗选厂、三辰贸易、拉法基水泥厂、遵义氧化

铝公司，鸭溪电厂等单位

万盛走访了南桐矿业、新博洗选厂、长源煤业、振兴煤业、瑞豪贸易公司从走访中我们了解到，现鸭溪电厂库存在5万吨左右，该厂每天正常耗煤量约12014吨左右，进煤量每天为9000吨左右，日耗库存3000吨，在此情况下，电厂已经停运2台30万千瓦的机组。遵义氧化铝厂全年用煤量约为70万吨，每天耗煤约20xx吨左右。

现给我公司供货的单位中：长源煤业库存在4000吨左右，瑞豪贸易公司库存在20xx多吨，新博洗选厂日产200多吨精煤。

三、合同管理

所有的煤炭购销业务均签订了煤炭买卖合同，严格按照合同的会签制度，层层审核，严格按照合同签署授权委托的内容与范围进行合同的签署。在合同的管理方面，专人负责，分类管理。

四、队伍与制度的建设

为尽快进入角色，适应煤炭的购销工作，除用传、帮、带的方式直接参与煤炭的购销工作，还不定期的组织大家进行理论培训。现正在制订系统的培训方案，要让煤炭购销部的每一位员工在最短的时间内从门外汉成为煤炭购销行业的熟练人才。

在制度建设方面，正在制订各工种岗位责任制并逐步完善煤炭销售管理办法、煤炭外购管理办法等内控制度。

五、存在的问题

1、煤难买

目前贵州地区的煤矿受整合这个大政策的影响，50%以上的煤矿停产整顿，产能大幅下降，加之贵州地区严重干旱，水电无法正常运行，所以矿井所产原煤主要用于完成电煤任务，不能外卖。尤其是近段时间，因为全国少数民族运动会在贵州召开，贵州省公安厅下文，在9月4日至9月21日期间停止炸药的供应，所有煤矿被迫停产，造成煤炭更加紧张。

在价格上，贵州各地加大征收煤炭出境调节基金的力度，间接促使煤炭价格上涨，增大采购成本，加大了贸易难度。现遵义县调节基金为150元/吨，毕节地区为250元/吨，桐梓县为80元/吨，地区不同，煤炭出境调节基金不相同。

2、煤难运

贵州省确保电煤的九大措施中，明确封关政策，动用各种手段，把持铁路、公路各个关口，严控煤炭外流。针对电煤任务，对政府各级领导启动问责制，加大处罚力度，更加大了煤炭的流通难度。据了解，途径遵义的煤炭，多数被以种种理由没收或强行送往电厂充电煤。

3、质难控

经过与多家煤炭用户单位接触，在《煤炭买卖合同》中都有煤质不达标被没收的条款，现在原煤比较紧俏，所有矿井均为先款后货，挖出什么煤就供应什么煤，煤质不稳定。由于我公司无配煤场地和人员，无法掌控质量。在运输过程中，换煤现象严重，基本形成流水线作业，在10来分钟之内，就能够完成整车煤的卸装流程，让人防不胜防。

目前，我公司正处于建设过程中，部分设备未到位，如计量衡、煤质化验室等，造成了我公司在煤炭购销工作中无法计量，也无法掌握煤炭的准确质量。

但质量是煤炭购销中最关键部分，水分、硫份、热值的偏差将决定煤炭是否合格，煤质是肉眼无法分辨的，只能依靠设备来进行化验分析。

鉴于以上情况，建议在保证资金安全的前提下，逐步有序的开展煤炭购销业务。

煤炭铁路销售工作总结篇五

共销售原煤465331.79吨，其中末煤287627.3万吨，粉煤177704.49吨，基本完成煤炭外运销售任务。各种费用严格控制，执行公司下达的分解分管指标管理。针对今年前半年煤炭市场疲软存煤较多，对此我们就想方设法，顶着压力，

迎难而上。首先争取集团公司有关部门的支持，积极加强与新老用户联系，大搞优质服务，用真情打动用户；其次是采取有效措施，积极开拓煤炭市场，了解周边市场情况，征求用户意见，增大销售量。下半年市场发生变化，积极与地销公司搞好配合，力求达到用户满意；同时不断的了解煤炭市场行情，掌握市场动态，分析市场变化，给领导及时反馈信息，提出合理化建议。

外部市场开发。在今年4、5月份，煤炭市场发生一些

变化，市场需求下降，造成原煤库存加大，于此同时由于生产条件发生变化，煤质出现反复，这些问题给工作造成很大压力；对此我们积极走出去开发市场，对山东枣庄、菏泽等地区实施了走出去、请进来的办法，进行了市场开发。同时对电厂用户利用多方关系进行深入瓦解，确保了新用户的开发，同时执行一个地区，一个厂家一个价格的销售方式，一年来共开发二十多家新用户，为销售外运工作打下了坚实基础。

2、完善制度建设，加强纪律约束。销售工作是企业对

外窗口，没有规范的制度和措施，会直接影响企业形象。年初我们针对部门工种多，环节多，岗位分散等特点，对岗位责任制、铁运公司管理办法、管理细则及有关人员的分工情况做了进一步的修订和完善。建立有考勤制度、注销假制度、请报车制度、材料管理等，要求部门人员都能够严格遵守。还制定有关的奖罚制度。以制度约束人，让人人遵守制度，按照分工各负其责，搞好本职工作。同时加强材料使用的跟踪管理，杜绝材料消耗漏洞，把好计划关，促进了材料消耗规范有序，增强成本意识，严格材料消耗，努力实现节能降耗。

3、今年以来，我们对装车班工作高度重视，为保证煤

炭外运工作顺利进行，在集团公司领导和相关部门的大力支持下，更换了已使用30余年的装车牵引铁牛机械，安装了新的装车牵引系统，圆满完成了铁牛机房导向轮延伸平直等，改造后新系统牵引力大，双速运行，节省时间，增加称重车辆两节，逐步解决划线计量不准的弊端，为保证销售外运工作奠定了基础。

4、为确保铁运工作顺利开展，保证专线畅通。一年来，

患。另外，我们分别在今年6月份和11月份对专线信号电缆和道口进行了更换及大修，在搞好本职工作的同时积极配合杜甫街道办搞好创建工作。一年来没有发生一起大小事故，为保证专线工作有条不紊的顺利进行奠定了基础。

5、积极深入一线，做好所包对职工的思想教育工作，

经常参加所包队的安全生产例会，与职工同志们谈心，耐心倾听他们的真实想法，并进行耐心指导，解除他们的后顾之忧，使他们全身心的投入到安全生产中去，时刻提醒他们“安全第一，以人为本”的重要性。经常不断的下井体验一线职工的工作，并提出自己的合理化建议，为企业的安全生产做出自己应有的贡献。