# 煤矿公司销售工作总结范文(实用21篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2023-11-06

*煤矿公司销售工作总结范文1面是最为艰难的一年，由于煤炭行业市场低迷，以及业主煤炭销售不畅、资金短缺加之扣除我公司的灰分较高，没有严格履行合同，并转嫁不属于我公司承担的注氮、灌浆、运输等费用。致使我公司经营成本居高不下，企业经营十分困难。井下...*

**煤矿公司销售工作总结范文1**

面是最为艰难的一年，由于煤炭行业市场低迷，以及业主煤炭销售不畅、资金短缺加之扣除我公司的灰分较高，没有严格履行合同，并转嫁不属于我公司承担的注氮、灌浆、运输等费用。致使我公司经营成本居高不下，企业经营十分困难。井下工作由于受瓦斯、淋水、地质构造和顶板破碎等客观因素影响，造成我公司安全、生产、经营工作压力较大。面对压力，公司一方面坚持开源与节流并举，从科学管理入手，加强经营管理，压缩各项费用开支，积极降低生产成本;另一方面，与上级部门协调沟通，积极争取政策支持。

一年来，在集团公司和公司党政领导下，解放思想，更新观念，以成本管理为中心，以创新管理为动力，努力提高经济运行质量，较好地完成了集团公司20\_\_年度对我公司下达的各项经济技术指标。我作为公司分管经营副经理，在这一年里，按照职责分工，恪尽职守，努力工作。现就本年度，本人的思想、学习、工作、廉洁情况进行述职，请审议。

一、 坚持思想政治建设

今年，始终坚持以思想政治建设为中心，加强政治理论学习，努力提高理论修养，不断增强责任感和使命感，在思想上、政治上与集团公司党委保持高度的一致。首先坚持中心组学习和自学相结合的学习制度，努力提高政治理论水平。认真学习了党的“”会议精神，把学习会议精神同做好当前工作结合起来，把学习贯彻好“”与公司的奋斗目标结合起来;与当前精细化管理、安全生产、经营工作结合起来，认真理解掌握精神实质，使自身政治理论水平有了明显提高。其次是在实际工作中坚持民主集中制原则，增强全局观念。工作到位不越位，有权不越权，当好助手，服从全局，认真贯彻落实党委会、班子会形成的决议，从来不搞小动作，为人做事坦坦荡荡。

二、主要工作完成情况

本人自分管公司的经营管理工作以来，以高度的责任感和使命感，以极大的工作热情投入到该项工作中，通过完善管理制度、明确工作职责、规范业务流程、实行严肃考核，使公司的各项要求、会议精神得到深入贯彻落实，全面推进各项管理工作向前有序迈进，主要工作成果是：

1、全力抓好财务日常管理工作，资金实行预算管理，对每一项业务往来的发生，严格核算，审批把关，没有指标的钱一分也不能花，没有指标的钱花了也不报销。完全成本控制体系实施后，取得明显效果，全年材料费、电费、修理费等都均控制在计划指标内。

2、全面开展计划控制管理工作，计划项目全部实施，工程结算准确及时并严格执行《建设合同的管理》等办法，使工程计划、预算、合同、议标管理水平逐步规范化。

3、加强协调与沟通，实事求是的工作，营造良好地经营管理氛围。20\_\_年是我公司经营压力最大的一年，一是随着生产战场逐渐向深部延深，通风能力不足，“六大灾害”严重威胁安全，制约生产，瓦斯高，矿压大，致使投入高等制约因素愈加凸显，直接拉动采煤成本上升;二是增产幅度有限，摊低成本困难大;三是巷修量大以及煤层赋存条件差。也是我公司今年煤质最差，管理难度最大的一年。由于以上客观原因，造成集团公司下达我公司的计划与实际情况相差较大，为使集团公司了解真实情况，本人多次到集团公司反映我公司目前井下的客观情况与业主的实际困难，力求调整年初集团公司年初下达的计划。

**煤矿公司销售工作总结范文2**

销售工作年度总结报告 -报告

XX年年7月加入\*\*商旅，从事销售工作，转眼间，半年时间就要挥手向我告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，

销售工作年度总结报告

在这6个月多的时间里有的是失败，没有成功，遗憾没接到什么定单，欣慰自身业务知识和能力有了新的提高，因为我离开旅游行业已有两年时间了，很多客源都开始流失，现在有这种回升，首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件，有那么好的、有经验的主管和领导给我的指导，他们的实战经验让我终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理。做人是做事的\'前提和基础。

从7月9日开始进入公司，培训学习了一段时间，我自己也实践销售了一段时间，不知不觉中，半年多的时间一晃就过了，在这段时间里，我从外贸业务员转型为旅游业务员，完成了职业角色的转换，并且重新接受适应了这份工作，只是业绩没什么突出。

不管从事那一行业，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，

在工作中，我可以说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信自己会更好，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，扬长避短，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势，不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格的销售员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，心理素质是过关了，但脸皮还不够厚，在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的销售员，这是我的一股动力，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。。。。。。”（超越阿\*哥，哈哈）我对自己说。

感谢公司的培养，感谢我的上级对我言传身教的悉心指导，我一定会以积极主动、自信的、充满激情的心态去工作，争取在自己的销售区域里遍地开花，取得好业绩。

挥别旧岁，迎接新春，我信心百倍，满怀希望！

・・・・・・     \*\*商旅

**煤矿公司销售工作总结范文3**

这次对煤炭市场营销知识的学习，对我这个刚刚接触煤炭营销的新人来说意义特别重大。同时也让我学到了很多非常需要而自己在工作中没有领悟学会或没有接触到的东西。通过这次学习也让自己清楚的认识到了自己距离一个合格的营销人员还有很大的差距，为自己以后在工作学习中指明了努力方向。

通过局领导和处领导的灌输使我充分认识到煤炭企业市场营销要创新，首先要补上营销这一课，理解什么是营销理念。所谓市场营销理念，通俗地说就是一个企业在面对企业、消费者和社会三方面利益分配时的态度问题。着重解决营销就是推销、销售、卖煤的片面认识，要按照\_八届四次会议对市场营销提出的“积极发展代理制、连锁经营等新的营销方式，建立科研、开发、生产、营销紧密结合的机制”要求，从技术管理、生产过程、市场开发、营销手段，尤其是思想观念上，补上营销这一课。

因此说，一个企业要想有效地开展以市场为中心的营销活动，必须把相关要素有机地结合起来，要对营销思路、营销方法及手段，营销价格与市场开发结合起来，以合理有效的促销手段，确定最佳的营销组合，以便于扬长避短，在不利条件下取得营销战略的制高点。

营销管理创新一方面要求企业建立灵活高效、生命力旺盛的营销组织体制，使各个层面充分协调，及时根据市场变化有效运作，另一方面要求企业要采取灵活机智的市场营销战术，在深入市场调查，分析市

场动态，选择目标市场，抓好市场定位，科学确定价格，合理选择销售渠道上下功夫，抓好促销组合、采用直销、经销、代理等多种形式、建立起多元化、多渠道、信息快、服务好、信誉高，集市场开发、产品销售、货款回收、售后服务、信息反馈于一体的市场营销网络。要达到上述目标，在买方市场中，要充分认识到，煤质与售价成正比，煤质与用户购买欲成正比，煤质与销量成正比，煤价与用户购买欲成反比，煤价与销售量成反比。要正确处理好上述比例关系，也应该把生产的煤炭，按照煤质指标科学地进行品种分类，制定系列产品质量标准和价格浮动标准，形成多煤种于一体的供应系列，从而达到满足客户需要的目的。

在营销创新方面，也可采取访问式销售。访问消费者的方法不是我们时常在商场等公共场所遇到的随机访问或问卷调查那么简单。对销售员的培训不只是短期讲解，要让他们充分认识到销售绝不是简单地上门推销。

首先要有充分的人格信心和机智巧妙的访谈方法，这需要人际交往、商品知识、公平交易、消费者权益等系统的知识学习。总之，消除消费者最后的不满意是公司及销售人员服务的宗旨。在此基础上，也可实行网络营销。网络营销就是在营销渠道上能形成网状的营销链，各个网链之间资源共享、信息共用、相互协调、相互帮助，以实现市场份额最大化、目标利润最大化的企业总体。亦即在吞吐量、消耗量相对较大、集中的地区，根据市场细分化的要求，将不同品种不同质量的煤炭直接运送到目的地，与客户进行面对面地交易，发挥规模大的销

售优势，争取最大化的市场占有率，从而形成一定的地区性的辐射销售网，集合零、散、小户的需求，形成有效销售体系，减少其进入新销售领域的费用和成本，从而较好地掌握经营决策的主动权，形成集市场开发、产品销售、货款回收、售后服务、信息反馈于一体的营销网络。

“企业如船，价格似海”，而“创新是帆”，风正帆扬，企业这条经济大船才会在价格的海洋里乘风破浪。在煤炭市场低迷的情况下，煤炭企业只有走营销创新之路，一切围绕市场转，才能立足市场，拥有自己一方晴朗的天。

**煤矿公司销售工作总结范文4**

会长、监事长、各位副会长、常务理事：

现在，我代表协会秘书处做××市煤炭行业协会年工作总结报告，请大家审议。

在市经委、市社团办的领导下，在各会员单位的支持下，协会依照《××市煤炭行业协会章程》，按照“为政府服务，为会员服务，为，行业服务”的办会宗旨，做了大量的工作，取得了一定的成绩，在此，特对大家一年来的支持、关心和关怀表示衷心的感谢。

进入年以来，本市的煤炭行业又发生了新的发展和变化。一方面市政府继续开展煤矿专项治理整顿，下大力气提高煤矿企业基础设施和管理水平，减少重大伤亡事故的发生，继续关闭不符合国家规定和达不到基本安全生产条件的各类煤矿。另一方面，市政府继续开展规范煤炭市场经营秩序，治理环境污染，减少烟尘排放。在这种形势下，本协会依照《晾市煤炭行业协会章程》和主管部门的要求，本着为会员单位、为政府和为社会服务的宗旨，积极开展工作，取得了一些成绩，也发现了一些问题。为使今后能更好的开展工作，总结以往，规划未来，下面将协会一年来的主要工作及今后的工作安排汇报如下：

一、努力为政府服务，协助政府主管部门开展工作：

年初为了配合煤炭经营秩序的整顿，搞好年度的煤炭经营许可证年检工作，协会分别在门头沟区，房山区、昌平区分片召开煤炭经营企业工作会议。检查了解一年来各经营企业的工作，协助市主管部门，安排布置了年审验证工作。

月至月，配合市政府主管部门开展乡镇煤矿治理整顿，开展本市乡镇煤矿矿长任职资格培训考核工作。

多年来，乡镇煤矿矿长的培训、考核和发证工作都由各区县煤炭管理部门组织开展。今年，由于国家大力开展煤矿治理整顿工作，依据年\_办公厅号文件，煤矿矿长资格证的发放上收到省级煤炭管理部门的规定，在市煤炭管理办公室的统一安排部署下，协会人员全力以赴与产煤区煤炭管理部门共同组织了全市乡镇煤矿矿长任职资格的培训和考核工作。在两个多月中，依据国家煤矿安全监察局编制的新的教学大纲，共培训学员名，经考核其中达到规定标准的有人。

在此期间，协会领导对整个培训工作非常重视。协会副会长、市煤炭办吴景元主任和协会副会长、秘书长贾太保同志在开班仪式上进行了动员。在培训考核过程中，为了保证培训的质量，专门聘请了几位煤矿资深的专家和工程技术人员协助教学和授课。为了能准确的反映学习效果，依照培考分离的原则，又特地从京煤集团安监局请来了监考教师。另外，为真实的考出学员的学习水平，对各期的学员分别采取了不同的试卷进行考核，整个培训考核工作做到了公正、公平和公开。此项工作受到了来我市检查指导工作的国家安全生产监督管理局领导的好评。

为了更好的落实市政府有关大气治理中严格控制燃煤污染的精神，协会于月日在昌平地区专门组织在京的煤炭经营企业工作会议。会上请市煤炭管理办公室、市环保局、市质量技术监督局领导向与会者宣讲了当前的政策形势，讲解了今年的处罚标准，引起了煤炭经营企业的高度重视。会上协会对今年的燃煤供应工作做出部署，要求经营企业，严把冬季用煤质量关，要早下手、早储备。

—月份，为了配合搞好本年度的煤炭经营企业的年检换证工作，受市煤办委托，协会派人员深入到各区县开展调研，及时将基层信息反馈到市煤办，并对目前存在的一些问题写出了专题报告，同时，协会就目前储煤场地被大量关闭，社会储煤能力下降，有可能危及本市冬季取暖用煤，协会向市政府提交了《关于合理规划煤炭储煤场地的报告》，建议市政府采取措施。

为便于行业的动态管理，随时准确全面的掌握全市地方乡镇煤矿的分布和矿井的基本情况，有效地预防煤矿安全事故的发生，提高处理事故的应变能力。协会与阜新矿院合作开展了建立《××市煤炭行业信息管理系统》前期立项调研工作，该项目建议书已经报送市主管部门。此项工作仍在继续努力中。

二、针对长期影响我市煤炭经营企业的难题，为给煤炭经营企业服好务，协会做了如下工作：

提高煤炭用户对燃煤质量的合理价格的认识和理解，是解决我市全部使用低硫优质煤炭的关键。为此，月下旬协会在海淀区中苑宾馆专门组织大型工作会议，除在京煤炭经营企业参加外，还邀请了近两百家煤炭用户参加会议。会上市煤办、市环保局、市质量技术监督局领导再一次对我市的环保政策及处罚规定做了宣传，同时宣传了合理的煤炭价格是合格煤炭的保证，协会秘书长贾太保同志做了题为“合理的煤价，才能保证合格的煤炭”的主题报告，报告中第一次向社会公布了我市冬季取暖用煤的指导价格。此次会议在社会上引起了良好反响，全市七家新闻媒体对此次会议精神做了报道。

合格的优质煤炭资源短缺问题，近年来一直在困扰着我市煤炭经营企业。为此，协会本着为企业服务的.宗旨，今年下力量考察了我市周边煤源情况，三次派人下矿区了解××周边的煤炭资源，但符合本市煤炭质量要求的资源不多。除山西大同地区左云县有为数不多的可供××使用的优质煤炭外，只有内蒙古鄂尔多斯市的精煤完全符合××的煤质要求。经过协会与鄂尔多斯市煤管局、煤炭协会多次接触，达成了共同开发，推广使用鄂尔多斯精煤的意向，今年已经有多家煤炭经营企业经营使用鄂尔多斯煤炭，此项工作取得了初步进展。在今年月份全市煤炭质量联合检查中，鄂尔多斯煤炭的各项指标全部达标，一些经营鄂尔多斯煤炭的企业也受到了表扬。

月下旬，本协会组织的第一批“××市煤炭行业协会赴澳大利亚、新西兰考察团”在市经委有关领导的带领下成行，开创了对外技术交流合作活动的先河。

三、加强协会的组织建设：

随着本市乡镇煤矿整顿验收工作的开展，协会着重发展了个条件较好、符合国家有关规定的乡镇煤矿企业为协会会员，既壮大了协会的组织，又为协会在煤矿企业中宣传国家的法律法规、方针政策，为煤矿企业开展服务工作奠定了基础。

经区煤炭主管部门推荐，市煤炭主管部门认可，协会向国家煤炭工业协会中小煤矿委员会推荐了名优秀煤炭生产、经营管理者，并于月初参加了国家煤炭工业协会的表彰会议，为我市开展煤炭行业讦优活动做出了样板。

总的说来，年协会做了一定的工作，但还存在不少的问题，特别是在把握方向找准够上；在为政府服务；为企业服务上都存在有严重的缺憾，因此造成经费不足的困难局面，为此，在××年工作中，我们要尽最大努力转变观念，改变工作作风。力图把协会工作做的更好。

次派人下矿区了解××周边的煤炭资源，但符合本市煤炭质量要求的资源不多。除山西大同地区左云县有为数不多的可供××使用的优质煤炭外，只有内蒙古鄂尔多斯市的精煤完全符合××的煤质要求。经过协会与鄂尔多斯市煤管局、煤炭协会多次接触，达成了共同开发，推广使用鄂尔多斯精煤的意向，今年已经有多家煤炭经营企业经营使用鄂尔多斯煤炭，此项工作取得了初步进展。在今年月份全市煤炭质量联合检查中，鄂尔多斯煤炭的各项指标全部达标，一些经营鄂尔多斯煤炭的企业也受到了表扬。

**煤矿公司销售工作总结范文5**

时光匆匆而逝，不知不觉中在煤炭工作岗位上又度过了一年，20xx已经来了，又是新的一年，新的开始，新的起点。一切都是崭新的，唯独那20xx已成过去，逝去的只是时间，留下的却是财富。在过去的一年里，我学到了丰富的煤炭行业知识，收获了大量宝贵的社会经验，它是我人生历程中一个很重要的转折点。现将20xx年度个人工作情况分成以下几个方面进行总结：

一、工作情况

过去一年我主要负责焦作片区的煤炭采购工作，20xx年我公司与对方共签订了72600吨洗中块，实际年发运量为27335吨（共计425车，车/月），合同计划兑现率为，据矿务局数据统计：去年四大互保厂家（江苏晋煤恒盛、淮安华尔润、河南骏化、山东中化平原）计划兑现率均超100%，其它重点厂家合同兑现率维持在50%左右。按工作流程认真地完成驻办点工作台账，对焦作每月发运情况、汇款记录、价格变化信息、发票入账明细，账户往来核对等情况都做了完整的数据统计，对其它重点厂家及中间商的信息资料进行了搜集整理。六月份公司生产大检修，块煤使用比例下调，焦作块煤价格居高不下甚至出现市场倒挂现象，同时焦作块造气效果一直不理想，导致生产消耗偏高，使得下半年从焦作矿务局的采购量大幅下降。发运期间，我及时跟踪好同行生产动态，对煤炭和下游化工产品进行系统全面的了解，对后期市场进行有效分析并加以预测，虽然出现过几次偏差，但这并不妨碍我对块煤市场走势的把握。不断地尝试，才能离成功更近。

在各项工作顺利开展的同时，我也认识到自己还有很多不足之处：

（1）、对于领导交办的任务，处事不够干练，面对问题过于急躁，想问题不够全面深刻，工作不够谨慎周密；

（2）、有时处理问题思路不够清晰，使得工作开展起来比较被动，在工作开展过程中缺少开拓创新，协调能力也有待加强。

二、工作心得体会

渠道的重要性：在当今这个年代，尤其是煤炭化工行业，我觉得一个相对稳定的采购渠道对一个化工用户来说特别的重要，毕竟现在发展趋势是煤炭行业长期占据主导地位，矿务局新进用户的门槛越来越高，它们的客户构架比较稳定。通过过去几年的工作实践，我发现煤炭旺季的时候港口市场上基本不存在价格方面的优势且货相对较少；与此同时，在企业用煤紧张时矿务局会提供有效的帮助，如适当增加发运量、优先安排铁路车皮、用承兑替代现汇等等。也许某个时段市场上煤炭价格有优势，但其煤炭质量、供货商的诚信及稳定性等因素都需要认真的考虑。发运过程中，我觉得要坚定不移地与矿务局建立良好合作关系，虽然焦作矿务局20xx年被永城兼并重组后坚持走市场化营销道路，煤炭价格优势一步步被缩小，但其煤炭质量相对较好且稳定，发运方面车皮占有优势，信息采集渠道广泛，煤炭紧张时能够得到有效补充。实际采购工作中，我们要稳定现有发运量，享受重点厂家的待遇，不断加强双方的沟通与协调，最终达成双赢。

价格的敏感性：对于企业来说，千方百计的追求经济效益是首要目标，其中重要的一个环节就是降低成本，在我看来，如果能够有效控制好煤炭的采购成本，将会为公司节省一笔很大的开支。在实际采购过程中不仅要考虑到价格因素，还要了解供应链各个环节的操作，搞清楚采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。不管是哪个环节，只要能降低成本的，我们都应该列为重点对象，认真的去研究，与此同时要格外注重沟通技巧和谈判策略，有时候同样一句话用不同的方式表达出来，也许会产生意想不到的效果。此外，对于价格影响因素要有敏锐的嗅觉，能够及时的做好预警及防范措施。记得平时领导经常嘱咐我们，多尝试去预测后市的煤炭发展走势，即使预测错了也没关系，关键是自己要懂得去思考，学着如何去分析，如何去把握，意在培养敏锐的市场洞察力。

三、明年工作计划

首先要以最好的精神面貌迎接20xx，端正工作态度，满怀工作热情，上下团结一心，积极的投身到工作中去；努力做好自已的本职工作，以身作则，同时不断去开拓煤炭销售渠道，尤其是苏南片区无烟块煤的销售市场，争取为公司创造一定的经济效益；维护好与矿务局的长期合作关系，不断加强双方的沟通与协调，稳定块煤采购渠道，降低采购成本。在新的一年里充满了机遇，充满了挑战，我坚信只要自己肯努力，不断进取，用心去思考，脚踏实地去工作，20xx终究会是硕果累累的一年！

**煤矿公司销售工作总结范文6**

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。

**煤矿公司销售工作总结范文7**

我有幸成为xx公司营销部一员，回顾和总结过去，在领导、师父和同事的支持、帮助下，我较好地履行了工作职责。使我不论在思想上还是在工作能力上都取得了长足进步。现将半年来的工作情况，作一简要汇报和总结：

（一）努力学习，全面提高自身综合素质

在工作中我也非常重视学习作为一名业务员的业务知识（专业技术知识、心理学），坚持一边工作一边学习。用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的工作和学习，结合自己在工作实践中学习到的如何处理和解决事物的能力，不断提高自己。首先是向领导学。半年来，虽与我领导办事的时间不多，但我亲身感受到了领导风范，使我受益匪浅，收获甚丰。其次是向师父学，作为一名业务人员，师父走过了太多太多的路，崎岖蜿蜒地走过来的，他们会利用自己所积攒下来的丰富经验传授于我，让我在今后的路途中少走弯路。再次是向同事学习成功的业务员，他不仅有着跟人很好的沟通能力，同时他必须要学习产品技术知识，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个人工作能力发展的瓶颈，因此，单位里的每位同事都是我的老师，坚持向领导、师父和同事学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，基本适应了本职工作的需要。只有不断地虚心学习求教，自身的素质和能力才能得以不断提高。

（二）扎实工作，全力培养敬业爱岗精神

在实际工作的半个月时间里，我个人无论是在思想境界、工作能力上都有了长足的进步。我不但学到了以前没有学到的东西，而且没有理由不珍视这份工作，没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。“干一行，爱一行，专一行，精一行”在努力向合格靠近的同时，把珍惜自己的岗位，珍惜每一次工作学习的机会，作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节，无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成每一项具体工作，从而在实际工作中体现热爱本职、珍惜岗位的工作心态。在今后的工作中我会尽最大努力，以饱满的热情和良好的状态，积极投入到销售工作中，同时以最大努力完成好领导交给的.工作任务。

（三）严谨细致，全心做好服务保障工作

作为业务员，我们走在第一线上，我们有责任维护咱们企业的良好形象，讲团结讲协调，我们在外不是孤立的，从公司的投标情况让我深知团结的力量，我因到这个集体而感到自豪，因此我非常珍视在这个岗位上工作。在工作中用认真，积极主动的态度融入到这个集体当中。

（四）存在问题

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

在工作中，我也看到自己还存在许多不足之处。主要表现：主观性不够强，技术知识了解甚少，我一定在今后的工作中努力学习加以提高。

**煤矿公司销售工作总结范文8**

地纪委考核组的各位领导、参加评议的同志们：

按照地纪委关于(县)处级领导班子进行述廉的通知要求，我现在代表矿党政班子就一年来的党风廉政建设情况向大家作以汇报，请同志们予以审议。

\_\_露天煤矿党政班子在地委、行署、林管局的正确领导和大力支持下，在地纪委的精心指导和帮助下，以党的\_\_大、\_\_届四中全会、中纪委全会精神为指导，认真贯彻落实省纪委三次全会以及全区纪检监察工作会议精神，不断创新和完善党风廉政建设工作的体制、机制，为企业经济又好又快发展保驾护航，实现了企业一年一大步，三年一个新跨越的工作目标。

截止11月20日，我们已累计生产原煤万吨，销售原煤万吨，实现利税9287万元，同比增长了、和，圆满完成了年初预定的各项工作目标。企业真正步入了 以廉兴企、以兴促廉 的良性发展轨道。

一、切实履行班子整体工作职责，全方位开展党风廉政建设工作

一是为认真履行好党政班子的廉政职责，筑牢全矿党风廉政建设的基础防线。在年初矿党政班子就全矿的党风廉政建设工作进行了专门的安排和部署，分别与9个基层党支部1个机关党总支签署了《\_\_露天煤矿党风廉政建设责任状》。在全矿 优化经济发展环境年 活动动员大会和党委工作会议上对党风廉政工作又进行了再安排、再部署。进一步深化了 一岗双责 的贯彻和落实，特别是在贯彻落实 四项制度 上，矿党政主要领导和基层党政负责人还分别签定了《矿党政领导党风廉政建设责任确认书》和《各单位、各部门党政一把手党风廉政建设责任制确认书》。矿党政班子多次召开专门会议进行研究部署，深入基层进行调查研究，掌握职工群众的要求和愿望。成立了专门领导小组，聘请了10名党风廉政建设监督员，还通过不同方式对主要工作人员制度的执行和落实进行明察暗访，及时的总结经验教训，并将各单位和个人的完成情况列为全矿 双百分 考核和干部提职任用的考核指标。

二是结合企业实际有针对性的开展了 四项制度 、 党风建设 宣传月、 优化经济发展环境年 、 阳光煤矿 专项治理和监督检查 等活动。工作中注重强化监督、监察力度，重点对企业重大经济活动进行了审计监督，确保了煤矿生态工程落实到实处。通过 蓝天绿水 工程的实施，现已回填6个塌陷区，回填面积为万平方米，已回填完成塌陷区的30%;新增绿地面积34公顷，新建大型封闭储煤仓1个，新建矿山生态公园1个，为打造生态环保型绿色新矿山打下坚实基础。

二、强化党风廉政建设教育，筑牢思想防线

为贯彻落实好\_\_大报告中提出的 在坚决惩治腐败的同时，更加注重治本，更加注重预防，更加注重制度建设，拓展从源头上防治腐败工作领域 的要求。结合企业实际，我们把学习教育作为源头治理的重要工作，不断更新和丰富党风廉政教育内容，在矿两级中心组学习中，我们以 八廉 教育为主要内容，组织收看了《用生命铸就忠诚 记抗灾英雄李彬》、《人生的败笔》、《走上被告席的大法官》等十二部警示电教片，增强了党员干部的思想免疫力;在读书思廉中：将《党风廉政建设》、《科学发展观学习读本》等学习资料发放到各单位，组织党员干部认真研读，使廉政教育入脑入心;在载体传廉中：出资近5000元为全矿重点岗位干部上了廉政彩铃，做到了廉政警钟长鸣;在典型导廉中：组织党员干部认真学习了曹文华同志的先进事迹，充分发挥了先进典型的导廉辐射作用，树立了矿区新风;在活动兴廉中：在财务科、换装站、销售科、物资能源科等重要岗位，制作发放了200个廉政警示牌，筑牢拒腐防线;在网络宣廉中：建立健全了纪检监察宣传教育网站，及时宣传政策法规和工作动态信息，营造出浓厚的宣传氛围;在谈心育廉中：对重要部门主要领导廉政谈话25人次，对新上任提职干部廉政谈话10人次，对群众有反映的干部诫勉谈话3人次，强化了领导干部廉洁从政、清白做人的意识;在制度保廉中：对原有的30余项制度进行了彻底清理，废除制度11项，新建制度3项,修改完善4个，构建了具有煤矿特色的 四大 防腐机制。通过开展 八廉教育 ，极大提高了广大党员干部的思想觉悟和拒腐防变能力，有力的促进了我矿党风廉政建设的开展，从而在全矿形成了一种崇尚廉政、褒扬廉政、以廉为美、以廉为荣的良好矿风。

三、完善和加强企业制度建设，实现企业规范化、制度化管理

为更好的加强制度建设，实现企业规范化管理。我们在对以往制度修改完善的基础上，又出台实施了《 三重一大 议事规则》、《干部任前诫勉谈话规则》、《优化经济发展环境长效机制》、《深入推进行政问责工作机制》等制度。为抓好制度落实，党政班子在全矿重点开展了 蓝天绿水 、 兴矿利剑 、 阳光煤矿 等活动，对涉及企业职工利益的问题一律进行公开，并根据重点进行跟踪监督，保证了各项权力的规范运行。今年全矿共设立各种公示栏19个，公开举报箱8个，举报电话23部，企务公开网站1个，收集到合理化建议100多条，采纳后为企业创造效益600余万元，10名新提拔调任的干部建立了新任干部廉政档案。与此同时，我们还本着监督是爱护，处理不是目的的原则，提前主动的介入一些重要部门和岗位进行监督检查，在安全生产、原煤销售、生态环境保护、工程建设等工作上实现了人员、措施、时限、考核四落实，防止了以权谋私、以煤谋私等商业贿赂现象的发生，防止了国有资产的意外流失。

四、以 优化经济发展环境年 为契机，全面改善企业经济发展环境

今年，为实现企业经济又好又快发展，解决影响企业发展的环境问题，给企业发展创造宽松的发展环境，我们在全矿开展了 优化企业经济发展环境年 活动，集中对机关作风差，生态环境保护不当，企务和党务工作公开不透彻，原煤运输存在压车和载重吨数不明，安全生产存在隐患等8个方面存在的不足进行了整改。一是制定出台了\_\_露天煤矿 五不准 优质服务约束机制，规范职工礼貌用语和服务标准。二是积极争取国家对矿山企业的优惠政策，投资1670万元对矿山环境进行了综合治理。三是发挥纪检监察作用，对去年影响企业经济发展的13人进行了行政问责，严厉打击了弄权勒卡，以煤谋私，阻碍企业经济发展的人员，正了党风，顺了民意。四是在安全生产和煤质检验上，我们采取严防死守的方法，通过联合检查、不定期抽查的方式落实安全整改措施16次，安排落实整改资金83万元，整改落实率达到了100%，刷新了古莲河煤矿9年无重大安全事故的新纪录。通过开展 优化经济发展环境年 活动，使全矿干部职工牢固树立了 人人是投资环境、人人是煤矿形象 的思想理念。各单位、部门、科室的服务质量和工作效率得到明显提高，企业的知名度和信誉度进一步提升。

五、以 利民工程 为抓手，全面加强干部队伍作风建设

**煤矿公司销售工作总结范文9**

销售工作总结报告范例

本人工作要素(负责哪些工作)：

1.市场业务处理工作(沈阳、广州、大庆、乌鲁木齐、温州、秦皇岛、江阴、昆明)。

2.售后问题解答、处理及售后流程制定，返厂产品的评审、维修交接，在ERP中退货退款处理工作，售后费用报支处理分摊工作。

3.与公司各部门进行有效沟通，对交货期产品直接跟踪。并将市场反馈的各类信息进行汇总整理，转递到相关部门

4.对业务新同事的培训指导工作，对新产品的熟悉了解工作。

5.江苏展厅来客产品介绍工作，江苏客户日常送货、收款工作。

6.根据发货周期及时开据检疫证书。

7.协助营销总监制定销售政策、促销方案、进行系统性销售分析。

8.其它领导交办事项。

工作履行情况(工作做得怎样，存在哪些问题，发生过哪些失误?)：

1.常因临时事件把工作计划打乱。

2.售后到厂维修产品处理不及时(要求为48小时内处理)。

3.业务订单处理速度有待提高。

4.有1件定制件做错现象。(已转售处理)

5.开据检疫证书不及时。

6.销售分析有待进一步纵深化系统化的分析。

系统报表统计操作需要进一步熟练掌握。

对兄弟部门工作建议：

财务部：

1.提高对帐、核准发货单的及时性有待改进，建议专人专项负责。

2.成品库存帐物相符程度需要改进。

3.建议代理打款账户转到江苏财务部。

行政部：

1. 建议公司每年组织一两次集体活动。(如团队协作培训、旅游等)

2. 建议公司改进食堂的卫生条件、伙食标准。

3. 丰富员工业余生活。

4. 增加专业培训课程。

营销部：

1. 加强售后队伍建设，增设相应的专业培训。

2. 组织针对缺货现象的专题会议和专门加急小组。

3. 将营销工作推出厂门，走向市场。

采购部： 无

技术部：定制图纸能在9个工作小时内结束。

生产部：在缺货回复交期的时候希望确实是经过核实最短的时间。

品管部：

1.对营销部反馈的质量问题不能只停留在书面回复上，建议主动联系客户解决，例如XX事件。

2.存在明显质量问题的成品出厂，质检人员要负连带责任。

自我评定：XXX

对公司的建议：XXX

20xx年计划及个人奋斗目标：

个人目标与公司目标是统一的。每个人都会有压力、有需求，实现自己的个人目标，这就需要将自己的个人职业生涯规划融入到公司的发展当中，公司会不断的发展，要上新产品、要建分厂、要上市……，只有上下统一起来，步调一致，才能往前走。

xx年公司将在央视做广告宣传，我们不能再像以前那样对于营销还只停留在公司内部的单据处理、催发货、售后到厂维修原始工作上。我重新梳理目前工作内容，让业务工作走出厂门、冲向市场。我将重新定位自己，有句话说得好，“不参加培训的`人不能当经理，不会培训人的人当不了大经理。” 每个企业都要做大做强，但江山不是一个人打出来的，而要依靠群体的力量。每一个销售经理在面对销售部员工时，首先是长者，有义务有责任让下属开心的工作，要理解人性;不要把那些江湖作风、老爷作风带到队伍中来，要让自己的队伍有安全感，能获得收益，能够不断成长;要努力培养下属，将自己的知识和技能毫无保留的传给他们，要抱着一种水涨船高而不是水落石出的心态来对待它;要切实加强团队意识，加强培训，建设一支真正优秀的属于公司的团队。

拿破仑·希尔曾经说过，“人与人之间没有太多区别，只有积极的心态与消极的心态这一细微的区别，但正是这一点点区别决定了二十年后两个人生活的巨大差异。”因为你没有网络，所以你要比别人更勤奋，才可能赶超别人。经常有人会这样说——“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果?

借用我们营销总监的话来表达我xx年的目标：xx新年新气象、我辈时刻准备打硬战。

谢谢大家!

**煤矿公司销售工作总结范文10**

各位同志：

今年公司以科学发展观为指导，大力加强煤矿安全监管工作，出台了各项安全监管工作措施，有力的保证了公司煤矿的安全生产工作顺利进行，今年，公司未出现重大煤矿安全事故，这主要源于我们进行了以下工作。

公司领导班子成立了煤矿安全生产领导小组，由我任安全生产领导小组的组长，XXX、XXX等同志担任组员，主要负责煤矿安全生产工作的决策、部署和领导，通过研究制定安全监管计划、方案和措施，组织安全监管执法和检查督查，并实施安全考核。同时，公司还建立了技术人员挂钩负责煤矿日常安全监管和安全质量标准化建设工作，并进一步建立完善片区周查月检、安全隐患分级管理制度和重大隐患排查治理机制，对日常检查中发现的问题、隐患进行登记建档，严格按照定人、定措施、定时间的“三定”原则逐条督促限期整改，实行隐患整改追踪、反馈和销号制度，确保每个查及的.问题和隐患落实整改到位。

健全公司安全生产各项规章制度，公司严格实施全员安全风险抵押及安全工程账户，努力实现安全监管全方位，做到横向到边、纵向到底、不留死角，使人人头上有指标，个个心中想安全。并在今年加大力度对“三违”行为进行处罚，做到了违者必究，违章必惩。惩处少数人，教育大多数。

我通过认真总结近年来全省煤矿安全质量标准化建设的经验与做法，并结合XXX煤矿公司存在的实际问题来查找差距和不足，进一步完善激励和奖惩约束机制，形成一切利好政策向达标矿井倾斜的良好氛围。通过实行安全质量标准化工作监管责任制考核制度，安排公司所有工程技术人员分别挂钩列入安全质量标准化建设矿井，实行分类指导，加强了技术管理和服务，严格兑现奖罚，使公司80%的煤矿达到安全质量标准化，有效提升煤矿安全基础水平。

一、实行各矿井专职技术负责人配备制度，建立健全以技术负责人为核心的技术管理体系。加强技术基础工作，完善技术基础资料、《矿井水文地质基础资料档案》和12种反映生产实际的图纸，采掘工程平面图做到每半个月实测填图一次，并实行季度交换制度。

二、加强矿井“一通三防”技术管理，完善优化通风系统，积极推进煤矿瓦斯治理示范区和示范矿工程建设，提高煤矿抗灾减灾能力。严抓巷道封闭管理，强化密闭拆封审批制度，从源头上消除安全隐患。高度重视抓好矿井水害防治工作，扎实开展每月一次由技术负责人组织的水害调查核实和论证工作，摸清矿区水文地质和周边老窑采空区、地表水的水情水患，实行水患调查核实报告和水文地质基础资料档案月交换制度。

三、对改建和新建的矿井，一律推广使用螺杆式空压机，提高安全保障水平。推动采煤方法和支护改革，淘汰落后采煤方法、生产工艺和技术装备，积极推广先进适用安全生产技术和装备，提高采掘机械化程度，提升煤矿安全生产技术水平和保障能力。

**煤矿公司销售工作总结范文11**

今年以来，铁运公司在集团公司党委的正确领导下；在

主管领导的直接带领下；在\_理论和“三个代表”重要思想指导下。部门人员认真贯彻党的基本路线、方针、政策，认真学习“科学发展观”的一系列论述和“焦裕禄精神”，认真执行集团公司的各项规章制度，紧紧围绕《\*\*\*\*年公司工作大纲》开展工作，使铁运工作能够顺利开展，基本达到产销平衡，圆满完成集团公司领导交给的各项工作任务。现将工作汇报如下：

积极学习科学发展观精神，认真执行集团公司的各项规

章制度及下发的文件精神，学习“焦裕禄精神”，落实“一线服务年”活动等，学习《\*\*\*\*年工作大纲》的具体内容，定期或不定期召开班组长会议和部门职工会议，学习和传达文件精神，法律知识等，并对工作定期进行总结，好的给予发扬，不正确的给予改正。抓好职工的思想教育和业务技能学习，促使职工提高思想觉悟和业务水平，端正服务态度，提高服务质量。部门人员齐心协力，心往一处想，劲往一处使，预防漏洞发生，使铁运工作顺利开展。

1、按照《\*\*\*\*年度工作大纲》的具体要求，今年1-11，

共销售原煤 吨，其中末煤 万吨，粉煤吨，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。后半年市场发生变化，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，

多次对道口、巡山人员进行组织学习，强化安全意识，并多次组织有关人员对专线细致考察，查找病害，做到心中有数；在汛期到来之前，组织人员对沿线进行了清障，保证汛期水渠畅通，在每场大雨过后，组织有关人员认真查看，清除隐

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。

今年本部门能够圆满完成集团公司下达的各项工作任

务，是和集团公司党委的正确领导和本部门领导的工作作风，以及全体职工的努力分不开的。领导能够以身作则，迎难而上，强硬的工作作风为全体职工做了表率作用，全体职工工作作风端正，尽职尽责，严格遵守各项规章制度，把工

作放在第一位，为圆满完成各项任务打下了坚实基础。

虽然本部门在\*\*\*\*年取得了一定成绩，但回顾这一年来

的工作还存在一些问题和不足，一是学习不够深入，重视程度不足。二是开拓意识不强、敬业精神不足。三是工作不细致、落实不到位。作风还不够扎实。四是思想认识不到位，

有自我满足情绪。结合到实际工作中，主要表现在服务意识不强，开拓市场能力不够，调查市场不及时。

针对存在的问题，我们将在以后的学习和工作中，认真反思加以改进，时时开展自我批评，扎实做好每一项工作，提高自身综合素质。

\*\*\*\*年本部门虽然取得了一定的成绩，但与集团公司的要求还有一定距离。在今后的工作中，我们要学习好的经验，吸取坏的教训，经常了解市场信息，与新老用户保持联系，本着“想用户所想，急用户所急”的原则大搞优质服务。同时搞好党风廉政建设，坚持原则，做到“公平、公开、公正”，以最大的热情服务好用户，创造良好的销售环境，树立企业良好形象，力争在新的一年里，为集团公司做更大的贡献。

**煤矿公司销售工作总结范文12**

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120\_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。

**煤矿公司销售工作总结范文13**

销售工作总结报告 -报告

部门/车间：营销部・姓名：\*\*\*    日期：XX年.

本人工作要素（负责哪些工作）：

1.     市场业务处理工作（沈阳、广州、大庆、乌鲁木齐、温州、秦皇岛、江阴、昆明），

销售工作总结报告

2.     售后问题解答、处理及售后流程制定，返厂产品的评审、维修交接，在erp中退货退款处理工作，售后费用报支处理分摊工作。

3.     与公司各部门进行有效沟通，对交货期产品直接跟踪。并将市场反馈的各类信息进行汇总整理，转递到相关部门

4.     对业务新同事的培训指导工作，对新产品的熟悉了解工作。

5.     江苏展厅来客产品介绍工作，江苏客户日常送货、收款工作。

6.     根据发货周期及时开据检疫证书。

7.     协助营销总监制定销售政策、促销方案、进行系统性销售分析。

8.     其它领导交办事项。

工作履行情况（工作做得怎样，存在哪些问题，发生过哪些失误？）：

1.     常因临时事件把工作计划打乱。

2.     售后到厂维修产品处理不及时（要求为48小时内处理）。

3.     业务订单处理速度有待提高。

4.     有1件定制件做错现象。（已转售处理）

5.     开据检疫证书不及时。

6.销售分析有待进一步纵深化系统化的分析。

7.     erp系统报表统计操作需要进一步熟练掌握。

对兄弟部门工作建议：

财务部：1.提高对帐、核准发货单的及时性有待改进，建议专人专项负责。

2.成品库存帐物相符程度需要改进。

3.建议代理打款账户转到江苏财务部。

行政部：1. 建议公司每年组织一两次集体活动。（如团队协作培训、旅游等）

2. 建议公司改进食堂的卫生条件、伙食标准。

3. 丰富员工业余生活。

4. 增加专业培训课程。

营销部：1. 加强售后队伍建设，增设相应的专业培训，

2. 组织针对缺货现象的专题会议和专门加急小组。

3. 将营销工作推出厂门，走向市场。

采购部：  无

技术部：定制图纸能在9个工作小时内结束。

生产部：在缺货回复交期的时候希望确实是经过核实最短的时间。

品管部：1.对营销部反馈的质量问题不能只停留在书面回复上，建议主动联系客户解决，例如31070-02事件。

2.存在明显质量问题的成品出厂，质检人员要负连带责任。

自我评定：・□满意     □较满意     □一般    □不满意

对公司的`建议：

1.     公司要建立人才储备库，要有时刻准备另新开一个公司的人才储备量。目前有许多岗位是一岗一人制，此极不利于公司的长远发展。

2.     公司应建立紧急预警方案。（例如自然灾害、公司高层有突发事件，公司如何运营。）

3.     建立公司广告宣传后的运营预案。（至少要有三种以上设想）

4.     公司是否考虑在北方建立分公司的设想。（南方产品毕竟很难适应北方的气候）

5.     建立公司滞销产品的处理方案，设立评审处理小组。（不能靠个人决策）

6.     公司自XX年以来一直存在发货缺货现象，公司能否考虑划出10％的生产能力设立缺货加急生产小组，把缺货产品的交货期缩短到25天以内。

计划及个人奋斗目标：

个人目标与公司目标是统一的。每个人都会有压力、有需求，实现自己的个人目标，这就需要将自己的个人职业生涯规划融入到公司的发展当中，公司会不断的发展，要上新产品、要建分厂、要上市……，只有上下统一起来，步调一致，才能往前走。

09年公司将在央视做广告宣传，我们不能再像XX年以前那样对于营销还只停留在公司内部的单据处理、催发货、售后到厂维修原始工作上。我重新梳理目前工作内容，让业务工作走出厂门、冲向市场。我将重新定位自己，有句话说得好，“不参加培训的人不能当经理，不会培训人的人当不了大经理。” 每个企业都要做大做强，但江山不是一个人打出来的，而要依靠群体的力量。每一个销售经理在面对销售部员工时，首先是长者，有义务有责任让下属开心的工作，要理解人性；不要把那些江湖作风、老爷作风带到队伍中来，要让自己的队伍有安全感，能获得收益，能够不断成长；要努力培养下属，将自己的知识和技能毫无保留的传给他们，要抱着一种水涨船高而不是水落石出的心态来对待它；要切实加强团队意识，加强培训，建设一支真正优秀的属于公司的团队。

拿破仑・希尔曾经说过，“人与人之间没有太多区别，只有积极的心态与消极的心态这一细微的区别，但正是这一点点区别决定了二十年后两个人生活的巨大差异。”因为你没有网络，所以你要比别人更勤奋，才可能赶超别人。经常有人会这样说――“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果？

借用我们营销总监的话来表达我09年的目标：08新年新气象、我辈时刻准备打硬战。

**煤矿公司销售工作总结范文14**

20xx年4月初，我作为一名新员工来到煤炭运销分公司煤炭调运部大佛寺煤矿，从事停车场车辆调运工作，经过理论学习，实践操作到正式上岗，至现在已经工作了7个多月，这期间，我学到了许多东西，感触很深。为了提高自己的业务技能，使今后的工作能够顺利进行，现将前一阶段的工作全面细致地总结如下：

一、业务能力培训学习

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已，时刻谨记安全。把安全工作放在第一位。

二、主要工作

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。

三、问题及不足之处

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。在今后的工作中我应虚心学习，多做交流，扬长避短，再接再励。

**煤矿公司销售工作总结范文15**

国电沙市煤炭储配中心码头改扩建工程于20\_年开工建设，按照“大节点、细控制”的管理模式及安全、质量、造价、工期四控制要求，经过四年多努力，于20\_年3月24日取得港口经营许可证。工程建设质量合格率达到100%，工程建设期间没有发生重大设备及人身事故，从工程开工起至投入运营止连续安全天数1516天。经审计单位初步确定，工程建设完成投资亿元，比集团公司批复概算亿元节约投资3700万元。

**煤矿公司销售工作总结范文16**

时间转瞬即逝，20xx年上半年，我部在社发物流总公司上级领导的高度重视和全力支持引导下，认真执行公司各项明文规定，精细化管理全局，不断提升我部各个工作人员素质与服务水平，紧密关注市场动态;积极扩大业务规模;尽心寻求新业务突破。我部员工同心同德，群策群力，确保了业务稳步发展，现将20xx前期工作及工作预期作如下报告：

主要业绩指标完成情况

半年来，我部秉承“集思广益，多劳多得”工作作风，克服了众多困难，广开营销渠道，严控内外成本，确保利益最大化，上半年，实际运费收入万元，在平稳中求进。问问自己，今年的心愿与计划实现了多少?

1. 在物流配送方面：首先我部积极配合其它部门，做好了协调工作，合理分工，责任到人，经常督促我部门的员工，如何提供优质周到的服务，大家齐心协力。无论遇到怎样恶劣的天气，我部门员工从未叫苦叫累，克服重重困难，都能够及时，准确无误的把货物送到客户家中，充分的发挥了后备军的作用，在工作中，我部门员工不厌其烦的与客户进行沟通，客户的满意，就是对我们工作最大的回馈。

2. 在仓库货物收发管理上：我经常提醒库管人员对货物能够按不同片区，不同种类分别堆放，严格把关，堆放整齐，一目了然，严格要求上，下货轻拿轻放，爱惜货物，每月积极配合公司的全面盘查，真正做放到了帐，物相符，无任何差错，确保了整体物流体系的平稳正常运行。

3. 在安全管理上：我部人员各尽其责，各尽所能。货物管理者，发现问题及时汇报解决。配送人员在送货过程中，我时时刻刻提醒他们把安全第一放在首位，增强了他们的安全意识，实现了上半年来安全无隐患，把公司损失降到了最低点，顺利完成了公司下达的各项任务。

下半年预期

回顾上半年来取得的一点成绩，展望未来，我部全体员工满怀信心，迎接新的挑战，在今后的工作中，我们将不断的总结，不断的思索，更加的完善自己，努力使自己的工作达到更高的要求，为总公司的发展与繁荣做出自己应有的贡献，我相信，我们社发物流将会带着我们一起发展，走向世界。

**煤矿公司销售工作总结范文17**

过去的一年，在各级领导正确领导下，思想上、行动上与矿行政、党委保持高度一致，坚决执行上级决议，能够深入学习和贯彻落实科学发展观，认真学习十七届四中全会的精神，遵章守纪、令行禁止。工作中以身作则、率先垂范，带头靠岗到位，加强督促和检查，扎扎实实，一步一个台阶，取得了一定成绩，但也有不足，下面将个人一年来的思想和工作总结如下：

深入学习和贯彻落实科学发展观，认真学习十七届四中全会的精神，认真贯彻行政、党委下发的各项管理规定，严格遵守各项制度。以党的十七届四中全会精神为指针，认真贯彻落实科学发展观，政治素质得到进一步增强，工作作风得到明显转变，深刻认识到，科学发展观从不同历史时期、不同的角度用发展的观点，指导我们的社会、企业和家庭工作、生活的指针。通过学习使自己提高了认识，明确了明年奋斗目标，提高了认识，坚定了信心，激发了干事创业的积极性，树立了“安全第一，预防为主”的思想和“如临深渊，如履薄冰”的忧患意识，加强了个人安全知识的学习。利用科学发展观的观点和方法解决工作中的问题和难题，树立勇于克服困难的勇气和擅于发现解决困难的办法或思路。基本确定了自己凡事早谋划，遇事多考虑、多交流的工作思路，求真务实、艰苦奋斗、开展批评和自我批评，为矿井技改和尽早投入生产，在机电方面发挥自己的最大效能。通过学习，强化了组织观念，树立了正确的世界观、人生观、价值观，使自己政治思想水平有了较大提高。

自己由许厂煤矿调入新河时，正是刚移交不久，工作千头万绪，人员少，技术力量相对薄弱，努力克服以上困难，在领导的正确指引下，坚持集团公司安全、稳定、有的序原则，重点做好了以下工作：

1、积极配合集团公司做好清产核资、实物盘点工作，对我矿现存设备使用、库存状况进行了详细说明，摸清了家底，为下一步工作打下了良好的基础。

2、完成了20xx年、20xx年机电维检、安全费用及有关经营等计划的编制，针对我矿大型固定设备年久失修、投入严重不足，现场隐患多等问题和设备状况已不能满足生产实际，全面编排完成了20xx、20xx年年机电工作计划，并付诸实施

3、副井提升系统：电控系统进行了升级改造，更换了变频器、PLC，副井防坠绳进行了调整，更换了34条钢罐道和主提升钢丝绳，井上、下信号进行了完善，确保了副井提升系统的\'安全运行。

4、主排水系统：-400主排水泵房、-240水平泵房、-650水平泵房、各更换新泵一台，其余水泵进行了大修，安装了两台真空泵，有一台主排水泵安装了底阀、使我矿主排水泵系统安全有了保障。

5、主提风系统：1#、2#主通风机变频器更换，彻底根除了因变频器故障而引起的停机事故，确保了矿井通风系统的安全、稳定、可靠。

6、主压风系统：完成了-400压风机房三台MLGF20-8-132型螺杆空气压缩机的安装，其中2台工作，1台备用，淘汰了原安装于地面的三台L22/7型旧空气压缩机，对原有压风管路进行了全面改造，供风效率及安全性得到了提高。

7、煤流主运输系统：-240强力皮带重新硫化6个皮带接头，安装了KTC101-Z型胶带运输机集中控制系统，彻底消除了主运输系统的安全隐患。

8、供电系统：进行了优化升级，对35KV变电站直流屏进行了改造，完成-240中央变电所至-400水平泵房两条6KV高压电缆的更换，并对地面供电系统进行了一系列改造，大大提高了地面及井下供电的安全可靠性。

9、供热系统：通过前期调研、论证，利用嘉祥热电厂余热作为新河矿业热源工程实施基本完工，供暖可靠性、安全性得到了提高，经济社会效益实现了双赢。

10、安装了地面矿灯管理系统，并更换安装了6架矿灯架，使五统一工作变得快捷、准确。

11、按照实际、实用、实效的原则，强化职工培训，突出抓了机电工作技能、理论业务素质和操作行为养成三大重点素质提升工程，使新河矿业机电口人员整体素质有了质的提高。

12、搞好机电安全质量标准化工作。

13、加强机电科技术和业务管理，根据集团公司和矿发文件要求，对各种资料和记录重新整理和完善，建立健全供电、设备、节能和计量台帐，做到帐实相符。加强雨季三防工作，安全度过了汛期。对全矿的防爆电气设备进行了全面的检查排查，淘汰了各种开关设备46台，通过检查与现场培训相结合的方式，基本上杜绝了失爆现象。

14、制定了机电各项安全管理制度、安全生产责任制，以及机电方面的有关应急预案。

坚持严格要求自己，勤奋努力，拒绝不良习气、拒腐蚀、永不沾。牢记党的宗旨，不以权谋私，严守法纪，秉公尽责，依法办事。在工作之余，严格自律，管理好自己，做到慎独、慎行、慎吃、慎交，不断加强自我教育，自我加压，努力做到严于律己，无违法乱纪现象。

从管理上存有一定的“老好人”思想，工作中不够大胆泼辣，工作中存在标准不高、管理不严的现象，理论知识水平还比较低，眼界不开阔，对新的技术不能及时掌握，管理水平有待进一步提高，整天忙于事务性工作，工作中缺少创新等。

明年是我矿关键的一年，也是我更加努力奋斗的一年，我要借着新河矿大好形势的东风，努力工作，不辜负党的培养，一定要认真克服缺点，发扬成绩，决心不断学习新知识，研究新问题，积极推广应用新技术，新工艺、完善技术管理，将学到的知识最大限度地运用到工作中去，请看我明年的具体行动吧!

以上是我的述职报告，不足之处请领导、同志们批评指正。谢谢大家!

**煤矿公司销售工作总结范文18**

各位领导、各位同事：

大家好！

我是综采队机电副队长张小建，在我任职以来，认真履行副队长的岗位职责，以安全生产为中心，严格按照上级领导的要求，立足自身岗位，扎实工作。在学习和工作中，我能够认真贯彻执行上级领导的各项工作安排，在大事大非问题上，能够头脑清醒，立场坚定，加强理论学习。因此，无论工作多忙多累，我都比较注重学习，做到自加压力，认真学习，勤于思考。作为综采队的机电副队长，我主要做了如下工作：

1、在队长的领导下，负责做好全队机电管理工作；

2、抓好设备管理工作，而设备管理中，设备防爆和完好的管理工作又是最重要的。防爆管理是煤矿生产中的重中之重，关系到煤矿的安全生产大局，所以把电气系统的防爆放在设备管理的首位是必须的；必须严格按照规定对井下供电系统的进行定期的检查，组织检修组防爆员进行专项的机电定期检查或隐患的排查和整改工作，彻底杜绝失爆现象，确保机电系统完好率达到既定目标，从而确保安全生产；

3、组织和参与制定队内检修和大修计划，落实检修实施工作；组织和参与制定机电设备维修标准；组织或参与制定其他的机电方面的操作和管理方面的制度和规定等等；

4、做好机电技术管理工作，熟悉了机电设备原理，推广应用供配电新技术、新设备和新工艺，组织解决生产中疑难问题，提高机电系统的安全运行系数和效率；

5、机电设备的安装工作是机电的一项主要工作。作为机电队长，我对所负责的\'机电安装工程质量严格把关，确保机电安装工程如期、保质完成。

作为综采队的一员，提高廉洁自律意识，密切联系群众。逐步提高自身廉洁自律意识，坚决遵守矿各级勤政廉洁制度，勇敢同各种腐败现场作斗争，树立在职工群众中的良好形象。

在这段时间的工作过程中，虽然自己做好了一些本职工作，但是还存在很大的不足。因此，在以后的工作过程中，我一定要不断更新思想观念，加强各种科学知识的学习，努力提高自身的业务能力和思想道德水平。作为综采队机电管理人员，我自己深感到肩上的压力与重担，面对发展的机遇和挑战，面对上级领导领导及同志们对我的信任，我深深感觉到只有努力工作，才能干好本职工作。

总之，在这一年时间里，自己付出了努力和汗水，也收获了更多的经验和知识。虽然如此，面对取得的业绩，我感觉不能有任何的骄傲思想，煤矿机电技术发展和更新的快节奏，管理新思维的层出不穷，以及煤炭企业竞争的愈来愈激烈，都要求自己去不断地学习和探索，提高自己各方面的综合能力。

**煤矿公司销售工作总结范文19**

各位同志：

回望过去的年，煤矿公司在各级领导的大力支持下，坚持以“\_理论”和“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻落实科学发展观，牢固树立安全生产意识，坚持企业“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，通过公司全体干部员工的共同努力和奋斗拼搏，公司在年的煤矿生产、安全、经营管理工作上取得了令人瞩目的成绩。现将本人在今年的任职情况汇报如下，请予评议。

一、加强煤矿安全生产工作

今年公司以科学发展观为指导，大力加强煤矿安全监管工作，出台了各项安全监管工作措施，有力的保证了公司煤矿的安全生产工作顺利进行，今年，公司未出现重大煤矿安全事故，这主要源于我们进行了以下工作。

(一)、完善安全监管组织、机制和保障体系

公司领导班子成立了煤矿安全生产领导小组，由我任安全生产领导小组的组长，、等同志担任组员，主要负责煤矿安全生产工作的决策、部署和领导，通过研究制定安全监管计划、方案和措施，组织安全监管执法和检查督查，并实施安全考核。同时，公司还建立了技术人员挂钩负责煤矿日常安全监管和安全质量标准化建设工作，并进一步建立完善片区周查月检、安全隐患分级管理制度和重大隐患排查治理机制，对日常检查中发现的问题、隐患进行登记建档，严格按照定人、定措施、定时间的“三定”原则逐条督促限期整改，实行隐患整改追踪、反馈和销号制度，确保每个查及的问题和隐患落实整改到位。

在今年月，由公司技术科的工作人员专门出台了顶板事故演习方案，我和班子其它领导成员共同组织职工进行顶板事故演习活动，通过加强练习，使员工达到掌握安全自救的能力，并且达到预期的效果。同时公司还加大力度对全员干部职工进行技能培训，在年共投资学习培训费用20万元，努力提高全体职工的安全意识及自保、自救与互救能力，提高全体安管人员业务技能及监管素质。我们还多次邀请县煤矿培训中心的人员到公司进行职工安全培训，同时有计划的组织全体安管人员，特殊工种人员分批分期在市、县两级培训中心进行培训，合格率达100%。

(二)、积极推进安全机制、管理创新和科技进步

公司根据矿井技术改造情况以及安全生产条件、管理水平的变化情况，开展了煤矿测评分类的工作。为了实现重点区域重点监控，我和其它领导同志对公司所使用的煤矿进行了重新模底和排查工作，通过模底工作，我们明确了受水害和火灾(自燃)威胁的区域，并追踪督促有关人员进行落实整改。还安装使用了煤矿安全监控系统，建立了完善的网络监控平台，通过使用“煤矿安全生产风险管理系统(msrms)”，提高了公司煤矿风险管理和安全监控科技水平。

(本文“煤矿企业领导年终个人述职报告”由 应届毕业生求职网 、述职报告频道提供参考)

健全公司安全生产各项规章制度，公司严格实施全员安全风险抵押及安全工程账户，努力实现安全监管全方位，做到横向到边、纵向到底、不留死角，使人人头上有指标，个个心中想安全。并在今年加大力度对“三违”行为进行处罚，做到了违者必究，违章必惩。惩处少数人，教育大多数。

(三)、强化企业安全生产主体责任

一、公司按要求配足专业技术人员，完善井下现场安全生产8小时跟班管理制度，并且坚持做好周检工作，在每周由矿长组织一次安全生产检查，检查覆盖率达100%，并对查出的隐患进行分类定级管理，及时抓好整改，发现重大隐患立即停产停工整改。二、加强技术基础工作，每个矿井每年及时由技术负责人组织编制矿井灾害预防和处理计划和煤矿应急救援预案，每季度根据实际情况的变化及时修改和补充，并严格按照有关规定绘制完善12种与现场实际相符的图纸，用以指导矿井安全生产。三、强化法人代表和管理人员下井带班制度，公司法定代表人每月下井不少于10天，我做为煤矿主要负责人每月下井也不得少于20天，矿井安全生产管理人员每月下井不少于22天。通过落实夜班带班和现场指挥制度，各煤矿每班至少有一名矿级管理人员带班下井，通过深入重点区域和关键环节，并与职工同上班同下班，确保安全生产各项措施落实到区队和班组。同时也拉近了领导干部与工作人员之间的距离，及时了解职工在平时工作、生活中遇到的各种困难，并帮助他们及时解决问题，使广大职工能够全身心的投入到煤矿生产工作中来。

(四)、继续推进煤矿安全质量标准化建设

我通过认真总结近年来全省煤矿安全质量标准化建设的经验与做法，并结合煤矿公司存在的实际问题来查找差距和不足，进一步完善激励和奖惩约束机制，形成一切利好政策向达标矿井倾斜的良好氛围。通过实行安全质量标准化工作监管责任制考核制度，安排公司所有工程技术人员分别挂钩列入安全质量标准化建设矿井，实行分类指导，加强了技术管理和服务，严格兑现奖罚，使公司80%的煤矿达到安全质量标准化，有效提升煤矿安全基础水平。

(五)、加强和改进安全技术管理

一、实行各矿井专职技术负责人配备制度，建立健全以技术负责人为核心的技术管理体系。加强技术基础工作，完善技术基础资料、矿井水文地质基础资料档案和12种反映生产实际的图纸，采掘工程平面图做到每半个月实测填图一次，并实行季度交换制度。二、加强矿井“一通三防”技术管理，完善优化通风系统，积极推进煤矿瓦斯治理示范区和示范矿工程建设，提高煤矿抗灾减灾能力。严抓巷道封闭管理，强化密闭拆封审批制度，从源头上消除安全隐患。高度重视抓好矿井水害防治工作，扎实开展每月一次由技术负责人组织的水害调查核实和论证工作，摸清矿区水文地质和周边老窑采空区、地表水的水情水患，实行水患调查核实报告和水文地质基础资料档案月交换制度。三、对改建和新建的矿井，一律推广使用螺杆式空压机，提高安全保障水平。推动采煤方法和支护改革，淘汰落后采煤方法、生产工艺和技术装备，积极推广先进适用安全生产技术和装备，提高采掘机械化程度，提升煤矿安全生产技术水平和保障能力。

(六)、强化安全生产宣传教育和培训

公司结合“百日安全生产活动”和“安全生产月”活动，充分利用各种载体和宣传方式，深入宣传贯彻党的安全生产方针、政策，普及安全生产法律法规和安全知识，强化企业安全生产主体责任，增强广大职工安全生产的法制观念和安全意识。扎实组织开展安全生产培训，努力提高职工整体素质。加大了公司煤矿专业技术人才培养力度，提高了公司煤矿技术管理水平。

二、公司经营管理工作

今年，公司强化财务监管，严格控制成本。做为公司领导，我深知成本管理是现代化企业管理的核心，在年，我们面对公司原煤生产投入高，产品效率低的实际状况，加强产品成本管理尤为重要。我与领导班子成员召开工作会议，在成本控制方面实施了一系列的监管和有效措施。

(1)控制材料入手，严格建立材料入厂收料制度，杜绝已少冲多的现象。

(2)加强劳动工资及各岗位工种定员，控制非生产用工的投入。

(3)加强井下的原材料管理，禁止井下设备配件到处乱丢乱放，找不着了在重复领取的现象。

(4)加强对公务车及差旅费的管理，杜绝同一方向同一地点重复派车的现象。对差旅费的管理实行事前申报、批准、事后严格费用审批。

(5)加强对生产机电设备的管理，使机电设备有良好的运转，杜绝机电设备顶生产，使工作面误工又误时的现象发生。总之，我们在成本控制中做了点工作，但离现代的企业管

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找