# 空调个人工作总结范文(通用34篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2025-05-14

*空调个人工作总结范文1创建国家级卫生城市是市委市政府的重大决策，一年来，我们始终绷紧这根弘，从不敢松懈。区内一直保持着良好状态。1、上级要求的时间，按着标准严格去做。过去广场保洁时间是：早城八点到晚上八点。为了创卫，有关部门要求我们必须在六...*

**空调个人工作总结范文1**

创建国家级卫生城市是市委市政府的重大决策，一年来，我们始终绷紧这根弘，从不敢松懈。区内一直保持着良好状态。

1、上级要求的时间，按着标准严格去做。

过去广场保洁时间是：早城八点到晚上八点。为了创卫，有关部门要求我们必须在六点半之前把卫生做好，然后再整理摆放车辆。在不增加人员的情况下，把两人同班改为上、下午对班粒长了班时间，达到了创卫的时间要求。诚然，个班时间虽然缩短了，工作量去成倍的增加了。

但二位师傅二话不说，欣然接受分配。同时标准不降低，偌大广场非常难见到烟带和果壳纸屑。酷暑里，晴天一身汗，雨天一身水，严冬时，顶着星辰来上班，借着路灯扫广场，迎着寒风回家去，已是晚饭过几时。天天如此，实在不易，平平凡凡，难能可贵。他俩的敬业境界和吃苦耐劳精神值得我们物业人好好学习。

2、上级要求长效管理，我们至始至终。

从认识上讲，创卫事关重大，从工作职责来说，我们是主力军，可以，我们必须接受任务，义不容辞，随时接受检查，全力以赴做好创卫工作。用二位师傅的话来说：“检查时是怎么做，平时也是怎么做”，做到了平时和检查一个样。在无数次的检查验收明查暗访过程中，也证明了一点。银河一块没问题，我们能够放心。居委会领导如是一说。

**空调个人工作总结范文2**

上半年，我主要在xx线工作的时间比较长，其次在xx线，在xx线工作还不足三个月，在xx线主要完成了：五孔百米上穿越桥的材料供应工作以及材料的管理，仓储等。 xx线是地方工程，地处比较偏远，远离我段给我的物资供应工作带来了极大的困难。地方工程的资金非常不到位，造成我车间施工现场的物资供应极其困难和紧张。为解决我单位的物资供应工作保证施工能够有序进行，促进生产进度按计划有组织的完成。创造良好的局面。安安全全完成段交给我们的生产任务。车间领导积极配合我们物资部门想法设法，通过各方面的关系。使用赊购、赊欠，借用的各种方式方法，将生产进行过车中急需的各项物资按时运输到施工现场，解决了施工生产的需求。使我们的xxx上半年的任务顺利的完成。

**空调个人工作总结范文3**

1、在去年的基础上，在新细化工作内容，严格考评大分标准。不同区域，不同部位都有具体的分值考评。这样，便于操作，利于检查。

按标准培训，针对岗位轮换和新员工入职较多的实际，实行例会讲理论，在岗做示范的方法进行培训。班长手把手教，熟练工传、帮、带，发挥班长的业务技能长，调动熟练工的积极性。这样做受培训者也容易接受和掌握，即提高了受培者的技能，有拉近了同事间的距离，一举两得，相得益彰。严把培训关，讲清操作要领要点，做到眼勤手快（即：眼勤看手快做）；先粗后细，一步到步，人走物清（即：一次做彻底，人走垃圾、杂物、工具全带走）。

2、按标准去做。分二，责任到人，签定目标责任书，让员工胸中有标准，日工作表上排列有顺序，操作起来有个准。周师傅就是突出的一位，大厅的玻璃大门，玻璃幕墙洁净透明，茶几、沙发一尘不染。袁师傅发扬着精益求精的工作作风，楼层保洁清洗垃圾桶，与男性相比，毫不逊色，保持了主楼卫生洁净度。

名都大厦现在是装修期间，在人员少工作量大的情况下，几位师傅也拿标准来要求自觉，向标准去靠拢，尽量接近和达到标准。对他们的工作，只有这样来描述：扫地荡身灰，拖地一身汗。较突出，调人员积极行动，毫无怨言。老范师傅责任的区域是目前最彻底，较洁净的一块，从装修阶段而言，是难以见到的标准典范。

3、按标准去查。在检查工作中，不去过场。杜绝一糊二混，发现问题即使提出，注意预期轻重，尽量不伤和气，出现反常，多方协助。目的只有一个，标准不放弃。技之一恒的日检查，是保洁标准化不可缺少的措施，只有这样，墙上贴的才不会是一纸空文，区的卫生也才能赢得业主和使用人的满意。

**空调个人工作总结范文4**

创建卫生城市是市委市政府的重大决策，一年来，我们始终绷紧这根弘，从不敢松懈。区内一直保持着良好状态。

1、上级要求的时间，严格执行；按着标准严格去做。过去广场保洁时间是：早城八点到晚上八点。为了创卫，有关部门要求我们必须在六点半之前把卫生做好，然后再整理摆放车辆。在不增加人员的情况下，把两人同班改为上、下午对班粒长了班时间，达到了创卫的时间要求。诚然，个班时间虽然缩短了，工作量去成倍的增加了。但是，二位师傅二话不说，欣然接受分配。同时标准不降低，偌大广场很难见到烟带和果壳纸屑。酷暑里，晴天一身汗，雨天一身水，严冬时，顶着星辰来上班，借着路灯扫广场，迎着寒风回家去，已是晚饭过几时。天天如此，实在不易，平平凡凡，难能可贵。他俩的敬业境界和吃苦耐劳精神值得我们物业人好好学习。

2、上级要求长效管理，我们至始至终。从认识上讲，创卫事关重大，从工作职责来说，我们是主力军，可以，我们必须接受任务，义不容辞，随时接受检查，全力以赴做好创卫工作。用二位师傅的话来说：“检查时是怎么做，平时也是怎么做”，做到了平时和检查一个样。在无数次的检查验收明查暗访过程中，也证明了一点。银河一块没问题，我们能放心。居委会领导如是一说。

**空调个人工作总结范文5**

回首过去的一年，也留下了一些遗憾，需要我引以为戒。比如：缺乏独立承担责任的勇气。遇到问题，喜欢请教别人解决，而不能果断地做出决定。左工生病的时候，整个项目落到了我的肩膀上，刚开始的时候，觉得任务太重，对自己没有信心。后来自己接管过来，解决了一个一个的问题，才发现事情没有自己想象的复杂，我缺乏独立承担责任的勇气。还有，我的语言表达能力有待加强。或许是性格的原因吧，我不喜欢说，只喜欢埋头苦干。现在看来，这样是远远不够的，我需要面对客户，需要与别人沟通。

光阴催人老，转瞬20xx年已经过去了一半，回顾这半年\*庸而又忙碌的工作，虽没有显著的业绩和令人羡慕的成功。但也小有收获。我要通过工作总结，将自己的工作以及一些看法进行述职。

一、与时俱进，不断学习

现代社会的发展日新月异，知识更新十分迅速，我们必须不断提高自身水\*和综合素质，才能适应社会发展的需要，不被社会的发展所淘汰，因此，我利用一切机会参加各种培训和技术交流活动，使自己的专业技术水\*和思想始终保持在不断的进步中。工作总结.

二、刻苦钻研专业技术业务

我从最基本施工员做起，通过自身的努力，担任过质安科长，项目技术负责人、项目经理及分公司经理等职务，对待每一项工作任务，我都兢兢业业，一丝不苟，努力做好本职工作，同时也不断的学习和充实自己，努力提高自身的知识水\*和技术素质，对工作中遇到的各种困难和问题刻苦专研，决不放弃，锐意进取，使自身的专业知识、理论水\*和实践能力都得到了极大的提高。

随着公司管理体制改革的逐步深入，公司领导决定实行国际上先进的质量、安全和职业安全健康管理体系认证，我作为公司管理者代表对认证工作负责全面的组织和实施，从体系文件编写、初始状态评价、重大危险和环境因素辨识、管理方案的制定等工作到最终迎接评审小组的评审和考核，最后圆满通过质量、安全和职业安全健康管理体系的认证，在整个过程中，我都精心安排，科学组织，规范管理，为企业顺利通过注册认证作出了突出贡献。。

三、用高科技手段提高企业及项目的经济效益

四、提高管理的先进性和科学性

为了保证屋面防水工程的质量，在屋面防水施工时采用三元乙丙橡胶防水卷材，局部采用防水涂料，这种合成高分子防水卷材具有强度高、延性大、耐老化和隔热防水效果好的特点，并且采取新型的施工工艺，操作简单，质量可靠，表面\*整洁净，防水涂料具有施工方法简单，可操作性强的特点，特别对于细部、狭小部位和防水卷材施工有困难的建筑死角，更能体现其容易操作的特点，并且防水涂料本身厚度较薄，占用空间和增加荷载。

五、思想体会

心态，有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

能力，又可以分成专业能力和基本能力。专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力.一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。xx年，我曾以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作能力。积极响应公司加强管理的措施。

以上是我半年工作总结，在明年的工作中要竭尽全力去学习、去工作。不断提高、不断进步。

光阴转瞬即逝，新的一年悄然将至，20xx年即将成为过去，加入公司的这一年多来，对于我来说是一种成长与进步的历程。经过一段时间的历练，我接手了打样的工作项目，感谢公司领导给我提供这个展示自己的\*台，也感谢各位同事对我真诚的帮助，我将认真的做好自己的工作来回报各位，除此以外，也会不断的学习新的知识，以迎接新的挑战。

(1)研发部打样工作总结

相较于xx年对比xx年打样单的接受率，xx年的样单数量是xx年的x倍，而同比x年x年x月相比，x年的样单数量是x年的x倍。(x年样单的数量为x份样单，x年样单的数量为x份样单)

(2)工作量

作为公司的一名研发人员，我现在的本职工作是，对于业务员的样品进行常规的打样绘制图纸制作xx表，审核质量并与业务员联系，后期的实验，工艺审核，报价的跟进，绘制二维的图纸制作大货磨具以及快递单留底的保存等。

(3)工作质量

通过一年的锻炼，我现在可以较好地完成工作任务，严格遵守公司的规章制度，工作流程和规范，对于客户的意见和建议也能够较好的考虑和分析，样单的样品质量也较以前有所提高，能够在规定的时限内能较好的完成作业。

(4)个人的不足

①个人修养,基本素质需要进一步提高。

②工作能力和技术水\*还略显不足，需要在学习中成长。

③和同事之间的沟通还不够融洽，需要进一步改善。

④工作细心方面还有待进一步提高。

⑤工作的主观能动性还需要进一步提高。

**空调个人工作总结范文6**

1、进一步加强自己对中央空调业务的学习，让自己的知识面更广;

2、加强客户的联系，做到半月一电话，一月一拜访;

3、时刻保持良好的心态，以积极的心态应对工作中出现的任何问题。

xx年遇到的困难挺多，挫折不少，但人生的旅程上如果没有障碍，人还有什么可做的呢。人生、工作都是不断的出现问题，不停的解决问题，愿xx年自己能够取得好的成绩，完成更多的业务量。

劳累而紧张的20XX年过去了，在过去的一年里，作为一名在XX的技术人员，在领导的正确领导下，同时在同事的关心和帮助下，我及时的完成了预定的工作任务。在过去的一年里，我对于自己的要求是高规格的，做了很多工作。现在，将这一年的时间里工作的状况总结如下：

**空调个人工作总结范文7**

1、在平时的工作中，首先做好日常工作，我与车间其他技术员既有分工又有合作，坚持经常和其他技术员进行工作交流，充分发扬民主，杜绝独断专行，统一思想统一步骤，从而圆满完成车间的各项维修任务。

2、根据行业的精神，我配合其他技术员做好工作，并把在工作中碰到的问题及时向车间领导汇报，安排相关人员解决。做好维修期的预备工作，认真工作提前将各项工作调整到位，确保任务成功，保证维修质量。

3、每月将车间的生产情况进行一次总结，及时将总结上交到技术处；将车间的主材消耗进行总结，及时上交计划处。做好统计技术分析工作，将车间生产中出现的棘手情况，进行分析采取纠正措施，写出纠正措施报告。

**空调个人工作总结范文8**

1、 前台与车间的衔接问题，个人要服从集体，要有空杯子的心态，前台要及时与车间进行车辆修理的沟通，车间要及时进行派工，派到个人身上的工作要及时完成，不要有推诿扯皮的想法，个人要有责任心，不能造成不好的风气和习惯。

2、 NPS第三方调查，存在的问题是服务态度好，专业水平差，整个环节不能环环相扣，造成该问题的原因是大家工作的责任心不够，产生问题的比率过高，对于此问题我们要确定服务目标，不能因质量及流程操作的问造成客户的投诉或抱怨，要有大局观念。

**空调个人工作总结范文9**

虽然我做了一年多的保洁工作，但我把保洁人员的工作当作自己心中神圣的工作。只有做好了，让领导放心，得到同事的认可，我的心才踏实。虽然我的工作很简单，而且每年每个月每天都在重复，但是要做好它绝非易事。因为我心里只有一个目的，为幼儿园创造一个良好的学习生活环境，是我们保洁人员的荣耀，也是我自己的饭碗。虽然我每天都在重复工作，但我从来没有粗心大意或走过场，我坚持认真对待每天的工作。我每天早上6点准时到达我工作的幼儿园，开始我新的一天的工作。我先上下车，等停车回来。先把一楼到三楼的所有楼梯一个一个的拖洗。楼道的整洁很重要，体现了一个建筑的整体卫生。所以每天的工作都要在孩子上下楼梯的时候进行，这样楼道要保持明亮干净，地面要无杂物和痰渍。这时候我心里也很詹妮弗。当然，这种好的环境是平时细心打扫得来的。让我们每天都有好心情。老师和孩子都很开心，很认可。

**空调个人工作总结范文10**

在工作的实际中，我们一直提醒和要求大家：不利于团结的话不说（背后不议论别人长短）；不利于团结的话不传，不做长嘴婆，管好自己的嘴；不利于团结的事不做，尤其是值班期间和交接班过程中，不要小聪明，不敷衍了事，不糊弄同伴，做到上清下接，和谐相处。将正气，歪风邪气难存在了；讲正气，减少了猜疑心理。团结出心情团结出精神。拿女同胞的话讲：现在我们的心情舒畅，干起活来有尽头，吃点苦受点累心甘情愿，领导提倡的费品收集全归公，我们坚决服从，乐意去做。由来已久的惯例被打破，杜绝了任何人私自处理废品的现象。原创这样以来，即减少了互相猜疑和勾心斗角的心理，有增加了收入，虽然是很微不足道，但是，它体现了一种精神和境界，更加重要的是，他促进了团结增强了团队意识。公司多次的突击任务都能只之即来，乐意干活，没有怨言。

**空调个人工作总结范文11**

1. 领料: 按明细表领齐各零,部件,标准件,紧固件.进入工作场地.并备齐各装配工具.

2 . 底盘装配: 按图将安装于底盘上之个部件分别逐一固定牢固并注意某些部件安装后应保证的自由度,注意各紧古件的安装顺序,及各部件的相对位置关系,保证形位公差要求,

3. 二层及骨架装配: 将骨架用紧固坚固定于底盘上，将二层底固定在骨架的相应位置,并用螺钉上紧.

4. 换热器装配:将换热器用紧固件紧于二层底及骨架上,此时应注意调整好所装配的尺寸,以保证今后装配工作顺利进行.

5 . 焊管: 用氧焊将各连铜管焊接,焊接应牢固,焊料应均匀,不得有沙眼,开裂及任何泄漏,现象.板换器,四通阀,高,低压开关焊接时均要浸水或湿布淋水冷却。要求充氮气保护焊。

6. 试漏 对焊好的管的系统内充入氮气,对所有产品均充入压力的氮气进行浸水试漏.以浸入水中5分钟 无气泡渗出为合格。

7 . 检验:检验员跟班检验，保证浸水时间。

8 . 稳压试漏:在浸水试漏结束后，出水进入工作场地，停置12小时;保压，稳压，当环境温度影响每升高或降低1度，允许压力值偏差3%。不允许有超过气温影响的压力降出现。否则应重新进行工序“6”的工作，并延长入水时间至10min。稳压12小时确定不漏后，系统减压至，直至放气抽真空。

9. 外壳安装:按图纸要求在各相应零部件处粘贴聚乙烯软泡沫板;再将外壳各件逐一安装好，同时将各风机固定安装牢固;最后将前面板各件定位安装好后再拆下，以便开展下一工序工作。

10 .抽真空:接上工序将系统内的氮气缓慢放出，当系统内氮气的压力接近或等于大于压力时接入真空泵，进行抽真空工作，抽真空至(表压力)压力下，继续抽真空20分钟。

11. 检验:检验员跟班检验抽真空质量时间。

12. 充注共质:对完成上工序的系统按工艺要求续充工质，达到工艺规定值后进持口及收尾工作。

20xx年即将画上一个句号，20xx年的脚步已经轻轻向我们走来，回首进入xx安装公司这一年，有欣喜也有失落，有汗水也有激动的泪水。从x月骄阳似火中走出大学的象牙塔，慢慢融入公司安全、坦诚、卓越的工作氛围中，我们在成长，公司在进步，我愿用我的努力换取公司更大的发展！

20xx年x月x日，随着xx总公司对新员工为期十天企业文化以及职业健康教育培训的结束，我被分到了xx安装公司，随之我们便进入了紧张的培训学习中去。xx毕竟是少数人才能了解的事物，对于刚进入公司的我们更是两眼一摸黑，心中既有担忧，又有神秘感，xx的工作原理是什么？以后我们工作会遭受xx辐射吗？这些问题萦绕在我们心中。从x月x日到x月x日，我们进行了一个月的xx基础培训，我了解了\*xx的发展历程以及现状，更深刻体会到\*未来发展xx的必要，在各位老员工授课中，我们专心听讲，他们精心备课，制作的生动课件，让我们了解到了关于xx安装方面的一些基础知识，了解到了我们公司在即将进行施工的xxxx站c3c4我们执行的一些管理性文件，让我们心中有了底气！虽然xx安装公司刚成立不久，但我相信，有各位老员工精心细致的准备工作，有总公司各位领导的大力支持，有我们员工的齐心协力，未来xx安装公司更精彩！

随后我被分配到了xx工程有限公司煤化工xx项目部，开始了自己的实习过程。我所学的专业是给排水工程技术，在学校学习中，侧重的是市政工程方面，来到xx项目部第一次下现场，我被震住了，一根根工业管道如人的血管一样支撑着厂区的生产，我心里在默默问自己：“未来我能应付自己的手头工作吗？”开始时我被分到了下面的班组，给各位工人师傅帮忙，虽然有点辛苦，但我慢慢熟悉了环境，慢慢学着去改变。我突然觉得管道其实都一样，只是我们面对陌生事物胆怯罢了，我也慢慢适应了，开始经历和总结一些东西。在现场的工作中，我知道了管道如何组对，管道安装的一般流程，知道了手动葫芦如何使用，曾经让我震撼的一件事是，一根dn400×12的不锈钢管在手动葫芦的起吊下，“空中接力”在管廊中成功定位。我也认识了一些常用工机具，比如敲击梅花扳手、等离子切割机、活口扳手等。我也实际操作了砂轮机，等离子切割机。明白了氩弧焊是咋一回事，氩气保护焊又是咋一回事。

进入x月份，新酯化改造项目土建的顺利交接，我又被派到另一组，干起了材料员。如果说x月份的现场干活让我明白了工作流程，那么这次的职责则让我真正认识了我们需要什么东西来施工，各种管道管件又有何不同。在领材料过程中我知道了，法兰有\*焊法兰、带颈\*焊法兰、带颈对焊法兰，知道了法兰面有\*面、突面、凹凸面以及榫槽面。我也认识了有关阀门比如闸阀、截止阀、气动阀、快开球阀、氧气阀，承插焊闸阀、过滤器、阻火器等，知道了法兰垫片有金属缠绕垫片、石棉垫、四氟垫。在这过程中我也明白了管道施工中的一些常识，比如管道和设备碰头时，应先把法兰装设备上再吊装管道进行焊接。这一个月的实践，让我学到许多，也让我心中许多疑惑得以解开。

进入x月份，随着大修的基本结束，项目部逐渐转入了厂方一些零星技改小活，而管道技术员也趁工程不紧，回去探亲了，我便代理技术员几天。虽然都是些小活，我也不敢掉以轻心，我常常主动和甲方进行沟通联系，帮助工人师傅们开用电、动火票，在这一系列小活锻炼中我明白了一个机械工程师应该做什么。首先要和甲方有很好的沟通，真正领会甲方的施工意图，并提出自己的合理化建议，便于工人施工；其次，在现场和甲方沟通施工内容时，心中初步计划所需材料，便于施工快速有效的进行；第三，和工人很好沟通，做好技术交底，交代工人现场的一些安全注意事项，保证工程顺利完成。此外我还见证了几次抢修任务，虽然都晚上加班比较辛苦，但从抢修中我懂得了工作该如何开展，人员该如何分配。以上经历都是刚开始，我相信随着我阅历的增长我会更加的得心应手。

在工作中我也发现了一些我没学到的东西，比如测量在安装中的应用。因为是技改项目，所以在管道安装中图纸基本没尺寸，完全是工人自己量尺寸，然后下料预制安装，我想这在xx安装中是不会的，特别是新建项目，作为一个机械工程师人员我希望以后我可以掌握一定的测量知识，所以我觉得这方面是我这一年工作中所欠缺的。

回顾这一年，觉得自己真正开始进入工作状态。工作中我积极向老师傅学习，同时又不安分的了解其他专业的工作过程原理，虽然我已学到一些东西，但我明白，我们最终的项目是xx站安装工程，它会更复杂，更系统，我需要学习的还有很多。在新的一年中，我将继续保持工作的热情，把在手边的工作做好做实做精，以良好的面貌接受公司未来的xx安装工作任务。

弹指瞬间， 20xx 年已经如白驹过隙般的接近尾声了， 回首这一年里的工作、 生活，感触良多。进入公司到现在已经一年半多的时间，过去的一年多里，通过 各位领导及同事的关怀和指导下，不仅监理业务能力有了长足的发展，个人的综 合素质也潜移默化的有了很大的提高。在公司“立业于人，尊客于心”核心价值 观的指引下，圆满完成了公司交付的各项工作任务，经过一年的监理工作，更加 深刻的认识到公司“专家级的服务，可信赖的伙伴”服务理念的含义：为客户提 供专业的解决方案， 专家式的指导意见。

从信任到信赖， 这不仅是对客户的承诺， 也对我们自己提出了更高的服务标准。

在 20xx 年的各项监理工作中：我认真的落实了公司及项目部领导对我工作 的要求，参与了公司发文的各种倡议、活动，也经历了了很多次项目部自行组织 的培训学习工作。加强日常工作管理，严格执行各种规章制度和考勤制度，落实 现场监理检查工作制度和监理日志填写。同时兼郑州移动无线专业信息接口人。

经常保持与建设方，施工方联系与沟通，征求意见密切配合、服务于移动。按照 建设工程委托监理具体执行文件及甲方具体要求，依据监理规范、技术验收规范 标准、设计文件，完成了无线专业 xx 年全年工程信息管理的监理工作。

**空调个人工作总结范文12**

一、本年度工总结

\_\_\_\_年即将过去在将近半年的时间中我通过努力的工也有了一点获临近年终我觉有必要对自己的工做一下总结。目的在于吸取教训提高自己以至于把工做的更好自己有信心也有决心把明年的工做的更好。下面我对半年的工进行简要的总结。

我是今年九月份到公司工的十月份开始组建市场大客户拓展部在没有负责市场大客户拓展部部工以前我是没有汽车销售经验的仅凭对销售工的热情而缺乏汽车行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到个行业中来到公司之后一切从零开始一边学习产品知识一边摸索市场遇到销售和产品方面的难点和问题我经常请教公司公司几位领导和其他有经验的同事一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识取同行业之间的信息和积累市场经验现在对汽车市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题准确的把握客户的需要良好的客户沟通因此逐渐取得了客户的信任。所以经过半年的努力我们大客户拓展部也取得了几个成功客户案例一些优质客户也逐渐积累到了一定程度对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时各组员的能力业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高针对市场的一些变化和同行业之间的竞争现在可以拿出一个比较完的方案应付一些突发事件。但对于一个大的项目暂时还没可以全程的操下来。

存在的缺点：对于汽车市场了解的还不够深入对产品的技术问题掌握的过度薄弱不能十分清晰的向客户解释对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在客户的沟通过程中过分的依赖和相信客户以至于引起一连串的不良反应。本职的工做得不好觉自己还停留在一个销售人员的位置上对市场销售人员的培训指导力度不够导致影响市场大客户拓展部的销售业绩。

二.部门工总结

在将近半年的时间中经过市场大客户拓展部全体组员共同的努力使我们公司的产品知名度在深圳市的市场上渐渐被客户所认识再加上良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。是我认为我们做的比较好的方面但在其他方面在工中我们做法还是存在很大的问题。

沟通不够深入。销售人员在客户沟通的过程中不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度\_\_\_\_\_\_科技有限公司就是一个明显的例子。

工没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工总结和计划的习惯销售工处于放任自流的心状态从而引发销售工中没有一个统一的管工时间没有合的分配工局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够例如宣传车业务增长小个别业务员的工责任心和工计划性不够强业务能力还有待提高。

三.市场分析

现在汽车市场品牌很多但主要也就是那十来个品种现在我们公司的产品从产品质量功能上属于中等的产品。在价格上是卖得较为合适的价位面对小型的客户价格不是太别重要的问题但面对采购数量比较多时客户对产品的价位时非常敏的。在明年的销售工中针对部分客户我认为产品的价格做一下适当的浮动样可以促进销售人员去销售。

在深圳市市区域我们公司进入市场比较晚产品的知名度价格都没有什么优势在汽车开拓市场压力很大所以我们把主要的市场拓展放在市区外那里的市场竞争相对的来说要比市区内小一点。外界因素减少了加上我们的销售人员的灵活性我相信我们做的比来更好。市场是良好的形势是严峻的。据经济分析师的分析明年的经济会比今年还要差。假如在明年一年内没有把市场做好没有抓住个机遇我们很可能失去个机会在个市场会丢失的客户。

四.\_\_\_\_年工计划

在明年的工规划中下面的几项工为主要的工来做：

1、建立一支熟悉业务而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员建立一支具有凝聚力合精神的销售团队是企业的根本。在明年的工中建立一个和谐具有杀伤力的团队为一项主要的工来抓。

2、完善销售制度建立一套明确系统的业务管办法。

销售管是企业的老大难问题销售人员出差见客户处于放任自流的状态。完善销售管制度的目的是让销售人员在工中发挥主观能动性对工有高度的责任心提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题总结问题不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题总结问题目的在于提高销售人员综合素质在工中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售服务网点。(建议试行)

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题约好的客户突然改变行程毁约车辆不在家的情况使计划好的行程被打乱不能顺利完成出差的目的。造成时间资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务把任务根据具体情况分解到每月每周每日;以每月每周每日的销售目标分解到各个销售人员身上完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是个公司的员工综合素质公司的指导方针团队的建设是分不开的。提高执行力的标准建立一个良好的销售团队和有一个好的工模式工环境是工的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法如有不妥之处敬请谅解。

**空调个人工作总结范文13**

以前听说油建干活累，工人非常辛苦，来到工地后感受到了工人们的辛苦，在二连地区工人们就用四个特别来形容，特别能吃苦、特别能干活、特别能奉献、特别能忍耐。工人们一年四季有三季在外施工，照顾不了自己的父母、妻子和孩子，他们任劳任怨地工作，从来没有一句怨言，这种无私奉献的精神是我必须学习的。在和工人的交流中我学会了怎样面对困难，怎样做人，树立了正确的人生观、价值观。不论在南海石化还是在采油三厂以及二连地区，对工程质量的要求越来越高，技术人员必须要严格把关，尤其是对低老坏问题和强制性条文的管理。通过一年的工作和学习我感到作为一名技术人员必须要细心、认真，作好每一步工作，对工艺流程要熟悉，对图纸要熟悉，对规范更要熟悉，还要继续学习和工程相关、和专业相关的知识，用知识武装自己。

**空调个人工作总结范文14**

一、日常值班、巡视及gmp记录：

监视水电汽状态，及时处理由此引发的故障[本年度(局部)停(切电)电近20次，停(低压)水13次，停(低压)汽30多次];② 做好52、53、58、59、60号管辖区域的空调、冷站、换热站、冷却水泵、真空泵的巡视及gmp记录。

二、保障设备、环境正常运行：

① 调整各建筑物内的空气压差70余次╱100区;

② 调整温室及区域的温度约百余次;

③ 更换(洗)过滤器2百余台次;

④ 全部设备加黄油保养3次合计200余台次，全部阀门加机油保养2次;

⑤ 换皮带90余条;

⑥ 完成(或配合)各种消毒近30次。

三、完成夏季供冷：

① 进行55#、58#、59#冷站系统检查、开启工作;

② 完成58#、59#冷却水管道堵塞物清洗20次;

③ 完成58#、59#冷却塔圬物清洗6次;

④ 完成55#冷冻水箱圬物清洗2次。

四、进行冬季供暖工作：

①进行55#、58#、59#换热站系统检查、开启工作;

② 检查58#、59#空调热水管道泵运行状况，对有问题的管道泵进行保养维修;

③ 排除58#蒸汽阀自控障碍;

④ 组织并配合处理55#jk—b、c6热水盘管故障，53#jk—a热水盘管故障，52#\_\_—1热水盘管故障。

五、配合处理设备运行故障40次，包括：

① 更换各类阀门30余个;

②55#冷冻补水箱改造;

③55# jk—c11、c12风机故障;

④55# jk—c12变频器故障;

⑤ 58#59#冷冻水补水不畅故障;

⑥ 58#淋浴系统故障14次;

⑦ 58#jk—b风机故障;

⑧58#热水补水不畅故障。

六、停产检修设备：

① 完成52#细胞区和毒区层流罩测风速、箱体密封性打胶，洁净区进、回风设施检查;

② 完成60#a108无菌间彩钢板接缝打胶密封。

七、空调设备改造：

① 配合完成55#空调送、排风改造以适应新的absl—3标准，包括验收达标。

② 配合完成60#原6区改造成为合成肽生产区，增加2组空调设备，设备验收，gmp文件设计。

八、其它工作：

① 整理辖区内设备运行gmp记录共计88本，上交质检室;

② 管理52#60#电梯日常运行，处理故障及保修24次，参与电梯年度审核工作;

③ 配合各级领导完成接待各类参观20多次╱400百人;

④ 打扫辖区7000平的卫生;

⑤ 完成辖区450块计量表的年检并合格;

⑥ 办理门禁卡60个。

11月至今，我加入我们联宇已有2个月，作为一名初来乍到的公司员工，一开始还有点担心不知道如何与同事相处，如何把领导交给的工作做好。但近2个月来，在公司融洽的工作氛围中，在部门领导和同事的精心关怀和耐心指导下，我很快就对公司的产品和业务有了全面的了解，在较短的时间内就适应了公司的工作环境，了解了公司的发展历程、企业文化、产业结构及相关制度，最重要的是接触并学到了不少相关业务和专业知识。

尽管这两个月的大部分时间都是在工地上度过的，但这对我来说又何尝不是一个学习的机会，因为我不是暖通专业的，所以如果让我一进来就直接和设计院之类的专家交流肯定会有很多问题。但经过一个多月的学习，我对公司的经营计划有了更深的认识。从现场的学习过程中，我了解到本公司冰蓄冷中央空调系统的工作原理，以及与普通中央空调相比，我们的优势在哪里。销售过程中，我们就是要充分利用自己的优势来达到相互说服的目的。

尽管到目前为止，我还没有真正开始做自己的生意，但我觉得明年我应该从哪些方面开始做自己的生意呢?

有关系就有关系，没有关系就没有关系;知己知彼;设备技术上要经得住考验;还有强大的经济支撑。

是对我公司产品有信心，了解有关产品的各种性能特点，并仔细研究一到两个竞争者的产品特性情况(如华电华源、贝龙等)。要击败竞争对手，就必须对其有全面的了解。

建立销售渠道，当然我们公司主要是通过打通设计院等地方，了解一些招标信息。

熟悉一定的商务礼仪，在待人方面要有分寸。

品牌的因素，大品牌多靠技术，小品牌多靠价格和品牌的关系。拼价时用小品牌强化大关系的支撑。但是在国家投资的项目中，99%都是关系(有些偏激，但也差不多)，而技术和价格只是帮助你的老板拍桌子的工具。

因此说，只要我们能搞好关系那一定可以做工程。

做销售一定要懂技术才行!在搞销售之前应该先去学习一些技术!我们公司当然很重视这个问题，我一进公司就直接到下面的工地去学习技术。

有良好的服务态度也是特别重要的，加上质量上的保证，价格上的优惠肯定会对我公司的发展有很大的提升空间。

一定要了解对方的心理，在加上金钱的诱惑。适时送出礼品等。

还有一点，我觉得在推销的时候只谈自己品牌的优点和缺点，不要故意诋毁其他对手，应该尊重对手，甲方也很讨厌搬弄是非的人，尽管你说得对，单甲方是不会去管的，他会觉得你没素质。

团队协作，在我们跟踪的过程中，有了技术支持就可以拿下目标，所以各个部门的协作也很重要。

总而言之，我要从自己的实际情况出发，发挥自己的优势，有针对性地采取各种措施，弥补自己的不足，不断地提高各方面的能力，抓住本部门大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，同本部门的同事们团结奋斗，通力合作，尽自己最大的努力做好本职工作，为实现本部门的事业目标和快速发展做出自己的贡献。

**空调个人工作总结范文15**

① 整理辖区内设备运行gmp记录共计88本，上交质检室；

② 管理52#60#电梯日常运行，处理故障及保修24次，参与电梯年度审核工作；

③ 配合各级领导完成接待各类参观20多次╱400百人；

④ 打扫辖区7000平的卫生；

⑤ 完成辖区450块计量表的年检并合格；

⑥ 办理门禁卡60个。

11月至今，我加入我们联宇已有2个月，作为一名初来乍到的公司员工，一开始还有点担心不知道如何与同事相处，如何把领导交给的工作做好。但近2个月来，在公司融洽的工作氛围中，在部门领导和同事的精心关怀和耐心指导下，我很快就对公司的产品和业务有了全面的了解，在较短的时间内就适应了公司的工作环境，了解了公司的发展历程、企业文化、产业结构及相关制度，最重要的是接触并学到了不少相关业务和专业知识。

尽管这两个月的大部分时间都是在工地上度过的，但这对我来说又何尝不是一个学习的机会，因为我不是暖通专业的，所以如果让我一进来就直接和设计院之类的专家交流肯定会有很多问题。但经过一个多月的学习，我对公司的经营计划有了更深的认识。从现场的学习过程中，我了解到本公司冰蓄冷中央空调系统的工作原理，以及与普通中央空调相比，我们的优势在哪里。销售过程中，我们就是要充分利用自己的优势来达到相互说服的目的。

尽管到目前为止，我还没有真正开始做自己的生意，但我觉得明年我应该从哪些方面开始做自己的生意呢？

有关系就有关系，没有关系就没有关系；知己知彼；设备技术上要经得住考验；还有强大的经济支撑。

是对我公司产品有信心，了解有关产品的各种性能特点，并仔细研究一到两个竞争者的产品特性情况(如华电华源、贝龙等)。要击败竞争对手，就必须对其有全面的了解。

建立销售渠道，当然我们公司主要是通过打通设计院等地方，了解一些招标信息。

熟悉一定的商务礼仪，在待人方面要有分寸。

品牌的因素，大品牌多靠技术，小品牌多靠价格和品牌的关系。拼价时用小品牌强化大关系的支撑。但是在国家投资的项目中，99%都是关系(有些偏激，但也差不多)，而技术和价格只是帮助你的老板拍桌子的工具。

因此说，只要我们能搞好关系那一定可以做工程。

做销售一定要懂技术才行！在搞销售之前应该先去学习一些技术！我们公司当然很重视这个问题，我一进公司就直接到下面的工地去学习技术。

有良好的服务态度也是特别重要的，加上质量上的保证，价格上的优惠肯定会对我公司的发展有很大的提升空间。

一定要了解对方的心理，在加上金钱的诱惑。适时送出礼品等。

还有一点，我觉得在推销的时候只谈自己品牌的优点和缺点，不要故意诋毁其他对手，应该尊重对手，甲方也很讨厌搬弄是非的人，尽管你说得对，单甲方是不会去管的，他会觉得你没素质。

团队协作，在我们跟踪的过程中，有了技术支持就可以拿下目标，所以各个部门的协作也很重要。

总而言之，我要从自己的实际情况出发，发挥自己的优势，有针对性地采取各种措施，弥补自己的不足，不断地提高各方面的能力，抓住本部门大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，同本部门的同事们团结奋斗，通力合作，尽自己最大的努力做好本职工作，为实现本部门的事业目标和快速发展做出自己的贡献。

回首即将过去的20xx年，进入\*\*公司已经有半年多的时间，静思往事清晰再现。在公司和部门领导的强有力的指导以及关心支持下，在公司和部门充满和谐协作氛围的工作环境中，同时自己不懈的努力追求上进的心态，非常好的完成了各项工作任务，非常好的履行岗位职责，让我在工作、生活和友情方面收获丰硕的成绩、喜悦和快乐，也发现了自身存在诸多缺陷不足之处。现将有关20xx年下半年的个人工作情况作如下总结：

**空调个人工作总结范文16**

在工作的实际中，我们一直提醒和要求大家：不利于团结的话不说（背后不议论别人长短）；不利于团结的话不传，不做长嘴婆，管好自己的嘴；不利于团结的事不做，尤其是值班期间和交接班过程中，不要小聪明，不敷衍了事，不糊弄同伴，做到上清下接，和谐相处。将正气，歪风邪气难存在了；讲正气，减少了猜疑心理。团结出心情团结出精神。拿女同胞的话讲：现在我们的心情舒畅，干起活来有尽头，吃点苦受点累心甘情愿，领导提倡的费品全归公，我们坚决服从，乐意去做。由来已久的惯例被打破，杜绝了任何人私自处理废品的现象。这样以来，即减少了互相猜疑和勾心斗角的心理，有增加了收入，虽然是很微不足道，但是，它体现了一种精神和境界，更加重要的是，他促进了团结增强了团队意识。公司多次的突击任务都能只之即来，乐意干活，没有怨言。

**空调个人工作总结范文17**

水电、空调班20xx年工作总结

20xx年，水电、空调班在公司的统一领导下，经过外包水电、空调班全体员工的共同努力及公司各位领导的全力协助之下，完成了红河公司的水电、空调及其它的各项工作，总结20xx年的工作，我们主要做了以下的工作：

1、组织班组成员认真学习安全管理规章制度、技能培训等。提高工作技能，坚持每周一的安全生产学习，每天工作前的安全交底。班组人员认真发言，做好每一项工作。

2、积极配合做好各部门设备上的水电、空调等维修工作，保证发电设备的正常运行，认真做好各项工作。

3、尽量做到在维修中，能够修复的尽量修复使用，节约原材料，节约每一分钱，尽量压低维修成本并保证各种工作质量。

4、坚持维护区的巡查,遇到问题及时处理，尽可能把故障降低到最小。

5、认真做好维修前的检查，材料质量把关，不合格的材料坚决不使用，保证维修后的质量，不合格的返工，直到把工作做到合格为止。

6、依靠团队的力量，水电、空调班认真做好各项工作，互相团结，互相合作，当人手不够时均以做到互相协调。

7、认真做好安全检查工作，严格遵守大唐国际10大禁令，坚持把每天的工作安全交底和“三讲一落实”的台帐工作，当安全与工作任务发生冲突时，一切工作以安全为主，在保证安全的前提下完成工作任务。

**空调个人工作总结范文18**

a、学习南京的技术文献，并摘抄。学以利用在工作中。

（二）在20XX年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，阅读书本、问同事，不断丰富专业知识掌握技巧。在车间领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了初涉工作的基本情况，找到了在工班学习专业知识、提升自我技能的切入点，把握住了初上岗位以学专业知识为主的工作重点和对专业中技术技能的深入探究及工作经验不足的难点。

（三）在20XX年工作重点主要有：南京培训，车辆段数据测量，车辆段危险源检查，配合电客车调试，车辆段练兵线建设。

（四）在学习期间不忘提高自己专业技能、加强学历再教育，在本职岗位上发挥出应有的作用。

**空调个人工作总结范文19**

搞好职工培训工作是我们车间一项长抓不懈的工作，为此我们车间非凡制定了培训制度，要求每个班组每月至少组织两次职工培训，开展形式多样的职工培训，对于新工转岗工要求有师带徒合同，由技术员鉴定合格后方可独立上岗。始终给职工敲响警钟，增强职工在工作中的责任感。

首先感谢塔电公司领导在20xx上半年对工程部空调工作的大力支持和肯定，同时感谢各部门在本上半年对工程部的空调工作给与了积极配合和理解！在这里，我把工程部20xx上半年的空调工作完成情况向公司做一个汇报。

20xx上半年在公司领导的关心爱护和大力支持下，在工程部全体员工的辛勤劳动和不懈努力下，克服了人员少、工作量增大等困难，大力开展维修保养和挖潜力技术改造工作，积极主动的解决了设备设施存在的各种问题，并在节能降耗方面取得了重大突破。

**空调个人工作总结范文20**

1.主机房机组今年已进行了一次大的维修，更换轴封一个，其中分别对三台机组作了一次常规的系统保养，现都运行正常，主机房各电机，水泵都已加注润滑油。

2.氧站制氧设备和制气设备都外委保养，具体各项保养工作都严格按照相关维保合同有序进行，值班人员将全面负责跟进与协助。

3.锅炉房的x台锅炉排污管及排污井处因腐蚀龟裂存在重大安全隐患，已完成整改修复。安全阀与压力表都定期进行校检。

5.污水站的两个污水隔栅池因进水不畅，脏物堵塞严重，已安排外单位进行清洁完毕。两台提升泵因抽不上水，在维修组的协助下，将进水底阀拆除后已恢复正常。

**空调个人工作总结范文21**

1.设计、调试出口某某试验机。

某某之行是成功的，也是艰难和值得回味的。我们一行三人，在没有翻译的情况下，克服当地天气炎热和饮食不适应的困难，在不到三周的时间内将四台设备调试完毕，拿到了用户的验收纪要，这是值得肯定的。但，我觉得也有一些遗憾的地方。由于是第一次做车辆产品的出口，缺乏经验，我们的包装和防锈做的不够好，设备出现了故障，让某某们的满意度下降。如果我们注意这些细节，用我们的产品打开某某工业刚起步的国家的大门，那么，我相信我们会从中受益。

2.主管设计某某。

此试验机已经交检完毕，各项指标达到了技术协议要求，等用户款到发货。

3.参与设计某某。

与毛工一起设计，对液压夹头，气液增压泵等的工作原理有了更深入的理解，从毛工身上学到了很多东西。比如，设计的严谨和严肃性，此产品已发货。

4.参与设计某某。

与毛工一起设计，目前已通过用户预验收。

5.作为技术方面的项目负责人，设计某某。

此项目为新产品，完全是全新设计，而且设计时间短，难度大，对我是一个严峻的考验。左工对我要求很严，找某某品的资料让我参考，给了我很大的自主性，经过努力，最终完成了设计任务。目前，此产品机械部分已安装完毕，等待控制器调试。

6.参与某某设计。

这两台产品同样是新产品，而且结构复杂，开始时定我为项目负责人，但设计中我明显感到自身能力的不足，加上项目的关键时期，家中有急事，我休假近三周，耽误了设计时间，左工承担了很多本该我做的工作，我深感遗憾和感谢。这两百多万的产品，对我是很好的磨练，让我认识到了自身的不足，同时要感谢左工教了我很多东西，因为这两个产品，我成熟了很多。

7.参与了某某计。

此产品我在车工的指导下参与了设计，目前图纸已设计完毕，等待用户审查图纸后出图。我觉得自己很幸运，和车工、毛工以及贝工都合作设计过产品，他们都是业务素质高、人品好的动态人物，是他们让我在短时间内对动态产品有了较全面的理解。

8.参与了某某的设计。

目前正在紧张的图纸设计阶段。

9.与毛工一起调研了驱动桥方面的试验台驱动桥方面的试验台在我公司是空白，我跟着毛工去过某某和某某的重汽进行调研，掌握了大量资料，目前，毛工正跟客户谈技术方面的问题。

10.为销售部门做技术方案，提供技术支持。

**空调个人工作总结范文22**

工作以来，按照公司领导的统一部署，及对部门、组里安排的关于安全的教育与工作的内容尽心的学习。我现在的主要的工作内容就是学习如何驾驶重型运矿车，如何安全的生产给公司创造效益。还有我们现在搞得热火朝天的5S，如何领会5S与搞好5S也是我们工作的重点。开好重型运矿车是我以后的工作重心，所以现在要努力的练习认真听师傅讲解多和师傅学习工作经验。为自己也为他人创造安全的工作环境。5S能使我们有一个干净清楚的工作环境能减少很多工作中的安全隐患。虽然现在苦点累点，但是以后无论从个人还是公司都会带来极大的好处。现在的苦和累就不算什么了。来到这里就要给这里带来效益，我们已经不在是学生了。没有辛苦的劳动是带不来工资的我一定努力工作。

**空调个人工作总结范文23**

X x 县格力客服中心20xx年x月份工作总结

（xx家电服务部）

辞旧迎新，在20xx年的最后一个月，我们迎来了空调上门维修服务的高峰期，这个月是冬天最寒冷的一个月，空调制暖就派上了大用场！，在这一个月的时间中我们经过不懈的工作，有了一些收获。同时也发现了一些问题，我们一边学习一边摸索，最终都把这些问题顺利解决了。

首先，使用空调进行取暖时问题就出现了——用户操作不当而引起的空调不制热、制热效果不好等问题时，我客服中心工程师在与用户经行电话解释时，会出现部分用户不接受，但是我们本着“用户的满意是我们永恒的追求”的服务宗旨，客服中心迅速安排技术人员进行上门服务。上门后我技术人员先测试机器是否真正存在故障，在排除故障并确认是用户操作不当引起的不制热、制热效果不好的问题时，我们都会耐心的给用户讲解空调的一些使用、保养常识。

其次，我中心在坚持“以质量求生存，以技术创品牌的发展方向”对乡镇技术人员进行强化培训，提升服务人员的服务素质。在本月走访乡镇经销商过程中，发现他们都有了很大进步。乡镇经销商认识到了“优质服务可以提升用户满意度，从而推动品牌竞争力。”这说明了我们每个月对经销商的技术、服务培训都是颇有成效的，以后我们要坚持把每个月的培训工作落到实处，这才能更加的满足用户对我们要求，从而提高用户的满意度。

**空调个人工作总结范文24**

在车辆段学习实操几个月内，总结起来有以下几个方面的收获：

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有坚持原则落实制度，认真测量技术参数、统计数据才可以在运营到来时做好充分准备。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）只有加强与师傅和领导的交流，与同事做好沟通，才能在学习中解决遇到的技术问题。

**空调个人工作总结范文25**

让我们的工作上一层楼，上一个台阶。虽然我是一个老清洁工，但我很自信。我不觉得自己不如别人。我们只是分工不同。离开这个大家庭是每个人的缺点。在我的清洁工作和生活中，我体会到了一个道理，那就是，想要别人尊重你，首先要学会尊重别人。我尊重每一个同学和楼里的楼管，让我的工作尽量不与同学的生活时间冲突，为时间让路。当学生偶尔出现一些问题时，不责备，保持安静。比如有的同学喝酒后忍不住呕吐。楼梯和厕所满是污垢，气味难闻。每当出现这种情况，我都会主动清理，再清理。我从不说空话。事后同学说对不起的时候，我告诉他注意自己的身体，不要提昨晚的事；下雨天，同学们把雨伞放在楼道里，下完雨我会提醒他们及时带回去。学生们非常合作，当然，他们离不开建筑经理的帮助。做好自己的本职工作，让楼管信任你，平日里楼里有什么问题及时沟通汇报。楼主很开心很满意，互相尊重信任，能更好的做好自己的工作。

回顾20xx年，虽然取得了必要的成绩，获得了同学和楼管的认可，但我要戒骄戒躁，努力工作，做好自己该做的事，时刻牢记全心全意为同学服务的宗旨，在20xx年里取得更好的成绩。我总是热衷于我的工作，并尽力做好它。

光阴似箭，日月如梭，转眼间又到了年终岁尾。古话说以铜为鉴可以正衣冠，以人为鉴可以佐言行，以史为鉴可以知兴替。其实一年一度的年终总结也正像一面镜子。透过这面镜子我们可以看到过去这一年来都做了哪些成绩，又出现了哪些失误，还有哪些长处没有发挥，哪些不足还有待改正。对自己这一年来的工作做一翻回顾的同时也为下一年的工作理清思路，明确目标。现就20xx年维修工作简要总结如下：

今年的维修费用高过去年很多，其中原因有不少，设备改造和老车间照明改造是新增的费用。电缆老化更换这一块也不少。车间吊车的维修频率很高也是很难避免的。因为咱们车间使用率过高，再有就是工人在使用当中的一些不当操作也加速了吊车的老化磨损。对吊车今年更换了遥控手柄发现一些问题。工人随手扔手柄甚至吧上面的配件弄丢了也没有发现。现在车间换遥控器的手柄已经坏了5个。其中有设备自身的原因，但是和我们平时的操作保护跟不上也有一定原因。吊车配件的使用寿命和我们平时的操作方式有很大的关系。维修只是处理它的病灶而不能改变它的运行状态。在恶劣环境下设备的磨损是比平常高出很多倍。

在使用特殊设备上面我们没有做到精工精做。无稀喷涂设备本身对环境、油漆、和使用保养有很高的要求。而我们的环境和油漆对设备造成的损害已经是很惨了。无稀喷涂设备的维修费用已经可以买台新设备了。以后再喷漆的时候一定要把重要部件洗刷干净以免油漆对设备造成损害。数控钻床的日常保养不到位导致了液压有的浪费和滑块的损坏致使设备的精准度下降。单就车间所有液压部分今年的损耗就是一个惊人的数字。对设备我们要做到人走机器净。这里的净是干净和安静断掉电源。停止设备空载运转。

打沙机的皮带和护板磨损严重，致使购买配件花费一定的费用，对于打沙机的修理工作大量增加。在正常生产中影响到产品的品质，除锈不干净和电费的浪费。坏了维修需要花费很长的时间耽误下道工序流程。对打沙机应该在平时就养成谁看护谁保养每天开机前和关机后检查一下设备。看是否有小毛病立马解决。不要等坏的不能正常运作了再去修理，那样就费时费力。

电焊机的维修也是一大问题。在产量增加的情况下几乎每天都有这样那样的问题，这和咱们购买的设备质量有很大的关系，不适合在长时间的情况下连续作业。单焊机的模块损坏率就很高了，这个部件也是很贵的，再有就是电路板子的损毁严重。模块在坏的同时会引起电路板的损坏，以后应该重视电焊机的日常保养。不能使焊机上面灰尘厚。焊把线磨损粘连短路也会造成焊机线路板损坏，应该在平时的工作中尽量避免烫坏。

过去的20xx年维修班的同志们都辛苦了!为了能保证车间的正常生产都付出了辛苦，我在此感谢你们的配合。没有你们的支持我们就不能顺利的完成维修任务。20xx年我们应该再接再厉，努力做好维修设备的任务，降低设备的损耗。为了多维的明天更加美好，我们就应该做好我们的本职工作。希望在新的一年大家都有一颗奋进的心!在此先祝大家在新的一年里开开心心，快快乐乐!

篇一20XX年的工作已经尾声，回顾过去的一年，在部门经理和主管的指导帮助下，我的业务技能突飞猛进，同时在经理和主管的直接领导下，工作开展的也比较顺利，作为维修部的一个维修员首先提高自身技能，才能更好的工作，为了使自己的技能更...

眨眼之间，时光飞逝。XX年里的点点感受颇多。XX年初开始，我全程跟进栋高层的水电安装工程的收尾工作、消防验收、防雷验收、峻工验收、交楼、维修。...

作为维修部部的一个维修员首先提高自身技能，才能更好的工作，为了使自己的技能更上一个阶梯，现制定20xx年维修工工作总结以便更好的开展明年的工作。...

在公司领导和同仁的帮助下，圆满地完成了领导布置的各项任务。现将20xx年维修工个人总结范文模板如下20xx年维修工个人总结范文模板(一)强化形象，提高自身素质。...

【篇一】经过四年的巡检工作，工作态度及各方面技能得到上级的肯定，本人有幸在今年五月份上旬聘任afc一分部维护工班助理工班长，中旬聘任afc五级巡检工。设备维护是一项能延长设备正常运作周期、能把常见的故障发生率减到最低的工程。...

勇于攻坚，破解修理难题。我用自己聪明才干和所学到的专业技能，为用户解决了一道道难题，攻克了一个个难关，成为让大家信赖的“技术能手”。如今，凡是车间里一些技术难题，只要有赵师傅上手，都会迎刃而解。...

随着20xx年11月6日汽车中级维修工培训班的正式开学，学员的理论学习和实习就业工作立刻提上日程。在认清就业竞争日趋激烈的形势下，认真了解学生的实际情况和思想动态，积极工作。...

本人20XX年6月毕业于河北科技大学自动化系，获得学士学位，并于同年7月在宣化工程机械集团公司参加工作。进入公司后，我在机修分厂进行见习工作。工人师傅忘我的劳动精神，给我留下了深刻的印象。...

今年，我委按照上级会议的安排部署，全面贯彻中央、自治区和自治州、县一系列会议精神，紧紧围绕社会稳定和长治久安总目标，全面深化改革，推进依法治县，抢抓丝绸之路经济带核心区建设机遇，积极适应经济发展新常态，着力扩大开放，推进...

篇一：20xx年设备部的工作已经近尾声，回顾即将过去的一年，在部门经理和主管的指导帮助下，我的业务技能突飞猛进，同时在经理和主管的直接领导下，工作开展的也比较顺利，作为设备部的一个设备员首先提高自身技能，才能更好的工作，为了...

【范文一：汽车维修工作总结】紧张的\*年过去了，过去的一年可以说是不平凡的一年，作为一名技术人员，我在领导和同志们的关心和支持下，通过努力工作，为企业做出了应有的贡献。...

在热电厂担任维修的工作，年末了，为这一年的维修工作做一个总结。本文是热电厂维修的工作年终总结，欢迎阅读。热电厂维修工作年终总结一：班组是生产第一线的第一支队伍,也是企业的核心。...

综合维修工作年终总结篇一20XX年综合维修队在公司党委的正确领导下，在各级领导的关怀、指导下，以“三个代表”重要思想为指导，紧紧围绕“抓队伍、促稳定、防事故、保平安”这一工作重点，通过全队干部、职工的积极努力，圆满的完成了我...

本次售后质量会议主要是针对安全生产问题及工作过程中的工作态度及责任心的问题，会议同时也总结我部门近期存在的问题，总结如下：

**空调个人工作总结范文26**

搞好职工培训工作是我们车间一项长抓不懈的工作，为此我们车间非凡制定了培训制度，要求每个班组每月至少组织两次职工培训，开展形式多样的职工培训，对于新工转岗工要求有师带徒合同，由技术员鉴定合格后方可独立上岗。始终给职工敲响警钟，增强职工在工作中的责任感。

设备是一项能延长设备运作周期、能把常见的故障率减到最低的工程。，拥有一支“精修细检”的精神、中级工的维修的优秀队伍。

工班里面1个高级工和3名中级工，员工初级工，在早期工班刚成立的时候，我工班长花了2个月对工作的细节和要求性培训与实践，员工技能，例如：agm、tvm、bom的数据备份和恢复。地三、四号线全线开通的工作，做了一份为期月的三、四号线设备培训，员工的知识面，走到哪里，都能够很快当地环境。

在七、八月份的时候，各巡检及维修工班长分批到本工班跟岗实习。在工作当中，对本工班工作、管理需要改进的宝贵意见。每当一建议，我都笔录收集，这是与巡检之间最佳的沟通桥梁。

6s工作和，我空余学习6s的文章，6s认知程度及化应用。现在，工班了6s内容，例如：工器具的标准化、化摆放，工班电脑文件的规范，工班文件夹、工器具、消耗品、备件、衣帽柜等标识。

值得一提的是，邓翊庭的珠江新城afc巡检工班，我每一次去，都不少的6s工作的灵感！是工班电脑的电子文件的性摆放，除了对文档文件归类外，还列出几张工班电脑文件存放的图片，能清晰该台电脑的电子文档摆放，花盲目地寻找需录入报表数据。

因工班人数，上每月都举行一次工班活动，各同事间友谊，各员工在工作上的。每次活动都能。

希望在18年，对17工作所汇报的事件，发扬改进工班管理，能使工班各员工能得感觉到个健康兼温暖的大家庭。

炎炎夏日，当我们宅在家里，开空调、吃冰糕的时候，还有一群人在接受着“烤”验，比如高温下辛苦工作的铺路工人。

暑假里的一天，天气炎热，室外温度高达38度，家里的空调根本关不了，我在家里吃了西瓜吃冰糕，恨不得把自己关到冰箱里。在我的软磨硬泡下，妈妈决定带我去水上乐园降降温。

一出门，热气就迎面扑来，简直像蒸笼一样！街上的行人很少，大概都是受不了高温的侵袭。我们急匆匆地赶往水上乐园，突然，我看到前面有几个人，手拿铁锹，跟在一辆直冒热气的车子后面。好奇心驱使我一路小跑追了过去,心里还在想：这是干什么呢？在太阳下晒着，不怕中暑吗？

原来是一群铺路工人！他们跟在冒着热气的卡车后面，黝黑的脸上汗水不停地流淌，车上是滚烫的沥青。他们为了大家出行方便，头顶着酷暑高温，脚下踩着冒烟的沥青路面……看着他们，我的内心无比震撼，再没有比他们更热的人了吧！他们没有半句怨言，辛苦地工作着，想到这儿，我的眼泪忍不住流了下来，在心里默默地向他们致敬！

工作第二周，这一周的工作是一个阶段性的工作，在做好之前工作总结的同时做好之后准备工作。总结这一周做的不足之处和自己在这一周学习到的东西，并且学习之后需要用的理论知识和工作要求。

首先，凯旋市场，作为目从销售额上来看，较差的一个市场。我们每天的剩货都比较多，在每天的剩货累计下，我们之前差不多积攒了将近500斤的剩货。面对这样的一个情况，我们的小组正在积极解决这个问题。一方面在积极寻找周围的饭馆等渠道来处理我们的剩货，以半径2公里的范围，地毯式询问，做到问无遗漏，积极的处理我们的剩货。这个一方面可以解决我们剩货的问题，另一方面还可以很好的锻炼我们新人的处事能力和我们寻找剩货渠道以及和商家交流的能力。我们还在努力减少每天的剩货，做到在减少积货的同时尽量少的增加每天的剩货。因此，我们在每天的6：00之后，在快要收档的时候，以六折的价格卖给凯旋市场的商家，这可以在某种程度上缓解我们的剩货压力。

我们的员工在这个时间段需要将自己的重心稍微倾斜一点到我们的日常服务和剩货的处理之中。我们的宣传需要给顾客一点适应的时间。我们壹号土猪的产品凭借是优质的服务和过硬的产品质量，在这种情况之下，面对开业已经一个星期的新店，许多的客户需要一点时间来沉淀，更多的回头客正在慢慢的积累，顾客在我们新店开业的促销活动中尝试过我们的肉，他们也许会觉的很贵，但是在这个过程之后，他们会发现我们的肉和其他的肉真的不一样，顾客会在心里慢慢的接受这种价格。就像培训的时候说的：顾客是教育出来的，当你教育一群顾客什么是好的东西之后，他们自己会给自己暗示，这个东西是值得的。我们需要做的就是用标准化的服务来教育他们。这样，我们的产品才能做到真正的深入人心，长久的抓住顾客的胃。最近的工作，在锻炼我们基础业务能力的基础上，很好的锻炼了我们的独立处事和独当一面的能力，能够很好的帮助我们尽快的成长，我们会好好把握这个机会，积极学习。尽快做到一个有担当有能力的新人。

其次是我们进行了新活动的学习和新的业务知识的了解。进行了工作内容的分配。要求我们专人专岗，责任到人，必须按照计划严格要求和准备，在领导到达之后能及时进行下一步工作。这样能够大大的提升我们工作的效率，减少我们时间的浪费。

在20\_年里，我自觉加强学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法。一方面，干中学，学中干。不断掌握方法积累经验。我注重以工作动力为牵引，依托工作岗位，学习提高，通过观察，摸索，查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面问书本，问同事，不断进步逐渐摸清工作中的基本情况，找到切入点，把握住工作重点和难点。1到4月份我在第一管理站工作，负责对\_\_苑等50多万平方米的供热任务，我们全站人员不负领导期望，圆满完成20\_的供热任务和各项经济指标，并积极配合收费人员收费，收费率达到90%以上。

我带领张跃等四名民工奋战36小时，我们的眼睛被电焊光刺激的通红，眼睛无法睁开，但还是坚决完成任务，及时给用户送去温暖。这样的工作还有很多，很多。回顾过去的一年，完成了一些工作，取得了一些成绩，总结下来有以下几方面的经验和收获。

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(四)要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。兼听下面员工的意见，敢于荐举贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策!总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。针对20\_年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

(一)积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系;

(二)加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益;

(三)加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进!我相信：在城投集团公司的正确领导下，公司发展的会更美好!

**空调个人工作总结范文27**

（一）加强工班技能知识掌握，熟悉日后二号线刚性检修内容。

（二）经过这样紧张有序的大半年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

（三）总结下来：在这一年的工作中接触到了许多工作及见识上的新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，抛开年轻气盛，坚持高标准、严要求坚持在工班进行学习，力求做到业务素质和道德素质双提高。

**空调个人工作总结范文28**

20\_\_\_\_年下半年我去了公司，细细算了一下，已经半年了。过去的20\_\_\_\_年，我对公司的业务已经非常熟悉，虽然签单只有这么几张，但我还是学到了一些对自己有好处的东西。由最初签单的快乐到后来工作的平淡。有时候也在自己总结，如何与客户建立良好的关系?如何签署更多的名单呢?总体情况总结如下：

你自己做得相当不错。

对自己的生意能做得到怀疑就可以了，对自己不了解就可以了。

遇到的问题可以咨询有经验的老员工;

对自己的本职工作能够兢兢业业，认真对待，及时解决。

顾客需要，做到不拖沓、不失误、不敷衍;

能保持良好的精神状态，承压能力强，工作认真。

这四个字说得还算不错，但总体上我还是跑得少一些。而所谓业务员，就是不停地跑，有目标地跑，高效地跑。但是我跑得太慢了。公司的业务量没有上去，我觉得有点内疚。下面我将详细分析以下主要要点：

一是对所属区域内的客户了解不够;

与客户的沟通并不是很好;

自己有偷懒的心理，不重视回访。

20\_\_\_\_年度计划

进一步加强自己在中央空调行业的学习，使自己掌握知识。

更加宽广;

加强与客户的联系，做到半月打电话一次，一月拜访一次;

时刻保持良好的心态，以积极的心态去应对出现的工作。

在20\_\_\_\_年遇到的困难很多，挫折也不少，但是人生的旅途中，如果没有障碍，人还能有什么呢?生活中，工作总是不断地出现问题，不断地解决问题，希望自己在20\_\_\_\_年能取得好成绩，完成更多的业务量。

年复一年，日复一日，每年空调五月份价格飞涨且销售断货，各大商场出现抢货情况，随后空调安装人员加班加点忙着安装，甚至到零晨还在忙于奔波。

空调价格高低分析：

最高价时期为：5月-10月，进入5月后，空调就开始涨价，三天一小变，10天一大变，整个夏天涨幅约100-600元左右

空调最低价时：11-次年2月，10月份过后，空调价格将有些回落，持续到二月份， 这段时间为空调淡季，除了小家电外，空调制冷设备无人问冿

安装师付最忙时：5月-10月，一天工作量达16个钟，忙的吃饭都没有时间，每个买了空调的客户催个不停，在晚也要今天把空调装上，不然睡不着觉， 并且买了空调后还需要至少三天到一个星期才能排到单，上门安装时，一看难装的地方就直接不安装或者多收你几百元的高空费，因为人家也要生活嘛，谁让你的地方这么复杂呢?，对于消费者来说买空调的效率极低，你天天打电话投诉也没用。

安装师付最闲时：10月份后，一组安装师付一天难得安装到一台空调，到处急着找单做，为了生活费，必须主动出击，那时候的安装高空什么费用，给个几十百元钱就可以了，因为有事做已经很不容易了。当天买空调，也许当天就能上门安装，效率高

货源紧张时期：到旺季时不用说，你要这货 这货缺，要那货，那货缺，有时买到的并不是自己想要的那个型号

货源充足时：

10月份以后，基本上不断货，要什么有什么，且价格还便宜。

**空调个人工作总结范文29**

①个人修养,基本素质需要进一步提高。

②工作能力和技术水\*还略显不足，需要在学习中成长。

③和同事之间的沟通还不够融洽，需要进一步改善。

④工作细心方面还有待进一步提高。

⑤工作的主观能动性还需要进一步提高。

我于20xx年3月进入房地产公司，根据公司的需要，刚进入公司担任过施工员一职。本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，责任感强，能够完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系融洽而和睦，配合各部门负责人成功地完成各项工作;积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步。在工作过程中我不仅加深了对原来所学知识的理解，而且对以前书本中没有接触到或接触不深的知识有了进一步的认识。工作以来，在单位领导的精心培养和教导下，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了巨大的进步。

为了能更快的适应工作，我参加了在陡河电厂举办的大唐国际点检培训班。在此期间，我参加了陡河电厂七号机大修和托克托电厂五号机大修，充分发扬了吃苦耐劳，艰苦奋斗的革命精神，勤学好问，使自身的专业知识水\*有了明显的提升，并且在20xx年一月通过了点见证资格考试和中级工职称测试，具备了点检员上岗的资格。培训完成后，我在很短的时间内熟悉了公司以及有关工作的基本情况，马上进入工作。现将工作情况简要总结如下：

1.学习了生产管理系统、d7i系统、两票系统等相关软件的使用，现基本达到熟练操作相关系统的程度。

年2月协助师傅圆满完成了2号机组c级检修，并赴上海鼓风机厂监督了完成了#2炉a、b一次风机，#3炉a、b一次风机，#1炉b一次风机转子的返厂检修工作，并借此机会学习了一次风机相关的专业知识。

3.参与并圆满完成了2号炉d、e、f磨煤机大修，保证了机组的安全稳定运行。

年5月至7月协助完成了1号机a级检修，在此期间敢于吃苦耐劳，迎难而上，充分的挖掘了自身潜力，并借此机会提高自身的专业知识水\*。

20xx年的工作已经结束，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便自己在今后的工作中扬长避短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

我来五公司已有3个年头了，在这3年里我参建了各种各样的工程，可以说对建筑行业的大体已经有了较为清晰的认识，作为一名技术人员，我将工作定位为协助好技术负责人的工作和不断的自我学习充实，在参与建设的工程中，在完成工程的材料计划和基本的施工测量放线的同时，还协助技术负责人编制施工方案、技术交底，并负责工程技术资料的指导与编制，和施工员一起进行现场质量检查，以及协助安全员落实、督促、检查施工现场安全工作。

在工程施工过程中，我一直以积极的心态认真地对待自己的工作，在从事的各项工作中，都能尽职尽责，以求圆满的完成工作任务。“不要急于出成绩，埋下头来干工作”，是领导教会我的工作态度，从而提醒自己不要好高骛远，要脚踏实地，多干实事，在实践中检验自己的知识并获得施工现场的经验累积。

一、积累经验，落实到底

施工现场工作更使我深深明白，自己翻看规范、规程学习到的知识在实际操作过程中必须落实到底，不能有一点迁就的意向。拿除盐水站室内外水沟防腐一事来说，对我就是一个莫大的经验教训，因为是新工艺，不单单对我，对我们整个项目部而言，此项工程也是头一遭，在学习过相关规范规程之后，对耐酸转的做法以及施工时耐酸转对温度、湿度、养护时间、粘贴工艺和呋喃胶泥的配比有了较为清楚的认识之后，我们便即刻组织了相关人员进行施工，由于选择的队伍只是粘贴普通面砖的人员，我们认为只要在配比上严把质量关，应该没有问题，再加上当时工期紧，没有时间联系专业的防腐队伍，再加上当时天气寒冷，而耐酸砖粘贴时要求的温度在150C以上，我们也没有采取相应的保温措施，养护时间不低于14天，甲方在7天后就投入到了使用当中，以至于造成所有耐酸砖在不到一个月之内大面积脱落，后来全部返工处理。若当时我们坚持原则，给甲方签订书面协议，我们的损失会减少到最低限度，我作为当时负责除盐水站工程的技术员，有一定的责任，像这样以公司的效益为自己买的施工经验对我来说太重了，必须以严谨的工作态度来要求自己，技术含量上不能掺杂任何侥幸成分，只有这样你才能在自己的岗位上站稳。

二、技术交底不容忽视

技术交底作为施工班组的作业指导书，这就要求技术人员必须在施工工序开始之前做好，这一点我没有做好，像钢筋、模板、砼浇筑这些常见的施工工序在基础都快施工完了我还没有去做，只注意那些有特殊要求的施工工序，然而随着工作中不断的学习和认识，我对技术交底工作有了更深的认识，就技术交底工作来说，并不是简单的把交底写完交给施工队签字就完成工作了。而是在书面交底工作完成后，还要在工人的实际施工过程中跟踪、检查，发现未按或未完全按技术交底施工的工人，要耐心的给予讲解和指导，也就是我们公司所要求的“保持过程受控”的质量方针之一，无形中又和质量检查员联系到了一体，从而充分体会到了建筑施工过程中各项专业人员“既分工又合作”这种无形的团队精神，这一点在今后的工作中是我必须要改进的，也是我一定能做到的。

三、加强管理能力，协助安全生产

一幕幕血的事实，一行行触目惊心的数据，把建筑行业中的安全生产推向了巅峰，管生产必须抓安全，安全工作并单是专职安全员的责任，我们每一个人都应绷紧安全生产的神经，特别是技术人员，在编写安全技术交底的时候，不能因为不是自己的本职工作而玩忽懈怠，要认真编写，积极配合安全员管理工作，加大管理力度，众所周知，安全管理工作难度很大，很多工人都不能理解，但我们要以足够的耐心和力度来严格管理。最重要的就是树立安全意识，首先在项目部管理人员心中必须有强烈的安全意识和责任感，只有项目部管理人员从心底认识到安全的重要性，才能用心做好这项工作。如果项目部管理人员抱着侥幸的心理去做这项工作，那在工程安全施工方面是致命的隐患。对于劳务队，首先要做的就是在工人进场以后要安排一次安全教育培训，同时要对劳务施工队进行安全技术交底。

今年的工程施工工作，使得自己的专业知识得到了长进和加深，工作能力，包括组织协调能力、管理能力和应变能力都得到了很大的提高，更重要的是获得了宝贵的工作经验的积累。半年来的工作表现也得到了项目部领导和同事们的认可。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn