

最新空调工的工作总结(通用5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

空调工的工作总结篇一

近几年随着高职教育改革的推进，我院各系部逐步认识到要把工学结合、顶岗实习作为教育的重心。顶岗实习之所以重要，是因为在整个过程中要经历由学生到企业员工身份的转变过程，学生要面对诸多变化，涉及到思维方式、生活方式以及个人价值观与企业文化融合的复杂过程等，对学生而言有一定的困难。而对于系部而言则涉及到要考虑如何进行相应的科学管理与跟踪教育，保证学生的校外安全、保证顶岗实习的质量与效果等，以便最终达到对高职人才培养目标的要求。

20xx年x月10——20xx年x月x日，我系工商管理教研室、市场营销教研室开展了为期半个多月的学生顶岗实习实训。实习实训的地点是长春欧亚卖场，实习学生人数共九十多人，其中以我系工商管理教研室和市场营销教研室的学生占绝大部分，还涉及到十多名外专业以及外系学生。

此次顶岗实习期间恰逢欧亚卖场十二周年店庆，因此学生的日常工作主要是在卖场营业店面中设置的各奖品发放点，负责奖品的储运、发放、核对等，直接面对和接触的是广大顾客。整个实习实训期间学生的工作量比较大，责任也比较重。我作为本次实习实训的指导教师之一，在整个实习过程中我尽量深入到学生中间，对学生进行跟踪管理，但还是出现了疏忽，造成了一定的后果。以下我主要通过此次实习实训我所看到的问题以及所经历的波折总结经验教训，并提出个人

的一点见解。

1、对学生顶岗实习的前期教育和管理的重视程度不够。由于欧亚卖场这个实习实训基地我们已经连续几年合作，学生顶岗实习期间的工作内容也是比较熟悉的，所以尽管在往届学生的实习过程中出现过一些问题，但是都没有引起我们足够的重视，因此错过了将问题消灭在萌芽状态的最好时机。

交谈过程中也没有应有的警惕性，总的来说缺少应有的原则性和制度性。

3、忽视对学生思想政治方面的教育和引导。不光是在实习实训过程中，在日常的教育教学过程中我也意识到自己有这方面的不足。总是觉得自己作为专业教师主要职责是给学生传授专业理论和知识，其实不然，无论是辅导员也好专业教师也好我们都有职责给学生正面的引导和教育，尤其我们的学生正处于青春期，世界观、价值观形成的关键时期，也许我们适时的一句话、一次交流能够引导他们建立正确的观念。

首先，应建立健全我系学生顶岗实习实训制度。为了保证顶岗实习正常有序的开展，就必须规范顶岗实习的组织管理流程，从组织管理和实施流程上，确保严格规范，这样也可以培养学生养成遵守规程与严谨有序的良好职业习惯。有了良好的规章制度可以使指导教师跟踪管理过程中有章可循，同时也可以让系领导更好的考核教师在整个过程中是否尽职尽责。

其次，加强与企业的沟通。由于每个企业的实际情况是不一样的、岗位的工作内容以及对学生的要求都是不一样的。因此，我觉得上述的拟建立的实习实训规章制度也不是万能的，它只能是作为一个基本标准和原则，要与实际情况相结合。在实训的前期工作中我们应先于企业加强沟通，弄清楚工作岗位的内容、特点、企业的实际要求等来严格制定各项要求，从而把学生可能会犯的错误概率降到最低。同时也能根据企

业提出的意见及时进行调整，从而保证了实习实训的效果。

以上是我对本次实习实训工作的总结。

空调工的工作总结篇二

xx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得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。

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xxx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。

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。

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。

空调工的工作总结篇三

(1) 四月初，对中央空调1号主机进行年度维修保养，采用机械除垢和化学除垢双结合的科学清洗方法，清除了蒸发器和冷凝器上的结垢，把主机的高压降到正常工作范围内。对冷却水泵、冷冻水泵进行季节性维修保养，更换轴承和防水密封，并做防锈处理，使设备的工作效率恢复到正常运行水平。对中央空调系统进行挖潜技术改造，增加冷却塔的布水量，科学地调整冷冻水的流量、流速、扬程和进出水温度。减少了3台冷却泵、冷冻泵合计37.5kw的运行，使设备始终处于最经济的运行状态，即降低了设备磨损，又节约了电费。

(2) 对空调整冷效果差、风机盘管噪音大的客房，进行一级维修保养。拆下风机盘管，进行除尘除垢清洗，对电机进行加油、风叶偏心矫正、更换轴承和电容器。对风机盘管做防振动技术处理，降低空调噪音，提高制冷效果，对大堂空调柜机进行化学清洗、调整。全年共完成20台风机盘管的维修保养任务，每台维修成本仅为30元。

(3) 在进行一级维修保养的房间内，同时对房间内其它设备设施进行保养。检查铝合金窗户、把手、窗帘轨道和滑轮；检查床控板、灯具、家具和马桶水箱等。拆下卫生间排气扇进行除尘、清洗和加油。清除卫生间排水管s弯处的头发等杂物，保持排水畅通。

小结：通过对设备进行预防性维修保养和挖潜技术改造，不但提高了设备的使用功效，而且降低了能源损耗。五月至十月夏季中央空调运行期间，在制冷效果大幅度提高，空调开启时间延长的情况下，耗电量比20xx年下降了12%，节电25000度。

(1) 客房一楼走廊的墙纸由于墙体渗水而发黑，影响了酒店的形象。我们向装修公司提出解决方案，采用木夹板刷991防水材料做底衬防水组合，面板为不锈钢秀的墙裙，美观大方，杜绝了墙体渗水发黑的现象。同时为了达到消防规范的要求，又在防火门和走廊安装了新型led紧急出口灯。

(2) 七楼客房外阳台落地窗每次下雨都发生渗水现象，影响客房的出租。我们向装修公司提出解决方案，采用不锈钢加阳光板做雨棚，另外加大了排水管的管径和数量，疏堵结合，不但解决了落地窗渗水的问题，而且阻挡了太阳光直接照射到房间，可谓一举两得。

(3) 足浴屋顶漏水长期无法解决，影响了正常营业。我们向装修公司提出解决方案，采用911防水卷材做三油二布的防水层，加铺一层混凝土，做48小时闭水试验后，再铺上钢砖，杜绝了漏水的问题。

(4) 除了对遗留问题积极加以解决外，还对集体宿舍存在的不足进行整改，在36个房间安装有线电视线路，丰富了员工的业余文化生活。将集体宿舍和四合院所有房间的电源开关改为漏电保护断路器，从技术上保证了员工和出租户的人身财产安全。将废弃的仓库、油库、厕所等改为11间出租屋，

为四合院出租屋安装雨棚，修补门窗、屋顶，解决出租户的实际困难，提高出租率，为酒店增加了收入。酒店工程部年终总结 小结：通过对市场上新型建材的了解，结合新技术、新工艺，严格按行业规范和工艺要求进行施工，保证了改造工程的质量，彻底解决长期困扰酒店正常经营的历史遗留问题。

(1) 酒店的电度计量，经常出现总表和各部门分表之间存在很大的逆差，特别是夏季空调使用高峰时更加明显，最高差额达10000多度。我们查阅了近3年的用电记录，进行分析比较，现场测量各部门的分时电流，计算视在功率，做电力平衡测试，发现舒心餐厅用电计量异常。为了保证酒店利益不受侵犯，确保用电计量的公正、准确，我们对承包部门的电路进行整改，使每个承包部门都单独一路电源到工程部总配电柜进行计量，选用先进的电子电度表，减少了因线路损耗给酒店带来的无谓损失，杜绝了偷电、窃电等损公肥私的行为。

空调工的工作总结篇四

本人自20xx年7月毕业于x学院供热通风与空调工程专业，主要从事中央空调工程、通排风工程、净化空调工程、给排水及电气方面的安装工程项目的施工管理工作和施工项目工程技术工作，通过七年的工作实践，以及对相应专业的学习，现已熟练掌握采暖通风、管道工程、电气工程的安装工程基础知识和专业知识，对机电系统的安装调试有相当的专业知识和实践经验，为以后的专业技术工作打下了基础。

验，例如：各种设备的运输、吊装、就位、调试；各种管线、管道的现场布置；各个专业工种的协调；与装修专业的配合。同时也参与实际操作，以便自己更多更好的了解施工工艺、流程，为以后自己独立开展工作打下了很好的基础。在该工程中，我也参加中央空调工程的设计工作，在设计的指导下，如何进行负荷计算；通风管道的设计；风机盘管、新风机、

主机、冷却等设备的选型。从以前的书本知识转为实际知识。在该工程中还负责各种工程验收、隐蔽、报建技术资料收集、填报等等。

通过在成都冰洋制冷空调安装公司的工作实践使我在学校所学到的理论得与实践相联结合，对中央空调机电设备的安装有了较深刻的印象和认识，并初步掌握了中央空调工程的设计及工程的预算，机电安装工程的技术管理工作和各工种协调配合工作，我工作的积极性和创造的价值得到了公司的肯定。

20xx年1月我来到了成都高新伟创空调工程有限公司，参加了成都大成市场工程的建设，在该项目担任中央空调工程安装技术负责人。该工程采用法国的西亚特冰蓄冷中央空调，与一般的空调相比要复杂的多，我很高兴参加到这个项目，该中央空调工程作用比一般的要更能节约能耗；其特点就是：有许多蓄冰池利用夜间人员稀少时把制冷量储存起来，到第二日中午人员集中的时候释放出来；从而达到减少能量损耗节约电力的目的；但该系统的初投资比一般的中央空调工程要高很多。由于整个安装空间，安装面积很大。室内管网特长，我建议提高管网的坡度，在管网的最低点设置排水阀门，更利于排水；增加管道伸缩节，提高管网的延展性，延长管道的寿命。我还建议减少使用风机盘管电磁二通阀，因为该市场属于开放式的，中央空调的末端不需要频繁启动的，并且电磁二通阀是精密仪器，频繁启动会容易损坏，就会出现漏水现象影响该系统的正常运转和给甲方经济上造成不必要的浪费。

由于该工程是个综合工程，在具体施工过程中我也学习到了很多知识和经验。例如：在群体建筑工程中常用到的流水作业法，由于土建工程是很大的流水作业，这就要求安装工程的预留预埋工作要更快更好的配合土建工程，就必然牵涉到对施工人员的计划和调配；对现场材料的计划，组织，调拨；对现场施工情况变化的应对等等相关的处理方法。在整个施

工过程中我努力自觉的完成自己的本职工作。但是还是有不足之处，如各个工种之间的协调配合，以及设备进场的时间上的把握等方面还有待提高。总的来说我是一名合格的技术人员。

上述工程实践经验对我在以后的安装工程管理中进一步提高，提供了实践基础。我想我在以后的安装工作中要继续努力学习，随着经验的不断丰富，技术力量的不断加强，我会成为一名优秀的工程技术负责人，优秀的暖通工程师。

空调工的工作总结篇五

光阴似剑、时光如梭，在百忙之中不知不觉一年已经过去。回顾在紫光一年来的工作，其中充满了机遇与挑战，现对暖通组工作情况做一个总结，以便于来年更好的工作。

2、给予施工现场提供安装技术方案；

3、配合公司其余部门对设计方案进行可行性审查，并完成修改；

4、参加设计例会和现场巡视，配合工程施工和验收，就施工现场对图纸疑问给予解答，及时完成设计变更文件的发放。

今年我暖通组顺利完成了项目x个，其中新站设计项目x个；旧站改造x个；其他项目x个。在这期间，由于人员变动较大、任务重、工期紧，例如x月初的一周聚集了x个投标项目□xx□□为了保证按时完成任务，我部门不惜牺牲个人利益，放弃休假，加班加点，克服困难，确保了按时按量的完成公司交与的任务，维护了公司形象，确保了公司利益的最大化。

以下为暖通组今年完成的主要项目：

(1) 新站设计

1□20xx年新建换热站的设计；

2□x项目投标；

3□x二电设计；

4□x一期设计；

5□x换热站；

6□x机场（一次投标）、（二次投标选型、清单及技术标）

7□x二期换热站设计；

8□x项目；（材料清单、方案书）

（2） 旧站改造（热平衡和自控改造）

1□x电自控改造项目□□x个站清单、图纸）

2□x电动调节阀项目；

3□x自控仪表；

4□x区供热站点改造；（方案书、图纸和清单）

5□x大七个换热站热网平衡改造项目；

6□x浴室改造项目；

（3） 其他项目（清单报价类）

1□x热力材料表；

2□ xx□□风系统清单)

3□x热力自建站□□x个站清单)

4、大x热电厂；（换热站及中继泵站清单、图纸）

5□x宿舍楼洗澡水系统；

6□x县项目。（清单）

暖通组经过一年的努力和成长，我们积累了丰富的经验。每个人的能力都有了大幅度的提高，为来年更好的工作奠定了基础。

具体体现在两个方面上：

1、硬实力上

所谓硬实力，主要指本身的业务能力，设计能力，对供热行业的了解等等。经过这一年的工作，现在我们对集中供热行业特别是公司接触领域的设计可以说是非常熟悉，经过我们自己努力的学习，刻苦的钻研，学会了行业里面好多设计的专业知识及供热工艺管道，热工仪表方面的知识，对现在的暖通来说，目前的工作进展起来可谓是应心得手，既有质量又有效率。

2、软实力上

所谓软实力，只要说的就是我们的学习能力，领悟能力，再创造能力。经过这一年在对本行业更加学习透彻，领悟的基础之上，我们的学习能力有了很大的提高。接受新事物，新设计，新内容的速度和设计能力也有了很大的进步。

1、人员流动较大

开始分组的时候，暖通组计划编制人员为x个，但实际只有x人，且人员变动较大，工作的交接，新来人员对公司的认知，了解，同事之间的磨合等等，都影响了工作的效率。

2、与甲方的沟通

由于未能与甲方进行沟通，甲方的参数已经发生改变，我们还按照原来的参数进行设计，造成了返工，影响了效率。

1、各成员之间多沟通，与公司各部门之间多沟通，和客户之间勤沟通，把工作一步到位，一次设计成功，不再返工。

2、各成员要多学习，勤学习，使自己的工作能力再进一步提高。

3、把机组标准化做好，为以后的设计，采购，生产提供方便。

总体来说，今年一整年，暖通组在克服了工作量大、时间紧迫、人员紧张等困难的前提下，加班加点，积极与各个部门协调、配合，圆满的完成了公司相关的设计调试任务，良好的执行了本部门应该的职责，承担起了该有的责任。展望未来，我相信暖通组会百尺竿头更进一步，再接再厉，再立新功。也希望公司各个部门同心协力，积极配合，为紫光公司大发展建立更好的平台和发挥最大力量！