

电梯工的个人工作总结 电梯维保个人工作总结(实用6篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

电梯工的个人工作总结 电梯维保个人工作总结篇一

新天府国际中心项目a座电梯维保合同期限为20xx年6月1日至20xx年5月31日电梯维保合同期限为一年，裙楼电梯维保合同期限为20xx年10月1日至20xx年5月31日合同，于20xx年5月31日裙楼和塔楼同时到期。

通过这8个月的电梯维保工作，蒂森电梯公司维保部，严格按照合同的相关约定及《电梯使用管理与维护规程》执行新天府国际中心电梯维保工作。

一、 日常维保工作：

- 1) 蒂森电梯维保部技术人员按照条列要求在日常工作中对系统进行维保及巡检工作，并在巡检过程中做到及时发现问题及时处理。
- 2) 年度电梯年检电梯维保人员严格执行安全规范及现场管理，保障了20xx年两次年检都一次性通过，节约物业公司取证时间。
- 3) 做好电梯日常的维护保养工作，尤其是控制电器的运转正常，机械部分的润滑工作。
- 4) 每半月检查曳引轮、曳引绳、限速器、导向轮、抗绳轮、

反绳轮、涨绳轮运行是否正常,有无异常声响,有无曳引绳断丝等。

5) 电梯在维保期未发生相关安全事故。

二、日常维修工作:

1) 我司发现故障及时通知蒂森电梯公司。

2) 蒂森电梯维保部技术人员按照维护保养合同及时到达现场(周一至周五:8:00~18:00维修人员30分钟内到场,其余时段60分钟内到场,特殊情况30分钟内到场)。

3) 严格执行安全规范进行现场操作。

4) 蒂森电梯维保部技术人员配合我司进行电梯困人应急救援演练及培训。

5) 维修工作完成后蒂森电梯维保部填写维修记录,经我司进行检查,确认后签字。

三、维护保养效果:

20xx年6月至20xx年2月,新天府国际中心项目急修次数为12次(其中纯急修10次,非故障/干扰2次),故障原因是通讯故障、部件或连接松动、阻碍物等。原未进入维保时,我司电梯故障率每月为10次左右,经常发生困人问题。经过蒂森电梯维保部八个月的专业维护保养,我司的电梯故障率较之前有明显的下降。我司的电梯能够安全、舒适的运行。

四、维护保养记录:

电梯工的个人工作总结 电梯维保个人工作总结篇二

20__年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

一、工作成果

(1)工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台;线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2)客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求;唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本;累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3)成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4)做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。_国著名的推销员___说过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的__个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5)培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识，例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

(二)工作价值

首先谈一下业务价值，20__年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油□50ml籽油□50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶(此处做表格呈现)，这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进;第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

二、工作收获和思考

收获:

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20__年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便;深度思维，要透过现

象，抓住原因的能力；有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释；通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1)增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2)继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3)嫁接团队，携手共进□a企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售□b产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等□c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

三、未来的工作计划

(1)开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2)进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3)建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式；多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售；建立与时俱进的思

维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20__年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见！

电梯工的个人工作总结 电梯维保个人工作总结篇三

在过去的一年里，我店在经历了多个严重影响客源的事件重挫下，有领导带头及时调整经营思路，依然完成了上级赋予的目标，这和我们每一位员工的辛勤努力是分不开的；作为团队的一员我深感荣幸。作为酒店营销部的员工，至此辞旧迎新之际，有必要回顾总结过去一年的工作，成绩，经验及不足，以利于扬长避短，奋发进取，在新的一年里再创佳绩。

一、客人反映较多的问题

对于我们服务行业来说，酒店硬件和服务就是我们的生命如果这两方面做不好酒店想要发展壮大想要立足就是纸上谈兵。积极主动的服务意识有待加强，服务缺乏耐心，缺少人情味，尤其是在面对大批量客人时。细节注意不够，凡事没能从自我做起，比如举手之劳，随手清理客人随手丢的垃圾，帮客人拎行李等要时刻注意客人。营业时间无规律性和应变性。技术支持问题：维修范围大，项目多，进度慢，没有应急预案。各部门均各自为政，部门之间的衔接和沟通须加强。

二、营销中的问题

经过一段时间的磨合，营销部已经融合成一支精干，团结，上进的队伍，团队有分工、有合作，人员之间沟通顺利，各相关部门的配合也正日趋加强，能相互理解和支持，好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

三、营销策略

1、稳固部分固定消费客户和周边企业建立良好的关系。为了巩固老客户和发展新客户，建议召开1次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

2、开拓创新，建立灵活的激励营销机制。开拓市场，争取客源，营销代表实行工作日志，每工作日必须完成拜访客户的工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日志综合考核营销代表。

3、投诉处理。营销部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉争取较多的酒店回头客。

4、全员营销竞争上岗。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。推动酒店各项工作的开展，为力争完成营收指标提供管理机制等方面的保证。

营销策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，为了保障来年营销工作顺利高效地实施，我店还需要通过苦练“内功”来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力，以更好的发展客户、保留客户！

电梯工的个人工作总结 电梯维保个人工作总结篇四

一、政治上要求进步

几年来，我积极参加公司组织的各项培训，充分利用业余时间通过杂志报刊、电脑网络和电视新闻等媒体，学习党的路线、方针、政策，拥护党的领导，拥护社会主义制度，拥护改革开放的政策，热爱化工工艺和工程工作，对自己所服务的单位充满感情。

二、在工作中注重学习

能及时学习掌握新技术、新知识、新标准规范，便在工作中加以应用，坚持根据工作需要加强化工技术的学习，并将学到的技能应用到实际工作中去，使自己的业务水平得到了较大提高，具备了较强的业务工作能力。几年来，在多个岗位从事技术及管理工作，都能根据工作需要，服从领导的安排。原在x工贸担任技术员职务时候，因为学的是化学工程与工艺，对于硅酸盐深加工方面有很多不足，在日常的工作中一边学习一边工作，努力提升自己的专业技术水平，学习国内玻璃深加工的先进工艺。

在该公司工作时期，自己的在硅酸盐深加工方面有了一定的基础，并且由于自己的化工专业的制图能力较强，在工作中，不断的提升自己的专业技能，在实际工作中努力学习更先进的加工技术，在这段时间内，完成了对苏州高铁列车车窗玻璃的加工设计图的设计和绘制工作，并且顺利完成了该工程，为公司创造了品牌效益和经济效益，此外20x年底公司与世界第一大玻璃企业日本旭硝子玻璃进行了合作，承接了旭硝子公司的太阳能玻璃的钢化工程。在该项目上我主要负责对钢化质量的控制把关，经过全公司的不懈努力终于完成了对旭硝子太阳能玻璃的钢化，为公司提升品牌价值做出了自己的贡献。

20x年3月调回家乡工作，回到家乡后加入了x集团，并担任现在的职务，在加入x集团，更是贴近了自己的本专业，在工作中自己在大学学到的专业技能有了更好的利用，在x集团的工

作中不断的学习和完善自己，并且在许多工程项目上做出了自己的努力，例如在x干熄焦□x烟道气余热回收，在x煤业低浓度瓦斯气体发电项目，在x钢铁节能技改项目等许多项目上进行了工艺和工程研究和学习，为这些工程项目的落地实施做出了自己的努力。此外还实地考察了x钢铁闷渣工艺的现场工程，对这种国内最先进的钢渣处理工艺有了最直观最贴切的认识。对未来x钢铁上马这种新型钢渣处理工艺奠定了工艺基础。此外，今年我们还进行了x分制品有限公司新建二期60万吨钢渣微细粉项目的研究和环评工作，在项目的可研分析和环评报告的制作上提出了自己的见解并参与完成了项目的科研和环评的编制评审工作。为下一步工程的实施奠定了理论基础。在不断完善自己提升自己的过程中我越来越热爱这份工作。将为公司的前进做出自己的贡献。

三、做好传、帮、带

20x年我加入x能源集团有限公司以来。由于我加入的是刚刚成立的能源管理部，专业技术人员少，专业技能指导缺乏，加上大部分人员是新近人员，技术水平相对不足，因此经理叫我对大家在专业技能上予以帮助和传授。我耐心向他们传授化学工程与工艺知识，不仅从理论上讲解，有的地方还手把手的传授，同时也教他们做人的一些道理，使他们很快能喜欢这份工作，经过一年多的时间，他们不仅可以单独工作，而且还成了部门骨干。在项目帮助的工过程中，做到了尽心尽力、尽职尽责，做到理论和实际相结合，使大家在学习过程中接触很快、易通易懂，同时也取长补短，不断充实自我。

四、专业水平上耐心学习

因为时代在发展，社会在进步，一些高新技术不断的投入到能源产业，尤其是近些年来，能源利用问题越来越得到社会的重视，很多节能技术和余热余能回收技术投入到实际的生产过程中，为了更好的为公司服务，只有不断的提升自己，

耐心学习，刻苦钻研，汲取新知识，学习新工艺，结合本公司的实际情况，提出更节能更环保的新项目。为此我经常接触各节能服务公司，了解国内最新的节能技术，并且根据集团实际情况向领导提出了一些自己的想法。希望能够更好的为公司服务，对工作负责。

五、专业进修情况

因工作需要，本人于20x年6月参与了x大学投融资与资本运作高级研修班在太原的学习。不仅了解本专业的知识，更还要放眼整个国内经济形势，了解经济情况，避免理论学习的狭隘性。在该研修班的学习让我充分认识到技术工作要与市场经济相适应才能凸显出技术是第一生产力的推动作用。

以上是我近几年来从事技术工作的简要情况，通过从书本上学习、从实践中学习、从他人那里学习，再加之自己的分析和思考，确实有了较大的收获和进步。但是，成绩和不足是同时存在的，经验和教训也是相伴而行的。克服不足，学无止境。今后，我将一如既往地继续在工作中尽心尽力，不断学习，努力进取，不断提高自身的业务素质，锻炼自己的工作能力，总结经验，吸取教训，把自己的工作做的更好，报效单位对我的培养和关怀，为单位、为港务事业贡献我的全部精力。