

最新空调维修工个人工作总结(大全10篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。相信许多人会觉得总结很难写？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。

空调维修工个人工作总结篇一

- 1、定期对1#2#3#4#磨主机设备进行计划检修和预检预修，为后期设备正常运行做好保障工作。
- 2、4月份石膏破碎机转子、端盘、锤轴锤头严重磨损更换。
- 3、码头工段2#泊位1769皮带接头硫化。
- 4、3#4#磨辊压机液压系统加减压问题处理。
- 5、二期粉煤灰库顶做防雨和安全整改并试机。
- 6、2#磨粉煤灰双管铰刀技改。
- 7、4月份2#磨辊压机动辊扭力支撑地脚螺栓震断对接焊接处理。
- 8、x月x日到10日支持制造分厂1#窑停窑检修。
- 9、6月18日1748皮带更换街头硫化，1903皮带机头轮减速机高速轴漏油和电机找正，1941入库斗提减速机高速轴风扇处理。

10、现场安全标准化建设是严格执行“安全第一，预防为主”的指导思想。做好新进员工的三级安全教育和安全知识培训，对隐患地点的防护做重点整改项目，同时在分厂安全员的监督下使维修工段在作业中安全隐患降低最低。

11、加强对维修工段岗位人员的操作技能培训，以及专业技术人员的培训，对现场设备的工作原理进行讲解，让员工提高维修技能。

12、维修工段做好分厂的《点检记录》、《设备隐患记录》、《设备台账》、《设备润卡片》、《润滑油消耗记录》、《成本分析》、《设备分析》、《材料消耗分析》、《备品备件材料台账》。

1、基础管理工作没有抓实抓细，各项规章制度建立不够全面，部分制度内容操作性不强，对员工操作技能未及时进行提高。有待加强。

2、1#磨辊压机定辊减速机齿轮点蚀，剥落原因分析不够。

3、对制成区域点巡检工作不够□20xx年上半年设备故障率较高，主要发生在粉磨系统上。尤其是3#4#磨辊压机液压系统长时间问题得不到解决而无法开磨。

4、工段管理人员平时对维修工技能要求不够高，导致返工率较高。

对长皮带、制成、码头区域单通道设备进行梳理及时申报备品备件，不影响分厂发运，加强对分厂安全标准化整改，近早完成3#4#辊压机液压系统技改工作使设备能正常运行。工段材料领用进行严格把关，领用物资用到实处，完善工段各项基础台账。对员工技能理论知识加强培训等。

空调维修工个人工作总结篇二

在定向钻领域，泥浆伴随着工程的始末。它不仅包括泥浆的配制，还包括泥浆回收、废浆处理等环节。以上这些环节，需要大量的设备和原材料，如泥浆制备装置、回收装置、膨润土和添加剂、泥浆性能测试仪器及辅助设备。本文以第二工程处泥浆岗位为例，对不足之处提出一些建设性的意见，供以后的穿越工程借鉴。

目前，膨润土的存放方式是就地堆积，然后用塑料彩布进行简单遮盖。这样，在多雨的季节，由于防雨不及时，堆积的膨润土上层被大雨浇灌，底层被雨水浸泡。大量的膨润土因受潮而凝固成块，或者袋子长期风花而破裂，浪费严重。废弃的膨润土不但污染土质，而且不利于美化工程现场。

为了避免膨润土的无辜浪费，在工程准备阶段，要慎重考虑膨润土的存放问题。简单易行的办法就是，保证膨润土存放区域的地势较高，然后在低层放置适当厚度的钢板，或者用砖块铺砌整个地面。这样，一方面，由于地势高，大雨过后，不会存积大量雨水；另一方面，低层膨润土不易受潮。同时，要购置高质量、超大面积的帆布，每次取土后，全部遮盖好。以上方法行之有效，并不会过度增加工程成本，却可以有效地保护膨润土免受损失。相反，还可以降低工程成本。

在设计上应该充分考虑泥浆回收池、残渣池和清水池的相对位置，总的原则是相互调配方便、管道连接最近和残渣池清理方便。图1是在场地面积允许的情况下三个水泥池的布局图。当然，在实际操作中还应该根据实际情况来布局。

布局好整个泥浆系统后，工程现场需要大量的管道输送浆液和清水。目前，绝大多数工程上习惯采用管道软连接方式（水袋连接），连接方式十分随意和混乱，而且水袋极易破裂，一旦发现不及时，将造成浆液溢满场地，给施工带来很多麻烦。基于以上问题，管道尽量采用硬连接方式（钢管道

埋地)。根据需要，首先把管道走向图设计好，然后，把连接好的管道进行填埋，埋深30厘米为宜。管道硬连接的优点是：一方面，净化工程现场，避免出现大量的管道外露，阻碍运动机械的行走；另一方面，可以做到一劳永逸，硬连接使用寿命很长，在整个施工过程中不用更换管道，且可以在不同的工程上重复使用。总体考虑，并没有增加工程的成本。

在工程现场，泥浆设备多，其主要包括泥浆泵、泥浆罐、水化罐、加土漏斗

泥浆回收系统以及一些辅助设备。目前，除泥浆泵外，其它设备均没有明确的责任人去维护和保养。这样，加快了设备的老化速度，甚至充满安全隐患。在停工期间需要安排相关人员进行设备维护。主要包括设备的检修、加固以及油漆粉刷设备。这样，不但消除了设备的安全隐患，而且净化设备，美化工程现场。这也体现了标准化机组欣欣向荣的一面。

以上四点，是本人在四个月的实习过程中，对泥浆岗位的一些见解，也是第二工程处有待提高的方面。本文只是提纲挈领地予以论述，在具体的落实过程中，还需要充分结合工程实际，结合工程上的人力物力财力进行实施。在整个穿越工程中，解决以上问题并不代表着工程的成功，但它却标志着一个机组的正规化程度，彰显着一个机组严谨、科学的施工理念。这对一个工程团队软实力的提高会大有裨益，也是一个标准化机组应该体现的精神面貌。

空调维修工个人工作总结篇三

“投身销售彻夜难睡，西装革履貌似高贵，其实生活及其乏味，为了生计吃苦受累，鞍前马后终日疲惫，为了降库几乎点头哈腰就差下跪，日不能息夜不能睡，客户一叫立马到位，屁大点事不敢得罪，一年到头不离岗位，”这是前不久一位做销售朋友发的短信，短信内容似乎对销售人员有调侃之意，看完之后，一笑而过，笑过之后，品味自己，不知不觉已经

从事三年中央空调销售工作，经过无数次的锤练之后，对销售工作也有了一定的体会。

我认为腿勤、手勤、口勤是做好业务的要素，态度是能力提升的前提，企业的用人制度与这些方面也都是息息相关的，态度端正后，你就能够在某一阶段做别人都不愿意去做的事，从而使自己以后有机会在某一阶段做别人不能够做的事情，这也就是所说的积蓄薄发。

销售人员要了解客户，在了解的基础上建立客户档案，随时沟通联系，在特定的节庆日给客户送上一份祝福，这些细节都能够起到一定的作用。销售业绩取决于客户拜访量和成功率大小，客户拜访量指的就是在一定的时间内，拜访客户的数量，就是节省时间，尽可能的多拜访客户。这听起来比较简单理解，但实际做起来也需要做很大付出的心血和精力。这也就是所说的要感动客户。

客户成功率指的就是在一定数量的客户当中能够成交的客户所占的比例。当然客户成功率越大越好，最好是100%。但是往往事与愿违。在实际销售工作当中，因为不同的客户对产品有不同的需求，对产品的特点等也有不同的看法。那么影响客户成功率的都有哪些因素呢？也就是说怎么才能提高客户成功率呢？我个人认为客户成功率取决于业务员能不能给客户能够提供能够满足其要求的产品。这就要求业务人员对产品要有十足的了解认识，并且对客户的真正需求要有敏锐的观察力。及时地发觉客户的真正的需求，通过对自己产品的了解，对某个产品或某几个产品来满足客户的需求。

对于销售工作来说，业务员往往在错综复杂，扑朔迷离的环境中寻找机会，历尽艰辛，排除万难，努力销售，最后把商品连同个人不屈不挠的工作精神销售到千家万户中去。优秀的销售员永远值得称颂，人们不会忘记我们那份崇高的事业情操—爱事业、爱顾客、爱世界的广阔胸怀。我们是当今商品世界发展的动力和最伟大的使者。反之，那些思想意识、

心理素质差的人，往往在销售的过程中不能在客人面前展示自身的形象，推销自己的言行和意志，因而他们一再遭到失败。在销售实际工作中，任何轻慢或虚伪行为都将遭到失败。可以说失败者最致命的失败，莫过于他身为销售人员而不懂得什么才是最根本的工作，那最根本的是什么呢？就是腿勤、手勤、口勤；细心、细心、再细心；大胆、大胆、再大胆。

公司给了我们销售人员很大的发展平台，我相信随着志高中央空调产品系列线的完善，品牌知名度进一步的提升，通过我们自身努力，未来的销售市场，我们会是一只只腾飞的巨龙。

空调维修工个人工作总结篇四

- 1、有关系要用关系，没关系要做关系；知己知彼；设备技术上要经得起考验；强大的经济后盾。
- 2、首先是对公司产品有信心，了解有关产品的各种性能特点，并仔细研究一两个竞争对手的产品特点情况。分体空调可以研究苏宁商场、格力空调专卖或者空调商场的营销手段，中央空调看齐北辰、希望，竞争宇航、金光。
- 3、建立销售渠道，这一点可以向领导或者厂家代表请教，并仔细观察他们的工作方法。
- 4、熟悉一定的商务礼仪，待人接物要有分寸。
- 5、品牌因素，大品牌靠技术要多一点，小品牌靠价格关系要多一些。做开利、麦克维尔应该多依赖点技术，兼做关系。拼价格时用小品牌加强大的关系后盾。但在国家投资的项目中，99%是关系（有些偏激，但也差不多），技术和价格只不过是帮你的业主一种用来拍桌子的武器而已。
- 6、中国的中央空调销售还很黑暗，但离曙光不远了，以后做

销售必须明白技术才行！应该先去学点技术再搞销售！咱们公司已经重视这一点了，公司领导多次组织的人员培训就是在提高销售人员的技术水平。

7、实惠的价格，合理的设计，完美的服务。

8、钱和质量是产品销售的基本，既要懂产品又得晓得送礼。

9、技术第一、服务第一、做人第一，就可成为高级销售。

10、做个骗子可以销售的很好，做个诚实的人一样可以销售的很好，看你愿意做什么人而已。

11、一定要晓得对方的心理，在加上金钱的诱惑。

12、还有一点，在销售时只谈自己品牌的优点缺点就行了，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，虽然你说的有理，单甲方不会去管，他会觉得你没有素质。

13、个人素质第一技术知识第二关系网络第三产品质量第四金钱支持第五工作责任心最重要了！

14、信息量，关系网，品牌，公司实力，个人能力。

我总结一下做销售很重要的几点：勤奋、关系、专业、做人、坚持、大胆、机遇。

空调维修工个人工作总结篇五

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。

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。

20xx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20xx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20xx年能取得好成绩，完成更多的业务量。

20xx年-1-10

空调维修工个人工作总结篇六

一直以来一直从事着中央空调的销售工作，也有很多朋友通

过打电话□qq□邮件等方式问我销售方面的事情，今天刚好闲下来，就中央空调销售中的事情在这里简单谈谈，借以抛砖引玉。

一、注重细节，把握客户需求

过了节，年前谈的一个小客户，大概有1200平方的样子，老板在还是比较有实力，花了900万买了一个比较出名的楼盘的一层，想在办公区域里装一套中央空调。由于我们一般不做这么小的客户，但是是以为好朋友介绍的，没办法必须做。因为年前给了装修设计图纸，年前就给他做了暖图设计。过了年甲方就要求我们去现场看场地，定出风口、主机位置。

半个小时下来，介绍基本完毕，除了风口之外，其余的地方全部定了下来。后来装修公司说由于人比较多需要安装新风系统，但是由于空间位置问题，安装的空调无法提供新风装置的功率。老板也对这个问题比较敏感，要求安装新风装置，但是我在看的过程中非常注重她的整个办公区域的格局，发现她的办公区域和电梯间是联通的，也就是说她的办公区域是敞开的，我立即建议说，电梯安装的有换风装置，只要办公室的人员达不到50%，完全没有安装换新风的必要。几个人走到电梯口一看，果然不错空气很流通。好，异议解决，同时也为甲方省去了一笔不小得开支。

二、因人而异，揣摩客户意思

年前去了一趟见客户，客户很客气也很热情。但是由于我不怎么抽烟，所以连烟都没有带。但是年底了大家都需要办年货，于是在此之前我就了解了一下客户，知道她的爱好，就买了两箱不错的酒和几箱山药、三条烟。这样办的原因是酒他可以自己喝，也可以送领导，因为每箱都要1k以上，山药呢，累了一年了给自己补一补身体，老婆看了一会高兴地，烟呢，差不多1k一条，招待客人绝对有面子。果然，送过去之后，对方很满意，我们聊了很多东西，很投机。如果不是

这些东西做铺垫，也许效果会差一点的。

过了年去了这个客户那里两次，第一次什么都没带，原因是刚上班办公室人比较多，不方便，顺便再观察一下她的爱好。呵呵呵，没办法呀，这是做业务的必修课啊。发现客户比较喜欢和铁观音，好，心里有数了。回来之后，连夜去了趟，买了两提铁观音，第二次去就拿过去了，他一见就笑了，你怎么知道我喜欢铁观音啊，我笑笑，心里乐了。

空调维修工个人工作总结篇七

本文目录

1. 空调工作总结
2. 物业工程部空调工作总结报告
3. 中央空调销售工作总结范文

空调销售员

以下文章由网小编推荐！

- 1、有关系要用关系，没关系要做关系；知己知彼；设备技术上要经得起考验；强大的经济后盾。
- 2、首先是对公司产品有信心，了解有关产品的各种性能特点，并仔细研究一两个竞争对手的产品特点情况。分体空调可以研究苏宁商场、格力空调专卖或者空调商场的营销手段，中央空调看齐北辰、希望，竞争宇航、金光。
- 3、建立销售渠道，这一点可以向领导或者厂家代表请教，并仔细观察他们的工作方法。
- 4、熟悉一定的商务礼仪，待人接物要有分寸。

5、品牌因素，大品牌靠技术要多一点，小品牌靠价格关系要多一些。做开利、麦克维尔应该多依赖点技术，兼做关系。拼价格时用小品牌加强大的关系后盾。但在国家投资的项目中，99%是关系（有些偏激，但也差不多），技术和价格只不过是帮你的业主一种用来拍桌子的武器而已。

6、中国的中央空调销售还很黑暗，但离曙光不远了，以后做销售必须明白技术才行！应该先去学点技术再搞销售！咱们公司已经重视这一点了，公司领导多次组织的人员培训就是在提高销售人员的技术水平。以下文章由网小编推荐！

7、实惠的价格，合理的设计，完美的服务。

8、钱和质量是产品销售的基本，既要懂产品又得晓得送礼。

9、技术第一、服务第一、做人第一，就可成为高级销售。

10、做个骗子可以销售的很好，做个诚实的人一样可以销售的很好，看你愿意做什么人而已。

11、一定要晓得对方的心理，在加上金钱的诱惑。

12、还有一点，在销售时只谈自己品牌的优点缺点就行了，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，虽然你说的有理，单甲方不会去管，他会觉得你没有素质。

13、个人素质第一技术知识第二关系网络第三产品质量第四金钱支持第五工作责任心最重要了！

14、信息量，关系网，品牌，公司实力，个人能力。

我总结一下做销售很重要的几点：勤奋、关系、专业、做人、坚持、大胆、机遇。

空调维修工个人工作总结篇八

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。

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。

空调维修工个人工作总结篇九

海信空调公司坐落在青岛市平度市南村镇工业园，地理位置较偏。交通不便，生活娱乐设施少，主要生产科龙空调、商务空调。分为制造部、采购部、质量部、电子厂的部门。

二、学生在海信空调存在的问题。

1. 生活方面，学生宿舍非常分散，我系学生122人，共分到20多个宿舍，而且存在新老员工混住现象。给老师查宿舍带来很大难题，不利于学生集合。

三、校外学生管理策略。

1. 在校期间搞好学生动员工作，让学生从思想上重视实习，知道实习的目的和意义，便于带队老师管理。

2. 提高带队老师待遇，在青岛离家远，对家庭照顾不到，学生工作难做，带队老师责任重大，而起带队老师没有节假日，随时都有可能学生有事。

3. 搞好提前预防。对于打架，旷工、喝酒、抽烟、等违纪行为提前和学生讲明，做到提前预防。

4. 加强制度建设。在校外实习要有严格的学生管理制度，对违纪行为要严肃处理。

5. 发挥班干部的作用，班干部要发挥带头作用和做好学生思想工作。

6. 要加强和学生家长联系，让家长做学生思想工作。

7. 及时统计学生联系方式和家长联系方式，并及时更新。

总之，这是带队实习，总体上很圆满，但也存在很多不足之处，吸取经验，争取把工作越做越好，为山东交通技师学院贡献自己的一份力量。

空调维修工个人工作总结篇十

课题名称： 商品城空调系统安装

实习地点： 临沂国际商品批发城

学 院： 土木建筑学院

专 业： 建筑环境与设备工程

姓 名： 樊慧青 学号 03020203

指导教师： 刘玉峰 李慧敏

报告日期： __ 年 9 月 21 日

山 东 科 技 大 学

1. 建筑环境与设备工程专业

__级生产实习大纲

实习性质和目的

实习性质

生产实习是建筑环境与设备工程专业培养计划中十分重要的实践性教学环节，是对大学生的劳动观念、理论联系实际、动手能力及专业素质的基本训练过程。认真抓好生产实习工作，对提高生产实习质量，培养学生业务素质和政治素质具有重要的意义。

实习目的

培养理论联系实际、从实际出发分析问题、研究问题和解决问题的能力；

培养学生热爱劳动、不怕苦、不怕累的工作作风。

实习内容

明确建筑环境与设备工程、给水排水工程专业涵括的技术内容；

了解施工组织设计的意义与施工组织设计方法；

了解工程或设备的施工质量检验与验收方法；

了解专业中有关的新技术，新工艺，新方法，把握专业发展趋势。

生产实习要求

学生应按实习大纲和实习计划要求认真完成实习中规定的各项任务，并做好实习笔记。实习中应勤观察、勤动手、勤思考、善于发现问题和分析问题。

每天写实习日记。实习日记应图文并茂，实习指导教师可随时抽查学生的实习日记，并给予指导。实习结束时，应将实

习日记交实习指导教师评阅，并根据实习日记按照学院要求格式写出实习报告。生产实习报告内容完整，不少于。

实习考核

实习结束后，实习指导教师根据学生的实习日记、实习报告、理论联系实际分析问题和解决问题的能力，结合平时实习表现，劳动态度，与工地关系及遵守纪律等情况，定出成绩(必要时可进行口试复查)。

实习成绩按优、良、中、及格、不及格五级计分制评定，其方法如下：

实习认真，遵守纪律，能按时报到和结束，无无故缺勤而且完成任务较好，实习日记及实习报告质量高，全面完成实习大纲的要求，独立工作能力较强，成绩评为优。

足要求，质量较高，有一定的独立工作能力者，成绩评为良。

能完成实习大纲的全部要求，实习日记和报告能满足要求，质量尚好者，成绩评为中。

基本完成实习大纲要求，能完成实习日记和实习报告，但质量一般者，成绩评为及格。

实习日记和报告不合格，或实习期间表现差，有严重违反纪律者，成绩评为不及格。

凡有以下之一者，实习成绩不给予评定，作不及格处理：

报告未按时完成者；

实习日记少于3次者；

严重违反纪律，造成恶劣影响者；一般违反纪律，经教育不改

者。

时间地点安排

地点：黄岛、青岛、滨州、临沂等地

时间：计划；部分学生利用暑假完成生产实习。

2实习报告内容

时间飞逝，转眼间我已成为一名大四的学生，在大四第一学期刚一开学我们就开始了生产实习，在大三上学期学院曾为我们组织了一个星期的认识实习，当时所学的专业知识并不多所以实习下来对本专业的认识还是了了，所看到的东西很难和本专业联系起来，这一次的生产实习则使我对本专业所涉及的内容有了全面的了解，也对施工、监理等有了一定的认知，也具备了一定的动手能力，总之此次生产实习之行我收获颇丰。

九月四日星期一

这次生产实习我们的实习地点有黄岛，临沂，北京，滨洲等地，我的实习地点是临沂，实习对象重点是空调，为期三星期，由李慧敏，刘玉峰两位老师带领。我们同学参加实习的有17人，早晨6：50我们准时坐上了从黄岛发往临沂的汽车。我们专业都是干什么的，工地上是什么样子？带着这些问题和些许的喜悦我们踏上了去临沂的旅程。中午11：30左右我们到达了临沂，临沂到处是批发市场，不愧为批发第一城，商品是便宜，不过惟一不方便的地方就是交通不太便利，车辆很多，街道很拥挤，老师不段嘱咐我们过马路要注意安全，我们也都很小心。接下来就是在旅馆安顿下来，到了晚上我们所有的同学都安顿好了，大家劳累了一天终于可以好好休息一下迎接明天的实习了，因为正式的实习是在明天，我们要养好精神，蓄势待发。

第一站九月五日星期二

早晨8:00迎着初升的朝阳，我们19人租了车去了临沂新建的汽车站，这个汽车站据讲是建成后全国最大的一个汽车站，到了那里之后一看果然是气派宏伟，大而且美，建设造型确实美观别致，我们进到里面听负责空调安装的师傅讲关于这个建筑的空调设计，里面的空调设计是全空气系统，全空气系统是指空调房间的室内负荷全部由经过处理的空气来负担的空调系统。由于空气的比热较小，需要用较多的空气量才能达到消除余热余湿的目的，因此要求有较大断面的风道或较高的风速。有黑色的我误以为是灯的监视器，有红色的报警装置，有喷淋装置，一些平时只在课本上见过样子和名称的装置在今天都看到了实物，心里是美滋滋的，因为我们既开了眼界又长了知识，师傅接着讲这个空调系统的设计也并不是很完美的，比如在防排烟方面，这个设计应用的是排烟和排风共用一个风道，这种设计是不太好的，最好是两个风道能分开，各用各的。师傅还语重心长的对我们讲，如果我们其中的一些人毕业后搞设计这方面，一定要注意这些细节的问题。从实习中我们也看到了搞理论设计的要多多进行实地考察，听听施工师傅的一些建议，以便在以后的工作中尽量的做到最优化。接下来我们又在车站里看了一圈，见到了大空间空调的设计布局，也看到了一些火灾报警系统等的装置，还看了旋转百叶风口。最后我们合了影，留下了大家在临沂第一站的美丽笑容。

第二站九月六日星期三——九月十六日星期六

终于盼到了到工地现场实习的时刻了。我们去的地方是天元集团建设的工地，天元建设集团有限公司是有50多年历史的大型综合性企业集团，aaa特级信用企业，拥有房屋建筑工程施工总承包特级资质，以及机电设备安装、装饰工程、钢结构工程、锅炉安装等多个一级资质和涉外经营承包权。

自1997年以来先后通过iso9001质量管理体系、iso14000环境管理体系和ohsas18000职业健康安全管理体系认证，并有效

运行。集团拥有建筑、房地产、路桥等九大支柱产业，施工区域、工业产品及服务项目遍布全国二十多个省市以及非洲、南美洲、东南亚等部分国家。具有年完成施工产值100亿元、承建1000万平方米工程的总承包能力。所承建工程荣获项“鲁班奖”和“国家优质工程奖”以及29项“泰山杯”奖。

天加空调设备有限公司参观实习报告范文