

空调工作小结 空调工程师年终工作总结 (精选8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？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

空调工作小结 空调工程师年终工作总结篇一

201x年x月x日加入公司，就职暖通工程师，通过查阅施工规范，虚心向项目负责人学习，仔细研读施工图纸，结合施工实际，熟悉了平亚施工管理模式。

期间主要涉及的工作有以下内容：组织现场施工，起草现场变更文件及与施工单位及本单位相关部门接口的专业内文件及信函编制，审核施工图纸、预算。

消防、污水、雨水室外管网施工：为保证东苑、南苑消防、污水、雨水系统正常使用，配合住户交工验收，紧密安排工期。为节约成本，保证工程质量，加快施工进度，污水、雨水系统使用双壁波纹管，消防系统使用pe给水管。室外井使用预制混凝土井，比传统砖砌井施工简单，工期节约，为顺利交工创造了条件。在施工前进行前期策划、图纸绘制、材料审核、技术准备、施工过程中的技术服务、质量、安全文明施工、施工工期控制。

煤气管网施工及完善。保证每户煤气系统的正常使用。克服煤气施工工期紧迫、施工材料不到位、施工人员不配合等困难，妥善与煤气公司管理人员及施工人员协调，加班加点，按时完成煤气管网铺设，为室外景观施工创造条件。

室内配套污水泵、热水器安装，保证住户的房间功能性使用。

供暖调试及运行，为保证楼房交工，在天冷时候，克服地暖调试运行结冻现象，顺利投入使用，保证了室内温度。

作为开发商技术人员，技术准备是一项很重要的工作，需要有严谨的思维方式及细心的工作态度，图纸及程序中的每个细小问题都有可能影响到后续的施工进度。要熟悉图纸并充分理解设计者的意图，做到及早发现问题并及时处理解决。对于与土建接口的安装活动，更应及时关注土建现场安装活动，检查土建预留与安装图纸是否吻合。

作为开发商一员，材料验收尤为重要，材料的质量直接关系到工程的安全问题，施工的准备要充分估计材料的采购周期，制定合理施工计划，充分做到以计划为龙头，每周、每月安排工作，体现计划的重要性。

工作中的难点是很好的控制好各施工单位的施工进度、质量、安全。相信通过自己的努力，能在今后的的工作中为项目施工提供更好的技术服务。

在这个快速发展的时代，拥有强的学习能力将是进步的武器，只有不断的学习新知识才能进步，才能跟上时代的脚步。理论来源于生活高于生活更应该回到生活，在工作中有许多值得我们来发现的好东西，值得我们来深究学习的地方。工作中我时刻牢记要在工作中不断地学习，将理论与实际很好的结合在一起，在工作中不断的改变自己，适时的对自己提出不同的要求，在工作中不断的总结经验，也在工作中逐渐成长。

下年工作计划：完全熟悉所有图纸，做到心中有图。完成所有外网工程，完成采暖、给排水及消防系统管道及设备安装。

总之，参加工作以来，认真学习、严谨处事成为我的座右铭。我深信：建筑没小事，凡事都需认真对待、处理。作为一名工程技术人员，我将在工作中努力学习，不断的总结经验，

吸取教训，大胆的进行技术改革和创新，严格要求自己，不断求实创新，不断磨练自己，努力将自己的专业技术提高到一个新台阶，争取为平亚建设贡献一份应有的力量。

空调工作小结 空调工程师年终工作总结篇二

大家好！我是人见人爱，花见花开的“白马王子”——空调。在炎热的夏天，我能让主人变得凉爽；在寒冷的冬天，我能让主人变得温暖。

你们看我长得多帅气啊：我披着一件洁白的衣裳，和一排漂亮的牙齿。我与其他空调不同，因为我有一种冬暖夏凉的功能，而其他空调只有夏天才能开，很多空调都很崇拜我。

我的作用可大了：在炎热的夏天，我能让大家变得凉快；在寒冷的冬天，我能让大家变得温暖。其他空调非程饽浚耗电，而我却不一样，别的空调一个晚上就用了五六度电，而我一个晚上才用了一度电。

我的“大脑”是由主人控制的主人手里拿着一个遥控器：中间有一个绿色按钮，主人按了他，我就能自由操控我的身体。

主人按了一下左边的白色按钮，我吹出的气的温度就能下降一度，如果主人按下右边的白色按钮，我的风叶就能上下摆动。主人如果按了红色的按钮，我就能自动调时间有几点我要让主人注意：手不能伸进我的“肚子里”；手湿湿的不能碰我的“尾巴”；不要把我的“身体”拆“散架”。切记哦！

空调工作小结 空调工程师年终工作总结篇三

实施乡村振兴战略，是党的十九大作出的重大决策部署，是决胜全面建成小康社会、全面建设社会主义现代化国家的重大历史任务。今年以来，我镇紧紧围绕xx发【xxxx】x号“关于推进乡村振兴战略的实施意见”，按照“产业兴旺、生态

宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”的总要求，围绕“产业振兴、人才振兴、文化振兴、生态振兴、组织振兴”五大任务，努力推动我镇乡村振兴工作。

镇成立由镇党委书记、镇长任组长的乡村振兴工作领导小组，确定一名班子成员具体分管，镇农业、农经、水利、农机、财政等部门抽调工作人员联合办公。

今年以来，全镇新成立农村经营主体x家；农业招商引资项目x家，引进资金x产业扶贫持续发力，产业带动x户帮助贫困户增加收入x万元；农技部门积极宣传农技知识，提升农民秋种积极性。

加强新型农民、返乡农民的职业培训，努力培养造就一批致富带头人和高技能人才。今年返乡创业农民x人，到x月底全镇参加各类技能培训达x人次。

制定农村人居环境整治三年行动方案，今年以来已经完成改厕任务x户；牢固树立绿水青山就是金山银山思想，积极推进河长制工作，建立一河一册档案，镇村河长巡河制度常态化，汲取河长制工作经验，建立林长制一林一册档案；与扶贫广场、文化活动中心高度融合，打造精品公庄中心村。

近年来，随着x省级文化广场的建成，健康的文化娱乐生活在我镇蓬勃兴起，共有腰鼓队、锣鼓队x支，龙狮队x支，广场健身舞队xx余支，群众业余生活极为丰富，篮球队、乒乓球队相继组成，锣鼓队、篮球队还参加县级组织的活动，都取得了很好的名次。移风易俗落到实处，深化中国特色社会主义和中国梦宣传教育，弘扬民族精神和时代精神，让社会主义核心价值观深入人心。

抓住今年村两委换届机遇，选优配强村支部书记，建好支部班子，积极输送年轻干部到市、县参加学习培训，充分发挥

各村支部在社会主义新农村建设中的主导、引导和指导作用，通过支部班子的以身作则、带头示范，营造你追我赶、不甘落后的生动局面；结合乡风文明建设，制定村规民约；发挥基层组织堡垒作用，不断壮大村级经济，继去年我镇消灭村级集体经济空白村后，今年各村积极稳步发展□x月底全镇村级集体经济收入达到x万元；推进农村集体资产产权制度改革□x个村已经完成清产核资工作，建立台账，搭建集体资产管理平台，适时开展股权设置、成员身份界定工作。

空调工作小结 空调工程师年终工作总结篇四

- 1、熟悉所辖区域暖通设备情况，熟悉设备以及管线分布情况，核对东广场空调设备图纸。
- 2、针对a区负一层出租车蓄车场，排风、排烟效果不好，提出改造意见。
- 3、提前做好每年采暖期前期准备工作，各出入口水风幕放水，检查薄弱机房保温阀关闭情况。
- 4、每个采暖期开始与结束时，核对热费热计量表数。
- 5、完善空调机房管理制度。
- 6、参与空调专业维保单位招标，核实实际工程量。
- 7、监督维保单位，按照合同内容，对所辖区域空调设备进行维护保养。
- 8、及时处理设备故障，如冬季阀门、表冷器冻损。有效保证设备运行。对暖通系统所存在9、的问题，及时上报领导并联系维保单位进行维修。
- 10、认真学习各类规范文件，协助中心完成物业招标及管理

细则。

11、认真完成上级交办的工作，积极协助其它专业的同事完成工作。

12、值班期间妥善处理突发事件。

1、在工作中，本人能够克服自身不足，能够虚心坚持向其它同事学习，不断提高自己的业务技能和政治思想水平。积极参加中心组织的各种活动，在中心领导的带领下及时学习上级单位传达的精神，开展批评和自我批评活动，深刻领会文件精神，结合实际工作有针对性的学习各类专业知识，使自己逐步走向成熟。

2、在从事空调管理工作中，由于原来的工作是做高效过滤空调，与哈西站的暖通空调多少有些差别，因此能够虚心向身边不同人学习有关本单位的设备技术性能及专业知识。在做好管理的同时，借鉴其它方面的经验，提升暖通空调设备设施的应用水平。

在今后的工作当中，一是要多看一些对工作有帮助的相关书籍，提高工作能力，做好本职工作。勤练多写，提高稿件质量，提高对事件反映的灵敏度，要多学习，多请教，开阔视野，拓宽思路。二是要认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤。一如继往的踏实工作，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护中心形象，力争高效、圆满、妥善地做好本职工作。三是要坚持做到每日记工作日志，并及时总结，找出差距与不足，及时改进。

空调工作小结 空调工程师年终工作总结篇五

为了使空调能够更好地普及,聪明而智慧的厂家们开始新一轮

的技术革新,空调朝着更节能、更舒适发展了。下面小编就和大家分享空调销售工作总结,来欣赏一下吧。

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。

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：

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。

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。

“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，为了降库几乎陪睡、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，经过无数次的锤炼之后，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。

空调工作小结 空调工程师年终工作总结篇六

1□20x年进一步巩固了“禁实限粘”成果，加强在建工程施工阶段的监督稽查力度，逐步向“禁粘”推进。

2、按照x省人民政府令[20xx]第5号文精神要求，粘土实心砖的产量每年按10%的比例逐年递减，对全县10个粘土实心砖厂下达了限产指标，并签订了限产承诺书。

3、加强专项基金征缴工作管理，确保应缴尽缴，不得随意减免，杜绝挤占、挪用专项基金，严格执行冀财综[20xx]22号文件精神，上半年共征缴新墙材专项基金520280元。按照□x省散装水泥管理办法》征收散装水泥专项资金元。

4、严格建筑节能审查备案。按国家规定居住建筑节能65%，公共建筑节能50%的标准，工作中严格执行建筑节能“闭合管理程序”，对达不到建筑节能标准的民用建筑，不办理开工和节能专项验收手续。

5□20x年上半年建筑节能稽查工程建筑面积计28万平方米。施工过程中我办对建筑节能分项工程进行不定期的稽查，发现问题及时解决。深入工地，对不按节能设计施工的工地限期整改，违反国家节能政策、标准、规范要求的，立即通知施工单位停止施工。把问题消灭在萌芽状态，避免建筑节能工程质量隐患。

6、严格执行《建筑节能工程施工验收规范》进行建筑节能专项验收，对工程做到一个正确、公正、公平、合理的评价。认真审查了建筑节能竣工验收资料，上半年对1个建筑工程项目进行了建筑节能专项验收。

7、对建筑节能材料严格把关，对不合格、不符合国家产品目录和国家明令淘汰的建材，严禁用于工程。

8、积极推进可再生能源建筑应用，积极引导建设单位，开发商充分利用浅层地热和太阳能一体化，新建民用建筑全面实施太阳能与建筑一体化和供热计量应用技术，验收工程安装率100%。

9、经统计完成了全省民用建筑能耗和节能信息统计报表工作。

10、认真完成了每月市墙改散装水泥办、节能办的统计报表工作。

空调工作小结 空调工程师年终工作总结篇七

自20xx年11月份入职和风物业满是领域服务中心以来，为尽快适应新的工作岗位和工作环境，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，现已能胜任本职。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，较快地进入了工作情况。

- 1、管理处员工统一着装，挂牌上岗。
- 2、按客服中心的接待要求，贯彻礼貌待人、微笑服务、主动问候的方式接待业主、来访者。
- 3、对业主、来访者提出的要求进行分析，以便提供更好、更优质的服务。
- 4、业主的报修、投诉等工作做到及时有效的处理和回访，并认真做好记录。

- 1、认真书写各项工作日志，文件、记录清楚。
- 2、建立了维修巡查表，等各类表格落实交班工作记录本。
- 3、客服组每周一上午召开一次周例会，在员工汇报工作的基础上，小结、点评、总结前一阶段完成的工作任务，同时布置新的工作任务，宣传中心例会规定，提出明确要求，及时上报主管，请示工作。
- 4、建立完善的档案管理制度，对收集各类资料等文件分类归档完整，有检索目录。同时，初步实施了电子化管理，各种公告、通知、报告、物业费、业主信息资料，并同步建立电子档案，可随时调阅。

及时处理居家报修和公共区域的报修问题，半年居家维修服务量高达740件，公共区域752件，小区维修量大，技术人员少，要求维修工技术全面，并且还要带夜班维修工作和北苑日夜维修任务。维修工作人员总是默默地工作，从无怨言，从不计较个人得失。我们的张立勇师傅总是一手肩扛梯子，一手骑自行车，从这家到那一户，从来都是热情微笑，仔细讲解和宣传维修知识。汪学林师傅一次又一次“违规”配合业主买材料（我们一般要求业主自行准备材料），骑电瓶车到建材市场寻找匹配的材料，从来没有申请过一次路费和人

工费，在繁忙的维修工作中，分担着一部分北苑维修工作，每次都是风风火火两边跑。维修师傅忙碌的身影，无数次地感动了我，各种重大维修、夜晚维修都是随叫随到，谢谢他们在自己的岗位上无怨无悔地奉献，真诚而执着地付出勤劳的汗水。

1、对正在装修的房屋，我们严格按房屋装修规定，督促户主按规定进行装修，装修申请、装修人员实施ab卡的管理，杜绝违章情况的发生。

2、对小区已装修业主发生房屋渗漏等情况，管理处采取几种方式帮助住户排忧解难，一方面打报告由学校集中处理，一方面报学校修建中心，一方面积极联系施工单位。针对住户反映的问题，落实维修。

建立维修巡查制度，对公共区域日常设施、设备进行保养维护，及时通知电梯、门禁企业技术人员维保、维修。对小区路灯督促全面检修，供水供电系统及时查验、修缮，排除安全隐患，对小区公共区域便民晾晒等问题及时打报告学校筹建。

监督指导小区保洁工作，制定标准操作监督流程，落实分区负责制度，定人、定岗、定工作内容，每周定期检查制度，有效地调动其积极性，促进内部和谐竞争，提升小区环境质量。

生活垃圾日产日清，装修垃圾每周一次落实清理。园林绿化工人坚持每月对小区树木进行修剪、补苗、病虫除害、施肥施水等工作。目前树木长势良好，保证小区内的绿化养护质量。

团结合作，共同进步，开展批评与自我批评，打造和谐、文明、团结创新的团队，提升物业服务品质，宣传物业的工作及中心的服务理念，保证畅通的沟通渠道，坚持正确的服务

理念（有理也是无理），及时向业主提供安全知识，健康常识，天气预报，温馨提示等。赢得了业主对物业管理工作的理解和支持。每月两次的定期天然气充值服务，半年共为55户业主提供服务，期间无一例钱、卡、票失误现象，在住户间建立了良好的口碑。

多次为住户捡到钱包、衣物、自行车、电瓶车等拾金不昧的行为，也因此受到住户的表扬，帮业主联络钟点工等家政服务，向外联络家电、开锁等有偿服务。为业主提供一个弹琴吟唱的娱乐环境，拉近与住户之间的关系。西苑物业积极响应、参与集团的文化生活，组织舞蹈、唱歌等娱乐活动，目前正在积极筹备“新春歌舞会”活动。

（3）只有坚持原则落实制度，认真管理，才能履行好区域经理职责；

（4）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，的工作存在以下不足

对物业管理服务费的协议内容了解不够，特别是对以往的一些收费情况了解还不够及时。

针对工作中存在的不足，为做好新一年的工作，突出做好以下几个方面

（1）积极搞好与妇保、海关有关领导之间的沟通协调，进一步理顺关系；

（2）加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

(3) 管好耗材方面的开销，最大程度为企业节省成本；

(5) 抓好所管区域的保洁后勤工作。

综上所述，我部门工作在企业领导的全力支持，在各部门的大力配合以及部门员工的共同努力下，虽然取得了一定的成绩，但还没有完全达到企业的要求，离先进物业管理水平标准还有一段距离，我们今后一定加强学习，在物业企业经理的直接领导下，为业主提供规范、快捷、有效的服务，认真做好接待工作，为业主创造优美、舒适的生活、休闲氛围，提升物业的服务品质。

我有信心在今后的工作中不断改进，不断创新，做好各项管理工作，不断总结经验和教训，不断的进取，做一命真正的++品牌的宣传者、塑造者和执行者新的一年，即将来到，决心在岗位上，投入更多的时间，更大的热情，完成上级布置的各项工作，不辜负上级领导的期望。

空调工作小结 空调工程师年终工作总结篇八

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、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，老板在河南还是比较有实力，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。

我们一行三人，我、朋友、设计师在工地见到了甲方老板，很仔细的一个成功人士，据说她的事务所在河南最大，我看了一下她的办公区域设置，光办公坐席就有100多个，我个人感觉像事务所做到他这个样子已经不小了。在见面的过程中我没有过多说话，一直是甲方老板在提她的想法，这样岂不是更好半个小时下来，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

年前去了一趟许昌见客户，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，连夜去了趟福建的安溪，买了两提福建安溪的铁观音，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。