

# 2023年连乘课后反思 用连乘解决问题教学反思(大全5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 电梯工作人员年终总结 电梯项目工作总结篇一

制定周，月，季及半年的设备设施维修保养计划，有的放矢，有针对性的安排日常维修任务。做到日常维修工作的计划性，合理性。根据公司相关作业指导书的规定，安排日常巡检，电梯机房设备等做到全面细致地维护保养，保证设备设施的安全使用和运行。

把电梯轿厢内的4个22w的环型管灯，换成2根20w的长日光灯，这样即节约了能源，又下降了材料的损耗。

做好了电梯的保养工作，无隐患梯，电梯的年检达到了100%。

电梯应急服务做到随叫随到不无超时。问题不过夜。

巡视工作做到发现问题及时解决。

维修电梯电话和电话线路。

电梯设备有待解决的问题：

5#楼8#楼电梯机房互投电源接触器问题严重，经常接触不好造成电梯故障，须更换。

9#楼4单元电梯机房有一路电源无法使用。

外部电话线老化已无法使用，须更换。

电梯轿厢内的防护木版支撑木丢失严重，许更新。

电梯轿厢内的有机板人为损坏严重。

做好保养计划，做好日巡视，周，月，季的保养工作。

加强节假日前的保养检修工作。

加强节假日的值班和巡视工作。

针对各梯做到针对性的检修。

强弱电专业新人较多，树立安全生产意识，抓好安全生产至关重要。为此，我们反复多次进行培训，反复灌输安全生产思想。高空作业，电器火灾，电器用具使用等实例进行近似实战要求培训，做到安全第一思想不放松。取得了很好的效果，杜绝发生设备及人身安全事故。

有着自己的项目特点，就是有着诸如会议服务小家电维修清扫卫生搬运杂物等工作，紧密配合帮助其他部门完成繁重的相关工作。

各级领导对工程技术人员的`培训非常重视，中心领导亲自买来电梯方面的培训教材，大家为此非常感动。领导的重视调动了人员学习热情，积极学习相关理论知识并应用到实际维修工作中。根据相关培训计划，强弱电专业组织了理论知识笔试，实际操作技能比赛，取得了很好的效果。

组织新老员工学习公司各项规章制度，讲述具体维修，巡检方法，设备维修要求，员工手册，岗位职责，职业道德等方面的基本要求，组织学习考核。在工作中以老带新，生活上相互关心帮助，创造xxxx氛围，增加团队凝聚力。组织学习

企业报及优秀员工事迹，明确榜样的力量是无穷的，榜样的形象是光彩照人的。提高新员工对企业的认知，注重企业文化中软要素的作用，以人为中心，尊重人，依靠人，公正的待人，提高新老员工的自尊心，在工作中发挥各自的聪明才智，调动工作积极性。新老员工在企业文化认同方面上了一个台阶。

临近年底，制定应急方案，组织安排人员对对电梯机房设备进行全面检查，保障设备设施安全运行。

电梯维保专业人员新人较多，流动性大，技术素质参差不齐，在执行力，学习力方面存在差距，如何调动员工积极性，在工作中不断磨合，发挥每个人的工作效能存在不足之处。在新的一年里，相信在服务中心领导的有效管理下，工程经理的合理安排下，一定能克服不足之处，百尺竿头更进一步。

最后，自己作为电梯维保方主管，对电梯的专业维修保养工作，深感责任大，担子重，服务中心领导给予自己充分信任，信任就是自己勤奋工作，不断提高管理水平的动力，自己必将认真高效，以身作则，配合工程经理的工作，在新的一年里戒骄戒躁，开创崭新的工作局面。

## 电梯工作人员年终总结 电梯项目工作总结篇二

一. 1. 单按钮控制是电梯自动控制最简单形式，它仅在轿厢处于靠站，层门关闭的情况下，应答层站呼梯并能运载乘客到达目的地。

3. 操作器件每个层站装设一个不要登记的呼梯按钮，层站处要设置一个发亮信号，当有人在使用电梯，即电梯在运行或层门打开时，该信号装置应发亮。

4. 轿厢内设一个发亮的位置指示器，对于手动层门的载货电

梯，轿内层楼的指示器可不发亮，要设置对讲机或电话装置。

5. 层站处要设呼梯按钮，在基站以上各层站标记为向下指示，在基站标记为向上。在轿厢内要设黄色报警按钮红色专用停止按钮。

## 二. 电梯的常见故障现象

电梯无论在快速运行或慢速检修运行中，有明显的颤抖现象，但没有任何异常声音。

故障分析：

运行中见轿产生颤抖的原因，从电梯整体而言，多由于曳引机的减速箱内涡轮蜗杆发生严重磨损，齿侧间隙过大，曳引机地座螺栓松动，在井道内有个别导轨架或导轨压板松动，轿厢上导靴的靴衬磨损过大，或是滚动导靴的滚轮不均匀磨损，曳引绳松紧差异大，因在运行中没有任何异常声音，检修中排除了减速箱内部零件磨损的故障原因后，仔细观察发现曳引绳运行中有些颤动，停机进一步检查，发现有二根曳引绳受力比其他根吃力大。从而可判断曳引绳受力不均，后又用于从外压一下各曳引绳，感觉到这二根曳引绳紧，为进一步证明再开车运行，发现颤抖明显是其他几根曳引绳，又对曳引机地脚螺钉是否松动进行了检查，未发现异常现象。后又到轿厢顶上，使电梯由上而下慢行，检查导轨及导轨支架压板，观察运行中无晃动现象证明抖动原因是由于曳引绳受力不均造成的。

排除故障的方法是：2人在机房，另2人在轿厢顶上，在机房者用榔头敲击颤抖明显的曳引绳，使轿厢顶上的人得知确定需要调整的曳引绳，调节双螺母，使各绳张力相近似，后轿厢上人员撤出，电梯快、慢速运行，抖动现象消失。

## 一、2012年电梯管理工作内容

- 1、对公司项目的所有电梯进行定期、定时巡查
- 2、对外包单位的《电梯维修保养合同》每年进行一次审核并续签
- 4、按时进行电梯年检申报；
- 5、严格管理电梯自检和电梯检测工作
- 6、对电梯的大、中小修理进行严格把关和审核
- 7、严格执行《电梯安全标准化》管理标准
- 8、定期、定时进行电梯工安全教育和培训工作
- 9、定期进行电梯应急救援演习
- 10、新楼盘电梯工程的前期介入工作
- 11、完成公司要求的各项工作任务

## 二、2012年电梯维修保养工作内容（蓝郡和环岛电梯的保养）

- 2、按期按时落实电梯年检申报，并进行自检和年检工作
- 3、制订电梯大、中小修理计划并组织实施
- 4、制订电梯零配件采购计划，多方寻价，确保零配件质量，控制成本
- 5、严格执行并政府、公司电梯管理的各项规章制度
- 6、严格执行并落实电梯工安全教育和培训制度

## 三、2012年工作完成情况

全年电梯管理部在公司领导的英明领导下，在同事们的共同努力下，上述二项工作内容全部完成，工作计划都按期按时完成，公司项目电梯维保质量良好，外包电梯使用管理、维保质量良好，所有项目电梯年检取证工都已顺利完成，电梯故障率明显下降，顾客、业主投诉逐步减少，无一例因电梯使用引起的责任事故。

公司项目电梯共78台，其中外包管理电梯18台，自主挂靠维保60台（包括家庭电梯2台）。电梯管理部还兼顾了（16台）入户梯ic卡智能化系统和中央监视系统的维护，还有电梯巡查，电梯大、中小修理、厅门脱胶修理，电梯底坑防水、设备保护和电梯安装遗留问题的整改和处理，配合地产公司仓储园8台电梯的管理、验收，移交等事情以及新楼盘电梯的前期配合工作等等。

环岛丽园电梯自主维保已经有四年，蓝郡广场电梯也于2012年3月15日由电梯管理部接管维保，在此前后阶段，蓝郡广场电梯维保班组，在高峰主管的带领下，除了做好公司所有项目电梯的正常维修保养工作以外，主要的大中小修工程统计如下：更换电梯钢丝绳10条，厅门脱胶修理150扇，修理按钮132个，更换曳引轮3个，修理层楼显示器5套，主机连轴器更换1台，底坑张紧轮修理3台，修理光幕2套，43台电梯底坑除锈刷漆，补偿链防晃轮更换12套，称重板修理1块，4台自动扶梯加装毛刷，更换扶手带辅助皮带2条，更换梯级4套等等的修理，通过自主维保修理，不仅降低了成本，也为电梯正常安全运行，提供了保障。

#### 四、加强电梯仓库管理，倡导增收节支

电梯管理部针对外包电梯管理，严格进行《电梯维保合同》审核和维修协议的审核，真正做到了公司利益高于一切，在双方互惠互利、公正平等的基础上，对电梯零配件坏损、老化鉴定，价格审核，严格把关，对电梯故障分析鉴定，电梯配件更换检查验收，电梯费用支出审核等工作如电梯保养费

调整，乙方责任的完善，易损、易耗品以及零配件的免费提供，收费零配件价格的控制等，明确责任，主动积极协调和沟通，严格审核零配件费用、大小修理费用各种费用的支出，对电梯零配件更换采购，多方寻价，货比三家，保证质量，如市面上能采购到的配件全部由采购员进行采购，能够修理的电器元件及电子板全部自行修理，不能修理的电子板积极寻找修理渠道，以最低廉的价格实现最大效益，确保电梯维保工作的正常进行。

## 五、建立电梯管理制度，规范电梯管理体系

2、制订了《电梯应急救援预案》，2012年在各管理处实行，上、下半年内各进行一次演习，通过演习，提高了员工在突发事件情况下的应急处置能力。

3、制订了《电梯报修及处理规程》，为了确保蓝郡广场电梯维保工作顺利安全进行，特制订该规程，同时进行了多次培训和落实。

4、制订了《入户电梯维保规定》，同时进行了培训和落实，并监督实施。

5、制订了电梯管理部《电梯月检检查标准》，电梯管理部对各项目电梯每月进行一次月检，同时来考评电梯维保质量和服务。

6、制订了《电梯维保计划和服务标准》，并贯彻落实。

## 六、加强电梯工技术、安全培训，落实“一帮一”“一带一”培养机制

1、电梯工必须持证上岗，上岗前必须进行三级安全教育。

2、电梯管理部每月进行二次技术、安全培训（公司级和班组

级），并定期进行考评，做到了理论与实际相结合。

电梯工刘忠华在蓝郡广场对电梯进行维修保养时，不幸负伤，事后电梯管理部所有成员，都进行了深刻的反省，认真总结了经验教训，其根源还是安全意识淡泊，违反电梯工进出电梯井道的有关规定和程序，为此，刘忠华事件给我们敲响了警钟，电梯管理部在今后的工作中，坚决严格执行电梯安全标准化管理制度，加强电梯工安全生产、安全操作上的培训和教育力度，杜绝安全事故的再次发生，确保公司项目电梯的安全正常舒适运行。

- 1、管理力度不够，用力不均，部分环节薄弱
- 2、培训缺乏针对性

在电梯团队培训中，应该是理论与实际相结合的原则，注重了理论而缺少现场操作上的培训。

八、2012年未完成的而正在进行的工作内容

- 1、蓝郡广场电梯厅门脱胶修理
- 2、电梯曳引轮磨损严重，有约15台主机曳引轮等待更换。
- 3、蓝郡广场电梯40台高层电梯平衡系统存在问题
- 4、电梯井道露筋处理配合工作
- 5、新楼盘电梯工程的前期介入工作

## **电梯工作人员年终总结 电梯项目工作总结篇三**

在过去的一年里，我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厉，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！

## **电梯工作人员年终总结 电梯项目工作总结篇四**

20××年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。在没有负责销售部工作以前，我是缺乏电梯销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏电梯行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到这个行业中来，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。

对于电梯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。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

在这一年的时间中，经过销售部员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在阜阳市场上渐渐被客户所认识，也取得了很多宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20××年总的销售情况：

xxx小区19台

xx购物中心6台

xx鞋城2台

xx商贸1台

xx皇宫1台

xx摄影1台

xx计生委1台

xx物流1台

1、销售工作最基本的客户访问量太少。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品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。

3、工作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作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4、新业务的开拓不够，业务增长小，业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在xx电梯市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们的产品从产品质量，品牌效应上属于中等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的质量。面对小型的客户，价格不是特别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位是非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

市场是良好的，形势是严峻的。在xx电梯市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而且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，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队应该作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理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。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，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，在工作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，临时有事，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。可适当的在下面县城找一些全职或兼职的业务人员，以应对临时发生的情况。

明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与整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作模式与工作环境是工作的关键。

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。

## 电梯工作人员年终总结 电梯项目工作总结篇五

在党风廉政建设方面，我部通过集中学习和典型案例教育，使全体人员廉政意识进一步得到了提高，确保本部门党风廉政建设和反腐工作落实到了实处，较好地执行了《党风廉政建设和作风建设责任书》。按照中心开展创建市级文明单位活动的部署，我部积极进行了相关的工作，张东平同志还在中心创建市级文明单位动员大会上发出了倡议。在“解放思想、扩大开放”大讨论活动中，我部积极组织部门全体人员学习、讨论和查找问题，制定整改方案和措施。同时按要求做好了“迎奥运、讲文明、树新风、展风采”活动的相关工作。

安全工作是检验工作的重中之重，电梯检验部一直把安全工作作为本部门工作的头等大事来抓。

我部严格按照与中心签订的《安全管理目标责任书》进行要求和工作，贯彻执行“安全第一、预防为主”的方针，牢固树立“安全责任重于泰山”的思想。针对检验工作中的具体情况和存在的问题，部门坚持了现场检前会制度，检验人员在每次检验前对电梯使用单位和施工单位进行了安全交底和技术交底，向使用单位和施工单位讲解检验工作中的安全要求，避免了检验过程中使用单位和施工单位的不安全行为。正副部门作为部门安全工作管理的第一责任人，经常深入检验现场监督安全工作，督促检验人员在检验前和检验过程中，严格按照检验安全操作规程进行，不符合检验安全条件的，不进行检验工作，严格控制住了安全事故。同时认真积极做好消防、治安工作，使安全工作落到了实处。

通过加强对部门内部的安全和治安管理，我部杜绝了重大安全责任事故和治安事故的发生。无钱物、票据、档案资料及其他公共财产损失、被盗和泄密现象发生。

坚持每周组织部门全体人员学习国家标准、检验规程、中心

质量体系文件，讨论检验工作中遇到的实际问题，并针对质量技术部现场抽查和检验报告检查发现的问题进行分析，找准检验工作中的薄弱环节，针对性进行解决，从而提高了检验技术水平和检验质量。部门正、副部长经常定期和不定期地深入检验现场，对新安装、改造、修理和定期检验的电梯、扶梯检验情况进行抽查，严格控制了检验工作质量，杜绝了重大检验工作失职。

为搞好队伍建设和制度建设，我部完善了与检测质量、检测安全和检测收费率直接挂钩的分配办法，鼓励本部门人员积极工作；通过提高技术骨干人员的待遇，调动了检验人员提高学历学习的积极性；通过制定年度培训考核计划，将考试成绩作为培训效果的检验，促使检验人员自觉学习专业技术知识，提高了队伍的战斗力。完善和加强了部门内部管理，强化了部门管理办法、办事流程和内部分配办法，增强了部门每一位人员的责任心和工作积极性。严格执行了中心《行政管理制度》。今年我部实行了检测小组远郊区县检验任务承包的工作模式，收到了较好的效果。

为搞好服务质量，我部不断加强对本部门人员服务意识教育，经常性地向电梯使用单位和施工单位了解内业人员和检验人员工作情况，发现问题及时改进。

今年6月，我部配合质量技术部，对本部门检验人员进行了现场的检测比对，提高了本部门人员的责任心和服务意识。按照中心“特种设备严重事故隐患及时告知免责的规定”，认真做好严重事故隐患告知及报告工作，在工作中做到了每检验完一台电梯，立即书面告知受检单位，并有受检单位人员确认签字；对检验中发现的严重事故隐患的具体情形，在规定时间内以挂号邮寄的方式报告了所在地行政监察部门。为提高我部检验人员的理论水平和实际工作技能，按照市局大培训、大锻炼、大考试的要求，我部已有一名人员到企业参加为期三个月的锻炼，送出了5名检验人员参加了国家局组织的电梯检验师培训。

定检率达到94%，申报设备检验率和严重事故隐患报告率达到了100%，对到期而未检的电梯按规定收集了见证材料，并按规定及时进行了上报。

在业务开拓方面，我部5月底在完成了电梯限速器检测仪的配备后，全面开展了限速器检验工作，上半年已检验电梯限速器xx台。同时对别墅电梯、船用电梯检验、对委托评估和鉴定工作也进行了积极的开拓。

我部上半年实行了检测小组远郊区县检验任务承包方式，提高了远郊区县的检验效率，尝到了求变带来的甜头。

以前远郊区县的检验工作均由部门统一安排，由于检验数量大、区县多、检验时间分散等原因，造成远郊区县每次检验数量少、检验次数多，并且受交通问题困扰，极大地影响了检验效率。今年上半年实行检测小组远郊区县检验任务承包后，在部门的统一调控下，每个远郊区县均有专门的人员与区县局、使用单位和维保单位联系检验时间，能够相对集中地安排远郊区县使用单位和维保单位的电梯检验，受到使用单位、特别是维保单位的高度认同。在实际执行中也有不少困难，我们将不断进行摸索和完善远郊区县电梯检验问题，并在其他方面进行改革探索，从而提高整体检验效率。

## **电梯工作人员年终总结 电梯项目工作总结篇六**

### **一、工作收获**

#### **1、原辅料的取样存放工作**

我严格按照公司管理要求，做到不漏取，不少取。学习各种原辅料的物理化学性质，合理存放。

#### **2、样品检验**



检验工作是一项精细的检验过程。“细节决定成败”，在试验的过程中我本着严谨的工作态度做每一项试验。目前我已掌握了所有原辅料的检验方法及步骤。这要感谢我的师傅及我的同事们，是你们教会我了这些。

### 3、数据处理

在记录数据时我本着“务实 求真”的原则对每一个实验数据进行记录、总结以及上报。做到无误报、谎报。

## 二、感想及体会

### 1、态度决定一切

工作时一定要一丝不苟，仔细认真。不能老是出错，有必要时检测一下自己的工作结果，以确定自己的工作万无一失。工作之余还要经常总结工作教训，不断提高工作效率，并从中总结工作经验。虽然工作中我会犯一些错误，受到领导的批评，但是我并不认为这是一件可耻的事，因为我认为这些错误和批评可以让我在以后的工作中避免类似错误，而且可以让我在工作中更快的成长起来。在和大家工作的这段时间里，他们严谨、认真的工作作风给我留下了深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西。

### 2、勤于思考

岗位的日常工作的比较繁琐，而且几天下来比较枯燥，这就需要我们一定要勤于思考，改进工作方法，提高工作效率，减少工作时间。

### 3、不断学习

要不断的丰富自己的专业知识和专业技能，这会使我的工作更加得心应手。

一个人要在自己的职位上有所作为，就必须要对职位的专业知识熟知，并在不断的学习中拓宽自己的知识面。我就像一张白纸，刚进公司纸上一个字没有，到现在，纸上工整的写满了字迹。离开学校，单位是我的第二课堂。学无止境，工作是另一种学习方式。经过几个月在化验室的学习，现在我已达到了正式员工的工作水平。

### 三、自身的不足

1、工作中偶有因为马虎而造成工作失误，给工作带来不必要的麻烦。以后我会以严谨的工作态度仔细完成本职工作。

2、在于别人打交道中由于个性原因，不够主动。为了以后能更完美的完成工作，我会主动和领导以及同事多沟通交流。希望通过交谈从他们那学到在课本上学不到的知识。

自从走出校门之后，踏入这个历史舞台，首先让我感觉到这个社会很陌生，不管是在工作上还是在人际关系上，对于我这个刚出茅庐的人来说，什么都是困难，经过这几个月的洗礼真的让我成长了不少。

\_\_年的结束，\_\_年的到来，是开端也是结束，展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任，在今后的工作和生活中我将继续学习，深入实践，不断提升自我。

## 电梯工作人员年终总结 电梯项目工作总结篇七

销售员要想成功的推销电梯产品，必须首先要总结之前的失败经验。下面小编就和大家分享电梯销售工作总结，来欣赏一下吧。

## 一、年度工作总结

在这将近一年多的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，新的一年开始了，我觉得要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今年的工作做的更好。下面我对一年多的工作进行简要的总结。

我是\*\*年9月份到公司工作的，在没有接触电梯行业前，我仅对销售工作的热情，而缺乏对销售、技术和行业的了解。为了迅速融入到这个行业中来，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，我经常请教各个经理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，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对行业市场有了一个大概的认识和了解。

### 存在的缺点

对于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。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个不成熟的阶段。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯。

## 二、20xx年工作计划

- 1: 对于老客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，经常去与客户沟通交流，便于稳定与客户关系。
- 2: 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体和渠道获得客户信息。
- 3: 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识。
- 4: 每月要增加10个以上的新客户，同时还要对老客户的跟进，避免丢单。
- 5: 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正。
- 6: 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 7: 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同事们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 8: 对客户的态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 9: 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决对应。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力。
- 10: 自信是非常重要的，拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。
- 11: 和公司其他同事要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。
- 12: 为了今年的销售任务我要努力完成10台的任务额。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困

难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。

即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

在没有负责销售部工作以前，我是缺乏电梯销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏电梯行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，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。

对于电梯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。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

白驹过隙，转眼我在金网络已经工作快半年了，自20xx年x月x日到岗，至今五月有余，在这五个多月里，我体会到了完全不同于学校的生活氛围，这对于刚入职场的我来说，某种意义上来说也是一大挑战。回望20xx年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。

旭景崇盛园团队自成立到现今已经一年多时间了，我很荣幸能在刚踏入社会时加入这个团队，跟大家一起慢慢成长。自20xx年以来，旭景崇盛园的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，团队建设正在逐步走向

规范，各部门职能作用也在逐渐明确化。

## 一、年度主要工作事项及成果梳理

1、维护旭景崇盛园销售台账及整套销售报表，及时更新销售数

据，定时上报有关销售报表。

2、销售数据统计，定期制作各期销售报表，如日报、周报、月报等。

3、维护销售台账和日期销控表，定期做本项目佣金结算。

4、行政助理休假时做好案场日常行政事务，如物料、考勤等。以及及时和开发商沟通销售流程方面的工作。

5、就特殊优惠、房源等信息及时跟甲方负责人沟通并确保规定时间内取得结果。

6、负责督促置业顾问认购之后其他后续手续的办理，确保现场销售程序顺利进行。

## 二、未达目标的工作分析

上述工作事项，在刚接手工作的时候，由于业务不熟练，工作中出现过一些纰漏，给领导和其他同事造成了一些不便，对此本人深感惭愧。之后在各位领导和同事的帮助指导下，加强自己的业务操作能力，逐渐能独立完成工作，到现在已可以做到按照公司的规定严格要求自己，能较好的完成本职工作。但是还是有一些做的不太到位的地方，在这五个月期间，我在工作中还有一些不足之处有待改进：首先，做事还是不够细心，导致工作中犯了一些本不该出现的失误，这一点在之后的工作中我一定会尽量避免。

量做到有条有理，主次分明。

在今后的工作中，我一定注意以上所述的不足之处，完善自己在工作中的缺陷，尽快在自己的岗位上能够游刃有余。

### 三、20xx年工作改进措施

针对20xx年度工作中的不足，根据本职工作的性质，现对自己提出以下改进措施，希望在新的一年里，能在本职工作上有更大的突破，为公司的长远发展尽一份绵薄之力。

- 1、业务体行政助理的工作要求细心、有条理，在20xx年里，我一定要进一步改进工作方式，遇到工作不急躁，确保从自己手里出的每一个表格都完美无缺。
- 2、注重自己的工作方式，整合人际关系。在执行现场制度的时候，公私分明，责任到人。
- 3、加强自己在办公自动化方面的操作能力，提高工作效率。
- 4、进一步改进工作方式，避免重复性工作。

### 四、工作感悟

- 1、工作中，最重要的就是效率二字，在效率的基础上讲求质量。在销售一线，最忌讳的就是拖沓，一个人的工作没有完成，就会导致后续的工作无法进行。
- 2、结果导向，在半年会中白总提出的这一观点可以说是职场第一准则，任何事请，只要是自己接手的，不仅要注重过程，更重要的是结果，也许没有人会问你过程中有多少艰辛与努力，但是结果是有目共睹的。
- 3、细节决定成败，千里之堤，溃于蚁穴，助理的工作可能有

些繁杂，如果不仔细，工作可能就是一团乱麻了。

新的开始，虽然充满了未知，但是也蕴含着新的希望，希望在新的一年里，我们大家都可以在保持现有实力的基础上，再创新高。