

# 空调培训总结(优秀9篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 空调培训总结篇一

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以这样说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

### 一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办\_x四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

## 二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目的地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

## 三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

## 空调培训总结篇二

20xx年07月入职浙江联建工程设计有限公司绍兴分公司，从事暖通专业设计工作至今[]20xx年08月，本人获评暖通工程助理工程师职称。

自20xx年以来本人先后参加了香江名邸小区、绍兴市保障性住房(鹅境地块)、浙江福元大酒店、城市之星公寓、绍兴梦享城、红星美凯龙·华夏城、联合大厦、中信银行大厦、汇金广场(装修工程)、迪荡二期中央商务广场、无锡中欧科技大厦、观澜豪庭(南漓底a-02地块)、镜湖外滩4-20#地块商办楼、华舍张漓安置小区、铂金商贸大厦等住宅、商场、大中型商业、酒店等各类工程的方案、初步设计、施工图设计。各项工作共计60余项。

在从事暖通设计的5年间，面对不同的工程，会碰到各种并不相同的情况，在不断的发现问题、解决问题的过程中，自己的专业技术水平也得到了很大的提高，由刚毕业时的在工作中不断摸索学习的状态到如今能独当一面。譬如位于绍兴市越城区的汇金广场工程：该工程位于绍兴市越城区，地下二层为汽车库、战时部分兼作人防，地下一层为超市、商业及附属用房，一层至四层为商业。工程设计内容包括-1f~4f舒适性中央空调系统、整幢建筑的消防防排烟设计及地下二层人防设计，是一个综合性很强的建筑项目。在该项目设计过程中，我不断的与甲方及建筑专业沟通，确定最为合适的空调方案。在这个项目我努力发挥自己的技术根底，同时与各个专业协调与装修专业配合。在该工程中，许多专业知识都得到了很好的运用。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。

通过大量的工程设计实践，本人已熟练掌握多(高)层住宅、公共建筑等的各类中央空调系统设计、消防防排烟及人防等工程设计内容，在一定程度上了解了暖通专业施工工艺，充分掌握了暖通、消防及人防系统各设备的设计选型。对节约能源与合理利用能源以及保护环境等有了充分认识，并在设计中一以贯之。

沟通是学习提高的桥梁。由于设计业务的扩展，设计工作的内容不断出现新情况、新问题，还有各种新材料、新技术、新设备等方面的技术与设备信息，为今后从事相关设计新工艺的运用，国家节约能源与合理利用能源政策的贯彻实施，这些都要求我们不断学习才能适应，而加强与有关政府部门、厂家、施工企业的沟通与交流能使我们受益匪浅。

“科学设计，竭诚服务。顾客至上，信誉第一”。本人在设计工作中着力贯彻公司质量方针，从事设计工作以来，做到“0”事故，没有违反一条国家强制性条文，获得了公司及业主的一致肯定。

虚心学习，尊重科学。工作中遇到问题多向本专业的老同志请教，尊重专业，坚持以理服人，不盲从，不偏执，取长补短，教学相长。与专业同事多沟通，多交流，不保留。时刻以业主利益为主导，充分体现业主意志。对业主的工作思路在理解的基础上提出完善意见，该花的钱要花，不该花的钱要省。对业主的有些不合理的主张敢于提出自己的保留意见，供业主参考。对违反国家规范规定的意见坚持说服。可以说：“科学设计”无止境，没有，只有更好。

在注重做好本职工作的同时，也不忘注意个人修养和职业道德的培养和提高。我始终坚持学习有关建设工程设计施工等方面的法律、法规、规章、制度和规范、标准，做到忠于职守、奉公守法、廉洁自律、勤奋工作，不断提高自己的工作质量。做到能够敬岗爱业、遵纪守法，工作上踏踏实实，勤勤恳恳，一丝不苟；生活上助人为乐，团结友爱，关心他人。服从领导安排，积极完成领导交给的各项任务，能够融入团队，团结一致，发挥集体的智慧和力量，共同投入到工作事业中。能够积极指导和带领刚工作的同志，使他们时刻感觉到有人关心与爱护，尽快转变角色投入工作中去，并督促他们不断提高自己业务水平，尽快、更好地胜任本职工作。在工作中我向虚心向有经验的老前辈等请教，通过网络学习，参加各种继续教育活动以及专家讲座，不断更新有限的知识，不断提升自己的专业技术水平。

服务也是生产力。工程中，本人加强与业主、监理单位、施工单位及质监部门的沟通协作。在实施中充分体现设计文件技术要求与国家规范的有关规定。本人勤勉负责的工作作风获得了业主的充分肯定，同时也赢得了施工单位的理解与尊重。

“问渠那得清如许，为有源泉活水来”。本人在今后工作中将不断学习、着力创新、加强沟通，秉承“用智慧创造价值，奉献社会，回报自己”的理念，努力达成“为客户提供科学、先进、合理的技术服务”的目标。

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。

“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，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xx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。

### 空调培训总结篇三

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。

## 空调培训总结篇四

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，即将到来，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。

## 空调培训总结篇五

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。

## 空调培训总结篇六

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。

### 20\_\_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20\_\_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20\_\_年能取得好成绩，完成更多的业务量。

## 空调培训总结篇七

我们的生产实习分为两个部分，可以选择去大连三洋公司，也可以选择在校内的冷库和空调实验室实习，由于各种原因，我选择了校内实习，实习期间是季老师和殷老师带的队伍，一共15人，虽然我们学院楼的空调实验室我们去过很多次了，但是，这一次，所有的课程，理论的部分全都学完了，而且因为人少，可以清楚的听到看到老师的讲解，更好的了解了整个制冷循环的过程，把书本中的知识与实际相互联系起来，自己觉得学会了不少，收获颇丰。

第一天，我们是在学院楼的小型冷库实验室参观学习的，季老师详细的讲解了一遍，同学们也积极的提问，氛围很好，之后老师要求我们画出那个实验室里面水冷和风冷相互并联的冷库，看着复杂的管线，虽然听的很明白，但是当自己去实践到纸上，成图的时候，发现其实并不是那么简单的。当然了，最后还是合格了，因为我们认真么！下午写了实习日记。

第二天，也是一样的参观和学习，研究复杂的管线，这次画的是制冷和供热两用的一个小型库房。单级蒸汽压缩制冷系统是由制冷压缩机，冷凝器，蒸发器和节流阀四个基本部件组成。它们之间用管道依次连接，形成一个密闭的系统，制冷剂在系统中不断地循环流动，发生状态变化，与外界进行热量交换。

液体制冷剂在蒸发器中吸收被冷却的物体热量之后，气化成低温低压的蒸汽、被压缩机吸入、压缩成高压高温的蒸汽后排入冷凝器、在冷凝器中向冷却介质(水或空气)放热，冷凝为高压液体、经节流阀节流为低压低温的制冷剂、再次进入蒸发器吸热汽化，达到循环制冷的目的。这样，制冷剂在系统中经过蒸发、压缩、冷凝、节流四个基本过程完成一个制冷循环。在制冷系统中，蒸发器、冷凝器、压缩机和节流阀是制冷系统中必不可少的四大件，这当中蒸发器是输送冷量

的设备。制冷剂在其中吸收被冷却物体的热量实现制冷。压缩机是心脏，起着吸入、压缩、输送制冷剂蒸汽的作用。

冷凝器是放出热量的设备，将蒸发器中吸收的热量连同压缩机功所转化的热量一起传递给冷却介质带走。节流阀对制冷剂起节流降压作用、同时控制和调节流入蒸发器中制冷剂液体的数量，并将系统分为高压侧和低压侧两大部分。实际制冷系统中，除上述四大件之外，常常有一些辅助设备，如电磁阀、分配器、干燥器、集热器、易熔塞、压力控制器等部件组成，它们是为了提高运行的经济性，可靠性和安全性而设置的。

第三天，我们来到了a区的假山这里的地下冷库，因为外面热，而且事先是知道冷库没有运行的，我穿了裙子，大家可想而知哈，怎一个爽字了得！季老师执意要把自己的工作服给我穿，弄的我连哆嗦都不敢，还是爽啊。好了，言归正传，在冷库里面，我们首先到了机房，跟以往实验室里面的冷库是不同的，当然四大件还是在的，除了四大件，还有很多辅助的设备，像高储器、集油器、回气管道的截止阀等等。实际工作的冷库，要复杂一些，这里的设备，老师说是成套买的，制冷机组，回来后自己安装的，四台压缩机连在一起的，我发现一个问题，书本上是不会说起的，就是无论是回气还是排气，实际中都会有一条较输、进气管粗很多的汇集总管，老师说，这是为了减缓气体流速，并且均匀的分配给各个工作机组的。

每个压缩机进气之前都会有过滤装置，集油器之前也会有的。还有好多截止阀，单项、双向的。我们还去了，库房，是顶排管的，房顶是用聚氨酯做的保温材料，像是泡沫一样的东西，库房里面有风机。我们在老师的引导下，注意到，安装在出风口处的感温装置，我考试的时候写错了，要是早有这个实习，也就不会了，原理明白了，自然就不会记错的，冷库的工作人员很有才呀，把用来装氟利昂的桶，上面挖了一个洞，在库房那里接冷风机容霜后的冷凝水。

生产车间看了看，看到了蒸发器，冷凝器的制作，这是空调里面最重要的两个部分，尤其是蒸发器，空调采用的是翅片管式换热器，在蒸发器上是有很大文章的，根据铜管的走位不同，翅片的间距厚度，以及电磁阀位置，采用的分体片，还是整体片等等，很多种变化，每一种变化都能有很大的改进，如降低能耗，降低噪音等等。制冷剂在换热器里面流动，以及电机带动横流扇，都会产生噪音，这些都是在生产和设计上所遇到的困难，加贴海绵条，贴防震橡胶等方法可以大大减少了噪音，使空调可以达到相对的静音效果。空调节能就不能不提变频，变频空调器的制冷系统一般由变频式压缩机、冷凝器、蒸发器、电子膨胀阀、电磁四通换向阀等部件组成的，所有的系统都是由电控盒集成电路控制装置控制的，这些东西基本是由日方提供，所有没有办法做更多的了解。

第四天，我们的主要任务是画昨天冷库的原理图，我们去殷老师的办公室，正好赶上大四的学长们在弄他们的毕业设计，殷老师说那个某某把你的图给他们看看，让他们知道什么是原理图，说我们画的是原理图和方位图的结合体，不合格，重新画。

第五天，校内实习总结，改图，写日记，等着我们大连的同学回来，再一起租出去一个氨系统的大型冷库：孙家站冷库参观实习。我们认识到大学生社会实践活动是全面推进素质教育的重要环节，是适应新世纪社会发展要求，培养全面发展型人才的需要，是加强集体主义，爱国主义，社会主义教育，升华思想的有效途径。积极投身社会实践，深入群众，了解社会，增长才干，是青年学生成长成才的正确道路，是青年学生运用所学知识技能，发挥聪明才智，积极为社会作贡献的重要途径。

通过这样的实习，使我能够直观的感受我所学习的这一学科在人类的正常生活中的重要性，也了解到了实际的生产到客户使用，与最初的技术设计是有一定的距离的，所以要使技术设计更加具有实用性，就不能抛开实际问题，例如成本、

可行性、环保、低能耗等等。同时也能为我以后的工作打下一个坚实的基础，使自己有良好的实际意识，从实际出发，解决实际问题。

在这段时间的实习，我意识到自己有很多的不足之处，如工作态度、认真程度、以及知识层面等一系列问题有待解决和提高，把大学里书本上的知识能够更好的应用到实际工作中，并继续学习本专业的知识，和拓展相关技术的知识，空调制冷是一个集成了很多技术层面一项学科，要真正去弄懂弄会弄透，才能有所提高。我会继续努力，继续学习，让自己尽快的适应这份工作，来为企业创收，为人类造福。

在整个认识实习是教学计划主要部分，它是培养学生的实践等解决实际问题的第二课堂，它是专业知识培养的摇篮，也是对工业生产流水线的直接认识与认知。实习中应该深入实际，认真观察，获取直接经验知识，巩固所学基本理论，保质保量的完成指导老师所布置任务。学习工人师傅和工程技术人员勤劳刻苦的优秀品质和敬业奉献的良好作风，培养我们的实践能力和创新能力，开拓我们的视野，培养生产实际中研究、观察、分析、解决问题的能力。

## 空调培训总结篇八

从20xx年1月2日至今快一年时间，首先要感谢各位业主的支持，在过去的的时间里，积极配合，共同致力于小区的发展，现在，我将从以下几个方面对过去一年的工作做出阐述。

- 1、自我公司接手物业以来，增设了道闸杆子，更换了地下车库设备系统，设置了门禁等，发行远距离卡200张，门禁卡300张，实行一库一卡制，使车辆进出井然有序。
- 2、在各重要地段，安装监控，对往来人员予以记录，使违法犯罪消除在萌芽之中。

3、对之前已损坏的单元门锁进行了修复。

4、在7栋、8栋、10栋进行了管道疏通，保护了小区卫生，方便了业主。

1、电梯系统，专人维护，定期保养，有故障及时排除，保证系统的正常工作。

2、道路灯或其他照明随坏随修。

3、排水管，水泵发现问题及时维修。

4、污水池、化粪池定期清理。

20xx年，刚接手这个小区时，窗户、楼梯扶手都是一抹灰，生活垃圾也随处可见，垃圾桶也配备不全，自我接手后，请了专门的保洁人员，实行一天两扫制，同时，补全了部分楼栋所缺少的垃圾桶，另外，聘请了专门的环卫人员，按时清运垃圾，保证了小区的干净。

之前小区杂草丛生，树木也无人修剪，显得乱而杂，后来，我集中了各部门人员进行了初步的除草，随后聘用了专业的人员对其打理。此外，还增设了其它树种，丰富了小区的植被。

安装道闸杆子，设置门禁，安装监控等，在很大程度上遏制了盗窃等犯罪行为的发生，同时安排保安进行巡逻，特别针对节假日盗窃案件高发时段，实施重点布控，加派队员蹲守、避免无关人员进入小区、材料出入必须到值班室进行登记，截止目前为止，从未发生过一起盗窃事件。

1、对车库进行整顿。

2、对各单元门锁再次进行修复。

- 3、对绿化花坛进行修补，树木进行维护。
- 4、在各单元门口增设专门信息栏。
- 5、联合业主委员会与前期物业进行交接，退还前物业公司拖欠的部分业主的物业费、水费、装修保证金等。
- 6、建议使用封闭式管理，电梯也已经用了好几年，经常使用不当会造成电梯维修率上升，建议电梯使用刷卡制，这样杜绝外来人员随意进入小区，造成电梯频繁使用及安全隐患。
- 7、部份地方增加摄像头。

最后，我也想在这说说我的委屈。我在这之前也是通过竞标被广大业主选举出来的，在接手初期，我对小区的投入和改造大家有目共睹。大家都知道，业委会是在今年x月x日才成立的，那就是说，我们在没有业委会的情况下，一直在摸索努力做到，在这个过程中，服务存在瑕疵在所难免，我相信各位业主也是可以理解的，一口怎么可以吃成大胖子，是吧。

现在小区管理已经走上正轨，重新选举物业直接影响到业主的利益，当然也包括我的利益，所以个人觉得有些小小的不公\*，对那些已缴会缴物业费的人更加不公\*。俗话说，和气生财，和谐发展，业委会和我都是为广大业主服务的，所以我还是很一如既往的支持业委会的工作。在此同时，也要谢谢各位业主以往的支持与合作，希望你们能继续支持我，说句煽情的话，我对这个小区是有感情的，也是这次竞标物业公司中最了解这个小区的，我会改善自身的不足，为各位业主提供更加优质的服务，所以请大家继续支持我。

## 空调培训总结篇九

决战305品质节，海尔空调特战队在路上！决战终端，以快致胜，要想抢占市场就必须赶在敌人之前做好充足准备。春节

的气氛还未散去，空调特战队的工作已经紧锣密鼓的展开。自有连锁齐发力，再创佳绩。自有渠道承接活动，全员对赌势必完成目标；连锁渠道到店到人卖高端，抢份额。

新年新气象，今年空调特战队又成立了长春、杭州、济宁、福州、南昌五个中心的队伍，我们更加强大，新的一年再接再厉，为海尔空调增光添彩！

20xx年是海尔空调占据市场地位的重要一年，三月、四月份活动更是整个20xx年抢量的关键。为了更好的承接活动，完成活动目标，空调特战队给每个队员制定了严格的考核方案，认筹完成率、活动销售完成率、空调销售完成率三个维度进行严格考核，日清日毕。在激烈市场竞争中，把握市场导向，增大市场份额。

1. 支援西安雷廷商贸有限公司305活动，活动整体目标355万，其中空调80万，活动累计宣传3天，整体认筹68张，空调团队认筹26张，占比38%，整体获取意向79个，空调团队25个，占比20%。
2. 针对西安市区无人门店和核心门店进行帮促销售，帮促门店5家，累计销量5.08万，特战队员销售净界72raa一套。
3. 春季启动会已近打响，为提升空调在客户操盘产品中的重要性，此次启动会准备全员参与，责任到人，团队内3人负责相应事项，让队员全程参与准备工作，熟悉启动会相关事宜的同时也对个人的业务沟通能力的提升有很大作用。

成都特战队于上周结束春节休假，全员分派到各自挂靠区域支援参加305活动推进，协助专员跑动乡镇终端，主要从事305活动城乡联动沟通协调、收取对赌金；并参与乡镇春季开盘会目标签订、收取对赌金。特战队下去后，在协助区域bu代表和专员完成既定目标同时，为乡镇老板培训最新产品知识和卖场形象，并且按要求整改终端卖场展位形象，统

计协调节日过后乡镇出样不齐的问题。沟通协调牵头部分区域305活动。

上周石家庄特战队结束假期开始正式投入工作，根据前期跟中心对接决定309活动行全员挂靠市区传统核心门店，抽出一天时间到达门店，对挂靠门店进行对接，协调队员与直销员分工以及后期临促培训及分工，具体采取门店留守一人，其他人员外出宣传认筹，周六正式进入认筹工作，认筹方式采取跟着商场地推，超市定点，展厅讲解认筹，每天晚上进行会议沟通，汇报今日情况，解决今日问题。

所有人员挂靠区域，一人一个区域，支援区域核心客户二次动员会召开，针对核心综合店店员进行海尔品牌宣讲，海尔空调培训，305活动动员，同时对薄弱门店及核心v50核心乡镇客户进行产品培训，305活动培训。做好充足的准备迎战305活动。目前已经累计培训38场。

前往江津开始支援江津众力海尔专卖店303品质节活动，这也是空调特战队开年第一场活动，重要性不必多说，每个队员也马上进入工作状态，用最饱满的激情去迎接这场活动。下午开始活动动员会，确定本次活动的目标，并且将目标分解到个人，每天每个队员的任务5张，为了确保活动的成功，每人交对赌200元。活动目标未完成不退还。目前已经认筹3天，队员们每天行走超过3万步累计认筹超过200张，其中空调58张，目标必达。