

最新电梯维修总结个人(模板5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

电梯维修总结个人篇一

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

回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作事项总结如下：

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

近半年的工作经历，已经开始改变当初学生时代的我，生活习惯、思维方式等各方面都有所改变，期间我个人也是收获颇丰：

- 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。

电梯维修总结个人篇二

深圳市松达电梯有限公司成立于20xx年5月14日，注册资金1030万元人民币，公司现有员工六十多名，其中高级工程师4人，电梯行业的机械、电气工程师6人、具备丰富的电梯安装、维修经验的高级技师、技工和电梯销售、后勤支持人员等五十多人。

深圳松达电梯有限公司自成立以来，坚持以客户为中心，秉承着“想客户之所想、急客户之所需”的经营理念、“知道不如做到，做到不如得到，得到不如悟到”的工作守则、“做电梯行业的服务领先人”的企业愿景，着重打造一流的专业技术和团队，为客户提供安全、快捷的电梯优质产品和优质的安装、维修保养服务，成为深圳地区知名的电梯销售安装维保企业。

深圳松达电梯有限公司取得广东省质量技术监督局颁发中华人民共和国特种设备安装改造维修a级资质证书，是深圳市政府采购网优秀会员单位，与国际知名品牌电梯瑞士迅达、康力电梯，国内优秀品牌珠江中富等企业建立了长期的电梯销售安装合作关系，成为迅达电梯、珠江中富、康力电梯的主要代理商及优秀安装分包商。随着公司规模的不发展壮大，公司已经建立了代理销售、安装、维保、售后服务一条龙服务体系。

深圳松达电梯有限公司自成立以来，以维保服务作为立足点，不断建立和完善市场营销运作体制和服务体系，与数十家知

名企业建立了良好的合作关系，保养各品牌、各类型电梯数百台，良好的电梯维保服务得到了众多客户的认可，市场占有率不断提高。

从 20xx年到20xx年，我们从未停止开拓进取的步伐，参与深圳市特种设备研究院相关项目的研发并与其建立了良好的合作关系；承接了和记黄埔、深业集团等知名房地产商的部分电梯安装业务，业务范围遍及深圳、东莞、惠州、佛山、韶关、湖南、海南等地，做出了众多的电梯工程经典项目，优良的安装品质在客户中享有盛誉。

公司持久而深入的员工培训体系和人才激励机制是公司发展的内在动力和坚实基础，并由此而形成了“深圳松达企业文化”□20xx年，我们将以高质量、高效率、高水平的专业服务精神，秉着以诚信待人，以质量取胜，以节能环保为特色的思想，以顾客满意为先导的经营指导方针，不断吸取先进的技术和管理方法，提升企业的运营效率和市场竞争力，给广大客户提供更好更优质的服务。

电梯维修总结个人篇三

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。

回顾这半年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作事项总结如下：

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。

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。

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。

近半年的工作经历，已经开始改变当初学生时代的我，生活习惯、思维方式等各方面都有所改变，期间我个人也是收获颇丰：

- 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。

销售助理年度工作总结 | 销售助理年终工作总结 | 销售助理个人工作总结

销售助理年度工作总结 | 销售助理年终工作总结 | 销售助理个人工作总结

电梯维修总结个人篇四

关于开展电梯安全专项整治工作的总结

根据xx县质量技术监督局关于印发《20xx年xx县电梯安全专项整治方案》（x质监发[20xx]7号）通知的精神，为有效遏制电梯事故的发生，切实保障人民生命财产的安全，依据《电梯使用管理与维护保养规则》，结合《关于电梯安全监察工作若干问题的指导意见》。我院结合本院实际，开展了电梯安全专项整治工作，现将工作总结如下：

一、高度重视、精心安排

我院领导班子对此次专项整治高度重视，领导亲自带队重点检查门诊及医技楼的电梯使用情况，确保了电梯的安全使用。通过到现场检查，有针对性地了解我院电梯使用上存在的问题，进一步完善了电梯使用规范。

二、认真检查，消除隐患

此次整治以实地查看的方式，严格按照要求对电梯的使用登记、维保人员持证上岗、安全管理制度的建立健全、安全责任的落实及电梯安全使用的情况进行了认真详细的检查和指导。

经过仔细排查，我院电梯使用状况良好，电梯安全意识比往年有所提高，我院设立6名电梯司机及一名管理员，工作人员均考核合格，设备管理制度及电梯技术档案齐全，我院定期开展消防安全及电梯安全应急救援演练，并有相关记录材料。

三、下步工作打算

电梯维修总结个人篇五

xxxx年上半年，面对时间紧，任务急，到货拖延和频繁发生缺错件的严峻情况下，在公司领导和全体部门员工的共同努力下，我部门上半年共有开工地盘 xx个xxx部电梯，其中去年转xxx个工地xxx部电梯（其中xx个工地xxx部电梯暂停工），新开工地xx个xxx部电梯，截止目前已完工xx个工地 xxx部电梯。目前工作正在有条不紊的进行中。

与此同时，我们也发现了一些新问题。通过总结上半年的工作我们尽量将成绩加以肯定将问题清晰化、具体化。在今后的工作中做到提前预防、提前警示；减少不利因素的发生，为下半年的工作打下基础。

在今年年初的日子里，工程部可以说是最为忙碌的一段时间，公司新开了象xxxxxxx□xxxxxx等这样的大工地，同时还有分部在远郊区县的的一两台的小工地，这些工地几乎是同时开工安装数量多，覆盖面广，影响大，时间紧、人员紧是我们面临的^{最大}困难，针对这种情况我们采取了项目经理负责制，每个项目经理都有至少六七个工地，任务量已达到饱和，并将

大的工作量细化。这些项目经理能力上没有问题，但缺乏精力，分身乏术。每个星期每个工地都要求项目经理亲自开会，这些还不包括没有进场的地盘。另外大量的晚到货及现场土建配合也极其牵扯他们的精力。在这个阶段的安装工作中，我们并没有由于电梯安装数量的猛增使我们对安全质量的要求放松，公司增加了安全员，增加了对各工地的检查力度，并对一些违章现象做出了相应的处理。积极组织全体施工人员开展安全教育，领导带头总结经验教训，树立安全意识，同时公司的一些相关的管理制度也相继完善，在今后的工作中我希望大家要在思想上随时给自己敲警钟。

我也希望我们的安全工作要再细化一些，每周将各现场发现的问题及时汇报上来，将各种隐患消灭在萌芽状态中，杜绝安全隐患，防止重大安全事故在公司中再发生。

再有安装现场零配件丢失给我们造成了很大的损失，管理层的现场管理对此负很大的责任。并在下一步工作中进一步明确各人的职责，杜绝此类现象的再次发生，挖掘机出租。

由于如xxxx□xxxxx等类似大项目的延期，以及其他项目诸多缺货、错件等问题，使得人心不稳，严重影响了班组安装能力，直接影响了小组的收益，造成了小组对公司的信任度下降，没有了经济利益的收入，人员流失严重。

工作中还出现了预量井道错误等问题，都能反映出现场管理人员的'责任心问题，这些问题直接影响到了我们的每部电梯的按时交工，对此我们也将在下半年把其作为工作重点。

在创造效益上，工程部将开支控制在最低限度，同时签订各种合同洽商，机钻深井，开源节流。比如我们将配合的架子费、塔吊吊装费、安装工人承包费、土建配合费等做到统一标准严格控制做到了每台电梯在安装过程中精打细算为公司创造最大的效益。

保养部历来是我公司的薄弱环节。保养部承担着xxx台电梯的保养维修工作，此项工作是公司的一大形象窗口，如何减少投诉，怎样将保养质量提高，合理调配人员，储备后继力量，保证人员培训是下半年保养部的工作重点。

维保部领导忽视了对本部的检查、监督和回访，工作的重点没有放对位置，致使在上半年发生了一些投诉，个别投诉影响极其不好，甚至出现了不该出现的问题，这些都是我们在下半年应加大力度解决与改善的。保养部在下半年应将每个职工的理论 and 实际操作水平提高，提高自身素质也是保养部的重点。如何跟上销售的步伐，开发更多的客户，减少和降低用户的投诉，提高服务水平及独立独步一时问题和解决问题的能力，我们要在这方面下大力气。

还有很关键的一项，维保部甚至工程部都算上，极其缺乏凝聚力，维保站有的甚至人心涣散，管理层缺乏与基层的思想沟通，人员安排不是很合理，维保部下半年着手解决这些问题。下半年还需要解决的是部门与部门之间的配合问题，如安装合同的评审工作，随着市场经济的发展，安装的利润也在逐步降低，但怎样保证安装工作的基本利润，和给公司创造更大的效益。这也是在下半年将面临的严峻问题。