

电梯司机年终总结 电梯销售助理工作总结 (实用10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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

电梯司机年终总结 电梯销售助理工作总结篇一

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

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

已提出以下改进措施，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。

电梯司机年终总结 电梯销售助理工作总结篇二

时间如梭，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。随着电梯生产能力增长迅速，技术发展潮流及产品结构日趋合理，电梯行业的“双高”产品（资金壁垒和技术壁垒的双重壁垒）使得整梯产品市场竞争加剧，行业标准进一步完善。同时也加深了电梯行业对其维护人员的素质要求。为了跟上时代步伐，三年里我始终严格要求自己，努力学习相关专业知识。

第一加强自身实践能力。二零零九年七月至同年十二月，我参加了廊坊恒安电梯工程有限公司组织的实习活动，并在同年底圆满完成实习任务。为以后的学习实践工作积累了切实的工作流程经验。

第二工作中积累经验。正如，达尔文所说知识和经验都来源于常识。而我的工作就是不断的总结和回过工作中常见现象，加以细分提高判读的准确性。刚开始工作的第一年，我判读一次光幕故障需要两个小时现在判读一次光幕故障的时间缩减到了原来的四分之一。大大挺高了故障报修的完成时间。

第三事无巨细认真负责。电梯的故障虽然有上千种，但是主要分为两类。一类是电气故障，一类是机械故障。机械故障维修拆卸需要认真核实零件的位置工作面状况，听，声音变位置，看，变化运行过程，感，振动平稳度，闻，电气电弧击穿空气时散发的味道。虽然方法简单步骤繁琐但我时刻要求自己不能遗漏任何异常状况。

一丝不苟的记录下来。三年间，工作总结上百篇。平常工作之余，我总是翻开看看，温故而知新，不断启发我自己创新优化工作流程。例如，利用地线串联测量导线通断的方法快速解决高楼层厅门安全回路短路问题。将两个小时解决的问题缩减到一个小时。

在我们全体同仁的努力下，我所管区域三年间没有发生任何一起事故。故障排除时间达到全廊坊市前列。故障率同比下降了百分之三十，全年无一起电梯维护投诉。在对县委等有关行政单位的电梯维护服务调查中受到主管领导一致好评。

作为一个电梯维保人员，我深深懂得：自己既是一个管理者，更是一个执行者。能及时的把信息反馈到领导层，取得领导的支持；更好的与部门沟通，认真落实电梯安全管理规范及日常保养维护规定，把工作从被动维修变为主动维护；同时加强与有关单位联系，协调电梯维护与物业管理的关系以求得使用单位用户的支持。

在三年的工作中，我有的工作也会因为自身的局限性造成用户的不便。很多疑难的问题由于对新进机型的不了解导致无法发现及快速排出故障。时代在进步，电梯的科技技术应用不断变化。所以我今后一定多了解新的机型，深入的学习相关的书籍。“打铁还需自身硬”不断学习新技术新工艺，更好为用户服务。

在总结了以往的工作经验教训之后，我更加明确了今后的工作目标以及行动计划。

- 1、努力完成自己的本职工作，提高自身的服务质量，工作态度。及时处理突发事件。
- 2、协同好本单位人员的关系，发挥团队能动性，将工作安排情况及时向领导汇报。将维保方案及时向物业传达。高效完成日常维护工作，迅速对电梯故障事故作出反应。
- 3、开展好工作争优学习争优业务争优的工作。规划自身的学习计划，向高一级技术水平努力奋斗。
- 4、跟进改革开放的步伐，发挥自身的能动性，将自己的所学服务于社会。用自己微博的力量为全大厂县人民提供乘坐电

梯上上下下的享受而努力。

在这三年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。在今后的的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，探讨工程上的难点和要点及时纠正和弥补自身的不足和缺陷，加强自身的学习和素质的提高。

王艳杰同志谦虚谨慎，勤奋好学。他主动提高自己的综合素质，努力从多方面开拓自己的眼界。通过学习书面材料和与领导、同事的交流，比较全面地了解了各类电梯机型的工作原理及其构造。这种积极主动的工作态度获得了我单位领导和同事的一致好评。他比较注重理论和实践相结合，能将大学所学的知识有效地运用于实际工作中，虚心听取其他同志的意见，表现出较强的求知欲。该同志在工作中能够仔细观察、切身体验、独立思考、综合分析，灵活运用自己的知识解决各种问题和困难。已经具备较高的理论水平和电梯维修实践经验。特此给与肯定和表扬。希望领导给与进修机会！

电梯司机年终总结 电梯销售助理工作总结篇三

我公司在收到x局《关于工作的紧急通知》的文件，于当日下午即组织了公司管理人员及进行了学习，并对文件内容及精神各自发表了意见及建议。

在会议结束后，领导对继续学习文件精神的工作及对和自查工作进行了布置，要求各班组组织所有施工人员进行再学习，并对发表的意见及建议进行记录，在文件上签字确认。要求各部门在两天内对自己所管辖的进行自查，对自查结果上报。

对于文件上叙述的两起事故，说明个别单位及个别人对安全

生产重视不够，安全管理有漏洞、有欠缺，安全责任没有真正落实，安全检查力度不够，安全教育不到位□x人员安全意识薄弱。

我公司x人员相对较多，对于安全生产方面，公司上下从总经理到普通的施工人员我们都签定了安全生产责任书，明确了各自在安全生产中的责任，并通过不断地学习加强自身的安全意识。每年特别组织两次全公司的安全生产教育培训，所有人必须参加，领导带头。班组每周都进行安全培训，进场前由安全员进行安全教育，通过考试后方可进入现场施工，从而减少了事故隐患。针对此次学习，公司领导要求公司安全员对施工现场人员进行安全意识检查，对抽查对此次事故发生原因是否清楚，杜绝类似事故发生。对安全生产责任书重新整理，对新来未签人员及时签定，并进行四级教育，使他们从一进公司就时刻紧绷安全生产这根弦。

我司由主管副总亲自带队，对公司在施进行了自查，共自查了台电梯，其中查出隐患台，消除隐患台，未消除隐患台。对存在其他安全隐患的问题也一并进行了检查，对有问题的电梯要求立即整改。

我司已将相关规章制度进行了整理，结合安全常识，急救常识，应对突发事件的措施等待编制成册，分发到每个人手中。由安全员对施工人员进行了抽查，对抽查内容施工人员能较清楚地解答。各班组施工日志上也对安全教育进行了记录。并严格员工操作证，对到期人员及时进行证件复审，要求施工人员全部持证上岗。

我公司将针对此类事故及其他易发生安全隐患的问题进行长期安全教育，真正做到安全生产，安全施工。

电梯司机年终总结 电梯销售助理工作总结篇四

20xx年即将过去，回顾一年的工作，紧张忙碌的工作场面又

一一呈现在面前，一年来电梯维保专业在服务中心领导，工程经理的亲切关怀和具体指导下，取得了长足的进步。电梯维保专业的工作取得了业户的认可，在取得成绩的同时，工作中也存在不足，值得认真总结。

一、做好设备设施的日常维修保养工作

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。

二、电梯维保的下一年计划

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。

三、真抓实干抓好安全生产

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。

四、发扬团队精神配合帮助其他部门

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。

五、掌握现代资讯培训提高维修人员技术素质

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。

六、精心组织认真布置安排年终设备检修工作

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。

七、工作中的经验教训及来年展望

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。

电梯司机年终总结 电梯销售助理工作总结篇五

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xxxxxx□xxxxxx等这样的大工地，同时还有分部在远郊区县的一两台的小工地，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□xxxxxx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。

电梯司机年终总结 电梯销售助理工作总结篇六

广州嘉立电梯工程有限公司成立于1993年12月28日，于1994

年6月3日正式获得营业证书，注册资金为人民币500万元，现位于广州商业中心地带——越秀区中山一路25号303室。公司业务范围包括：电梯整机销售、安装、改造、维修保养和电梯配件销售。嘉立电梯已获得国家质量监督检验检疫总局颁发的《电梯安装维修保养资格认可证》A级资质及广东省住房和城乡建设厅颁发的《电梯安装工程专业承包贰级》资质证书。，同时也是中国电梯协会会员单位之一。长期以来，嘉立电梯与日立电梯、广日电梯、东芝电梯、通力电梯有限公司等大型电梯企业保持紧密的合作，荣幸成为其在广州地区主要销售、安装指定代理商之一。

广州嘉立电梯工程有限公司坚持以人为本的管理理念，注重员工的专业技术和技能培训，提高员工的整体素质，建有经验丰富，训练有素的技术工程队伍。特种设备上岗操作人员持证率100%。在受到质量技术监督部门培训的同时，电梯销售、电梯安装、电梯维修保养服务人员都定期受到委托厂家有关业务的严格培训，并又取得相应的上岗操作证。

广州嘉立电梯有限公司工程技术人员均掌握三种品牌以上的技术知识，是集销售、安装、维保为一体，不拘一格全方位服务的专业电梯公司。通过多年的科学经营与不断发展，公司建立了完善的管理制度，特别是工程管理各项机制和现场监督、检查、验收措施和一系列维护保养技术管理、服务跟踪、记录等规章。以顾客为中心，想用户之所想，急用户之所急。公司将以专业、安全、诚信、高效、共赢的理念和新老朋友精诚合作，把嘉立电梯工程有限公司打造成华南地区最优秀的电梯服务品牌之一。

广州嘉立电梯工程有限公司依靠严密的科学管理，严格执行iso9001质量认证体系，高水平的技术服务，精益求精的敬业精神和职业道德，为客户提供优秀的电梯技术服务。公司现有员工300余人，拥有高素质的管理人才团队及工程技术团队：管理人员均是本科以上学历，工程技术人员的电梯行业从业经验基本都在5年以上。嘉立电梯现下设总经办、销售部、

安装部、维保部、财务部、人力资源部等职能部门，分工明确。同时，公司为了迎合新的市场需求，开设旧楼加装部、网络部等新生部门，并于2013年引入流程化办公模式——先后配套用友财务软件、致远协同办公软件、新时达开发的esms等现代化办公软件，不断完善、提高公司的管理水平，适应企业发展需要。

不仅如此，嘉立电梯在广州设有20多个二十四小时全天候维修服务中心，还在广州之外的地区设有惠州分公司、清远分公司等多家分支机构，并开通24小时全国免费服务热线：400—633—9488，其意义在于：嘉立电梯公司一直为了用户不断完善自我——“用户至上，服务第一”是我们永恒的宗旨。

20年来，嘉立电梯创造了骄人的销售业绩，工程质量和技术、服务水平也得到了广大用户、厂家及有关部门的认可：我司的销售电梯遍布全国多个省市，共计销售电梯6000多台，安装电梯9000多台，现保养、维护的各类电梯多达3000余台。我们将不断的努力为客户服务——客户的欣慰，才是我们的骄傲。

电梯司机年终总结 电梯销售助理工作总结篇七

我们销售的产品主要是以电梯房小高层为主，主力户型面积为130—143平米的三房两厅为主。而安义县属省会南昌市郊县，当地老百姓对于电梯房这种新产品还是存在相当大的抗性，一他们担心这个郊县经常停水停电，担心楼上水压不够，担心停电后电梯不能正常动作被困在电梯里等等；二他们觉得电梯房公摊比普通多层要多到10个平方米左右，觉得电梯房以后的物业费要比普通多层多等等。这是大多数客户心理都会存在的抗性，对于同样的位置，甚至有客户愿意每平方米多花200到300元的价格去购买我们为数不多的普通多层住宅。

针对这两大抗性，早在开盘之前我们跟客户介绍电梯房时就

体会出来了，我们开过很多次的业务会，专案经理在会上组织大家提炼说辞，将这两个抗性再剖析开来，分成若干个小部分来进行去化，从开发商的品牌、实力、口碑、配套，再到售后、物业管理、生活品质的提升等多个方面进行细致全面的分析、对比和解说。经过专案经理的培训和多次业务会上的提炼，让我们的说辞在客户面前具有不可抗拒的说服力；再加上恒茂品牌的影响力及实际已经交付的产品的品质和贴心的物业管理，在销售过程中都给了我们很大的帮助。5栋电梯房216套，2栋普通多层40套，在6月份就已经全部售罄。我们取得了喜人的成绩，这在整个安义市场都是无与伦比的。

通过这次电梯房的销售，我从中认识到对我今后的人生来说都非常重要的一点，“办法永远比困难多”，成功一定有方法，失败一定有原因。在今后的工作和人生中，我时刻这样提醒着自己。

回顾自己在这一年的工作中，还有很多不足的地方在今后的工作中需要加以改正。首先要克服的最大的缺点就是自身不够勤奋，对客户分析不够全面和深入，追踪不够及时。除此之外，在今后的工作中，还应努力调整自己的工作心态，将自己放在更高的岗位上去严格要求自己，控制自己的思想情绪，要始终保持着高涨的工作激情。只有这样，才能让自己在工作中学到更多，争取最大程度的提升自己的工作能力。

时间如白驹过隙，转眼虎年已过，在这一年里，虽然没有做出闪闪发光的突出业绩，但在这一年的工作我也有很多的收获。

在这一年中，让我感受到了公司学习、开放、和谐、创新及宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，感受到了客服部同事们在工作中尽职尽责、身体力行的艰难和坚定。我要特地感谢同事们对我的帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。在他们的悉心关怀和帮助下，通过自身的不懈努力，自己各方面也取得了一定的进步，现将我的工作情

况作如下总结。

客服所有的工作就是对公司产品的售后服务，我们公司销售的房屋有毛坯房也有少量精装房。产品多了客户自然就多，客户对产品的要求及认识都不同。一切对于我来说，即新鲜也处处存在挑战，领导的变动，新同事加入，协调好各部门的关系是完成好本工作的关键。在工作中我也有许多不明白的地方，但不会就学、不懂就问，学习是一切进步取得的前提和基础在这一年里我认真学习了关于本职工作的各相关资料，再加上日常工作实践中不断的观察、积累经验，使我对客服体系工作流程的认识有了进一步提高。自己通过学习和领导、同事们的言传身教，使得我的工作才能顺利开展。

对于一个客服工作人员来说，做客服工作的感受就像是一个学习锻炼一个人的耐力，整个过程感受最多只有勤跑、多问、穷跟。如果到有一天你已经习惯了这种工作，不再被这种工作厌倦的时候就说明你已经是一个非常有经验的老员工了。作为一个客服专员，在多年的客服工作中，我一直在不断地探索，企图能够找到另一种沟通能够化解和消融因用户所产生的这种矛盾气氛，这就是客服专员。毕竟大多数的人需要对自己的情绪进行管理，控制和调节。人无完人，我要活到老学到老。

业主投诉大多都是一些建筑上的瑕疵，都是一些表面观感毛皮，当然也不能否认施工方细节不到位。偶尔也会有突发性水电的事情，不管什么问题都能让人提高进步。我以前也处理过很多的投诉，但现在的处理方式和以前不同，我们所负责的范围各有不同。我们始终用积极的态度应对交房、移交和日常出现的投诉问题□*xx楼商铺xx栋自20xx年xx月以前正式交付，通过公司各方及部门同事共同努力，交房工作整体进展比较顺利。

与物业公司对接移交公共区域设备实施；4栋楼的电梯共计18台，每台电梯上下反复检查确认清点，初验、复验、到最后

接收要经过好几遍流程。已交付的8栋楼的水电、消防等设备都得一一经手与项目工程，物业公司工作人员现场移交。最繁琐的工作要算是d2地块消防设备实施，由于各方面的原因，移交了好多次都未能完全移交给物业公司；一些楼栋的消防设备设施不是同一个厂家安装，商铺二次装修造成，地下室各施工单位交叉施工等原因导致监控中心无法联机。现消防设备实施基本调试完毕，正与物业公司紧张有序的进行中。工作看是简单，也体现不出业绩，参与的人员上下来回反复都被折腾的身心疲惫。

维修工作是公司售后的重要环节。公司对维修工作高度重视同时对物业管理提出更高的要求，对维修问题进行汇总分类并上crm系统，每周对维修问题进行跟进。经过大家共同努力，维修的工作效率明显得到提高，控制反复维修率使业主满意度提升。

业主无法理解新房会出现渗水问题，而且属于共性问题，导致一些业主一度怀疑建筑的整体工程质量并以此作为投诉理由。公司也是高度重视，不惜代价根治此项问题。我部连同工程部相关专业人员积极地处理问题的态度上接受了我们维修方案，此渗水问题逐步得以解决。

d2地块地下室顶板发生渗水现象，致使电梯等相关设备损坏，导致大量业主投诉影响正常的出行，此问题已修复完毕。一部分设计方面存在问题，消防管及桥架安装不合理，导致业主双层停车位上面无法停车，引起业主投诉，一些顶板漏水滴对车等。后经我们悉心解释，并采取积极应对措施，给业主先协调一个临时车位停放车辆，化解漏水而无法停车纠纷。消防管、风管等占用车位上方，经我们多次协调相关部门现场勘察和测量，在允许的合理范围之内整改，我们耐心向业主解释，并积极与业主进行数次沟通，希望获得业主的体谅，妥善将问题得以解决。

20xx年又是一个充满激情的一年，在今后的工作中，我将努

力提高自身素质，克服不足，朝着以下几方向努力：1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导自己工作实践。2. 在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。3. 不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地对待每一项工作。

以上拙见是本人工作的一点感想，由于每个人所站的位置、角度不同，自己的认识难免会有些出入，请领导给批示和指导。我坚信：所有的成绩都属于昨天，也许昨天的我并不是最优秀的。但是，不管前面有多少艰难险阻，只要我一刻也不放松对工作的热爱和对目标的追求，我就会敢于面对挑战，并有决心在自己的岗位上踏踏实实地工作，尽职尽责的完成好本职工作。

电梯司机年终总结 电梯销售助理工作总结篇八

一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况总结。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

电梯司机年终总结 电梯销售助理工作总结篇九

20__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，我部门今年共有开工地盘 个部电梯，其中去年转个工地部电梯（其中个工地部电梯暂停工），新开工地个部电梯，截止目前已完工个工地 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。通过总结今年的工作我们尽量将成绩加以肯定将问题清晰化、具体化。在今后的的工作中做到提前预防、提前警示；减少不利因素的发生，为明年的工作打下基础。

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、等这样的大工地，同时还有分部在远郊区县的一两台的小工地，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、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，对此我们也将明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，保证人员培训是明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，致使在金年发生了一些投诉，个别投诉影响极其不好，甚至出现了不该出现的问题，这些都是我们在明年应加大力度解决与改善的。保养部在明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，维保部明年着手解决这些问题。

20__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。这也是在明年将面临的严峻问题。

电梯司机年终总结 电梯销售助理工作总结篇十

停暖后，针对楼内的暖气管线进行了相应的维修和改造，为今冬供暖打下稳固基础；电气维修类除灯具、电话等日常维修外，两位电工师傅分期对楼内的插排进行了改造固定，第一期共固定了近百个，以后将陆续改造固定。改造后的插排不但能增加使用期限，同时避免因插排乱放，而引起的火灾等事故，效果是相当的明显；去年针对低压间空调线路的配套改造，使得今年用电高峰期时进户线不易出现电线过热状，在电路安全方面大大提升了安全系数。

为了提高保洁工作的质量，同时降低费用支出，今年年初针对保洁公司进行了2013-20xx年度的招投标工作，选择了宏友保洁公司进行合作。合作三个月时间以来，发现宏友保洁公司存在不少问题，经过多次协商沟通后，宏友保洁公司依然达不到我方要求，按照合同约定与其解约。下半年对保洁工作进行了二次招标，最终与海燕保洁公司合作至今。

报社今年内部调整的幅度和频次都要大于往年，尤其是下半年广告部、行政部等几个部门的大迁移，更是报社自20xx年底装修后绝无仅有的。物业方面全力配合，加班加点抢通电路、电话等项目，确保办公、活动顺利进行。

车队上半年大胆创新，建立了轮值制。每天一位司机负责派车，负责车队当天管理；每周一位司机负责检车。运行了一季度后收效明显，司机现在能主动发挥自己的优势，能积极

的为车队管理理想办法。整个团队氛围逐渐提升。今年因为车队人员变动比较大，离职、转岗等情况均高于往年。考虑到司机在减少，工作量在加大的情况，所以将原两名夜班司机改为一名。这样既能保障白天的出车任务，同时也能更好的让司机得到休息，保证驾驶安全。在常规工作中，逐渐建立成本意识。与采访中心重新划分出车范围，在更好的服务使用部门的同时，做到尽量节约每一笔费用，避免各种浪费和重复花销的情况发生。

食堂全年以安全、节约、创新、服务工作为主。

安全工作春季清洗厨房油烟机、九楼外烟道、厨房和库房整体卫生，符合消防安全防火要求和安全生产条例；做好相应预防禽流感工作。疫情期间食堂杜绝禽类菜肴，确保广大员工饮食安全；食堂与各供应商签订供需合同，确保食材进货渠道安全正规并具有法律效益保障。同时严把食材检斤验收及出入库卫生条例，餐具科学消毒、垃圾无害处理都纳入责任制。

倡导节约：针对2012年完成情况分析比较，全员倡导勤俭节约，基本做到了每月费用低于预算10%，经营指数总体在盈利范围内。同时，在社庆免餐时推出“光盘行动”，坚持监管力度、变换宣传形式，逐渐深入人心，自然养成好节约习惯。食堂要求员工的同时也必须严控各岗位自身的浪费现象，注重饭菜质量、食材投入合理，做到科学营养配餐，掌握好“源头”员工的心里想法，不让员工找理由和借口。在上半年几次举办、协办的活动中，通过与经销商积极协调沟通，均实现零投入、无成本举办。

创新、综合服务的开展：残食区安装餐具输送口，布局合理周到，既方便快捷又减轻劳动强度；冬季、春季干肠自制，供不应求。“味8道”成品菜肴火爆预订、天景玉米团购等等一系列方便员工的服务都成为广大员工工作之余生活中不可缺少的乐事；第六届厨艺大赛（男士专场）构思新颖、内

容突出阳刚之气。六一儿童玩具展、第二届包粽子大赛、记者节、社庆等活动更是收到了大家的一致好评。

晰自己的职责，明确了安全工作责任。上半年保卫科基本上是梳理和稳定的半年。年初，齐文栋接手保卫工作，从熟悉流程开始，逐步摸索，针对问题及时整改。及时针对楼内相关消防安全标示重新进行民更换与粘贴；新制定了《消防控制室值班记录》、《消防巡查记录表》、《火灾自动报警系统运行记录》等相关检查项目和记录条款，做到安全检查责任到人，巡检情况记录清晰。

经过半年期间的梳理和稳定，下半年保卫科的工作稳步推进，对于读者上访、闹访事件处理的非常好。尤其在处理董国芳事件中，保卫科全体员工功不可没。在其闹访过程保护了报社和出版集团办公设施的安全，并协助相关部门对其闹访的过程进行了拍照取证，为最终妥善的处理此次事件立下了汗马功劳。

下半年随着拓展业务的开展，上千名的`热情读者加上价格不菲的钻石、虫草等，使得周末活动的安保工作压力空前加大。不仅要保持活动现场的秩序、还需要与公安、消防等部门沟通，并且制定完善的应急突发预案。在保卫科人员不整的情况下，没有一名员工在活动期间提出请假，顺利的完成了各项销售活动的安保工作。

今年省内发生重大安全事故发生多起。尤其是德惠宝源丰大火事故，给大家都敲响了警钟。在领导的督导下，针对报社内部的各个部位都做了详细的部署，包括盈通公司、发行中心等驻外办公区，发现问题，及时整改，防患于未然。保卫科内部更是重视并积极参加省新闻出版集团组织的消防演练、南关区消防大队举办的会议及，认真学习辖区派出所及主管部门所下发的通知及会议精神。在领会精神后都逐渐汇报、传达，并落实，坚持在报社范围内杜绝隐患。

负责采购的三名同事一年经手的采购数量和金额已经不能准确统计了，但实际上他们负责的工作已经不仅仅是采购了，常规的采购有他们，报社的各种活动去的最早、走的最晚的是他们，各种工程改造还有他们的身影，他们是现在和未来办公室的中坚力量。

由于行政部今年人员变化较大，新员工思想较复杂，难掌握。通过多次沟通、畅谈，能及时掌握员工思想动态，发现问题及时引导，避免思想上的障碍给各工作环节带来漏洞隐患。通过不定期的交流，使整个团队都能公开、公正、透明，凝聚力大大增强。

1、换手机业务：此次置换手机优于往年，也比往年繁琐。行政部联系三家通讯商供员工选择，可选范围更广，更能满足员工的不同需求。为此，后续的工作也随之加大。整个过程下来历时了4个月之久。

2、发行车队回归报社：根据报社业务发展，发行车队回归报社管理。除了正常与发行中心交接工作外，针对发行车队现有情况，也做了相应的改进。将发行车辆在其办公地点周边重新找修配厂和刷车厂，避免了每次都要来到报社附近进行加油和刷车。不仅降低了成本，同时也提高了车辆的使用效率。新的加油站和刷车场也得到了发行部的认可。

3、人员变动：上半年临时人员流动比较频繁，上岗、离职10余人次；车队解聘司机1名；发行车队回归司机8名；司机调岗2名。

5、科学规范采购流程：针对食堂采购流程，进行了创新，将所有采购划分到采购组进行。通过磨合，目前运行良好。