

最新电梯工作经验总结 电梯销售工作总结 (模板8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

电梯工作经验总结 电梯销售工作总结篇一

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。

电梯工作经验总结 电梯销售工作总结篇二

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。

电梯工作经验总结 电梯销售工作总结篇三

一、思想素质和党风廉政建设方面

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，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、讲文明、树新风、展风采”活动的相关工作。

二、安全工作管理目标方面

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、治安事故和群体性事件的发生。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。

三、工作质量管理方面

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。

四、行政管理目标方面

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和战斗力。

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。

五、服务质量管理方面

为搞好服务质量，我部不断加强对本部门人员服务意识的教育，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x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。

六、检验任务目标方面

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。

七、业务开拓方面

在业务开拓方面，我部x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1535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。

八、科技工作方面

积极进行科研工作，完成了市局项目《xx市电梯安全运行保障条件与应急处理对策》，现正进入结题验收阶段，同时我部与分中心联合进行的《电梯限速器检验规程》制订工作正在稳步开展。20xx年，我部人员在和省级刊物上发表专业论文多篇。

九、体会

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。

电梯工作经验总结 电梯销售工作总结篇四

我公司在收到xxxxx的文件，于当日下午即组织了公司管理人员进行了学习，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xxx

和xxxx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地区进行自查，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□xxxxx人员安全意识薄弱。

我公司xxxxx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，对公司在施工进行了自查，共自查了xxx台电梯，其中查出隐患xx台，消除隐患xx台，未消除隐患xx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。

电梯工作经验总结 电梯销售工作总结篇五

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。随着电梯生产能力的迅速增长，技术发展潮流及产品结构日趋合理，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，我始终严格要求自己，努力学习相关专业知 识，加强自身实践能力，为以后的工作积累了切实的操作流程经验。

在工作中积累经验，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顾工作中碰到的常见故障现象，加以细分并提高判断的准确性。记得刚开始工作的第一年，我判断一次不关门不运行故障需要两个小时，现在判断一次不关门不运行故障的时间缩减到了原来的五分之一，大大挺高了排故效率。

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，另一类是机械故障。机械故障维修拆卸时，需要认真核实各零部件的安装位置和工作面状况。多数故障可通过听，声音发出位置；看，变化运动过程；感，振动平稳度；闻，电气电弧击穿空气时散发的味道r22;r22;等排除。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。

1、努力完成自己的本职工作，提高自身的服务质量、服务态度、及时处理突发事件的能力。

2、协同好本单位同事的关系，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，迅速对电梯故障作出反应。

3、开展好工作的同时，规划好自身的学习计划，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广大人民群众提供乘坐电梯“上上下下的享受”而努力。

在多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，从而提高自身涵养与整体素质。

电梯工作经验总结 电梯销售工作总结篇六

销售是很辛苦的，但也有他的乐趣。我们要及时完成系部布置下去的各项任务，对工作中存在的各种问题能够及时进行回馈并得到有效的解决。完成领导布置的任务。下面是小编为大家整理的“电梯销售助理工作总结”。本内容为大家提供参考。希望对您有所帮助。

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，转眼猪年已过，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，通过自身的不断

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。

二、认真学习岗位知识，工作能力得到了一定的提高

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。

三、对日常投诉工作处理得当

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的维修方案，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，并在工作中慢慢克服急躁情绪，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。

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。

电梯工作经验总结 电梯销售工作总结篇七

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、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的教育，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1535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。

积极进行科研工作，完成了市局项目《重庆市电梯安全运行保障条件与应急处理对策》，现正进入结题验收阶段，同时我部与涪陵分中心联合进行的《电梯限速器检验规程》制订工作正在稳步开展；20xx年上半年，我部人员在国家级和省级刊物上发表专业论文多篇。

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。

电梯工作经验总结 电梯销售工作总结篇八

20__年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

一、工作成果

(1)工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台;线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2)客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求;唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本;累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3)成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4)做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。_国著名的推销员__说过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的__个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5)培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识,例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

(二)工作价值

首先谈一下业务价值，20__年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油□50ml籽油□50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶(此处做表格呈现)，这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进;第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

二、工作收获和思考

收获:

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20__年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便；深度思维，要透过现象，抓住原因的能力；有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释；通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1)增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2)继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3)嫁接团队，携手共进□a企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售□b产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等□c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

三、未来的工作计划

(1)开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2)进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3)建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式；多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售；建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20__年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见！