

# 最新美术柳树姑娘教案反思(模板5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 空调工作总结 空调维护工作总结篇一

(一) 主要工作内容：

10、协助落实在使用建筑的日常维护与整改工作；

11、负责临水、临电的使用及收费管理工作；

(二) 对以上工作内容总结

过去的一年，在工程的进度、质量、协调、配合等管理方面，积极响应公司领导指示，认真落实好每项工作，努力地、全身心地投入到工作中，但同时也改变了常规的管理模式，应急的工作能力有了很大提高，应对施工的措施在也积累了一定的经验。

(一) 边设计边施工对工程的影响

xx项目，定位高，启动快，目的是建国内及国外最好楼盘，抢先市场，在此情况下xx项目过于急促地进入了施工阶段，实际建筑行业的策划阶段、初步设计阶段、设计阶段、施工阶段、峻验阶段的每一项都非常重要，特别是工程设计是指导工程实施的最重要的工程文件，而xx项目就是在设计审核不够慎密的情况下急促开工，边设计边施工现象也由此产生。

如从前期打桩就开始出现变更，到后来幕墙、水电、水系、园林、装修等设计图纸版本较多，一再深化的项目很多，甚至许多是依据想象现场交底进行施工，工程图纸的重要指导性失去了很大作用，零星发生的项目很多，造成了设计与施工经常性脱节，许多施工任务是在忙乱中交底落实，同时造成的差错也就多了，对整个项目向前推进影响较大，也给施工管理造成了很大难度。

(二) 预算形式存在不足对施工管理的影响 (定额人工)

(三) 计划目标

(四) 材料

(1) 管理架构体系的建立

(2) 管理人员配置、任务、职责

(3) 企业管理办法 (手册)

(4) 对监理单位的管理

(5) 对施工单位的管理

## 空调工作总结 空调维护工作总结篇二

一、现场管理、班组管理、工作主动性(包括生产、巡检等制度督促、抽查)

\*\*\*\*□

1、熟练掌握满缺水的现象及处理

2、掌握给水至合格蒸汽流程及系统图、现场位置;

\*\*\*\*□

1、电场故障的原因、判断处理2、如何提高制粉出力；

1、如何检查磨煤机、排粉机、稀油站(包括点火前状态)

1、熟悉并掌握锅炉点火升压中的注意事项

2、掌握如何在升压中控制汽包壁超温；

\*\*\*\*□

\*\*\*\*□

1、掌握出渣系统的故障现象及处理2、掌握为何要吹灰及吹灰的注意事项

三、安全生产与经济分析：本月本班未发生人为事故，按照春季安全大检查要求，从查思想、查管理、查规章制度、查隐患、查措施落实入手，贯彻边检查边整改的原则，组织开展安全隐患排查，防人身伤害事故的检查活动，为着力构建安全生产管理的长效机制打好基础，以确保安全生产的良好局面。

但近期由于磨煤机进口落煤筒破损造成积煤着火，24日闻到#9炉甲磨进口有煤焦味，检查发现为#9炉甲磨进口落煤筒浇注破损处有火星且磨煤机热风管与磨进口结合处保温内冒烟，立即加大给煤量压煤，打开给煤机盖板，用消防水对甲磨进口落煤筒浇注破损处及磨煤机与风管结合保温处冲水；避免了一次制粉系统爆炸事故本月技经指标完成情况横向比与其他班有一定差距。

## 空调工作总结 空调维护工作总结篇三

光阴似剑、时光如梭，在百忙之中不知不觉一年已经过去。回顾在紫光一年来的工作，其中充满了机遇与挑战，现对暖通组工作情况做一个总结，以便于来年更好的工作。

2、给予施工现场提供安装技术方案；

3、配合公司其余部门对设计方案进行可行性审查，并完成修改；

4、参加设计例会和现场巡视，配合工程施工和验收，就施工现场对图纸疑问给予解答，及时完成设计变更文件的发放。

今年我暖通组顺利完成了项目x个，其中新站设计项目x个；旧站改造x个；其他项目x个。在这期间，由于人员变动较大、任务重、工期紧，例如x月初的一周聚集了x个投标项目□xx□□为了保证按时完成任务，我部门不惜牺牲个人利益，放弃休假，加班加点，克服困难，确保了按时按量的完成公司交与的任务，维护了公司形象，确保了公司利益的最大化。

以下为暖通组今年完成的主要项目：

### （1） 新站设计

1□20xx年新建换热站的设计；

2□x项目投标；

3□x二电设计；

4□x一期设计；

5□x换热站；

6□x机场（一次投标）、（二次投标选型、清单及技术标）

7□x二期换热站设计；

8□x项目；（材料清单、方案书）

（2）旧站改造（热平衡和自控改造）

1□x电自控改造项目□□x个站清单、图纸）

2□x电动调节阀项目；

3□x自控仪表；

4□x区供热站点改造；（方案书、图纸和清单）

5□x大七个换热站热网平衡改造项目；

6□x浴室改造项目；

（3）其他项目（清单报价类）

1□x热力材料表；

2□ xx□□风系统清单）

3□x热力自建站□□x个站清单）

4、大x热电厂；（换热站及中继泵站清单、图纸）

5□x宿舍楼洗澡水系统；

6□x县项目。（清单）

暖通组经过一年的努力和成长，我们积累了丰富的经验。每个人的能力都有了大幅度的提高，为来年更好的工作奠定了基础。

具体体现在两个方面上：

### 1、硬实力上

所谓硬实力，主要指本身的业务能力，设计能力，对供热行业的了解等等。经过这一年的工作，现在我们对集中供热行业特别是公司接触领域的设计可以说是非常熟悉，经过我们自己努力的学习，刻苦的钻研，学会了行业里面好多设计的专业知识及供热工艺管道，热工仪表方面的知识，对现在的暖通来说，目前的工作进展起来可谓是应心得手，既有质量又有效率。

### 2、软实力上

所谓软实力，只要说的就是我们的学习能力，领悟能力，再创造能力。经过这一年在对本行业更加学习透彻，领悟的基础之上，我们的学习能力有了很大的提高。接受新事物，新设计，新内容的速度和设计能力也有了很大的进步。

#### 1、人员流动较大

开始分组的时候，暖通组计划编制人员为x个，但实际只有x人，且人员变动较大，工作的交接，新来人员对公司的认知，了解，同事之间的磨合等等，都影响了工作的效率。

#### 2、与甲方的沟通

由于未能与甲方进行沟通，甲方的参数已经发生改变，我们还按照原来的参数进行设计，造成了返工，影响了效率。

- 1、各成员之间多沟通，与公司各部门之间多沟通，和客户之间勤沟通，把工作一步到位，一次设计成功，不再返工。
- 2、各成员要多学习，勤学习，使自己的工作能力再进一步提高。
- 3、把机组标准化做好，为以后的设计，采购，生产提供方便。

总体来说，今年一整年，暖通组在克服了工作量大、时间紧迫、人员紧张等困难的前提下，加班加点，积极与各个部门协调、配合，圆满的完成了公司相关的设计调试任务，良好的执行了本部门应该的职责，承担起了该有的责任。展望未来，我相信暖通组会百尺竿头更进一步，再接再厉，再立新功。也希望公司各个部门同心协力，积极配合，为紫光公司大发展建立更好的平台和发挥最大力量！

## 空调工作总结 空调维护工作总结篇四

进一步落实用印审批单制度，确保印章使用的程序规范、制度完善，确保做到不盖错章，不乱盖章，保障用印规范和用印安全。

坚持围绕审判执行第一要务，坚持“安全第一，警钟长鸣，预防为主，服务审判”管理理念，科学开展执法执勤车辆调度，截至目前全年安全保障执法办案等用车xx余台次，行车约xx万公里，为审判执行核心工作提供有力服务保障。

全年度共打印法律文书、其他材料共计xx万余张，发放办公用品xx类xx余件，充分发挥机关后勤服务中心作用，坚持贯彻中央八项规定与省市有关文件精神，严格执行接待标准，积极提升菜品质量，满足我院干警多样化口味需求；加强全院办公区域管理，规范院机关工作秩序，确保机关办公安全；积极稳步推进基建工作，确保工程质量和工程进度。目前执行指挥中心建设（一期）、2号办公楼维修基建项目建设已经

完。

## 存在问题与不足

一是工作制度的制定和执行力上有待进一步完善。在办公物品采购，办公设施维修、车辆管理等方面的制度过于陈旧，不能满足新的工作形势。同时在规范管理、制度执行、工作细致上还亟待改进提高。

二是保密工作意识和保密制度的执行有待进一步强化。在保密工作中还是存在保密意识树立不牢固、保密管理认识不到位、保密制度落实不严格的现象。

三是机关安全巡查工作机制和服务主动性有待进一步建立。办公大楼水电等设施由于使用年限较长、老化问题严重，办公室虽然能做到出现损坏及时维修、反映问题及时解决。但未能形成主动积极的安全巡查机制，出现问题被动维修多，定期巡查主动服务少，安全巡查常态化、制度化工作还有待加强。

四是案件卷宗档案管理工作规范性和严格性有待进一步加强。我院档案工作一直都坚持高标准、严规范，但仍然存在部分卷案件超期未归问题，部分卷宗流转交接登记手续不够完备，案件卷宗安全风险仍然存在。同时对基层法院档案工作业务指导细致化、日常化不足，档案工作统筹力度亟待加强。

六是车辆管理工作的精准度和细节性有待进一步提高，目前车辆调配机制科学性仍然有一定缺乏，车辆更新换代工作也未完成，不能完全满足执法办案工作需要。

## 2021年重点工作

2021年将始终坚持院党组坚强领导，围绕执法办案第一要务，服务大局，在做好日常履责的同时，重点推进以下几项工作，



以不断提升服务保障工作质效。

适时组织召开全市法院电子卷宗归档试点工作推进会，以经验交流、现场观摩等形式部署推进任务，在全市法院推广所有归档案件均以电子卷宗“混合单套制”形式归档。

## 二、全面推进工作制度建立健全

办公室将结合巡察整改内容，同时紧紧把握制度化、规范化要求，立足法院全局工作，围绕审判执行第一要务，深入系统地梳理当前制度现状，建立一批包含重要批示办理、重要文件及事项督办、工作秘密管理等内容制度规范，补填当前缺失空白。对照现有制度，查问题、补短板，切实树立把各项制度作为提升工作标准、规范业务流程基本遵循的意识。将制度作为执行工作、解决问题的根本标准，进一步严格发文审查与文号使用，严格会议申报与会议管理，从根源防止“文山会海”现象复燃。

## 三、全面加强督办职能效用

强化督办意识，主动担当作为，围绕我院院长办公会决议、领导重要批示、上级重要文件开展督办工作。抓稳本院各部门一条线，统筹各基层法院一盘棋，从严从实做好督办工作。充分发挥办公室职能作用，根据事项内容，按职责划分，形成详细完整的督办清单，并运用书面督办、电话催办等多种形式，明确任务、明确责任、明确时限、明确要求，推动督办事项传达到位。强化追踪反馈，及时跟进了解承办部门办理情况，对超时未办结或未及时反馈的认真催办，坚持反复抓、关键抓，着力形成“登记建账、定期查账、办结销账”工作闭环，推进督办催办工作制度化、规范化、程序化。

## 四、全面严格维修采购工作

下半年办公室将针对巡查整改措施认真落实，强化维修采购

工作规范性、制度性，完善中央空调维修、办公用品采购、打印机维修及耗材采购、院内各项基础设施维修等服务流程，严格“申请——审批——采购——验收”工作流程，利用oa审批模块与线下纸质存单相结合，确保维修采购全程监管、全程留痕。加大采购用品配件监督力度，严把用品配件质量关，形成详细、准确的用品配件登记记录，促进各项维修采购工作更加规范高效。

## 五、全面规范车辆管理工作

进一步严格规范车辆管理工作，坚决做到集中管理、统一调度，细化工作标准，扎实工作细节。完善台账统计工作，按月统计核算车辆行驶公里数、加油数量、百公里油耗等信息，根据需要制作报表报院领导审核及监察室备查，以强力监管促进车辆管理规范高效。加强对驾驶员及车辆管理人员规范教育，强化安全意识、责任意识、服务意识，确保制度规范入脑入心入行，确保车辆管理各项制度落到实处。

## 六、全面扎实基础设施建设

自觉树立大局意识、服务意识，把基建工作放在法院大局工作中去谋划、部署，坚持质量规范原则，确保院机关消防设施维修改造、执行指挥业务楼二期工程项目按期完成，促进办案办公环境持续优化。

2021年办公室将在院党组领导下，在分管院长的直接带领下，增强创新意识，改进工作方法，主动延伸服务职能，不断提升服务质效，致力打造工作创新高地、后勤保障高地。

## 空调工作总结 空调维护工作总结篇五

“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，最好是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能够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，我相信随着志高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。

## 空调工作总结 空调维护工作总结篇六

增强顾客信心，给顾客留下深刻的购物体验，是中央空调销售的关键因素。提升顾客对中央空调售前、售中和售后服务的信心，才能让顾客对中央空调专卖店产生信任，继而成为中央空调品牌的忠诚客户。今天本站小编给大家整理了空调销售工作总结和计划，希望对大家有所帮助。

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。
- 我总结一下做销售很重要的几点：勤奋、关系、专业、做人、

坚持、大胆、机遇。

一直以来一直从事着中央空调的销售工作，也有很多朋友通过电话□qq□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。

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。

“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，为了降库几乎陪睡、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，经过无数次的锤炼之后，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，最好是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能够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，我相信随着志高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。



## 空调工作总结 空调维护工作总结篇七

11月至今，我加入我们联宇已有2个月，作为一名初来乍到的公司员工，一开始还有点担心不知道如何与同事相处，如何把领导交给的工作做好。但近2个月来，在公司融洽的工作氛围中，在部门领导和同事的精心关怀和耐心指导下，我很快就对公司的产品和业务有了全面的了解，在较短的时间内就适应了公司的工作环境，了解了公司的发展历程、企业文化、产业结构及相关制度，最重要的是接触并学到了不少相关业务和专业知识。

尽管这两个月的大部分时间都是在工地上度过的，但这对我来说又何尝不是一个学习的机会，因为我不是暖通专业的，所以如果让我一进来就直接和设计院之类的专家交流肯定会有很多问题。但经过一个多月的学习，我对公司的经营计划有了更深的认识。从现场的学习过程中，我了解到本公司冰蓄冷中央空调系统的工作原理，以及与普通中央空调相比，我们的优势在哪里。销售过程中，我们就是要充分利用自己的优势来达到相互说服的目的。

有关系就有关系，没有关系就没有关系；知己知彼；设备技术上要经得住考验；还有强大的经济支撑。

是对我公司产品有信心，了解有关产品的各种性能特点，并仔细研究一到两个竞争者的产品特性情况(如华电华源、贝龙等)。要击败竞争对手，就必须对其有全面的了解。

建立销售渠道，当然我们公司主要是通过打通设计院等地方，了解一些招标信息。

熟悉一定的商务礼仪，在待人方面要有分寸。

品牌的因素，大品牌多靠技术，小品牌多靠价格和品牌的关系。拼价时用小品牌强化大关系的支撑。但是在国家投资的

项目中，99%都是关系(有些偏激，但也差不多)，而技术和价格只是帮助你的老板拍桌子的工具。

因此说，只要我们能搞好关系那一定可以做工程。

做销售一定要懂技术才行！在搞销售之前应该先去学习一些技术！我们公司当然很重视这个问题，我一进公司就直接到下面的工地去学习技术。

有良好的服务态度也是特别重要的，加上质量上的保证，价格上的优惠肯定会对我公司的发展有很大的提升空间。

一定要了解对方的心理，在加上金钱的诱惑。适时送出礼品等。

还有一点，我觉得在推销的时候只谈自己品牌的优点和缺点，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，尽管你说得对，单甲方是不会去管的，他会觉得你没素质。

团队协作，在我们跟踪的过程中，有了技术支持就可以拿下目标，所以各个部门的协作也很重要。

总而言之，我要从自己的实际情况出发，发挥自己的优势，有针对性地采取各种措施，弥补自己的不足，不断地提高各方面的能力，抓住本部门大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，同本部门的同事们团结奋斗，通力合作，尽自己最大的努力做好本职工作，为实现本部门的事业目标和快速发展做出自己的贡献。

## **空调工作总结 空调维护工作总结篇八**

xx在将近半年的时间里，我通过努力工作得到了一点。临近年底，我觉得有必要总结一下自己的工作。目的是吸取教训，

提高自己，让自己做得更好，有信心，有决心明年做得更好。接下来，我将简要总结半年的工作。

今年9月至公司工人10月，我开始成立市场大客户拓展部。在我不负责市场大客户拓展部工作之前，我没有汽车销售经验。我缺乏汽车行业的销售经验和行业知识，因为我对销售人员的热情。为了快速融入行业，来到公司，一切从零开始学习产品知识，探索市场遇到销售和产品困难和问题，我经常咨询公司领导和其他经验丰富的同事寻求解决问题的解决方案，对一些困难的客户研究有针对性的策略取得了良好的效果。

通过不断学习产品知识，获取同行业之间的信息，积累市场经验，现在对汽车市场有了大致的了解。现在我可以逐渐清晰流利地处理客户提到的各种问题，准确地把握客户的需求，从而逐渐获得客户的信任。因此，经过半年的努力，我们的大客户拓展部也取得了几个成功的客户案例。一些高质量的客户逐渐积累了一定程度的市场理解，并有了相对透明的把握。在不断学习产品知识和积累经验的同时，每个团队成员的能力和水平都比以前大大提高了一些市场变化和同行业之间的竞争。现在，我们可以制定一个相对完整的计划来应对一些紧急情况。但是对于一个大项目来说，整个过程还没有完成。

缺点:对汽车市场了解不够深入，对产品技术问题掌握不够，无法向客户解释清楚。对于一些大问题，我们不能很快拿出好的解决办法。过度依赖和相信客户，导致一系列不良反应。我的工作做得不好，觉得自己还停留在销售人员的位置上。对市场销售人员的培训和指导不足，影响了市场大客户拓展部的销售业绩。

近半年来，通过市场大客户拓展部全体成员的共同努力，我们的产品知名度逐渐被深圳市场的客户所认可。此外，良好的售后服务和优良的产品质量赢得了客户的一致好评，获

得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。我认为我们做得更好，但在其他方面，我们在工作中仍然存在很大的问题。

沟通不够深入。在客户沟通过程中，销售人员不能清楚地向客户传达我们公司产品的真实想法和意图；不能对客户提出的建议做出快速反应。在传达产品信息时，我不知道客户对我们的产品有多了解或接受xxx科技有限公司就是一个明显的例子。

工人没有明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成写工作总结和计划的习惯。销售人员处于自由放任的状态，导致销售人员没有统一的管理时间，分配情况混乱。

新业务发展不足，如宣传车业务增长。个别销售人员的工作责任感和工作计划不够强，业务能力有待提高。

现在汽车市场上有很多品牌，但主要是十几个品种。现在我们的产品属于产品质量和功能上的中等产品。在价格上，这是一个更合适的价格。面对小客户的价格并不重要，但面对大量采购，客户对产品的价格非常敏感。在明年的销售人员中，对于一些客户，我认为适当的浮动样品可以促进销售人员的销售。

在深圳，我公司进入市场比较晚，产品的知名度和价格都没有优势。汽车开发市场压力很大，所以我们把主要的市场开发放在市区外的市场竞争比市区小一点。外部因素降低了我们销售人员的灵活性，我相信我们做得更好。良好的市场形势是严峻的。根据经济分析师的分析，明年的经济将比今年更糟。如果我们没有做好市场，没有抓住机会，我们很可能会失去在市场上失去机会的客户。

以下工作是明年工作规划中的主要工作：

### 1. 建立熟悉业务、相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源。所有的销售业绩都起源于建立一个具有凝聚力和合作精神的良好销售人员的销售团队。在明年的工作中建立一个和谐、致命的团队，作为一个主要的工作。

### 2. 完善销售体系，建立明确系统的业务管理方法。

销售管理是企业面临的一个大问题。销售人员在出差时看到客户处于自由放任状态。完善销售管理体系的目的是使销售人员在工作中发挥主观主动性，对工作有高度的责任感，提高销售人员的所有权意识。

### 3. 培养销售人员总结问题、不断提高自己的习惯。

培训销售人员总结问题的目的是提高销售人员的综合质量，总结问题，提出自己的观点和建议，将业务能力提高到一个新的水平。

## 空调工作总结 空调维护工作总结篇九

“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，为了降库几乎陪睡、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，经过无数次的锤炼之后，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，最好是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能够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，我相信随着志高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。