

电梯增设工作总结(优秀5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

电梯增设工作总结篇一

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。

电梯增设工作总结篇二

20xx年对我们公司是一个充满挑战、机遇、希望的一年。20xx年我公司对电梯安装、维保工作还要加大力度，加强公司内部管理，深挖潜力。今年公司在20xx年安装工作的基础上，还要安装的xx等楼盘，以及正在洽谈的楼盘电梯，同时维保工作也有跟上进行维护保养。

20xx年我们会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，每一件事情，力争赢得更多的机会，寻求更多的客户，完善公司所有业务的开展工作，只有这样在新的一年里公司才有更

大的进步和成绩。相信我们会以更好的能力，迎接20xx年新的挑战。

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20xx年xx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。

1、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。

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更多客户信息。

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x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，再做好准备工作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xx台的任务额。

以上就是我这一年的工作总结，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。

电梯增设工作总结篇三

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，顶贴吧，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！

电梯增设工作总结篇四

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。

电梯增设工作总结篇五

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！