

最新四时田园杂兴教学反思不足和改进措施 四时田园杂兴教学反思(精选5篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

空调半年工作总结 空调工作总结篇一

本人自20xx年7月毕业于**学院供热通风与空调工程专业，主要从事中央空调工程、通排风工程、净化空调工程、给排水及电气方面的安装工程项目的施工管理工作和施工项目工程技术工作，通过七年的工作实践，以及对相应专业的学习，现已熟练掌握采暖通风、管道工程、电气工程的安装工程基础知识和专业知识，对机电系统的安装调试有相当的专业知识和实践经验，为以后的专业技术工作打下了基础。

验，例如：各种设备的运输、吊装、就位、调试；各种管线、管道的现场布置；各个专业工种的协调；与装修专业的配合。同时也参与实际操作，以便自己更多更好的了解施工工艺、流程，为以后自己独立开展工作打下了很好的基础。在该工程中，我也参加中央空调工程的设计工作，在设计的指导下，如何进行负荷计算；通风管道的设计；风机盘管、新风机、主机、冷却等设备的选型。从以前的书本知识转为实际知识。在该工程中还负责各种工程验收、隐蔽、报建技术资料收集、填报等等。

通过在成都冰洋制冷空调安装公司的工作实践使我在学校所学到的理论与实际相结合，对中央空调机电设备的安装有了较深刻的印象和认识，并初步掌握了中央空调工程的设计及工程的预算，机电安装工程的技术管理工作和各工种协调配合工作，我工作的积极性和创造的价值得到了公司的肯

定。

20xx年1月我来到了成都高新伟创空调工程有限公司，参加了成都大成市场工程的建设，在该项目担任中央空调工程安装技术负责人。该工程采用法国的西亚特冰蓄冷中央空调，与一般的空调相比要复杂的多，我很高兴参加到这个项目中，该中央空调工程作用比一般的要更能节约能耗；其特点就是：有许多蓄冰池利用夜间人员稀少时把制冷量储存起来，到第二日中午人员集中的时候释放出来；从而达到减少能量损耗节约电力的目的；但该系统的初投资比一般的中央空调工程要高很多。由于整个安装空间，安装面积很大。室内管网特长，我建议提高管网的坡度，在管网的最低点设置排水阀门，更利于排水；增加管道伸缩节，提高管网的延展性，延长管道的寿命。我还建议减少使用风机盘管电磁二通阀，因为该市场属于开放式的，中央空调的末端不需要频繁启动的，并且电磁二通阀是精密仪器，频繁启动会容易损坏，就会出现漏水现象影响该系统的正常运转和给甲方经济上造成不必要的浪费。

由于该工程是个综合工程，在具体施工过程中我也学习到了很多知识和经验。例如：在群体建筑工程中常用到的流水作业法，由于土建工程是很大的流水作业，这就要求安装工程的预留预埋工作要更快更好的配合土建工程，就必然牵涉到对施工人员的计划和调配；对现场材料的计划，组织，调拨；对现场施工情况变化的应对等等相关的处理方法。在整个施工过程中我努力自觉的完成自己的本职工作。但是还是不足之处，如各个工种之间的协调配合，以及设备进场的时间上的把握等方面还有待提高。总的来说我是一名合格的技术人员。

上述工程实践经验对我在以后的安装工程管理中进一步提高，提供了实践基础。我想我在以后的安装工作中要继续努力学习，随着经验的不断丰富，技术力量的不断加强，我会成为一名优秀的工程技术负责人，优秀的暖通工程师。

空调半年工作总结 空调工作总结篇二

- 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。

空调半年工作总结 空调工作总结篇三

一、实习时间：3月21日

二、实习地点：内蒙古鄂尔多斯大街东侧华联地下超市

四、实习人：090810435郝悦

五、实习目的：(1)通过此次的实习把我们所学的课本知识从理论高度上升到实际高度，可以更好的让理论知识与实践相结合，丰富自己的经验，为以后奠定基础。(2)通过实习让我们感受到理论与实际的差别级内在联系，为以后积累经验。

一、空调系统的组成

1，工作区(也称空调区)；

通常指距地面2m□离墙以内的空间。在此空间内应保持要求的室内空气参数。

2, 空气的输送和分配设施;

指为空气处理提供冷量和热量的设备, 如锅炉房、冷冻站、冷水机组等。

二空调系统的分类

1, 集中式空调系统2, 半集中式空调系统3, 分散式空调系统(空调机组)集中式和半集中式空调系统又统称为中央空调系统。

1. 冷冻主机冷冻主机也称为致冷装置, 是中央空调的“致冷源”, 通往各个房间的循环水由冷冻主机进行“内部热交换”, 降温为“冷冻水”。

2. 冷却塔冷冻主机在致冷过程中, 必然会释放热量, 使机组发热。冷却塔用于为冷冻主机提供“冷却水”。冷却水在盘旋流过冷冻主机后, 将带走冷冻主机所产生的热量, 使冷冻主机降温。

3. 冷冻水循环系统由冷冻泵及冷冻水管道组成。从冷冻主机流出的冷冻水由冷冻泵加压送入冷冻水管道, 通过各房间的盘管, 带走房间内的热量, 使房间内的温度下降。同时, 房间内的热量被冷冻水吸收, 使冷冻水的温度升高。温度升高了的冷冻水经冷冻主机后又成为冷冻水, 如此循环往复。这里, 冷冻主机是冷冻水的“源”;从冷冻主机流出的水称为“出水”;经各楼层房间后流回冷冻主机的水称为“回水”。

4. 冷却水循环系统由冷却泵、冷却水管道及冷却塔组成。冷却水在吸收冷冻主机释放的热量后, 必将使自身的温度升高。冷却泵将升了温的冷却水压入冷却塔, 使之在冷却塔中与大气进行热交换, 然后再将降了温的冷却水, 送回到冷冻机组。如此不断循环, 带走了冷冻主机释放的热量。这里冷冻主机是冷却水的冷却对象, 是“负载”, 故流进冷冻主机的冷却

水称为“进水”；从冷冻主机流回冷却塔的冷却水称为“回水”。回水的温度高于进水的温度，以形成温差。

5. 冷却风机有两种不同用途的冷却风机：(1) 盘管风机安装于所有需要降温的房间内，用于将由冷冻水盘管冷却了的冷空气吹入房间，加速房间内的热交换。(2) 冷却塔风机用于降低冷却塔中的水温，加速将“回水”带回的热量散发到大气中去。可以看出，中央空调系统的工作过程是一个不断地进行热交换的能量转换过程。

中央空调

集中式空调的主要缺点：

(3) 当只有部分房间需要空调时，仍需要开启整个空调系统，造成能量上的浪费；

三、(一) 风机盘管的构造

风机盘管采用的电机多为单向电容调速电机，可通过调节输入电压，改变风机转速调节冷热量。

室温控制器调节阀门开度，用改变进入盘管中的水量(或水温)调节空调房间的温湿度。

(二) 风机盘管空调系统的组成

风机盘管空调系统是由风机盘管机组、新风系统和水系统三部分组成。

此外，为了排放收集夏季湿工况运行时产生的凝结水，还需要设置凝结水管路系统。

风机盘管可以独立地负担全部室内负荷，成为全水系统的空

调方式。

但由于这样解决不了房间的通风换气问题，因此，通常都是和新风系统共同运行，组成空气—水系统的空调方式。

空调半年工作总结 空调工作总结篇四

你自己做得相当不错。

对自己的生意能做得到怀疑就可以了，对自己不了解就可以了。

遇到的问题可以咨询有经验的老员工；

对自己的本职工作能够兢兢业业，认真对待，及时解决。

顾客需要，做到不拖沓、不失误、不敷衍；

能保持良好的精神状态，承压能力强，工作认真。

一是对所属区域内的客户了解不够；

与客户的沟通并不是很好；

自己有偷懒的心理，不重视回访。

20xx年度计划

进一步加强自己在中央空调行业的学习，使自己掌握知识。

更加宽广；

加强与客户的联系，做到半月打电话一次，一月拜访一次；

时刻保持良好的心态，以积极的心态去应对出现的工作。

在20xx年遇到的困难很多，挫折也不少，但是人生的旅途中，如果没有障碍，人还能有什么呢？生活中，工作总是不断地出现问题，不断地解决问题，希望自己在20xx年能取得好成绩，完成更多的业务量。

20xx年-1-10

空调半年工作总结 空调工作总结篇五

自20xx年11月份入职和风物业满足领域服务中心以来，为尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已能胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。

- 1、管理处员工统一着装，挂牌上岗。
 - 2、按客服中心的接待要求，贯彻礼貌待人、微笑服务、主动问候的方式接待业主、来访者。
 - 3、对业主、来访者提出的要求进行分析，以便提供更好、更优质的服务。
 - 4、业主的报修、投诉等工作做到及时有效的处理和回访，并认真做好记录。
- 1、认真书写各项工作日志，文件、记录清楚。
 - 2、建立了维修巡查表，等各类表格落实交班工作记录本。
 - 3、客服组每周一上午召开一次周例会，在员工汇报工作的基础上，小结、点评、总结前一阶段完成的工作任务，同时布置新的工作任务，宣传中心例会规定，提出明确要求，及时

上报主管，请示工作。

4、建立完善的档案管理制度，对收集各类资料等文件分类归档完整，有检索目录。同时，初步实施了电子化管理，各种公告、通知、报告、物业费、业主信息资料，并同步建立电子档案，可随时调阅。

及时处理居家报修和公共区域的报修问题，半年居家维修服务量高达740件，公共区域752件，小区维修量大，技术人员少，要求维修工技术全面，并且还要带夜班维修工作和北苑日夜维修任务。维修工作人员总是默默地工作，从无怨言，从不计较个人得失。我们的张立勇师傅总是一手肩扛梯子，一手骑自行车，从这家到那一户，从来都是热情微笑，仔细讲解和宣传维修知识。汪学林师傅一次又一次“违规”配合业主买材料（我们一般要求业主自行准备材料），骑电瓶车到建材市场寻找匹配的材料，从来没有申请过一次路费和人工费，在繁忙的维修工作中，分担着一部分北苑维修工作，每次都是风风火火两边跑。维修师傅忙碌的身影，无数次地感动了我，各种重大维修、夜晚维修都是随叫随到，谢谢他们在自己的岗位上无怨无悔地奉献，真诚而执着地付出勤劳的汗水。

1、对正在装修的房屋，我们严格按房屋装修规定，督促户主按规定进行装修，装修申请、装修人员实施ab卡的管理，杜绝违章情况的发生。

2、对小区已装修业主发生房屋渗漏等情况，管理处采取几种方式帮助住户排忧解难，一方面打报告由学校集中处理，一方面报学校修建中心，一方面积极联系施工单位。针对住户反映的问题，落实维修。

建立维修巡查制度，对公共区域日常设施、设备进行保养维护，及时通知电梯、门禁企业技术人员维保、维修。对小区路灯督促全面检修，供水供电系统及时查验、修缮，排除安

全隐患，对小区公共区域便民晾晒等问题及时打报告学校筹建。

监督指导小区保洁工作，制定标准操作监督流程，落实分区负责制度，定人、定岗、定工作内容，每周定期检查制度，有效地调动其积极性，促进内部和谐竞争，提升小区环境质量。

生活垃圾日产日清，装修垃圾每周一次落实清理。园林绿化工人坚持每月对小区树木进行修剪、补苗、病虫除害、施肥施水等工作。目前树木长势良好，保证小区内的绿化养护质量。

团结合作，共同进步，开展批评与自我批评，打造和谐、文明、团结创新的团队，提升物业服务品质，宣传物业的工作及中心的服务理念，保证畅通的沟通渠道，坚持正确的服务理念（有理也是无理），及时向业主提供安全知识，健康常识，天气预报，温馨提示等。赢得了业主对物业管理工作的理解和支持。每月两次的定期天然气充值服务，半年共为55户业主提供服务，期间无一例钱、卡、票失误现象，在住户间建立了良好的口碑。

多次为住户捡到钱包、衣物、自行车、电瓶车等拾金不昧的行为，也因此受到住户的表扬，帮业主联络钟点工等家政服务，向外联络家电、开锁等有偿服务。为业主提供一个弹琴吟唱的娱乐环境，拉近与住户之间的关系。西苑物业积极响应、参与集团的文化生活，组织舞蹈、唱歌等娱乐活动，目前正在积极筹备“新春歌舞会”活动。

（3）只有坚持原则落实制度，认真管理，才能履行好区域经理职责；

（4）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，的工作存在以下不足

对物业管理服务费的协议内容了解不够，特别是对以往的一些收费情况了解还不够及时。

针对工作中存在的不足，为做好新一年的工作，突出做好以下几个方面

(1) 积极搞好与妇保、海关有关领导之间的沟通协调，进一步理顺关系；

(2) 加强业务知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

(3) 管好耗材方面的开销，最大程度为企业节省成本；

(5) 抓好所管区域的保洁后勤工作。

综上所述，我部门工作在企业领导的全力支持，在各部门的大力配合以及部门员工的共同努力下，虽然取得了一定的成绩，但还没有完全达到企业的要求，离先进物业管理水平标准还有一段距离，我们今后一定加强学习，在物业企业经理的直接领导下，为业主提供规范、快捷、有效的服务，认真做好接待工作，为业主创造优美、舒适的生活、休闲氛围，提升物业的服务品质。

我有信心在今后的工作中不断改进，不断创新，做好各项管理工作，不断总结经验和教训，不断的进取，做一命真正的++品牌的宣传者、塑造者和执行者新的一年，即将来到，决心在岗位上，投入更多的时间，更大的热情，完成上级布置的各项工作，不辜负上级领导的期望。

空调半年工作总结 空调工作总结篇六

自己做的还算不错方面

3、能够保持良好的心态，承住压力，努力工作。

1、对所属区域的客户了解还不是详细；

2、与客户沟通不是太好；

3、自己有懒惰的心理，没有注意回访。

20xx年计划：

1、进一步加强自己对中央空调业务的学习，让自己的知识面更广；

2、加强客户的联系，做到半月一电话，一月一拜访；

3、时刻保持良好的心态，以积极的心态应对工作中出现的任何问题

20xx年遇到的困难挺多，挫折不少，但人生的旅程上如果没有障碍，人还有什么可做的呢。人生、工作都是不断的出现问题，不停的解决问题，愿20xx年自己能够取得好的成绩，完成更多的业务量。

空调半年工作总结 空调工作总结篇七

“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。

空调半年工作总结 空调工作总结篇八

一直以来一直从事着中央空调的销售工作，也有很多朋友通过打电话□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。

过了节，年前谈的一个小客户，大概有1200平方的样子，老板在还是比较有实力，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。

年前去了一趟见客户，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，买了两提铁观音，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。

空调半年工作总结 空调工作总结篇九

一直以来一直从事着中央空调的销售工作，也有很多朋友通过打电话□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。

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。

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埃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。

好了，有事情了，以后在写。

空调半年工作总结 空调工作总结篇十

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。