

# 电梯维保工作总结(通用8篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 电梯维保工作总结篇一

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习到更多，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，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。

## 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，楼商铺栋自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。现消防设施实施基本调试完毕，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。

## 电梯维保工作总结篇二

根据xxxx工程特点，编制了xxxx工程项目管理手册：首先明确项目组织管理体系、项目部主要工作职责，确定项目管理的目的任务，制定工程四大总体目标(质量、进度、投资、现场)施工过程控制重点；制定项目管理工作程序。在集团公司领导的强有力的领导下和相关同事的协作下，使得xxxx工程得以顺利进行，透过每月的集团公司月报会，汇报工程施工进展状况以及需要公司协调的事项，听取公司下步工作计划，贯彻公司会议精神，及时落实公司相关决定；透过每周项目工程例会例会协调各项工作、解决日常施工中的矛盾，加强相互之间的沟通，及时有效地控制好工程的质量、进度、成本、安全礼貌。

质量管理上，项目部着重抓了三个环节：确立质量目标、确定质量预控方案；产品构成的过程控制；验收控制。

1、确定质量预控方案。公司提出“做负职责企业”质量目标，项目部围绕这个目标做了目标职责细分。如：项目负责人牵头，按专业分解质量职责目标：土建工程师负责结构工程；水电设备工程师负责管线。在工程开工前，对监理及单分包单位明确目标、验收标准等。针对监理、施工单位在节能、智能、质量通病防治等方面的薄弱环节提出改善要求，协助其完善施工工艺、措施的制定。组织新材料、新工艺的厂商，到现场为甲方、监理、施工单位讲授材料的`特性、施工工艺要求、质检方法等并确定最终的预控方案。

2、产品构成的过程控制。目前建筑产品主要还是由手工完成，

因此产品质量就必然会出现较大的偏差。而产品构成的过程控制是对所有预控方案的执行过程，将直接影响质量目标是否能实现，影响项目品牌与企业品牌。

3、产品的验收控制中，针对不同的施工阶段，不同的系统采取了相应的验收方式方法，在主体施工阶段，进行的主要是工序验收，这部分直接关系到住宅产品的结构安全，而且，对工序的过程进行旁站监理，做到对主体质量构成过程了然于胸。

1、主体施工阶段的进度管理较为单纯，目前根据施工总进度计划制定分阶段进度计划，明确工作资料、工作顺序、持续时间及工作之间的相互衔接关系等并付诸实施，然后在计划实施过程中经常检查实际进度是否按计划进行，一旦发现偏差出现，应在分析偏差产生原因的基础上采取有效措施排除障碍或调整、修改原进度计划后再付诸实施。进度控制的最主要是各分项工程和配套、室外绿化、景观工程开工后的施工布置进场时间、工序交叉等。其最终目的是确保工程项目按预定的时间交付或提前交付使用。

住宅小区工程项目规模大、体量大、施工配合面广。如何优质、高效、低耗、按期、安全、礼貌地建好该项工程，是本公司房产开发的重要里程碑，为此，全面调度公司的人、财、物，严格按照质量安保体系运行。精心组织、科学管理，确保实现各项预定目标。该项目的成功将为xxxx集团的发展奠定基础。

## 电梯维保工作总结篇三

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。

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。

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。

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。
- 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。

## 电梯维保工作总结篇四

连续多天紧张的培训学习，承载着丰盛的收获划上了一个完美的句号。在这一个多月的时间里，我得到了培训中心的热情关怀和真诚帮助，很感谢公司给我这个机会培训学习！同时，这次使我认识到自己平时对工作中很多的地方还是一知半解的，在培训中心的讲解及培训下，我学到了很多平时学不到、弄不懂的东西，使我更深一层的提高了自己的业务知识水平，充分调动了学习的积极性，为能够更好的工作打下了扎实的基础。

学习了各种理论和实操的知识，不断动手加深理解学到的各种知识，但本着“抓学习、提素质、强基础、上水平”的培训思路，把基础知识的学习放在了重要位置，首先学习了基础电路，操作等基础内容，循序渐进，让没有基础的我入门，让已有基础的更加深入扎实，在逐步的引导深入中培养了学习兴趣，提高了学习热情，为今后的继续学习打下坚实基础。在以维保为主线的培训脉络中，穿插理论与实操紧密的教学，对维保安全相关法规进行了具体介绍，并且接触了国家相关法律法规，可以说极大地充实了我们对维保工作的认知，让我们回到工作岗位后可以更加清晰明确的把所学应用到实际工作中。

一、安全教育学习的目的：防止意外事故的发生，减少经济损失，提高工作效率。

二、事故的发生及其预防：

1、事故发生的因素：人为因素——不安全行为；物的因素——不安全因素 想要了解电梯的运行，则必须知道电梯的工作原理。曳引绳两端分别连着轿厢与对重，缠绕在曳引轮和导向轮上，曳引电动机通过减速器变速后带动曳引轮动，靠曳引绳与曳引轮摩擦产生的牵引力，实现轿厢和对重的升降运动，达到运输目的。固定在轿厢上的导靴可以沿着安装在建筑物井道墙体上的固定导轨往复升降运动，防止轿厢在运行中产生偏斜或摆动。用人单位在招聘员工的第一要看的就是你的专业技能是否硬。因为对于用人单位来说如果一个人有过硬的专业知识，他在这个特定的岗位上就会很快的得心应手，从而减少了用人单位要花很大的力气来培训一个工。在工作中要有良好的学习能力，要有一套学习知识的系统，遇到问题自己能通过相关途径自行解决能力。因为在工作中遇到问题各种各样，并不是每一种情况都能把握。在这个时候要想把工作做好一定要有良好的学习能力，良好的人际关系是我们顺利工作的保障。在工作之中不只是同技术、同设备打交道，更重要的是同人的交往。所以一定要掌握好同事之间的交往原则和社交礼仪。这也是我们平时要注意的。和谐的人际关系，能为顺利工作创造了良好的人际氛围。另外在工作之中自己也有很多不足的地方。例如：缺乏实践经验，缺乏对相关技能知识的标准掌握等。所以我常提醒自己一定不要怕苦怕累，在掌握扎实的理论知识的同时加强实践，做到理论联系实际。另一方面要不断的加强学习，学习新知识、新技术更好的为人民服务。

通过这次毕业实习，把自己在学校学习的理论知识运用到社会的实践中去。我想要做一名优秀的电梯管理员工，就必须培养自己的高度责任感和主人公意识，从细节抓起，并保持对工作的长久热情。在生活中，还一定要注重自己的思想培养，培养一种积极乐观的心态。这次工作大大增强我的团队合作精神，培养我的动手实践的能力和细心严谨的作风。

饶志强

江西上菱电梯有限公司

2016年7月1日

## 电梯维保工作总结篇五

\_年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

### 一、销售情况总概：

截止\_年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为\_吨，实际完成销量：\_吨，完成目标\_%。全年销售金额：\_元(其中含运费：\_元)，回收资金：\_元，资金回收率达到\_%；降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

### 二、具体履行职责：

#### 1、实习考察期：\_年年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、

换货的程序，今后能独立操作和应对。

2) 每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3) 开展crm系统进行初始化工作。

4) 送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5) 合研发部新产品开发寻找市场[]gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期：\_年年7-12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度。在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该公司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。

下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了

接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

### 三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。

(1) 热心关注团委工作，被评为\_年桐乡市市级优秀团员；

(2) 有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人；

(3) 协助公司其它部门开展企业文化活动；

(4) 凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

### 四、自我反省：

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

五、\_年年工作规划：

(1)加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象；而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200-8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500-3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱，\_年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着\_年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析，\_年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，

在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

## 电梯维保工作总结篇六

项目名称：蓝光·COCO金沙

编著：

审核：

批准：

西子奥的斯电梯有限公司成都分公司

\*\*\*\*年\*\*月\*\*日

电梯调试方案

电梯调试具体内容

1. 电梯的调试运行阶段，请务必在井道、轿厢内无人的情况下进行！否则可能发生重大事故！

为了便于调试员的调试，以下列出电梯调试时的顺序，在外围回路、机械安装完全到位的情况下方可进行调试。

慢车调试前检查。

电梯进入调试阶段，正确的调试是电梯正常安全运行的保障。在调试时最少应有两人同时作业。若出现异常情况应立即切断电源。

现场机械、电气接线的检查。

在系统上电前要进行外围接线的检查，确保人身及各部件的安全。

- 1) 检查器件型号是否匹配。
- 2) 安全回路导通。
- 3) 门锁回路导通且要可靠。
- 4) 井道畅通，轿厢无人，并且具备适合电梯运行的条件。
- 5) 接地良好。
- 6) 外围按照厂家图纸正确接线。
- 7) 每个开关工作正常、动作可靠。
- 8) 检查主回路相间阻值，检查是否存在对地短路现象。
- 9) 确认电梯处于检修状态。
- 10) 机械部分安装到位，不会造成设备损坏或人身安全。

编码器的检查。

编码器反馈的脉冲信号是系统实现精确控制的重要保证，特别是对同步电机的电梯，其安装不好很可能在慢车调试时出现飞车现象。所以在调试之前要着重检查。

- 1) 检查编码器安装是否稳固，接线可靠。
- 2) 检查编码器信号线与强电回路是否有分槽布置，防止干扰。



3) 编码器连线最好直接从编码器连到控制柜，若连线不够长，需要延长时，则延长部分也应该用屏蔽线，与编码器连接处用烙铁焊接。

4) 编码器屏蔽层在控制器一端接地可靠。

## 电源检查。

1) 系统上电之前要检查用户电源。其相间电压在380v15%以内，每相不平行度不大于3%。

2) 主控板控制器进电24v~com间进电电压为)检查总进线及开关容量应达到要求。

注意：系统进电电压超出允许值会造成破坏性后果，要着重检查，直流电压应注意正负极。系统进电处缺相时请不要动车，以免发生事故。

## 接地检查

1) 检查下列端子与接地端子pe之间的电阻是否无穷大，如果偏小请立即检查原因。

a)电源侧r[s]t与pe之间电阻。

b)电源侧u[v]w与pe之间电阻。

c)主板24v与pe之间电阻。

d)编码器的电压[a]b[pgm]与pe之间电阻。

e)电机侧u[v]w与pe之间电阻。

f)正、负母线端子与pe之间电阻。

g)安全、门锁、检修回路端子与pe之间电阻。

2) 检查电梯所以电器部件的接地端子与控制柜电源进线pe接地端子之间的电阻应尽可能小，如果偏大请立即检查。

### 慢车调试前检查

外围检查完毕，取掉抱闸控制线，合上电源，观察电梯在非运行状态抱闸控制端子无输出即使抱闸控制线接上，抱闸都不会打开，然后断电接上抱闸控制线。准备慢车运行。

### 上电后的检查

1) 检查控制器主板上系统进电端子间的电压，要求在內。

2) 检查系统内、外召电源的电压要在內。

### 检修试运行

1) 输入信号检查：仔细观察电梯在运行过程中接受的各开关信号动作顺序是否正常。

2) 输出信号检查：仔细观察主板的各输出点是否正确，工作是否正常，所控制的信号、接触器是否正常。

3) 运行方向检查：将电梯置于非端站，电动慢车运行，观察运行方向是否与目的方向相符，如果不同任意调换电机侧电源中的两相。

4) 如果电梯运行速度异常、运行中发生抖动、通过操作面板观察到的电流过大、电机运行有异常声音，请检查编码器接线，交换a□b相。

### 快车运行前检查

快车调式前检查上下强迫减速开关、限位开关、极限开关动作正常，平层插板安装正确，平层感应器动作顺序正常。编码器接线正确，编码器每转脉冲数设置正确。

## 快车前检查

- 1) 快车调试与慢车调试有一定时间间隔时，要再次执行慢车前调试检查。
- 2) 内、外召电源的电压要在内。
- 3) 确认各安全开关动作可靠。
- 4) 确认安全触板回路接线正确。
- 5) 对讲机接线正确，通话正常。
- 6) 到站钟接线正确。
- 7) 轿厢照明、风扇接线正确。

## 舒适感调试

注意：在对变频器参数进行调整电梯舒适感时，应先检查机械部分。

机械部分对电梯舒适感的影响具体分为以下几中情况：

- 1) 检查电梯曳引机蜗轮、蜗杆。
- 2) 电梯导轨的垂直度不但会影响电梯运行的水平震动，而且也会影响电梯运行的垂直震动。
- 3) 电梯运行质量也和轿厢导靴受力有关，因此要想获得较好的pmt测试曲线，应该做轿厢静平衡和轿厢动平衡。使轿厢

导靴受力最小，才能达到电梯运行最好。

4) 对重导靴不垂直、导靴受力不一也会影响电梯的舒适感。

5) 电梯抱闸对电梯起、制动影响很大，调试要认真调好。

6) 电梯钢丝绳与曳引轮槽接触时也会影响电梯抖动。因此曳引轮通光要认真检查。

7) 电梯钢丝绳拉力不均衡也是震动的源头，要注意检查。

8) 轿厢顶、轿底、机械底的减震胶垫失效也会造成震动。

根据不同系统的不同用相应的方法对变频器参数进行调试。

## 电梯维保工作总结篇七

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。

## 电梯维保工作总结篇八

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！