

空调运行年终总结(汇总6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。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

空调运行年终总结篇一

从20xx年1月2日至今快一年时间，首先要感谢各位业主的支持，在过去的的时间里，积极配合，共同致力于小区的发展，现在，我将从以下几个方面对过去一年的工作做出阐述。

1、自我公司接手物业以来，增设了道闸杆子，更换了地下车库设备系统，设置了门禁等，发行远距离卡200张，门禁卡300张，实行一库一卡制，使车辆进出井然有序。

2、在各重要地段，安装监控，对往来人员予以记录，使违法犯罪消除在萌芽之中。

3、对之前已损坏的单元门锁进行了修复。

4、在7栋、8栋、10栋进行了管道疏通，保护了小区卫生，方便了业主。

1、电梯系统，专人维护，定期保养，有故障及时排除，保证系统的正常工作。

2、道路灯或其他照明随坏随修。

3、排水管，水泵发现问题及时维修。

4、污水池、化粪池定期清理。

20xx年，刚接手这个小区时，窗户、楼梯扶手都是一抹灰，生活垃圾也随处可见，垃圾桶也配备不全，自我接手后，请了专门的保洁人员，实行一天两扫制，同时，补齐了部分楼栋所缺少的垃圾桶，另外，聘请了专门的环卫人员，按时清运垃圾，保证了小区的干净。

之前小区杂草丛生，树木也无人修剪，显得乱而杂，后来，我集中了各部门人员进行了初步的除草，随后聘用了专业的人员对其打理。此外，还增设了其它树种，丰富了小区的植被。

安装道闸杆子，设置门禁，安装监控等，在很大程度上遏制了盗窃等犯罪行为的发生，同时安排保安进行巡逻，特别针对节假日盗窃案件高发时段，实施重点布控，加派队员蹲守、避免无关人员进入小区、材料出入必须到值班室进行登记，截止目前为止，从未发生过一起盗窃事件。

- 1、对车库进行整顿。
- 2、对各单元门锁再次进行修复。
- 3、对绿化花坛进行修补，树木进行维护。
- 4、在各单元门口增设专门信息栏。
- 5、联合业主委员会与前期物业进行交接，退还前物业公司拖欠的部分业主的物业费、水费、装修保证金等。
- 6、建议使用封闭式管理，电梯也已经用了好几年，经常使用不当会造成电梯维修率上升，建议电梯使用刷卡制，这样杜绝外来人员随意进入小区，造成电梯频繁使用及安全隐患。
- 7、部份地方增加摄像头。

最后，我也想在在这说说我的委屈。我在这之前也是通过竞标被广大业主选举出来的，在接手初期，我对小区的投入和改造大家有目共睹。大家都知道，业委会是在今年x月x日才成立的，那就是说，我们在没有业委会的情况下，一直在摸索努力做到，在这个过程中，服务存在瑕疵在所难免，我相信各位业主也是可以理解的，一口怎么可以吃成大胖子，是吧。

现在小区管理已经走上正轨，重新选举物业直接影响到业主的利益，当然也包括我的利益，所以个人觉得有些小小的不公*，对那些已缴会缴物业费的人更加不公*。俗话说，和气生财，和谐发展，业委会和我都是为广大业主服务的，所以我还是很一如既往的支持业委会的工作。在此同时，也要谢谢各位业主以往的支持与合作，希望你们能继续支持我，说句煽情的话，我对这个小区是有感情的，也是这次竞标物业公司中最了解这个小区的，我会改善自身的不足，为各位业主提供更加优质的服务，所以请大家继续支持我。

空调运行年终总结篇二

“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。

空调运行年终总结篇三

20xx年初，春节还没过，我们还在上班。当时，随着一年的临近，公司的各项业务都到了紧要关头。我们能否完成当年的工作计划，甚至取得更好的成绩，取决于最后一段时间。所以公司对我们各部门所有员工的要求都比较高，大家都希望做出更好的成绩，拿到年终奖，所以大家都在努力，都在被大家感染。后来到了春节结束上班的时间，因为特殊原因影响我们在家工作一周。老实说，这是对我自己能力的考验。这不是工作能力的问题，而是我工作态度的问题。没有公司制度的约束，没有领导的监督，在工作中很容易荒废，但幸运的是，我坚持自己的内心，认真对待自己的工作。虽然当时的工作任务完成的有点晚，但是在规定的时间内完成了。没多久我们就恢复正常工作了，因为是年初，所以我们都想有个好的开始。所以公司接手了几个大项目，比如xx公司的装修方案□xx酒店公司的设计图纸。虽然那段时间很累，但是经过我们的努力，在规定的时间内完成了，客户非常满意。

因为之前已经有一个多星期的网上办公，而且因为那种模式要求每个员工都要有意识，一个员工工作思想的不规范考验，所以通过那段时间的工作考验，我的责任心和认真对待工作的态度都有了很大的提高，自我约束的能力也有了很大的进步。所以后来就去公司上班了，到现在也有几个月了。我没有犯任何迟到或违反公司规定的错误。因为要处理家里的事情，所以我只请了一天假，所以我对公司制度的合规性变得更严格了！

虽然这半年来我的工作没有什么收获，但是和以前相比，我已经取得了很大的进步，所以我相信有了这些，我可以在下半年做得更好！

空调运行年终总结篇四

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。

空调运行年终总结篇五

1配合体育部，在举行的篮球赛、拔河比赛、登山比赛、越野赛中负责球员检查、拉拉队的组织、纪律的维持、服务运动

员等工作，部门半年工作总结。配合学习部，在组织看电影的活动中负责维持秩序的工作。配合文艺部，在元旦联欢会中，负责后勤工作。

2在学期末进行了查课，并及时向辅导员汇报检查结果。

3召集纪检委举行会议，进行工作安排。

4及时召开例会，对工作进行总结并做出下步计划。

这学期的工作告一段落！有成绩同样也有不足。在需要我们的地方会积极配合，努力工作。但由于经验不足，存在效率低、工作不全面、沟通不够的毛病。在下学期的工作中会积极改正，争取做到更好！

1努力配合学生会其他部的工作，需要我们，我们就会及时出现。

2完善查课制度，把查课工作做好。

3和生活卫生部做好沟通，进行宿舍安全品的检查。

4按时召开例会，加强内部人员合作分工。

纪检部全体成员将本着公平、公正、公开的原则，切实做好学生会的检查工作，做好各种检查记录，纪检部的的主要工作是对同学们在夜自修期间的纪律，课间纪律以及校徽佩带的检查，对出现的违纪现象和不良风气予以及时处理和纠正。

一、纪检部将对各班的纪律情况定期进行总结和汇报，向全校公开，以便大家核对，增加工作的透明度。

二、每学期结束前做一次对纪检部工作的反馈调查，半年工作总结《部门半年工作总结》。

三、受理各班报告，对检查过程中出现的纠纷进行第一时间的处理。

四、组织纪检部干部维持活动场所的秩序，劝阻或纠正学生中的不文明、不安全的行为。

五、积极参与校组织的各项活动，努力做好学生会工作。

六、及时了解同学们的意见和建议，通过与同学的交流加强部门的管理，对合理的意见主动接纳，对不良情况的反映要及时进行调查和处理。

七、每月开一次部内例会，定于每月的最后一个星期五。

八、协助学校抓好日常纪律和集会纪律。

九、积极组织广大学生自我维护正常的学习、生活和活动的秩序；

十、贯彻执行学校文明礼仪规范中的有关规定。

（一）基本素质

1 热爱学生会工作，积极为全体同学服务。

2 乐于奉献，敢于作出牺牲。

3 能团结协作，富有开拓创新意识。

4 严于律己，处处以身作则。

（二）主要职责

部长：对主席团负责。主要职责是制定部门一年的工作计划，具体落实开展。对本部干部合理分工，并指导他们开展工作。

及时总结本部的工作情况，并向主席汇报。关心本部门学生干事，在工作中注意发现和培养人才。了解广大同学对本部的工作意见和要求，并及时改进。

4 副部长：对部长负责。职责是配合部长工作。认真做好部长安排的各项工作。对本部工作出谋划策。部长不在时，可受委托负责本部工作。关心部门干事，认真做好干事培养工作。

5 干事：对部长、副部长负责。主要职责是遵从各项工作安排，具体地完成各项工作任务。开展工作要有服务意识，对工作要积极热情，认真负责。在做好本部工作的同时，积极协助其他部门搞好学生会的各项活动。

1、招才纳贤，补充纪检部后备力量，纪检部将以公开招聘的形式选拔一批学习优良、拥有较强工作能力和服务意识的新生，以补充纪检部的力量。并在初期有意识的组织对新生进行培养，让他们尽快熟悉工作，转变角色，融入到纪检部团队之中。一个成功的部门，与拥有一个优秀的团队是分不开的。

2、严格规范纪检部的检查制度，提高检查的效率，特别是针对夜自修纪律的检查，让同学们明白扣分并不是简单的处罚，而是把扣分作为一种手段来督促同学们养成良好的学习习惯，这点将是新学期工作的重点之一。希望恢复夜自修检查打分的制度，如果单单实行扣分会严重打击检查人员的工作积极性，因为在夜自修检查过程当中，不可能会出现很多的扣分情况，虽然打分制度存在一定的主观性，但只要是人为检查都会存在一定的主观性，这是无法避免的，而且打分后的结果是根据一星期检查下来的分数，取平均分而得到的，不会出现各个班级之间分数拉得很开的现象，所以还是应该相信检查人员的能力，会对自己的工作负责，进行公平、公正地认真打分，反映各个班级夜自修的真实情况。

3、配合其它兄弟部门组织学校的大型活动并维持活动的秩序。纪检部作为学校专门检查纪律的部门，并不意味着在学校活动方面就没有投入，相反在学生会中起着重要作用的纪检部应该积极参与到其中，改掉纪检部在同学们心目中呆板、沉闷、缺乏激情的形象，要以一个充满阳光、动感的新形象呈现在广大师生面前。

4、积极举办校第二届辩论赛，争取使辩论赛举办得新颖精彩。

5加强邮箱管理，及时了解同学意见，服务好同学。

新的学期纪检部会以新的面貌，积极应对工作中的挑战，严格要求自己，做好本职工作，服务同学，服务信管！

空调运行年终总结篇六

总结就是对一个时期的学习、工作或其完成情况进行一次全面系统的回顾和分析的书面材料，通过它可以全面地、系统地了解以往的学习和工作情况，我想我们需要写一份总结了。总结怎么写才不会千篇一律呢？以下是小编收集整理的半年工作总结范文，希望对大家有所帮助。

1、初到蓝庭工地，一切对于我来说基本都是新的，面对一个全新的陌生的工作环境，我如履薄冰。那时没有太多的自信，能做的该做的就只是多听，多想。用时调整好心态，面对新人新事的挑战，只有敢于去接受，没有退路，因为那时退一步就没有回头路了。所以最短的时间里，适应了这个全新的环境，了解自己的工程流程，担负起了应有的职责。

2、不断地自我补充，自我吸收，自我提高，是我自身发展的不竭动力。刚到蓝庭，我只有理论，没有多少实战经验，在近半年的时间里，始终坚持不断学习，在这期间，我全面了解了精装修工程的全部动作过程，基本工作网络结构，清楚

了施工操作流程，体验到了大型装修工程的管理工作模式，学习到了一定的后期维修技术和管理经验。

3、要学会生存，才能有发展。特别是在建筑工地，自我保护，充实提高，努力生存，我感觉特别重要。在半年多的时间里，同一个工作区域，同一个工作环境，我亲眼见到我们项目部管理人员中走掉的不下10个人。当中也确实不乏因工作调动，中除离岗者，但大多数就是因为工作态度、工作能力、个人性格、人际关系等几方面的缺陷而被淘汰。当我见到一个又一个熟悉的身影离开我的身边时，一种莫名的忧患的竞争意识深深地嵌入了我的脑海。

4、能在苦其心志，劳其筋骨的历练中接受挑战，能够在逆境中保持清醒的头脑，清晰地去找寻事情出现的原因，考虑后果产生带来的影响，是所有有志于成功的人必备的素质。我也一直在这方面不断探索，也有不少体会。

1、木秀于林，风必摧之。古今皆然，我也没有想到在我锋芒初露的时候，那么快就引来了别人的猜疑和不满，都说锋芒毕露于人无益，我岂会不懂，只是10到12份工作忙得让人透不过气，天天三点一线，根本没有时间去理会同事的眼神和心情，于是一种本不是傲慢的心理被好事者加以渲染，我也就成了狂妄之辈。那件给我很大启发：有时候只做事不说话也会得罪人。

2、跟土豹子打交道，硬中要有软，软中必含硬。包工头是现实中国畸形社会发展的必然产物，既然是畸形社会发展的产物，那它就必然有其野性和非正常性。请吃请喝、送礼赌嫖，是工地上的特色文化，也是土豹子们的秘密武器，多要十个点工，多算二十个平方，然后给你小费，这种做我从心里就鄙视，刚开始我还真是本性毕露，任何事都只有横竖方圆两条，从不妥协，可我渐渐发现行不通，甚至于我寸步难行，有说我清高者、有骂我不识抬举者、有告我从中收好处者，那时我才知道工地文件是聚集了中国所有生存发展道理的精

华部分取练而成的，我也不能抗拒，既然不能刚直不阿，就要有所妥协。

3、没有真正的金钢钻，管理水平再高，在工人眼里也是个纸老虎。在蓝庭后期近两个月的维修中，我是真正体会到了作为一个管理人员，必须得立足于你管理的方面去提高你的施工水平，技术水平，在后期维修中中，尽管我有一定的管理威信，也有一定的维修水平，可还是在工作中遇到了不少的阻力，包括和工人闹矛盾，与甲方意见不和等。我想这些原因有两方面：一是因为我毕竟年轻，经验尚浅；二是手里没有两把真正拿得出手的刷子。

4、任何时候都要低调，哪怕成功在望，哪怕声名鹊起，哪怕掌声雷动，哪怕鲜花四起。否则一切努力，都有可能是镜花水月，这在我们那位曾经的牛人身人得到很好的`证明。

5、一个人的成功离不开良好的人际关系，也少了有水平之人的提携和指点。我现在深谙此道，也在竭力往这方面拓展。

1、要想在管理层和工人中树立一定威信，不能只光依靠权势和地位。还得拥有很高的诚信，要拥有高明的管理艺术，而这是一门深远而高难度的学问。想要让自己说的话算数，那不仅是一种荣耀，更是一种别人认可。那刚刚接手做后期维修负责人时，我明显地感觉到寸难行，命令不从、安排不服，这些必须让我有足够的能耐去战胜阻力，去接受挑战。

2、能够体恤同仁、爱护下属，在锅里满之时盆里也要满，只有能够同愿意与为你效劳的人同进同退，同甘共苦，你才能做到轻松驾驭，指挥游刃有余，号命莫敢不从。在那段峥嵘岁月中，我每天都是第一个到工地，天天晚上加班至少到九点，三个月从未间断，在口味辛苦的同时，我也体验到了成功和收获的快乐。

3、一定要勇气承担责任。这不仅是人格问题，同时更是管理

水平的见证。初到工地，给我印象最深的就是那些个施工员，在施工程序，施工水平上出了问题，总是相互推脱，最后就怪到资料员头上，就说没有资料员给他看相关更改资料或变更通知！不承担就算了，还怪到别人头上，人格实在是卑劣之至。在后期维修的过程中，也由于我的管理疏忽、麻痹大意、经验不足的原因也同样造成过失误，有一定程度的损失，但那些我没有逃避，也没有推脱，在第一时间对工人师傅说，责任是我造成的，让他们放心去做。到现在还有我亲自掏钱买材料的一部分钱是我自己出的。责小尚不能担，何以堪当大任。这也是我时时告诫自己的。