

# 电梯上半年工作总结(实用8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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 电梯上半年工作总结篇一

1、注重沟通的实效性和针对性。当问题出现，第一时间与家长联络很重要。让家长知道老师对问题很重视，对幼儿发展很在意。平时，热情对待每一位家长，注意和家长沟通。接送孩子时和家长聊上几句，了解一下幼儿在家的表现或关心一下幼儿的身体情况，家长都感觉非常温暖。

2、利用多种媒介与通讯手段，做到经常性和简洁性。我们认真办好每一期家长联系册。为彼此更容易交流，两位教师将手机号码留给每一位家长，以便家长更方便快捷地与老师进行联络，更好地关心孩子的成长。

3、班级中有什么需要家长帮忙的地方，家长们总是竭尽所能的给予帮助，给我们的教学活动提供了很大的帮助。

4、召开家长会。家长会上我们向家长介绍了本学期目标，使他们了解了班内课程特点，并针对一些问题开展讨论。以上这些的努力付出，也换来了家长的信任，我相信在今后的日子里，家长工作会做得更好。

总之本学期非常忙也非常累，收获当然也不小。在工作中我享受到收获的喜悦，也在工作中发现一些存在的问题。在今后的的工作中我应不断地学习新知识，努力提高思想及业务素质，大胆地创新教学方法，学习老教师的教学经验。对幼儿

加强德育教育，加强幼儿常规教育，注重幼儿自身能力的培养，力求把日后的工作做得更好！

望着渐渐成长的孩子们，从他们身上让我感受到一种自豪感。本学期，在我班两名教师的共同努力下，根据园内的安排，结合班级计划，各项工作开展很好。回顾忙碌、紧张的一学期，作以下总结，以便发扬优点，改正不足，争取更上一层楼。一个学期过转眼过去，耳边还是孩子们刚入校时的热闹声。近一年的集体生活，使孩子们学会了许多。各方面进步也不错。但是，我也应该整理以下我的思绪。总结过去的工作经验，以便更好地提高自己的各项工作水平。幼儿园是蒙氏教育，目的是为了给学生们打下基础，能更快的适应小学学习。刚开始带学前班的时候，我发现只有个别学生有识字基础和数学计算能力，为了能更好的适应学前班的学习，我给自己制订工作计划——务必做到平等对待，辅导每一个学生到同一起跑线上。

学前班是即将走进小学学习的过度班级，其衔接工作也很重要。由于现在孩子家里条件家长老人过于溺爱，给幼儿养成太多的不良习惯，给我对幼儿的常规培养中带来很大的困难，比如，挑食、吃饭慢，爱哭闹、挫折感差、说脏话、不礼貌、坐姿写姿不正等等，这些都会影响到孩子以后的成长。所以，我们要培养幼儿良好的生活和学习习惯，使幼儿有礼貌、有良好的生活习惯，掌握正确的坐姿、写姿、握笔姿势。在常规上，引导幼儿在集体活动时间里逐渐保持注意的稳定和持久，尽量在活动后喝水、上卫生间。集体活动时能专心听讲，积极发言，加强对孩子进行注意力和思维敏捷性的训练。日常生活中，加强生活能力和个性的培养。注重激励幼儿发自内心的对事物的专注和兴趣，培养幼儿内在的学习兴趣和动力，使他们顺利适应小学的学习生活。要在思想上，使孩子们意识到自己即将成为一名小学生，要处处树立好榜样。在课桌椅的摆放上，也按照小学生的形式。使幼儿从幼儿园毕业后进入小学能迅速、自然、顺利地适应小学生活和学习，确保他们的身心都能在新的环境中，得到稳定而又健康的发

展。

如今，对幼儿的教育现在更注重综合素质的培养，传统教育评价是以考核知识定优劣，是以驯服听话为尺度。素质教育评价则是以幼儿的整体素质，包括身体，品德，知识，更注重幼儿身心健康的全面发展，行为和认知水平的提高，处理人际关系的态度，生活的自理，态度和能力等多方面的因素，更重要的是早期行为习惯的养成，所以，我明白我们的责任重大。

今年七月，我们学前班的学生将要毕业，我和这个班的学生们一起生活了一年，感情上难以割舍，但为了孩子们更好更快的成长，我只能目送他们去更高的环境学习。

这一年，不管风吹雨打，我始终坚守着自己的岗位，因为我知道孩子们需要老师，孩子们需要我来带领他们学习，来安排他们的生活起居。从我刚带这些孩子时我就承诺自己要带出一批优秀的孩子。在毕业典礼上，孩子们的精彩表演和教学检验的出色表现，让我我很欣慰，也很感动。在家长们掌声和学生们的欢笑声中，我知道我兑现了自己的承诺。毕业典礼中的快板词中这样一句“全面发展走在前，我们学习顶呱呱，人人见了人人夸，人人夸！”这就是我们晨光学前班的孩子们真实写照。

一学期又过去了，在本学期中本班的工作重点是加强幼儿的规则意识，培养良好的学习习惯和学习态度，而让孩子有健康的体魄，良好的性格特征是我们保育方面的要点。回顾这学期的工作中的点点滴滴，收获不少。这一学期，进一步深入学习纲要解析，并将纲要精神贯穿于一日活动之中，通过纲要指导自己的教学工作，从班级的实际出发鼓励幼儿自立、自理，使幼儿在活动中愉快、自主地接受新的知识，从不同的角度促进幼儿的发展。

## 电梯上半年工作总结篇二

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！

### 电梯上半年工作总结篇三

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。

## 电梯上半年工作总结篇四

### 一、加强领导，组织有力。

县\_专门成立了夏季粮油收购专项检查工作领导小组，分管领导任组长，相关股室负责人为成员。领导小组下设办公室，办公室设在县局监督检查股，为组织开展好专项检查工作提供了组织保障，确保了夏季粮油收购执法专项检查工作的有序推进。

### 二、明确检查对象，落实检查内容。

对县内从事小麦和油菜籽收购活动的各类粮油经营者、加工及转化企业，包括中央粮食企业、地方国有和民营粮食企业、外资粮油企业、跨地区收购粮油的外地企业进行检查。政策性粮油委托收储库点是重点检查对象。检查履行《粮食流通管理条例》有关规定的情况、执行小麦最低收购价预案和油菜籽临时收储政策的情况。重点检查：粮食收购资格情况，仓房条件是否符合《粮油仓储管理办法》的规定；国家粮油质量标准执行情况，是否存在压级压价、抬级抬价行为；粮食收购者是否及时支付售粮款，是否存在“打白条”现象；粮食收购者是否违反条例规定代扣代缴税费及其他款项；委托收储库点是否按照规定公示收购价格、质量标准等政策信息；委托收储库点是否分仓、分等级储粮，是否存在租仓储粮或变相租仓储粮；委托收储库点是否存在购买陈粮冒充新粮或搞“转圈粮”；预案执行期间，委托收储库点是否存在直接或间接购买国家拍卖的最低收购价小麦的情况；从事油菜籽临时收储的库点是否存在直接购买菜籽油入库或从现有库存油脂中划转等违规行为；国家粮食流通统计制度执行情况，委托收储库点是否及时向所在地的市或县级粮食行政管理部门抄报收购进度；其他违反最低收购价预案或临时收储政策等有关规定的行为。

### 三、认真开展，扎实有效。

在开展夏季粮油收购专项检查工作中，我局与日常监督检查工作和粮食行业开展安全生产大检查“百日行动”有机结合起来，每到一处都向被查对象出示执法证件，说明情况，累计进行了三次专项检查，八次常规检查，出动人员60人次，共检查收购主体42个次。从检查情况看：参加小麦最低收购价托市收购的县金谷粮油有限公司漳湖分公司漳湖闸门市部和参与国家临时存储菜籽（油）收购的县新市油脂有限公司都具备政策性粮油收储条件，仓库条件基本符合粮油仓储要求，仓容充足，两个收储库点能按照国家规定公示收购价格、质量标准等政策信息，没有压级压价、抬级抬价的行为，没有“代扣代缴”和“打白条”现象，能做到分仓、分等级储存，及时向县\_上报统计报表和收购进度，不存在购买陈粮冒充新粮或搞“转圈粮”，不存在直接或间接购买国家拍卖的最低收购价小麦的情况，未发现从事油菜籽临时收储的库点直接购买菜籽油入库或从现有库存油脂中划转的行为，累计收购最低价小麦2874吨，国家临时存储菜籽8068吨。其他市场主体基本上边购边销，没有出现哄抬粮价或压级压价收购现象，全县粮食市场基本稳定。早稻启动预案后，我县仅国家粮食储备库和高士粮库具有托市资格，但因本地产量不多，未开展收购。

### 四、梳理问题，以促提高。

在专项检查中，我们发现了一些问题。一是一些小型企业和个体工商户粮食经营台账不规范，有的没有按规定报送报表及资料。二是部分小型企业和个体工商户仓储设施和检测设备还达不到要求，缺少有资质的粮食检验和保管专业人员，消防设施简陋，难以防范火灾事故。三是有少数未取得《粮食收购许可证》的个体工商户擅自从事收购活动，有的是在自家收购，有的是流动收购，其监督检查存在一定的难度。针对上述问题，我们已在检查现场告知了相关企业和粮食经营者，要求他们对所存在的问题进行及时整改，做到规范、

合法经营。少数企业在仓储设施上存在安全隐患已经整改到位。

下一步我局将加大对粮食法律法规的宣传力度，提高粮食经营户的思想认识，使其自觉守法经营；加大对无证经营粮食的企业或个人的打击力度，对违规经营的要坚决处罚，对未按《粮食流通条例》要求如实上报统计资料的要求限期整改，对已取得粮食收购资格但不符合条件或不履行规定义务的要坚决取缔，做到常抓不懈，抓出成效。三是加强与工商、物价、质检等部门合作，实行联合执法，提高行政执法的效果，切实维护好我县粮食收购市场流通秩序，使我县粮食监督检查工作再上一个新的台阶。

## 电梯上半年工作总结篇五

在公司工作了很多年了，从一个小小的业务员走到现在公司销售经理的位置，付出了多少努力和汗水，也许只有我自己知道了。不过我可以这样说，我付出的努力是常人的几倍，我才在自己的工作岗位上取得了一定的成功。

这一年走过来，酸甜中夹杂着汗水，努力和付出就会有回报，对我来说，在过去的一年取得的成绩还是很不错的，我觉得自己做的还是很好的。

### 一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；

#### 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；

总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。今年由于举办\_x四个月限产的影响，加之自己对市场的瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

#### 二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充完善。

#### 三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公讣制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

## 电梯上半年工作总结篇六

\_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，在新的一年里把工作做得更出色。

## 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。

## 电梯上半年工作总结篇七

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！

# 电梯上半年工作总结篇八

电梯行业的工作者写好半年工作总结能提升自身的工作技能。下面是小编整理的电梯半年工作总结范文，以供大家阅读。

进行了(盛苑实业、海逸名门、启福华都、凯芙饭店、民航花园、启福中原、经纬大厦、海逸名门、圣菲城、远大理想城、皇室家厨、富丽时尚、鑫州酒店、天丰大厦、金盾未来花园、洛阳在保电梯、新郑卷烟厂、郑州市蝶阀厂、隆华仓库、近水楼台、都市a座、永丰新都、尉氏电业局、尉氏光明花园、华益药业等等)近30个主要电梯现场的现场的电梯检查，出具了相应的保养整改单据，并敦促相关保养队人员完成整改工作。及时调整检查的关键点和检查方式，从最初的对基本保养方面(清洁、润滑、调整)检查扩充到安全装置检查、安全操作检查、基本保养检查及其它检查相结合的模式。根据电梯的整体运行性能，突出关键检查点，督促保养人员排除隐患，使电梯的`安全可靠地运行。通过一年的努力，在一定程度上培养和树立了保养人员的质量安全意识，保养人员积极配合检查整改工作，整改效果稳步提高，保养的保养维修质量下半年比上半年有明显的提高，这主要归功于保养人员的努力和保养人员水平的进一步提高。

保养检查工作也存在一定的问题，主要是有部分现场未有检查，在2014年需要解决此问题。

## 1、保养：

对保养进行连续的技术支持，始终坚持彻底解决隐患的工作思路，努力指导、协助保养方面排除故障隐患，并适时地对现场维保人员进行教育培训。全年的技术支持工作全部按计划完成，但发现部分类似小题大做类型的故障需要在2014年度尽量在保养维修程序中解决，避免出现类似窝工现象。

## 2、安装

在安经理的大力协助下完成了相关工地(濮阳近水楼台、雷克萨斯、隆化仓库 约27台)快车的调试,完成了其他相关工地的放慢车或和工程技术支持工作,并尽力完成了工程部交付的其他相关的任务。

通过全体保养人员的配合,全年共进行了42次的大小安全技术培训,并有效地组织了一次试卷考试。现场培训方式灵活、实用,针对性强,因材施教、现修现讲(本站推荐:),受培人员印象深刻、效果良好,为日后的集中提高培训顺利进行打下基础。不足之处:本年度的全体保养人员集中技术培训进行的次数偏少,因此个别现场的维修保养经验和教训没有得到全体人员的共享。主要原因是受保养抢修项目的影响。2014年要制作相关的技术支持等案例分析教材并悬挂,做到人人都有时间自主接受相关的经验和教训,并通过集中培训、现场培训等进一步提高技术水平,促使维修保养人员的经验和技术的进一步深化和巩固,提高保养维修的效率和效果。

四、在过去的一年中,内心积极响应和参加公司组织的各项活动,积极投稿《思·悟》内刊,认真履行本职工作,努力学习专业技术知识,努力提高技术水平,努力完成领导交付的任务,感觉非常充实。在新的一年里,希望坚持以往的好方面,克服和改观不足之处,再接再厉、继续努力。