

2023年空调文案工作总结 空调工作总结(优秀7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

空调文案工作总结 空调工作总结篇一

光阴似剑、时光如梭，在百忙之中不知不觉一年已经过去。回顾在紫光一年来的工作，其中充满了机遇与挑战，现对暖通组工作情况做一个总结，以便于来年更好的工作。

2、给予施工现场提供安装技术方案；

3、配合公司其余部门对设计方案进行可行性审查，并完成修改；

4、参加设计例会和现场巡视，配合工程施工和验收，就施工现场对图纸疑问给予解答，及时完成设计变更文件的发放。

今年我暖通组顺利完成了项目x个，其中新站设计项目x个；旧站改造x个；其他项目x个。在这期间，由于人员变动较大、任务重、工期紧，例如x月初的一周聚集了x个投标项目□xx□□为了保证按时完成任务，我部门不惜牺牲个人利益，放弃休假，加班加点，克服困难，确保了按时按量的完成公司交与的任务，维护了公司形象，确保了公司利益的最大化。

以下为暖通组今年完成的主要项目：

(1) 新站设计

1□20xx年新建换热站的设计；

2□x项目投标；

3□x二电设计；

4□x一期设计；

5□x换热站；

6□x机场（一次投标）、（二次投标选型、清单及技术标）

7□x二期换热站设计；

8□x项目；（材料清单、方案书）

（2） 旧站改造（热平衡和自控改造）

1□x电自控改造项目□□x个站清单、图纸）

2□x电动调节阀项目；

3□x自控仪表；

4□x区供热站点改造；（方案书、图纸和清单）

5□x大七个换热站热网平衡改造项目；

6□x浴室改造项目；

（3） 其他项目（清单报价类）

1□x热力材料表；

2□ xx□□风系统清单)

3□x热力自建站□□x个站清单)

4、大x热电厂；（换热站及中继泵站清单、图纸）

5□x宿舍楼洗澡水系统；

6□x县项目。（清单）

暖通组经过一年的努力和成长，我们积累了丰富的经验。每个人的能力都有了大幅度的提高，为来年更好的工作奠定了基础。

具体体现在两个方面上：

1、硬实力上

所谓硬实力，主要指本身的业务能力，设计能力，对供热行业的了解等等。经过这一年的工作，现在我们对集中供热行业特别是公司接触领域的设计可以说是非常熟悉，经过我们自己努力的学习，刻苦的钻研，学会了行业里面好多设计的专业知识及供热工艺管道，热工仪表方面的知识，对现在的暖通来说，目前的工作进展起来可谓是应心得手，既有质量又有效率。

2、软实力上

所谓软实力，只要说的就是我们的学习能力，领悟能力，再创造能力。经过这一年在对本行业更加学习透彻，领悟的基础之上，我们的学习能力有了很大的提高。接受新事物，新设计，新内容的速度和设计能力也有了很大的进步。

1、人员流动较大

开始分组的时候，暖通组计划编制人员为x个，但实际只有x人，且人员变动较大，工作的交接，新来人员对公司的认知，了解，同事之间的磨合等等，都影响了工作的效率。

2、与甲方的沟通

由于未能与甲方进行沟通，甲方的参数已经发生改变，我们还按照原来的参数进行设计，造成了返工，影响了效率。

1、各成员之间多沟通，与公司各部门之间多沟通，和客户之间勤沟通，把工作一步到位，一次设计成功，不再返工。

2、各成员要多学习，勤学习，使自己的工作能力再进一步提高。

3、把机组标准化做好，为以后的设计，采购，生产提供方便。

总体来说，今年一整年，暖通组在克服了工作量大、时间紧迫、人员紧张等困难的前提下，加班加点，积极与各个部门协调、配合，圆满的完成了公司相关的设计调试任务，良好的执行了本部门应该的职责，承担起了该有的责任。展望未来，我相信暖通组会百尺竿头更进一步，再接再厉，再立新功。也希望公司各个部门同心协力，积极配合，为紫光公司大发展建立更好的平台和发挥最大力量！

空调文案工作总结 空调工作总结篇二

近几年随着高职教育改革的推进，我院各系部逐步认识到要把工学结合、顶岗实习作为教育的重心。顶岗实习之所以重要，是因为在整个过程中要经历由学生到企业员工身份的转变过程，学生要面对诸多变化，涉及到思维方式、生活方式以及个人价值观与企业文化融合的复杂过程等，对学生而言有一定的困难。而对于系部而言则涉及到要考虑如何进行相应的科学管理与跟踪教育，保证学生的校外安全、保证顶岗

实习的质量与效果等，以便最终达到对高职人才培养目标的要求。

20xx年x月10——20xx年x月x日，我系工商管理教研室、市场营销教研室开展了为期半个多月的学生顶岗实习实训。实习实训的地点是长春欧亚卖场，实习学生人数共九十多人，其中以我系工商管理教研室和市场营销教研室的学生占绝大部分，还涉及到十多名外专业以及外系学生。

此次顶岗实习期间恰逢欧亚卖场十二周年店庆，因此学生的日常工作主要是在卖场营业店面中设置的各奖品发放点，负责奖品的储运、发放、核对等，直接面对和接触的是广大顾客。整个实习实训期间学生的工作量比较大，责任也比较重。我作为本次实习实训的指导教师之一，在整个实习过程中我尽量深入到学生中间，对学生进行跟踪管理，但还是出现了疏忽，造成了一定的后果。以下我主要通过此次实习实训我所看到的问题以及所经历的波折总结经验教训，并提出个人的一点见解。

1、对学生顶岗实习的前期教育和管理的重视程度不够。由于欧亚卖场这个实习实训基地我们已经连续几年合作，学生顶岗实习期间的工作内容也是比较熟悉的，所以尽管在往届学生的实习过程中出现过一些问题，但是都没有引起我们足够的重视，因此错过了将问题消灭在萌芽状态的最好时机。

交谈过程中也没有应有的警惕性，总的来说缺少应有的原则性和制度性。

3、忽视对学生思想政治方面的教育和引导。不光是在实习实训过程中，在日常的教育教学过程中我也意识到自己有这方面的不足。总是觉得自己作为专业教师主要职责是给学生传授专业理论和知识，其实不然，无论是辅导员也好专业教师也好我们都有职责给学生正面的引导和教育，尤其我们的学生正处于青春期，世界观、价值观形成的关键时期，也许我

们适时的一句话、一次交流能够引导他们建立正确的观念。

首先，应建立健全我系学生顶岗实习实训制度。为了保证顶岗实习正常有序的开展，就必须规范顶岗实习的组织管理流程，从组织管理和实施流程上，确保严格规范，这样也可以培养学生养成遵守规程与严谨有序的良好职业习惯。有了良好的规章制度可以使指导教师跟踪管理过程中有章可循，同时也可以让系领导更好的考核教师在整个过程中是否尽职尽责。

其次，加强与企业的沟通。由于每个企业的实际情况是不一样的、岗位的工作内容以及对学生的要求都是不一样的。因此，我觉得上述的拟建立的实习实训规章制度也不是万能的，它只能是作为一个基本标准和原则，要与实际情况相结合。在实训的前期工作中我们应先于企业加强沟通，弄清楚工作岗位的内容、特点、企业的实际要求等来严格制定各项要求，从而把学生可能会犯的错误概率降到最低。同时也能根据企业提出的意见及时进行调整，从而保证了实习实训的效果。

以上是我对本次实习实训工作的总结。

空调文案工作总结 空调工作总结篇三

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。

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。

空调文案工作总结 空调工作总结篇四

20xx年x月日加入xx公司，就职暖通工程师，通过查阅施工规范，虚心向项目负责人学习，仔细研读施工图纸，结合施工实际，熟悉了平亚施工管理模式。

作为开发商技术人员，技术准备是一项很重要的工作，需要有严谨的思维方式及细心的工作态度，图纸及程序中的每个细小问题都有可能影响到后续的施工进度。要熟悉图纸并充分理解设计者的意图，做到及早发现问题并及时处理解决。对于与土建接口的安装活动，更应及时关注土建现场安装活动，检查土建预留与安装图纸是否吻合。

作为开发商一员，材料验收尤为重要，材料的质量直接关系到工程的安全问题，施工的准备要充分估计材料的采购周期，制定合理施工计划，充分做到以计划为龙头，每周、每月安排工作，体现计划的重要性。

的学习新知识才能进步，才能跟上时代的脚步。理论来源于生活高于生活更应该回到生活，在工作中有许多值得我们来发现的好东西，值得我们来深究学习的地方。工作中我时刻牢记要在工作中不断地学习，将理论与实际很好的结合在一起，在工作中不断的改变自己，适时的对自己提出不同的要求，在工作中不断的总结经验，也在工作中逐渐成长。

总之，参加工作以来，认真学习、严谨处事成为我的座右铭。我深信：建筑没小事，凡事都需认真对待、处理。作为一名工程技术人员，我将在工作中努力学习，不断的总结经验，吸取教训，大胆的进行技术改革和创新，严格要求自己，不断求实创新，不断磨练自己，努力将自己的专业技术提高到一个新台阶，争取为平亚建设贡献一份应有的力量。

从事环境工作已经x年的时间了，经过这20xx年的工作和学习，我比较全面的了解了水处理方面的知识，并熟练掌握了流体

力学、水污染控制工程等重点科目。

空调文案工作总结 空调工作总结篇五

1、建立一支熟悉业务而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员建立一支具有凝聚力合精神的销售团队是企业的根本。在明年的工中建立一个和谐具有杀伤力的团队为一项主要的工来抓。

2、完善销售制度建立一套明确系统的业务管办法。

销售管是企业的老大难问题销售人员出差见客户处于放任自流的状态。完善销售管制度的目的是让销售人员在工中发挥主观能动性对工有高度的责任心提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题总结问题不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题总结问题目的在于提高销售人员综合素质在工中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议业务能力提高到一个新的档次。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题约好的客户突然改变行程毁约车辆不在家的情况使计划好的行程被打乱不能顺利完成出差的目的。造成时间资金上的浪费。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务把任务根据具体情况分解到每月每周每日；以每月每周每日的销售目标分解到各个销售人员身上完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是个公司的员工综合素质公司的指导方针团队的建设是分不开的。提高执行力的标准建立一个良好的销售团队和有一个好的工模式工环境是工的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法如有不妥之处敬请谅解。

空调文案工作总结 空调工作总结篇六

“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，经过无数次的锤练之后，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。

空调文案工作总结 空调工作总结篇七

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。拼价格时用大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。