

空调维护工作总结 空调工作总结(优秀9篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

空调维护工作总结 空调工作总结篇一

辞旧迎新，在201x年的最后一个月，我们迎来了空调上门维修服务的高峰期，这个月是冬天最寒冷的一个月，空调制暖就派上了大用场！，在这一个月的时间中我们经过不懈的工作，有了一些收获。同时也发现了一些问题，我们一边学习一边摸索，最终都把这些问題顺利解决了。

首先，使用空调进行取暖时问题就出现了——用户*作不当而引起的空调不制热、制热效果不好等问題时，我客服中心工程师在与用户经行电话解释时，会出现部分用户不接受，但是我们本着“用户的满意是我们永恒的追求”的服务宗旨，客服中心迅速安排技术人员进行上门服务。上门后我技术人员先测试机器是否真正存在故障，在排除故障并确认是用户*作不当引起的不制热、制热效果不好的问題时，我们都会耐心的给用户讲解空调的一些使用、保养常识。

其次，我中心在坚持“以质量求生存，以技术创品牌的发展方向”对乡镇技术人员进行强化培训，提升服务人员的服务素质。在本月走访乡镇经销商过程中，发现他们都有了很大进步。乡镇经销商认识到了“优质服务可以提升用户满意度，从而推动品牌竞争力。”这说明了我們每个月对经销商的技术、服务培训都是颇有成效的，以后我们要坚持把每个月的培训工作落到实处，这才能更加的满足用户对我们要求，从而提高用户的满意度。

最后，这个月我中心对所有安装工进行了特种作业*的资格培训，根据公司要求所有从事空调安装维修人员都必须有上岗*和特种作业*，两者缺一不可。这样不仅提高了安装及维修人员的安全意识，而且规范了我们的服务，提升了我们的形象。将我们的服务理念和服务宗旨处处落实。

让我们及众人之所长，用我们的服务质量和维修技术说话，打造一个优秀的服务团队，从而更好的为用户服务。

让我们高举格力的大旗，扬帆起航，迎接崭新的201x吧！

空调维护工作总结 空调工作总结篇二

年终工作总结范文，年终总结是对一年工作的总结，大家知道年终总结的格式吗?以下是本站小编为大家准备的年终工作总结范文，欢迎参考!

恪尽职守，爱岗敬业，用脚踏实地的实际工作精神，圆满地完成了各项工作任务，具体收获表现在以下几个方面 一年来，在乡党委、人大、政府的正确领导下，自己始终以实践“三个代表”重要思想为指导，坚持高标准、严要求，不断加强政治理论学习，刻苦钻研业务，不断提高自己的理论水平和业务素质。

一、加强学习，不断加强自身的理论水平和业务素质。

自己首先把学习摆在首位，在思想上严格要求自己，认真学习马列主义、毛主席思想、邓x平理论，坚持党的基本路线、方针、政策，以实践“三个代表”重要思想为指导，认真贯彻上级精神，与党的思想保持高度一致。

在业务上不断加强业务学习和相关知识的积累，深刻领会相关法律法规、政策的精神实质，努力使自己成为政策通、业

务精的多面手。

二、努力工作，按时完成工作任务

一年来，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在自己平凡的工作岗位上做出力所能及的贡献，努力做好本职工作。

一是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握社保站各方面工作的开展情况，分析工作中存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

二是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。

三是在接待来访群众的工作中，坚持按照工作要求，热情接待来访群众、认真听取来访群众反映的问题，提出的要求、建议。

同时，对群众要求解决但一时又解决不了的问题认真解释，耐心做好群众的思想工作，让群众相信政府。

四是积极与上级主管部门沟通，协调好关系，争取他们对我乡工作支持，更好地促进我乡的相关工作顺利完成。

三、兢兢业业，切实做好广大人民群众贴心人

我始终坚持严格要求自己，兢兢业业，时刻牢记党全心全意为人民服务的宗旨，努力实践“三个代表”重要思想，切实做好广大人民群众的贴心人。

一是全面实施国家对特困群体的救助政策，全年累计发放城

乡低保金、大病医疗救助资金近100万元，实施社会精神病人药物救助624人次。

二是深入贯彻就业和再就业政策，全乡全年共转移农村劳动力0.55万人，参与下岗失业人员职业指导190人，其中职业介绍成功68人，新增就业岗位181个，新增城镇就业人员159人，年内实现9名下岗失业人员再就业，援助2名4050人员再就业。

三是社会保障工作有成效，加大了养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险工作力度，圆满完成了县局下达的工作任务。

四是搞好服务工作，竭力为构建和谐社会尽自己最大的努力，如低保金的申领发放、农村富余人员和下岗失业人员再就业、社会保险费征缴等都能提供优质服务，不断密切党群干群关系。

五是深入各弱势群体、待业人员中，力所能及地帮助他们解决各类困难，尽可能地满足他们的需求，切实减轻他们的生活负担。

四、存在的问题

1、计算机知识不够，目前，有许多工作需要通过电脑来完成。

2、理论学习不够，没有对理论知识进行系统的研究，今后要加强这方面的工作。

回顾自己一年的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，虽然自己不遗余力的努力工作，但由于自己能力有限，工作成绩与领导的要求还相差很远，在新的一年里自己将更加努力的工作，认真完成领导安排的各项任务。

时间悄然走过，工作的日子已经有了差不多三个月，作为农

村信用社的一名小额信贷员感触甚多，就本人小额贷款业务工作所作所为所思所想谈谈点体会。

首先谈谈我个人的工作态度，这份工作是我大学毕业后的第一份工作，因此我视其如宝。

从培训到工作这段时间里，常常听到很多人说这份工作太辛苦、太劳累、农村环境太恶劣，然而对于出生农村的我其实那都是小ks□

有人说工资太低，而我眼光不会那么肤浅，我看到是未来的舞台而不是现在的待遇。

现在我真的特别喜欢这份工作，因为在这里我可以看到实现我人生的价值和梦想。

在工作过程中，我发现这份工作单单不是放款收款那么简单而容易，而是要我们学的东西很多很多。

比如：做过一件事，总会有经验和教训。

为便于今后的工作，须对以往工作的经验和教训进行分析、研究、概括、集中，并上升到理论的高度来认识。

第一、我们要学会看人。

因为我们是做信用贷款，如果你第一步看错了，以后收贷款的时候说再多的好话，恐怕都很难达到你预期的效果。

收款最怕的就是这种有钱但不愿意还的人，而不是实在没有钱没有办法还的人。

第二、我们要学会培养客户、留住客户。

我们是做业务，客户是我们的上帝。

那么我们怎么才能抓住我们的上帝的呢？贷款风险控制原则其一“培训不低于五天”这点可不能小看，而是要认真贯彻执行。

你要是认真对比两组贷户，其中一组是培训五天，另一组是不培训，那么你会发现经过培训贷户比不经过培训的贷户的还款意识好得多。

“打江山容易守江山难”这句话估计以后会成为我们工作的真实写照哦，我们只要做这个小额贷款项目成功了，我也坚定地相信它会成功。

那么我更相信农行的竞争就随次而来，农行现在的惠农卡业务虽然它的贷款金额一般都是两、三万比我们有这点的强劲优势，客户都喜欢贷到更多的钱做更大的事业，这点是不用质疑。

还有农行的利息比我们的利息还要低出很多，那么理所当然他们的业务应该更比我们好做，但就我个人认为做得不是那么成功，为什么呢？因为他们没有我们这批人，没有像我们这样走进村村户户农家服务，然而只要有我们成功模样，相信他们也会马上招一批大学生下乡开始做我们“同样”的工作，那么到时竞争就真正到来。

所以我们现在开展了这样的工作，打下的“江山”我们必须要想以后如何地守住“江山”。

贷户是人，人是有感情的，当她们成为我们的顾客时，我们要用真诚的心对待她们，在她们有困难的时候我们帮助她。

我们要努力成为她们的知心朋友，要是做到这点那么这客户你是绝对的放心。

第三、我们要学会管理。

我们的客户多了，如果你没有很好的管理能力，那么你的问题就来了，问题烦到你心烦、郁闷。

首先你得学会合理分配你的时间，这样你才能更好地工作。

虽然你的时间是为贷户而定，而贷户是很多，你不可能满足所有贷户，那么我们就得学会如何管理好自己的贷户。

还有一个，你必须学会管理账目，因为我们做的金融业务涉及是钱的问题，而人们对钱是最严肃和认真的。

我们不能马虎、不能大意，我们要认真管理好自己的账单对贷户负责、对信用社负责、更是要对自己负责。

第四、我们要学会做人。

“要学会做事，先得学会做人”其实这句话是非常有道理。

如果你不会做人，那么你就不会做出更好的事情。

因为你做事时，首先面对的是人，当你进入一个公司你不能马上适应你的工作环境、你的人际关系，何谈做出更好的事。

我们首先必须在自己所在的信用社跟老员工沟通好，处理好人际关系，做到天天上班都是怀着愉快的心情、带着积极向上的精神风貌，做到信用社就是我家，到信用社就像回到自己温暖、和谐的家里一样幸福快乐。

面对顾客时，我们更好做好自己本职的工作，展现自己优秀的服务态度、专业素质，做到贷户和自己是亲如一家人。

还有我们要学会时常回访客户。

我们的业务不是放出贷款就完了，而是要收回贷款，那么我们就保持和贷户有良好的联系，有着他们的最新收成信息、有着他们的思想动态，这样我们就不会被动。

如果做好这些工作那么我相信业务量会直线上升，以后的回收率更是百分之百。

第五、往后专业知识、工作能力和具体工作

1、在领导指导下，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

在做小额信贷员后，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，在余限的时间里，加强学习业务工作，为下一步工作打好基础。

明确努力方向，提出改进措施。

作为小额贷款业务工作，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、认真、按时、高效率地做好贵社领导及队长交办的具体工作。

为了工作的顺利进行及与信用社之间的工作协调，除了做好本职工作，积极配合信用社其他同事做好工作。

3、工作态度和勤奋敬业方面。

热爱自己的本职工作，能够正确认真地对待工作的每个细节，热心为农民服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守

岗位。

总结了这三个月来的工作，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。

比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这有待于在今后的工作中加以改进。

在以后的日子里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使工作效率全面进入一个新水平，为贵社的发展做出更大更多的贡献。

今年以来，在实业公司的正确领导下，在主业的大力支持和全力扶持下，在公司党委和广大职工的大力支持和配合下，本人认真落实xx总书记“三个代表”重要思想，学习贯彻党的xx大精神，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领全体干部职工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，依托主业，面向市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，保持了企业较好的发展态势，为电信实业公司的持续发展，做出了一定的贡献。

今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年经济指标，各项工作健康顺利进展。

现述职如下：

一、全方面加强学习，不断提高公司整体队伍素质水平。

一年来，我一直把构建学习型组织作为团队建设的一项重要内容来抓，明确提出，要以提高员工整体素质为首要任务，实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设，努力将企业建成学习型、知识型组织。

1、努力提高自身素质水平。

作为一名领导干部，肩负着党和人民赋予的重要职责与使命，党的路线方针政策需要我们去贯彻实施，因此，我十分注重政治理论的学习，比较系统地学习了邓x平理论、经济管理、“三个代表”重要思想等方面知识。

勇于实践正确学习贯彻党的xx大精神，立场坚定的执行党的路线、方针、政策。

在工作中，正确的宣传和贯彻上级的方针，指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，密切联系群众，不断提高自己的领导能力。

2、狠抓班子和干部队伍建设。

群众看党员、党员看干部、干部看班子，上梁不正下梁歪，中梁不正倒下来。

高度重视班子建设，不断强化措施，使班子建设沿着正确轨道前进。

一是求思想上的统一。

坚持做到多通气、勤商量，把工作决策建立在体现集体智慧的基础上。

行动上瞄准一致的目标，各司其职、各负其责，不推诿、不扯皮，始终保持一流的工作精神风貌和旺盛的斗志，不断开创工作新局面。

3、围绕党风廉政建设做文章。

针对公司经济性、业务性强的特点，利用各种形势的途径和

方法，对我公司非党员干部进行廉政和遵纪守法教育。

如：在召开党员会、中层会、办公会时，向他们及时传达上级有关政策、规定，并有针对性的通报发生在各地管理部门的腐朽案例，使党员干部从中吸取教训，以起到警示作用。

同时，注意从“公”和“廉”入手，严格要求自己，公开向职工承诺：只看谁表现得怎么样，不看是谁在表现，坚持公正为本，吃苦在前，享乐在后。

4、狠抓干部职工的政治思想和业务素质教育。

一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，并在年终岁末结合举行表彰会、总结会，对干部进行理想信念和党性、党风教育。

通过一系列学习宣传教育，使大家都能够面对现实，实事求是地用辩证唯物主义观点分析认识问题。

大家认识到：一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。

全体干部职工工作作风扎实，精神状态很好，人心思干，人心思进，不少单位在搞好本职工作同时，组织大家学科技、学理论，提高职工全面素质。

二、全面推进劳动、分配和制度创新，不断夯实企业基础管理工作。

一年来，我能够从电信实业公司长远发展出发，公司上下不断深化电信改革、参与市场竞争，按照建立现代企业制度的要求，面向市场，成功地发展了一系列经营实体，确立了主实业相互依存，互为联动，共同发展的战略格局，对于推进焦作电信实业持续、快速、健康发展，提升企业综合实力奠

定了坚实的基础。

1、归并产业，调整机构。

今年，按照上级的通知要求和精神，将所属企业按照产业特点进行归并，全面进行了清理规范多经企业工作。

这些工作的顺利开展，适应了电信体制改革的需要，为公司二次创业提供了组织保证。

2、建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。

今年，我公司紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。

公司9名德才兼备的人员被聘为中层干部，广大职工都在竞聘上岗过程中找到了实现自身价值的工作岗位。

初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

3、狠抓制度改革创新，初步建立制度管理网络。

机构调整、薪酬改革后，人事部门按照新的岗位，及时修改补充了岗位职责，制定了新的考评办法和奖金分配制度。

4、加强会计核算，提高财务管理水平，加强了企业财务管理工作。

特别是今年，全面进行了企业资产盘活，努力增加企业收入和效益。

组织专人对所属多经企业逐个摸底，认真清查各项资产、负债，理清了产权关系，进行了规范管理，并着重对原有独立核算的多经企业帐务中的债权债务进行了全面清查。

大力开展对企业欠款的清理工作，维护企业利益。

开展了“增收节支，提高企业经济效益”活动，加强对可控费用的’控制，压缩成本费用。

制订完善了一系列管理制度，推行全面预算管理、收支两条线管理，贯彻上级的成本管理指导精神，加强各项工程建设的核算工作，严格内部手续，防止跑、冒、滴、漏，。

5、狠抓安全生产，落实安全责任目标。

今年以来，我们牢固树立起“安全责任重于泰山”、“安全第一，预防为主”的思想意识，为企业的发展营造良好的安全环境。

健全了组织，与各部门签订了安全消防责任书。

突出了重点工种、特殊工种的安全管理，并多次去工地检查。

开展“安全生产月”活动，抓好了安全生产教育培训工作。

在党的xx大召开期间，多次开展了安全自查自纠活动，确保了安全工作万无一失。

三、加大市场营销力度，经营工作再上新台阶。

作为电信经营实体和综合后勤保障部门，一年来，我能够服从、服务于焦作电信发展的总体目标，在主业大幅度减少投资规模的不利外部环境下，以机制创新为突破口，深化三项制度改革，不断规范经营管理，加强基础制度建设，向管理要效益。

充分发挥了自身优势。

在努力做好支撑服务的同时，不断开拓外部市场，积极开拓市场、负重前进，将业务发展到联通公司、移动公司、洛阳、济源等外部通信运营商。

为开拓建筑市场，我积极想办法，为建安处先后承揽了移动公司生产楼、住宅楼等土建工程，城网改造工程，从而极大地增加了企业效益。

一是优势特色产业对经济增长的贡献份额加大。

建安处作为我省电信实业公司全资子公司和全省电信实业唯一

家建筑安装工程行业，突出一个“强”字，充分发挥企业自身优势，在服务好主业的同时，大力开拓外部市场，积极参与竞争，加大主业外收入比重。

今年以来完成了移动生产楼及其附属楼、人防工程以及李万工地建设、多项安装装饰、通信管道工程，实现总产值2***多万元。

此外，通过不懈努力，他们在移动公司员工住宅楼和西于村1号住宅楼竞标中成功，目前两项工程都在积极进行施工筹备，预计总产值1***万元。

二是传统业务稳步增长，满足了主业发展需求。

物业管理部门突出一个实字。

今年，我从提高物业管理的档次，把这项工作做为一项系统工程去做。

制定了严格的工作标准和工作流程，规范、细化每一个工作步骤，强化监督和考核，使物业工作标准化、规范化，为主

业创造优美、舒适、满意的环境。

物业部顺利地完成了省公司在我市举办的文艺汇演的服务及筹备，工作受到了省、市公司领导的好评。

工程建设突出一个优字。

工程建设是实业公司的重要收入来源。

今年在工程建在工程管理上，我严格按照工程建设管理办法加强监督、检查和考核力度，确保设计、施工、监理等工作优质高效、按时竣工。

每个工程都要在打造全优工程上下功夫，创立品牌，争创市场，增创效益。

注重同主业相关部门的协调。

2**4年工程投资虽少，我们在满足主业需求的基础上，利用地缘优势向外扩展，业务深入到焦作联通及三门峡等地的线路工程。

今年共决算工程 项，审定金额 万元，未决算工程 项，预计收入在 万元。

综合商业公司，突出一个“活”字，在来电显示话机的销售上，积极与各县(市)电信公司及营业部协商，销售了近万部话机。

在各类通信产品的销售业务中，送货上门，变被动销售为主动推销，通过有效市场调研和预测，实现了销售收入持续增长。

广告信息业务圆满交付了《2*xx—2*xx年电话号簿》的印刷工

作，同时与多家客户建立起了广告媒体合作意向。

计算机业务也迈向了市场，目前初步对外开展了几项业务。

监理设计室突出一个“细”字，以通信建设和经济效益为中心，优质细致，圆满完成了公司领导及主业交办的各项工作任务。

今年共完成勘察设计任务 项，决算工程 项，决算金额 万元，新增加通信管道 孔公里，光缆 芯公里，电缆 对公里，新建杆路 杆公里。

物流配送中心也积极担负起市公司后勤服务工作，积极开展业务和工作。

今年共完成 余项工程的材料供应工作，并且开拓外部电信运营业务，已先后和焦作移动、联通，濮阳移动、新乡移动、商丘联通、郑州联通签订线路器材供货合同，对外实现销售额 万元。

四、加强党群工团的建设和精神文明建设，促进公司健康发展。

今年以来，我坚持“两个文明”一起抓的工作方针，努力加强和改进企业党建工作，使干部队伍和职工队伍的素质不断提高，思想政治工作不断深化，企业办公条件、职工生活、福利得到改善提高，企业的核心竞争能力得到进一步增强。

一是发挥党组织的核心作用，保证企业各项目标的全面完成。

一年以来，公司党组织充分发挥政治核心和战斗堡垒作用，党建工作得到了进一步加强，落实了党风廉政建设责任制，监督制约机制得到了强化，坚持企务公开制度和民主评议干部制度，积极推进民主政治建设，党组织的核心作用和凝聚

力、战斗力不断提高。

二是强化企业思想政治工作，为公司改革和发展创造良好条件。

一年以来，公司党组织继续深入学习邓小平理论、“三个代表”重要思想。

特别是认真组织学习贯彻党的xx大精神，在公司广泛开展了“学xx大文献，创更大业绩”主题教育系列活动，通过丰富多彩、形式多样的活动，使广大干部职工在学习贯彻xx大的精神的过程中，思考、衡量和审视自己的工作，从而更加坚定了发展是硬道理的信念，自觉认真查找差距和不足，并且在工作中努力地加以改进。

三是积极倡导建设学习型企业，抓好中层干部的培训工作的。

新的体制和竞争环境，需要企业不断创新工作方法和手段，调整经营策略，寻找企业发展新的增长点。

为此，公司积极倡导建设学习型企业，并把中层干部的培训作为一项重要的工作来抓。

一年来，多次对中层干部进行了系统培训，培训重点放在学习企业管理、经营决策的知识上，并且强调对团队精神的培育。

通过学习，使中层干部对企业管理的核心、作用有了新的理解，对市场观念、人才观念和新世纪电信业的发展趋势有了更深刻的认识，促进了中层干部自身素质的不断提高，为企业的可持续发展打下扎实的基础。

四是工会的桥梁纽带作用进一步得到发挥。

一年来，工会、共青团组织积极参与企业的改革发展，并根据自身的特点和优势，以职工和青年喜闻乐见的形式把党的方针政策、企业的重大决策和精神传达到每一位职工，物化于行动之中。

工会在做好内退职工思想工作、思想宣传、文体娱乐、维护职工合法权益等方面工作的同时，认真履行各种职能，围绕企业的生产经营开展了劳动竞赛和合理化建议征集活动，组织各种文体活动，丰富了员工的文化生活。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，效果上广泛让社会监督，带领职工积极进行各项改革。

由于计划周密，思想政治工作做的到家，更由于我不谋私利，一身正气，所以至今全体职工队伍稳定，工作干劲不减，表现出了对改革的极大理解与支持。

在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以依托主业、服务主业、面向市场、开拓市场为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩，为电信主业提供了优质、高效的服务。

并在自我发展、自我完善、拓展经营空间上，迈出了可喜的一步。

2**5年又是关键的一年，发展的任务十分紧迫。

这就需要我在思想上、行动上做好艰苦创业的准备。

我们相信，在上级公司的正确领导下，在全体实业员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，就一定能够创造出更加辉煌的业绩！

1.2017年终工作总结ppt

2.2017年年终工作总结ppt范文

3.16年终总结ppt范文

4.2017年终总结ppt范文

7.16年终个人工作总结ppt

8.2016年终汇报ppt模板

空调维护工作总结 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。

空调维护工作总结 空调工作总结篇四

通过管理处全体员工的汗水浇灌，阳光家园上半年的工作扎实而富有成效。截止11月末收入目标完成率达到124%，已产生利润56336元□xx年工作怎么来开展，是否能保持这个良好发展势头呢？下面我就阳光家园管理处下半年工作实施计划及工作目标做以阐述。

xx年，家园管理处对物业管理费和垃圾清运费进行了上调□xx年管理处的工作重点将放在物业管理费的收缴和解释工作上。

xx年工作的实践证明，展开多种经营思路是行之有效的□xx年

工作中，阳光家园将在现有基础上更加放开手脚，对各项经营活动突破常规不只是局限于小区内，将对外横向发展。利用现有资源创造处每一份利润。

人能创造一切，家园管理处在xx年工作中将加强管理，提升员工的综合素质和凝聚力，以人为本来展开各项工作，使管理处全体人员在管理服务工作中走向积极主动的方向。

一份汗水一份收获，阳光家园管理处全体员工在默默无闻奉献的同时也在积累着利润和客户的满意，在xx年工作中我们虽然取得了一定的成绩但xx年工作还不能松懈。我们相信阳光家园管理处在公司各级领导的正确带领下，将在xx年工作中谱写出新的篇章。

空调维护工作总结 空调工作总结篇五

一、经济发展目标任务完成情况

第一季度，全中心农业生产总值完成6817万元，较去年同期增长10.5%；完成固定资产投资2500万元，完成全年固定资产投资任务数的35.7%；非公经济增加值完成7260万元，完成任务数的32.5%。招商引资项目进展顺利，引进招商引资项目2个，引进资金7200万元。

二、主要工作进展情况

(一)、新农村建设与农业产业化工作

在新农村建设方面，今年重点抓好靳塬、倪远、兴城3个新农村示范点建设工作。目前，正在筹划建设倪远村、靳塬村村委会及兴城村村委会广场硬化工作。

在农业产业化方面，下寨果业示范园区正在拉线下地锚。旭日

“畜一沼一果”新进仔猪300头，总存栏5000多头。扩大猕猴桃种植面积，新增猕猴桃230亩。

(二)、基础设施建设工作

正在加快完成东合、西合、董辛、上寨武家等村650户的群众自来水入户工程。目前，已完成东合、西合两村自来水入户管道的铺设工作，上寨武家村完成新打机井1眼，自来水主管道铺设方案已经确定，下一步将进行铺设工作。

(三)、环境卫生整治工作

积极开展环境卫生综合整治活动，各村按照部署，积极进行整治，有效解决了主干道路“三堆”及村内垃圾长时无人清运等问题。中心结合实际，制定《南仁三农发展服务中心农村环境卫生服务费收取和管理办法》，并征求各村意见和建议。确定专人对各村垃圾箱进行清运，并要求各村保洁员每天按时上路打扫卫生，坚持每周二全体乡村干部将辖区主干路段卫生进行了彻底打扫，投劳1100人次，动用铲车8余次，整理村间街道59条，保持了乡村环境卫生整洁。

(四)、切实抓好食品安全及安全生产工作

在食品安全方面，年后，我们积极对农村家宴服务队、食品小作坊、食品加工企业、小商店及辖区内的畜禽养殖场等进行了排查整治。对排查出问题的企业及个体户，限期进行整改，查处取缔小作坊1家。

在安全生产方面，我中心安监办、维稳办会同南仁派出所、教育组、县安监局、质检局等部门联合对南仁境内的加气站、加油站、冷库、小锅炉、学校、幼儿园和建筑工地等单位进行了安全大检查，指出存在的问题，责令其限期整改到位。

(五)、计划生育工作

一是做好奖扶人员摸底工作；二是召开2016年度计生春训会；三是全面完成流动人口信息录入工作；四是抓好“三查两清一服务”工作，截止目前，上环46例，双补2例，结扎9例；五是征收计划生育意外保险费。

(六)、配合县城重点工程建设

1、县体育场征地工作。县体育场征地工作进展顺利，6户住房面积已经丈量完毕，并签字确认。向涉及征地户发放《征地告知书》，召开群众会，推选出了群众代表。地面附着物正在清点登记当中。

2、普小路东侧征地工作。征地涉及兴城、东合两村共330亩。兴城一、二组青苗款已发放完毕，正在登记地面附着物，正在协调处理三组公坟地选址。东合村征地款、青苗款、地面附着物款项已发放16户。

3、限价房东侧征地工作。完成武功县限价房征地涉及南仁东合、倪远、南仁3个村地亩的丈量及地面附着物登记工作，目前，正在酝酿代表人选。

4、西宝中线拓宽改造工作。配合县交通局积极做好西宝中线拓宽改建工作，目前，征地拆迁款、地面附着物赔偿已经兑付到位，追补漏登的地面附着物等款项正在协调解决中。

5、县城重点项目服务工作。认真做好金红叶建设项目、天际线建设项目、园林公园建设项目、天津华今项目，公益性墓地建设项目、保障性住房项目等其他重点工程建设的服务保障工作。

(七)、社会民生工程及其他各项工作。

1、在新农保征收工作中，中心提早安排部署征收工作，采取多项措施，率先全面完成2016年度9363人108万的新农保基金

征收工作。

2、第一季度审核新增农村低保户73户266人。五保户1人，新增申报1943年以前高龄老人补贴35人，申报大病救助12人，临时救助3户。

3、积极为15户贫困家庭办理了小额贴息贷款。

4、完成了经济普查工作中个体工商户732户的入户调查工作及产业活动单位144家的情况调查工作。

5、积极组织乡村两级干部召开20**年度全中心经济工作会议，明确了发展目标，确定了工作思路，全面安排了今年各项工作。

一、思想品德方面

在工作和学习中认真学习邓小平建设具有中国特色社会主义的理论和江泽同志关于“三个代表”重要思想，认真学习和贯彻党和国家制定的各项方针、政策。在“三个代表”重要思想学习“回访复查”和立党为公、执政为民“的`活动中，自己能够以积极的态度认真参加了科委机关组织的各项活动，按照”三个代表“重要思想对照检查了自己的工作并写出了学习心得。特别是认真学习了xx大精神，让我深深地明白，做为一名党员进一步明确了我们党的下一步工作目标和任务，很有收获，同时，进一步坚定了共产主义信念。

在工作中能够坚持全心全意为人民服务的宗旨，热情接待各方面的人民群众，耐心宣传各项政策和办法、程序，坚持为基层多办事、办实事。对于个别的提出要办一些违反政策法规的现象给予了坚决的抵制，自觉地维护了国家机关工作形象，具备了工作岗位及社会活动中应有的职业道德和社会公德。

二、业务知识和工作能力

自己在目前的工作岗位上已工作了3年，经过不断学习、不断积累，具备了比较丰富的工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过多年的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，在实施上述各项工作的过程中，没出现过明显失误。

三、工作态度勤奋敬业方面

能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真学习党和国家制定的各项方针、政策并努力贯彻到实际工作中去。积极参加市、区各归口单位组织的业务培训，提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心。认真遵守科委机关制定的各项规章制度，努力提高机关工作效率和工作质量，基本上保证了全科工作的正常开展。

四、工作数量、质量及贡献

按照年初制定的各项工作计划，经过一年的努力，全面完成了各项工作任务，基本上达到了预期(20xx年社区民政工作总结)效果。在文件起草，提供调研资料，科技培训等方面的数量都要高于往年，为各级领导决策提供一些有益的资料，数据。同时也使自己受到了很好的锻炼，从面向全区的高度上，进一步理解了科学技术对于推动区域经济发展所起到的重要作用。

回顾一年来的工作学习虽然说取得了一定的成绩，但也总结出一定的不足。比如讲，开创性的工作开展的不多，个别的有些工作协调的不是十分到位，这些问题都有待于在今后的工作中不断加强学习，及时改进。在新的一年里，自己有决心认真学习党的xx大精神，认真贯彻实践“三个代表”重要

思想，努力提高思想觉悟和业务工作水平，为实现我区的经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。

空调维护工作总结 空调工作总结篇六

从中国中央空调行业参与者类型来看，主要分为三大派系：国产品牌、日韩品牌、欧美品牌。其中，国产中央空调代表为美的、格力、海尔等；日韩品牌代表为大金、日立、东芝等；欧美品牌代表有麦克维尔、江森自控约克、开利、特灵、顿汉布什等。

从品牌占有率来看，2019上半年-2021年上半年，国产品牌市占率不断提高，占比近半；日韩品牌占比较为稳定，总体变化不大；欧美品牌占比持续降低。2021年上半年，国产品牌中央空调市占率近50%；日韩品牌超36%；欧美品牌约为14%。

综合来看，中国中央空调市场发展状况良好，市场规模逐渐扩大。以格力、美的、海尔等为代表的中国中央空调品牌通过技术的不断提高，进一步提高了市占率。但日韩品牌、欧美品牌以自身技术优势、市场优势依旧占据了我国近一半的市场，中国中央空调市场呈现三足鼎立态势。未来，随着人民生活水平提高，家用中央空调市场将成为重要增长点，但目前国产品牌在家用中央空调市场占有率较低，与日韩品牌及欧美品牌竞争较为激烈。

以上数据及分析请参考于前瞻产业研究院《中国中央空调行业市场预测与投资战略规划分析报告》，同时前瞻产业研究院还提供产业大数据、产业研究、政策研究、产业链咨询、产业图谱、产业规划、园区规划、产业招商引资、IPO募投可研、IPO业务与技术撰写、IPO工作底稿咨询等解决方案。

空调维护工作总结 空调工作总结篇七

柴井乡乃仪陇县城的所在地,地处南部、蓬安和仪陇交界地带。近年来,柴井乡政府紧紧围绕构建“教育服务中心”发展战略,以科学发展观为指导,认真贯彻国家、省、镇有关新型农民培训的文件精神,以服务经济社会为宗旨,按照“社会发展坚持教育优先、改善民生坚持就业优先”的工作思路。

一、加强组织管理,高度重视农民培训工作

4、农民培训资金足额拨付到位.近年来我镇按省定生均标准足额向公办职业学校拨付经费,城镇教育费附加用于职业教育比例达30%,按常住人口人均不低于1元的标准,每年拨付成人教育培训费,用于办学用费和参培农民的差旅费。

二、充分发挥各类培训机构作用,广泛开展培训活动

2、发挥乡镇成综校培训的广泛辐射作用.各乡镇、村成人综合学校,通过聘请专家现场教学、集中办班、典型示范等形式,每年组织4次大型农民培训活动;同时广泛坚持开展了“科技一面墙”、发放科技明白纸、科技赶集、播放光盘等形式,将广大农民关心需要的技能和知识及时送到他们身边,对于提升农民综合素质、帮助农民发家致富产生了积极的推动作用.编写了“绿色证书教育”乡土教材,每年免费向初三学生发放,做到了有教案、有作业、有试题、有成绩单。

一.在倡导公司制度做好每日计划与总结的前提,也是完成日事日毕的重要保障,每天写好每天所要做的工作,处理的事,对所做的情况做一总结,对没有处理好的事,紧接处理,尽量做到问题不推迟,尽最快解决。

二、我们的采购工作就是服务于生产,就是以最低的成本满

足高质量严要求的生产所需辅料，一定要对要采购的辅料细心的分析，在做信价比，始终坚持做好以质论价，货比三家，多快好省的采购原则。

四、跟现场，逐步加强与各部门的沟通，严格控制采购时间和采购周期，保证各种辅料的购进科学合理，极力配合公司各项财产运营工作，当不同的物品及辅料进厂前，要及时的和有关部门做好协调与沟通。

五、要控制物品及材料入库的数量与质量，在购进物品与材料时发生质量、数量异常情况下，应立即采取紧急措施，并与供应商联系，和有关部门进行协商处理。

六 学会主动与人沟通，交流：经常与车间，仓库，质检部的有关人员接触，这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。

综上所述，在以后的工作中，我会更加努力地学习，不断地积累丰富采购经验，高标准严要求的完成各项工作，总之，所有的工作结果都与领导和同事们的帮助和支持分不开的，在此表示感谢，我们采购部是一个集体，今后一定会更加团结，齐心协力，共同进步，向同一个目标迈进——争取更大的进步!!

采购部

二0**年 十二月 二十五 日

空调维护工作总结 空调工作总结篇八

从事了两年的班主任工作。班主任工作让我尝到了苦与累，但更多的却是幸福与满足。

下面就如何走进学生的心灵这一话题，结合我自己的工作实践谈几点粗浅的体会，与大家分享，希望各位批评指正。

一、付出真爱感化心灵

“爱是教育的基础，没有爱就没有教育。”前苏联教育家马卡连柯这样说。的确，“爱”是班主任工作中的最关键、最重要、最核心的内容。只因拥有对学生那份疼爱，你才会平静地面对学生所犯的过错，才不会认为他(学生)给你找麻烦；只因拥有对学生那份关爱，才不会认为班主任工作繁杂苦累，反而觉得有意思、有意义；只因拥有对学生的那份真挚的爱，你才会想方设法创造性地开展工作，为学生的今天负责，为学生的今后谋划。

这些学生刚一入学时，我就发现我班的一位女孩，别的同学不一样：她不和其他同学讨论题；也不和其他同学一起玩；每天总是心事重重的样子，一点儿都没有十二三岁孩子该有的活泼；上学、放学也总是独来独往。如果你要表扬谁，你也总会听到她的不屑一顾的声音。和她谈过几次，总是我在说，得不到她的回应，收效甚微，就是她开口说话了，也就是说：“反正我就是学不会，我就这样”。看着她玩世不恭的样子我很是心惊，小小年纪的她为何如此偏激，而缺少了本该属于她的天真和快乐。经过了解，我发现其实她的内心非常渴望得到别人的关注，但又因为敏感的自尊心和强烈的自卑心理，使她采取了比较极端的方式。为了改变她的这种心态，我除了经常不露痕迹地和她谈话之外，还在生活上关心她，一有成绩取得，我就在班级里及时表扬她，树立她的自信心，还背地里动员学生主动去接近她，和她一起做作业、做游戏，使她逐渐感受到集体的温暖。这段时间，终于看到了她的变化，变得开朗了一些，和我也亲近了一些。

爱学生的方式方法可能有一千种一万种，但如果方式方法不得当，我们真的很难走进孩子的心灵。我希望我的班主任工作能做到“无痕迹教育”，因为我认为越是让学生感觉不到我

们是在教育他，我们教育的效果往往越好。

二、营造氛围熏陶心灵

古语有云：入芝兰之室，久而不闻其香，亦与之化矣；入鲍鱼之肆，久而不闻其臭，亦与之化矣。现在我们常说：班风正，学风浓。的确如此，要打造一个良好的班集体，班主任首先要为学生们营造一个和谐的班级氛围。和谐的氛围是提供正常教学秩序的良好保证，和谐的氛围具有较大的传递性，和谐的氛围能感染人的身心健康和熏陶人的心灵。因此，作为班主任，我们必须为孩子们营造出一个和谐的班级氛围。而要想营造出这样的氛围首先要为班级树立一个共同的奋斗目标，这个共同的奋斗目标就是班集体的理想和前进的方向。这个目标就是学生前进的动力。所以我根据班级和年级的特点，为学生们确立远期、中期、近期的目标，这样逐步实现目标的过程会产生梯次激励效应，形成强大的班级凝聚力。同时在实现班集体奋斗目标的过程中，充分发挥集体每个成员的积极性，使实现目标的过程成为教育与自我教育的过程，每一个集体目标的实现，都是全体成员共同努力的结果，要让学生们在这种积极向上的氛围中分享集体的欢乐和幸福，从而形成集体的荣誉感和责任感。

其次，一个和谐的班级氛围，还必须培养一批团结在班主任周围的积极分子，组成班集体的核心，有了这个核心，才能带动全班同学去努力实现集体目标。这个核心，就是班主任领导下的班委会。从接手这些学生开始，我就有意识地通过开展各种活动，通过观察和分析，挑选一些关心集体，团结同学，学习认真，有一定组织能力和奉献精神的学生来担任班干部。同时我还学习魏书生老师在管理班级时的做法，就是班内实行“分级管理制”。一级管理：七名班委，负责全班各大项工作的监督总结。二级管理：科代表，负责各学科的学习情况，及时辅助任课教师的工作。三级管理：大组长和小组长，分管各组的学习和卫生。四级管理：职责长，负责班内各项小范围工作，如“灯长”“门长”“窗长”等，把

班内大小而琐碎的工作分配到个人，使每个人都是官，都是班内的主人，收到了很好的民主激励效应。只有在一个积极向上、学习努力、团结和睦的班集体中，学校开展的各项教育和教学活动，才能收到较好的效果。

三、开展活动塑造心灵

苏霍姆林斯基曾说：“在语言已经穷尽的地方，音乐才开始它起作用的领域。那些无法用言语告诉人们的东西，可以用音乐的旋律来诉说”。一个班集体：有书声、有笑声、有歌声，那才是生动活泼的班集体。因此，各种班级活动是对年轻的心灵起作用的不可替代的手段。每一次班集体活动，就是学生向班集体奋斗目标的一次迈进。每搞好一次班集体活动，就是增强班集体凝聚力的一次契机。尤其是那些在表面上看来取得成绩并不好的活动更能够使学生的心灵得到美好的塑造。

在活动中，给那些取得了好名次的同学颁发荣誉奖；给那些虽然没有取得却尽了自己最大努力的同学颁发敬业精神奖；给那些默默服务的同学颁发精神文明奖……用以激励同学们。

空调维护工作总结 空调工作总结篇九

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話、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。