

2023年电梯工作总结 电梯员工作总结 共(实用10篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

电梯工作总结篇一

x年在中心领导的正确领导和分管领导的直接带领下，在相关部室的配合支持下，通过部门全体同志的共同努力，电梯检验部上半年工作取得了一定成绩。现将x年工作完成情况汇报如下：

在党风廉政建设方面，我部通过集中学习和典型案例教育，使全体人员廉政意识进一步得到了提高，确保本部门党风廉政建设和反腐工作落实到了实处，较好地执行了《党风廉政建设和作风建设责任书》。按照中心开展创建市级文明单位活动的部署，我部积极进行了相关的工作，张东平同志还在中心创建市级文明单位动员大会上发出了倡议。在“解放思想、扩大开放”大讨论活动中，我部积极组织部门全体人员学习、讨论和查找问题，制定整改方案和措施。同时按要求做好了“迎奥运、讲文明、树新风、展风采”活动的相关工作。

安全工作是检验工作的重中之重，电梯检验部一直把安全工作作为本部门工作的头等大事来抓。

我部严格按照与中心签订的《安全管理目标责任书》进行要求和工作，贯彻执行“安全第一、预防为主”的方针，牢固树立“安全责任重于泰山”的思想。针对检验工作中的具体

情况和存在的问题，部门坚持了现场检前会制度，检验人员在每次检验前对电梯使用单位和施工单位进行了安全交底和技术交底，向使用单位和施工单位讲解检验工作中的安全要求，避免了检验过程中使用单位和施工单位的不安全行为。正副部门作为部门安全工作管理的第一责任人，经常深入检验现场监督安全工作，督促检验人员在检验前和检验过程中，严格按照检验安全操作规程进行，不符合检验安全条件的，不进行检验工作，严格控制住了安全事故。同时认真积极做好消防、治安工作，使安全工作落到了实处。

通过加强对部门内部的. 安全和治安管理，我部杜绝了重大安全责任事故和治安事故的发生。无钱物、票据、档案资料及其他公共财产损失、被盗和泄密现象发生。

坚持每周组织部门全体人员学习国家标准、检验规程、中心质量体系文件，讨论检验工作中遇到的实际问题，并针对质量技术部现场抽查和检验报告检查发现的问题进行分析，找准检验工作中的薄弱环节，针对性进行解决，从而提高了检验技术水平和检验质量。部门正、副部长经常定期和不定期地深入检验现场，对新安装、改造、修理和定期检验的电梯、扶梯检验情况进行抽查，严格控制了检验工作质量，杜绝了重大检验工作失职。

为搞好队伍建设和制度建设，我部完善了与检测质量、检测安全和检测收费率直接挂钩的分配办法，鼓励本部门人员积极工作；通过提高技术骨干人员的待遇，调动了检验人员提高学历学习的积极性；通过制定年度培训考核计划，将考试成绩作为培训效果的检验，促使检验人员自觉学习专业技术知识，提高了队伍的战斗力和战斗力。完善和加强了部门内部管理，强化了部门管理办法、办事流程和内部分配办法，增强了部门每一位人员的责任心和工作积极性。严格执行了中心《行政管理制度》。今年我部实行了检测小组远郊区县检验任务承包的工作模式，收到了较好的效果。

为搞好服务质量，我部不断加强对本部门人员服务意识的教育，经常性地向电梯使用单位和施工单位了解内业人员和检验人员工作情况，发现问题及时改进。

今年6月，我部配合质量技术监督部，对本部门检验人员进行了现场的检测比对，提高了本部门人员的责任心和服务意识。按照中心“特种设备严重事故隐患及时告知免责的规定”，认真做好严重事故隐患告知及报告工作，在工作中做到了每检验完一台电梯，立即书面告知受检单位，并有受检单位人员确认签字；对检验中发现的严重事故隐患的具体情形，在规定时间内以挂号邮寄的方式报告了所在地行政_门。为提高我部检验人员的理论水平和实际工作技能，按照市局大培训、大锻炼、大考试的要求，我部已有一名人员到企业参加为期三个月的锻炼，送出了5名检验人员参加了国家局组织的电梯检验师培训。

定检率达到94%，申报设备检验率和严重事故隐患报告率达到了100%，对到期而未检的电梯按规定收集了见证材料，并按规定及时进行了上报。

在业务开拓方面，我部5月底在完成了电梯限速器检测仪的配备后，全面开展了限速器检验工作，上半年已检验电梯限速器x台。同时对别墅电梯、船用电梯检验、对委托评估和鉴定工作也进行了积极的开拓。

我部上半年实行了检测小组远郊区县检验任务承包方式，提高了远郊区县的检验效率，尝到了求变带来的甜头。

以前远郊区县的检验工作均由部门统一安排，由于检验数量大、区县多、检验时间分散等原因，造成远郊区县每次检验数量少、检验次数多，并且受交通问题困扰，极大地影响了检验效率。今年上半年实行检测小组远郊区县检验任务承包后，在部门的统一调控下，每个远郊区县均有专门的人员与区县局、使用单位和维保单位联系检验时间，能够相对集中

地安排远郊区县使用单位和维保单位的电梯检验，受到使用单位、特别是维保单位的高度认同。在实际执行中也有不少困难，我们将不断进行摸索和完善远郊区县电梯检验问题，并在其他方面进行改革探索，从而提高整体检验效率。

电梯工作总结篇二

20xx年以来，在集团公司领导的正确指导和集团公司各部门的大力配合下，机电设备部紧紧围绕集团的“铁投梦”精神，认真贯彻落实集团下达的工作任务承诺，凝心聚力，攻坚克难，有序开展各项工作，全面推进机电建设和运营筹备工作进度。现将有关工作总结如下：

一、20xx年工作目标与完成情况

（一）逐步完善部门管理

1、今年，有14名新员工加入到机电各专业的管理当中，其中，12名为今年新招聘人员，2名为其它部门调入人员。随着新员工的加入，部门的专业管理得到了充实。部门在新员工加入伊始，就开展了对公司各项规章制度的认知教育。依靠部门既有的条件，为新员工学习掌握专业技能提供支撑和保障，并针对专业工作安排，确定部门既有人员对新员工的帮带，为新员工能进入角色创造良好的氛围，让新员工能尽快满足专业管理的要求，适应全新的工作环境并迅速担负起各项工作任务。部门的人员管理提倡做学习型、复合型人才，要求部门人员了解掌握多层次、多专业的管理，满足建设管理的要求。加强团队建设，开展集体活动，培养员工集体意识。

- 1 -

在创造条件提高部门员工业务素质工作的同时，部门的人员管理注重着力加强反腐倡廉工作，通过参与公司组织的反腐倡廉教育活动，利用部门例会、日常谈心等方式增强部门人员的

廉政意识。

电梯工作总结篇三

自我进入公司到现在，已经将近2年的时间，回顾一段时间的工作，学习到了很多东西，也改变了很多。现在就自己这一时间的工作进行一个总结，并就电梯保养营业工作谈谈自己的几点看法。

进入菱电后，公司良好的工作环境、舒心的工作氛围、优良的设施设备、公司先进的管理方式等深深吸引了我，同事之间的团结友谊渲染了我的热情，上司的鼓励与支持坚定了我的信心。在这段时间里，在公司领导带领下，以及众多同事的帮助下，不仅积累了成功处理应急事件的诸多经验，也学习到了许多以前还欠缺的知识和技能。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对北京的电梯保养市场有了一个大概的认识和了解。但是，欠缺是也很明显的，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。北京蓝堡公寓项目的流失，正是反应出了这一点。这是一个教训，同样也是宝贵的经验。平时的沟通联络只局限于表面，没有充分了解客户的意图，在客方暗示要于其上层领导多沟通联系时，没有提起充分的重视，结果导致此项目的失利。

保养营业的工作与传统的销售工作有很大不同，更注重客户关系的维护。随着电梯行业的发展，北京做电梯保养的公司越来越多，客户的选择空间越来越广泛，在这个时候，对客户的维护工作也越发显得重要起来了。再看我们公司，许多客户都是与公司保持了近十年关系之久的老客户，更需要我们细心的工作去对待，同时，良好的服务也是对三菱这个品牌的维护。保养合同通常是一年一签署，但并不能代表我们我们要一年才需要见一次客户，相反，平时与客户的沟通联络更重要，了解客户的

需求,了解客户的真实意图,才能更好的维护关系,才能在合同到期的时候顺利签署下来.开拓难,维护更不易,与客户做成朋友,彼此之间建立信任,这个过程可能需要很长时间,而摧毁这个信任,可能就因为一句话,一件小事,所以我们要防微杜渐,认真的去对待客户的每一个要求,为客户提供高效、优质的服务。

- 1, 保持了较长时间的老客户,
- 2, 质保转收费的项目,
- 3, 以前与我们有过合作关系的客户再次找回来。

我认为在现在这个市场现状下,我们应该主动出击寻找客户。在今年6月份做三菱电梯大修改造情况时,与一些老客户进行了联系,感触很大,很多客户表示,虽然电梯交于其他一些公司保养,但对其并不放心,尤其在电梯遇到问题的时候,而菱电所具有的最大优势是有多年的电梯保养经验以及良好的技术。北京由菱电安装的电梯有很多,加大主动出击的力度,将菱电的技术优势发挥出来,我认为会有一些成绩。

回顾这2年的工作经历,有成绩,更有不足,新的一年,我将更加努力工作,加强学习电梯知识,以便更好的应对客户的问题,加强与客户的沟通联络,维护好客户,完成公司交于的工作与任务。

电梯工作总结篇四

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下，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。

一、通过学习和日常工作积累使我对客服工作有了较为深刻和更进一步的认识

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；一些楼栋的消防设备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的维修方案，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，一些顶板漏水滴水对车等。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。

电梯工作总结篇五

操作器件每个层站装设一个不要登记的呼梯按钮，层站处要设置一个发亮信号，当有人在使用电梯，即电梯在运行或层门打开时，该信号装置应发亮。

轿厢内设一个发亮的位置指示器，对于手动层门的载货电梯，

轿内层楼的指示器可不发亮，要设置对讲机或电话装置。

层站处要设呼梯按钮，在基站以上各层站标记为向下指示，在基站标记为向上。在轿厢内要设黄色报警按钮红色专用停止按钮。

电梯无论在快速运行或慢速检修运行中，有明显的颤抖现象，但没有任何异常声音。

故障分析：

因后，仔细观察发现曳引绳运行中有些颤动，停机进一步检查，发现有二根曳引绳受力比其他根吃力大。从而可判断曳引绳受力不均，后又用于从外压一下各曳引绳，感觉到这二根曳引绳紧，为进一步证明再开车运行，发现颤抖明显是其他几根曳引绳，又对曳引机地脚螺钉是否松动进行了检查，没发现异常现象。后又到轿厢顶上，使电梯由上而下慢行，检查导轨及导轨支架压板，观察运行中无晃动现象证明抖动原因是由于曳引绳受力不均造成的。

排除故障的方法是：2人在机房，另2人在轿厢顶上，在机房者用榔头敲击颤抖明显的曳引绳，使轿厢顶上的人得知确定需要调整的曳引绳，调节双螺母，使各绳张力相近似，后轿厢上人员撤出，电梯快、慢速运行，抖动现象消失。

电梯工作总结篇六

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130143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，转眼鼠年已过，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下，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，我毛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。

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。

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□xxx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；一些楼栋的消防设备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。

维修工作诗司售后的重要环节。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的维修方案，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，自己的认特免会有些出入，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，尽职尽责地完成好本职工作。

电梯工作总结篇七

xx年度是我在工作上迅速成长的xx年。在这期间，通过领导和各位同事的帮助和提携，自己在工作模式上、工作方法上、工作效率上有了很大的进步，并在各方面取得了一定的进步，现将这xx年来工作具体总结如下：

工作方法及工作效率至关重要，不仅在于内部工作，还是外部工作。在工作中，我严格的按照公司的制度规定，完成了自己的本职工作。但也存在着不足，工作效率低，对一些刚性的工作不积极、不主动。

在以后的工作中，我会主动向领导汇报自己工作中遇到的实际情况，让领导能全面、准确地了解和判断自己在工作中遇

到的问题，为解决问题作出正确的决策。同时，协助同事做好上传下达，尽自己最大的努力为公司服务。

xx年的工作，可以说是忙碌而充实的xx年，从开始的手忙脚乱到现在的轻车熟路，从申请到款款项合拢，这些经历都是充实且富有乐趣的。当然，在工作中也难免出现一些问题，但是经过领导的指点和同事的帮助，这些问题都很快得到了解决。

xx年来，我一直严格要求自己，认真及时做好领导布置的每一项任务，不懂的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，希望能尽早独挡一面，为公司做出更大的贡献。当然，初入公司，难免出现一些小差小错需领导指正；但前事之鉴，后事之师，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑得更全面，杜绝类似失误的发生。在此，我要特地感谢部门的领导和同事对我的入职指引和帮助，感谢他们对我工作中出现的失误的提醒和指正。

虽然我还有很多经验上的不足和能力上的欠缺，但我相信，勤能补拙，只要我们彼此多份理解、多份沟通，加上自己的不懈努力，相信公司明天会更好。

电梯工作总结篇八

汕航揭阳潮汕机场基地工程共计6台通力电梯。我司对此工程高度重视，为保证工程的施工质量及工期；在安装技术人员方面，我司每台电梯将投入有丰富电梯安装经验并训练有素的安装人员。

本工程工序多，工艺较复杂，要求高，需搞好各方面关系，现场各有关单位要互相配合，确保施工安全，提高安装质量，按期交付高质量电梯。

组织架构图

岗位及联络电话

通过半个多月的施工，我们与建设单位、监理单位同甘共苦，圆满完成了施工任务，建设单位、监理单位也给予积极协助。

在此次项目组建到施工中，出现了种种困难，经过全体成员的共同努力，积极研究问题，制定解决方案，不断加强管理，改善生产工艺，为安全及工程的质量、进度、效益奠定基础。在工程的进行中，全体成员团结一致、相互支持，以极大的工作热情相互配合，充分发扬不怕累、不怕困难的工作精神，严格管理，规范施工，不断研究、进取，改善施工工艺、施工方法，按照要求完成了工程任务。

我单位在施工过程中，严格按照设计图纸、国家现行规范及相关标准图集精心组织，精心施工，强化质量、安全意识，规范质量检查制度，加大检查力度，在施工过程中始终使每一个环节都处在可控状态，得到了建设单位及监理单位的认可。

现我单位已经基本完成了本工程设计深化图纸及合同约定的全部工程内容，已形成使用功能，质量控制资料，质量验收资料及其他技术资料基本齐全有效。在施工过程中出现的问题均已处理、整改完毕，现场检查未发现结构性能和使用功能隐患，工程质量符合设计和规范要求，观感质量较好，可申请竣工验收。

通力电梯有限公司

电梯工作总结篇九

制定周，月，季及半年的设备设施维修保养，有的放矢，有针对性的安排日常维修任务。做到日常维修工作的计划性，合理性。根据相关作业指导书的规定，安排日常巡检，电梯机房设备等做到全面细致地维护保养，保证设备设施的使用

和运行。上一年的工作大概有以下几项：把电梯轿厢内的4个22w的环型管灯，换成2根20w的长日光灯，这样即了能源，又下降了的损耗。做好了电梯的保养工作，无隐患梯，电梯的年检通过率达到了100% 电梯应急服务做到随叫随到不无超时。

巡视工作做到发现问题及时解决，维修电梯电话和电话线，电梯设备有待解决的问题：5#楼8#楼电梯机房互投电源接触器问题严重，经常接触不良造成电梯故障，须更换。9#楼4单元电梯机房有一路电源无法使用，电梯轿厢内的多部电话损坏严重，须更换。外部电话线老化已无法使用，须更换。电梯轿厢内的防护木版支撑木丢失严重，许更新。电梯轿厢内的有机板人为损坏严重。工人从在粗暴使用电梯现象，加大了电梯的使用风险。

做好保养计划，做好日巡视，周，月，季的保养工作。加强节假日前的保养检修工作，加强节假日的值班和巡视工作，针对各梯做到针对性的检修。

强弱电专业新人较多，树立安全生产意识，抓好安全生产至关重要。为此，我们反复多次进行，反复灌输安全生产。高空作业，电器火灾，电器用具使用等实例进行近似实战要求培训，做到安全第一思想不放松。取得了很好的效果，杜绝发生设备及人身安全事故。

有着自己的特点，就是有着诸如服务小家电维修清洁卫生搬运杂物等工作，紧密配合帮助其他部门完成繁重的相关工作。

各级领导对工程技术人员的培训非常重视，中心领导亲自买来电梯方面的培训教材，大家为此非常。领导的重视调动了人员热情，积极学习相关理论知识并应用到实际维修工作中。根据相关培训计划，强弱电专业组织了理论知识笔试，实际操作技能，取得了很好的效果。

“岗敬业”教育宣扬企业文化 组织新老员工学习公司各项规章制度，讲述具体维修，巡检，设备维修要求，员工手册，职责，等方面的基本要求，组织学习。在工作中以老带新，上相互关心帮助，创造***氛围，增加团队凝聚力。组织学习企业报及员工事迹，明确榜样的力量是无穷的，榜样的形象是光彩照人的。提高新员工对企业的认知，注重企业文化中软要素的作用，以人为中心，尊重人，依靠人，公正的待人，提高新老员工的自尊心，在工作中发挥各自的聪明才智，调动工作积极性。新老员工在企业文化认同方面上了一个台阶。

临近年底，制定应急，组织安排人员对对电梯机房设备进行全面检查，保障设备设施安全运行。

电梯维保专业人员新人较多，流动性大，技术素质参差不齐，学习力方面存在差距，如何调工积极性，在工作中不断磨合，发挥每的工作效能存在不足之处。在新的一年里，相信在服务中心领导的有效下，工程经理的合理安排下，一定能克服不足之处，百尺竿头更进一步。最后，自己作为电梯维保方主管，对电梯的专业维修保养工作，深感大，担子重，服务中心领导自己充分，信任就是自己勤奋工作，不断提高管理平的动力，自己必将认真高效，以身作则，配合工程经理的工作，在新的一年里戒骄戒躁，开创崭新的工作局面。

电梯工作总结篇十

通过一年来的学习与实践，我已经能够清晰的认识到自己所从事的验收工作职责。随着学习的深入浅出，对电梯安装验收规范已经有了深刻的了解。如：在对电梯验收过程中对验收项目的分类、验收规定要求及验收检查方法都有了不同程度的掌握。遵循领导的教诲并时刻谨记：执行技术规范，遵循质量第一的宗旨。

通过这一年的锻炼，我现在基本可以完成领导与师傅分配的工作任务，严格遵守公司的规章制度、工作规范和流程。在

这一年的学习与实践中我深刻的体会到沟通在工作中的重要性，与师傅及安装单位能够巧妙的进行沟通，不仅能够清楚领导与师傅的要求也能够清楚的了解安装队的需求。

沟通的重要性不仅能够体现在电梯验收的质量上，更能够体现在电梯验收的进度上。及时与同事沟通，有问题及时向领导和师傅请教，取长补短，及时完成工作任务和安装队沟通减少不合格项目，提高电梯的质量。尤其是当安装队的问题不明确或是错误的时候，沟通的重要性更加体现出来。虚心接受领导与师傅在工作上的指教和要求，要及时与领导沟通，有问题及时向领导汇报及时向师傅请教，积极的听取领导的意见，不断努力学习提高自己。

一年来的.工作虽然取得了一定的成绩，但还存在很多不足之处，主要是工作思想认识程度还不够，学习、能力上还不够，和有经验的同事比较还有非常大的差距，理论知识上还在基本格式上徘徊，实践上缺少纵深挖掘的延伸。在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

坚持一：发扬吃苦耐劳精神，面对事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，做到眼勤、嘴勤、手勤、腿勤，积极适应各种环境，在工作中磨练意志，增长才干。

二：发扬孜孜不倦的进取精神，加强学习，勇于实践。讲究工作学习方法，端正学习态度，努力培养自己踏实的工作作风。

总之□20xx年对我而言是基础年，这一年来的得与失将督促我在今后的工作中，发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度的责任心，脚踏实地的做好各项工作，不辜负公司领导们对我的栽培与期望，真心的希望自己能够为公司的发展助一把力！