

# 2023年安空调工作总结 车间空调工作总结 (精选9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 安空调工作总结 车间空调工作总结篇一

一、现场管理、班组管理、工作主动性(包括生产、巡检等制度督促、抽查)

\*\*\*\*□

- 1、熟练掌握满缺水的现象及处理
- 2、掌握给水至合格蒸汽流程及系统图、现场位置；

\*\*\*\*□

- 1、电场故障的原因、判断处理
- 2、如何提高制粉出力；
- 1、如何检查磨煤机、排粉机、稀油站(包括点火前状态)

- 1、熟悉并掌握锅炉点火升压中的注意事项
- 2、掌握如何在升压中控制汽包壁超温；

\*\*\*\*□

\*\*\*\*□

1、掌握出渣系统的故障现象及处理2、掌握为何要吹灰及吹灰的注意事项

三、安全生产与经济分析：本月本班未发生人为事故，按照春季安全大检查要求，从查思想、查管理、查规章制度、查隐患、查措施落实入手，贯彻边检查边整改的原则，组织开展安全隐患排查，防人身伤害事故的检查活动，为着力构建安全生产管理的长效机制打好基础，以确保安全生产的良好局面。

但近期由于磨煤机进口落煤筒破损造成积煤着火，24日闻到#9炉甲磨进口有煤焦味，检查发现为#9炉甲磨进口落煤筒浇注破损处有火星且磨煤机热风管与磨进口结合处保温内冒烟，立即加大给煤量压煤，打开给煤机盖板，用消防水对甲磨进口落煤筒浇注破损处及磨煤机与风管结合保温处冲水；避免了一次制粉系统爆炸事故本月技经指标完成情况横向比与其他班有一定差距。

## 安空调工作总结 车间空调工作总结篇二

炎热的夏季和寒冷的冬季，酒店内的中央空调长期开足马力地运行着。在享受中央空调带来的舒适时，您是否关心过中央空调为何能长期的运转而不出现故障呢？柯伊梅尔提示，长期使用中央空调，如不进行相应的维护保养工作，必然会出故障，如果中央空调的维护保养工作做的好，中央空调长期的运转当然就会很少的出现故障。

酒店中央空调维护保养：定期维护保养

国内对于中央空调的维护保养，往往是在中央空调发生故障之后才进行。国外在中央空调的维护保养方面与国内不同，国外在中央空调安装完毕之后，就对中央空调进行定期的维护保养。在中央空调投入使用后就对其进行维护保养，避免了空调运行中各种问题的发生。如果在中央空调发生故障之

后再对其进行维修，长期一次，会极大地降低其维修率，使得中央空调提前“下岗”。而定期对中央空调进行检测，可以避免中央空调使用过程中的各种问题，能有效地延长空调的使用寿命。

国内对于酒店中央空调的维护与保养方面，可借鉴国外的做法，在中央空调投入使用时就对其进行维护保养，不仅可以避免中央空调使用过程中的各种问题的发生，有效地延长空调的使用寿命，同时，中央空调无故障的运行还能为酒店带来笔记比小的收入。

为酒店中央空调安装防护罩，能对酒店中央空调起到很好的保护作用，有效降低了空调运行时故障的产生。

大多数酒店将中央空调主机放置在专用的设备间或者裸露在天台，如不采取相应的措施，长期搁置难免会影响中央空调的使用效果。

为酒店中央空调主机安装防护罩，能有效的防止中央空调运行时故障的产生，对中央空调主机起到一定的保护作用。如果中央空调主机放置在专用的设备间，为主机安装防护罩，防护罩能有效地防止灰尘进入中央空调主机，从而为中央空调起到了很好的保护作用。另一方面，如果酒店中央空调主机放置在天台，防护罩的保护可以防止恶劣天气的变化对空调主机的损坏。总之，为中央空调安装防护罩能为中央空调主机起到一定的保护作用。

**酒店中央空调维护保养：定期清洗中央空调室内主机**

使用中央空调，如不对中央空调室内主机定期清洗，将严重影响中央空调的使用效果，进而也会影响到酒店的经济收入。

长期使用中央空调不对其室内主机进行清洗，室内主机将会吸附各种杂质以及污垢，从而影响空调的使用效果。要改变

这种状况，当然就得定期对室内主机进行清洗。

## 安空调工作总结 车间空调工作总结篇三

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

### 一、市场调研

\_\_行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过\_\_行业、\_\_相关行业、\_\_口碑等信息中搜集。渠道包括：\_\_机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，\_\_市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研

力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

## 二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

## 三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：\_\_广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，\_\_宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

## 安空调工作总结 车间空调工作总结篇四

自工作以来，在投入新的工作环境后，我有了新的工作——汽车维修主管，我认真的完成工作，积极的思考问题，向车间同事及车间领导的学习，工作能力有了逐步的提高，从普通的维修到疑难杂症的排除，对汽车有了大深层次的认识和了解，汽车是一个很复杂的机械，有各种大小不同上千个零

部件组成，想做好一名出色的维修工，必须了解汽车的构造和原理，才能做好维修，我努力学习维修方面的知识，使我能够在新的环境中能够胜任新的工作，此外由于刚到新的工作环境，无论从维修能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

踏入新的工作岗位后，经过一年的锻炼，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我觉得工作态度是最重要的，因为态度决定一切。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的维修技能，为将来的工作打好坚实的基础。

在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，时刻牢记自己的责任和义务。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，做出应有的贡献。

今后我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率，熟练维修能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度，做好本职工作。

经过四年的巡检工作，工作态度及各方面技能得到上级的肯定，本人有幸在今年五月份中旬聘任x主管，中旬聘任巡检工。

设备维护是一项能延长设备正常运作周期、能把常见的故障发生率减到最低的工程。因此，必须拥有一支“精修细检”

的维护精神、中级工以上的维修水\*的优秀队伍。

在七、八月份的时候，各巡检及维修工班长分批到本工班跟岗实习。在维护工作当中，他们对本工班工作方面、管理方面提出很多需要改进的宝贵意见。每当他们一提出建议，我都及时笔录收集，因为这是维护与巡检之间的沟通桥梁。

## 安空调工作总结 车间空调工作总结篇五

课题名称： 商品城空调系统安装

实习地点： 临沂国际商品批发城

学 院： 土木建筑学院

专 业： 建筑环境与设备工程

姓 名： 樊慧青 学号 03020203

指导教师： 刘玉峰 李慧敏

报告日期： \_\_ 年 9 月 21 日

山 东 科 技 大 学

### 1. 建筑环境与设备工程专业

\_\_级生产实习大纲

实习性质和目的

实习性质

生产实习是建筑环境与设备工程专业培养计划中十分重要的实践性教学环节，是对大学生的劳动观念、理论联系实际、

动手能力及专业素质的基本训练过程。认真抓好生产实习工作，对提高生产实习质量，培养学生业务素质和政治素质具有重要的意义。

## 实习目的

培养理论联系实际、从实际出发分析问题、研究问题和解决问题的能力；

培养学生热爱劳动、不怕苦、不怕累的工作作风。

## 实习内容

明确建筑环境与设备工程、给水排水工程专业涵括的技术内容；

了解施工组织设计的意义与施工组织设计方法；

了解工程或设备的施工质量检验与验收方法；

了解专业中有关的新技术，新工艺，新方法，把握专业发展趋势。

## 生产实习要求

学生应按实习大纲和实习计划要求认真完成实习中规定的各项任务，并做好实习笔记。实习中应勤观察、勤动手、勤思考、善于发现问题和分析问题。

每天写实习日记。实习日记应图文并茂，实习指导教师可随时抽查学生的实习日记，并给予指导。实习结束时，应将实习日记交实习指导教师评阅，并根据实习日记按照学院要求格式写出实习报告。生产实习报告内容完整，不少于。

## 实习考核



实习结束后，实习指导教师根据学生的实习日记、实习报告、理论联系实际分析问题和解决问题的能力，结合平时实习表现，劳动态度，与工地关系及遵守纪律等情况，定出成绩(必要时可进行口试复查)。

实习成绩按优、良、中、及格、不及格五级计分制评定，其方法如下：

实习认真，遵守纪律，能按时报到和结束，无无故缺勤而且完成任务较好，实习日记及实习报告质量高，全面完成实习大纲的要求，独立工作能力较强，成绩评为优。

足要求，质量较高，有一定的独立工作能力者，成绩评为良。

能完成实习大纲的全部要求，实习日记和报告能满足要求，质量尚好者，成绩评为中。

基本完成实习大纲要求，能完成实习日记和实习报告，但质量一般者，成绩评为及格。

实习日记和报告不合格，或实习期间表现差，有严重违反纪律者，成绩评为不及格。

凡有以下之一者，实习成绩不给予评定，作不及格处理：

报告未按时完成者；

实习日记少于3次者；

严重违反纪律，造成恶劣影响者；一般违反纪律，经教育不改者。

时间地点安排

地点：黄岛、青岛、滨州、临沂等地

时间：计划；部分学生利用暑假完成生产实习。

## 2实习报告内容

时间飞逝，转眼间我已成为一名大四的学生，在大四第一学期刚一开学我们就开始了生产实习，在大三上学期学院曾为我们组织了一个星期的认识实习，当时所学的专业知识并不多所以实习下来对本专业的认识还是了了，所看到的东西很难和本专业联系起来，这一次的生产实习则使我对本专业所涉及的内容有了全面的了解，也对施工、监理等有了一定的认知，也具备了一定的动手能力，总之此次生产实习之行我收获颇丰。

九月四日星期一

这次生产实习我们的实习地点有黄岛，临沂，北京，滨洲等地，我的实习地点是临沂，实习对象重点是空调，为期三星期，由李慧敏，刘玉峰两位老师带领。我们同学参加实习的有17人，早晨6：50我们准时坐上了从黄岛发往临沂的汽车。我们专业都是干什么的，工地上是什么样子？带着这些问题和些许的喜悦我们踏上了去临沂的旅程。中午11：30左右我们到达了临沂，临沂到处是批发市场，不愧为批发第一城，商品是便宜，不过惟一不方便的地方就是交通不太便利，车辆很多，街道很拥挤，老师不段嘱咐我们过马路要注意安全，我们也都很小心。接下来就是在旅馆安顿下来，到了晚上我们所有的同学都安顿好了，大家劳累了一天终于可以好好休息一下迎接明天的实习了，因为正式的实习是在明天，我们要养好精神，蓄势待发。

第一站九月五日星期二

早晨8：00迎着初升的朝阳，我们19人租了车去了临沂新建的汽车站，这个汽车站据讲是建成后全国最大的一个汽车站，到了那里之后一看果然是气派宏伟，大而且美，建设造型确

实美观别致，我们进到里面听负责空调安装的师傅讲关于这个建筑的空调设计，里面的空调设计是全空气系统，全空气系统是指空调房间的室内负荷全部由经过处理的空气来负担的空调系统。由于空气的比热较小，需要用较多的空气量才能达到消除余热余湿的目的，因此要求有较大断面的风道或较高的风速。有黑色的我误以为是灯的监视器，有红色的报警装置，有喷淋装置，一些平时只在课本上见过样子和名称的装置在今天都看到了实物，心里是美滋滋的，因为我们既开了眼界又长了知识，师傅接着讲这个空调系统的设计也并不是很完美的，比如在防排烟方面，这个设计应用的是排烟和排风共用一个风道，这种设计是不太好的，最好是两个风道能分开，各用各的。师傅还语重心长的对我们讲，如果我们其中的一些人毕业后搞设计这方面，一定要注意这些细节的问题。从实习中我们也看到了搞理论设计的要多多进行实地考察，听听施工师傅的一些建议，以便在以后的工作中尽量的做到最优化。接下来我们又在车站里看了一圈，见到了大空间空调的设计布局，也看到了一些火灾报警系统等的装置，还看了旋转百叶风口。最后我们合了影，留下了大家在临沂第一站的美丽笑容。

第二站九月六日星期三——九月十六日星期六

终于盼到了到工地现场实习的时刻了。我们去的地方是天元集团建设的工地，天元建设集团有限公司是有50多年历史的大型综合性企业集团，aaa特级信用企业，拥有房屋建筑工程施工总承包特级资质，以及机电设备安装、装饰工程、钢结构工程、锅炉安装等多个一级资质和涉外经营承包权。自1997年以来先后通过iso9001质量管理体系、iso14000环境管理体系和ohsas18000职业健康安全管理体系认证，并有效运行。集团拥有建筑、房地产、路桥等九大支柱产业，施工区域、工业产品及服务项目遍布全国二十多个省市以及非洲、南美洲、东南亚等部分国家。具有年完成施工产值100亿元、承建1000万平方米工程的总承包能力。所承建工程荣获

项“鲁班奖”和“国家优质工程奖”以及29项“泰山杯”奖。

天加空调设备有限公司参观实习报告范文

## 安空调工作总结 车间空调工作总结篇六

- 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。拼价格时用小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。

## 安空调工作总结 车间空调工作总结篇七

实施乡村振兴战略，是党的十九大作出的重大决策部署，是决胜全面建成小康社会、全面建设社会主义现代化国家的重大历史任务。今年以来，我镇紧紧围绕xx发【xxxx】x号“关于推进乡村振兴战略的实施意见”，按照“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”的总要求，围绕“产业振兴、人才振兴、文化振兴、生态振兴、组织振兴”五大任务，努力推动我镇乡村振兴工作。

镇成立由镇党委书记、镇长任组长的乡村振兴工作领导小组，确定一名班子成员具体分管，镇农业、农经、水利、农机、财政等部门抽调工作人员联合办公。

今年以来，全镇新成立农村经营主体x家；农业招商引资项目x家，引进资金x产业扶贫持续发力，产业带动x户帮助贫困户增加收入x万元；农技部门积极宣传农技知识，提升农民秋种积极性。

加强新型农民、返乡农民的职业培训，努力培养造就一批致富带头人和高技能人才。今年返乡创业农民x人，到x月底全镇参加各类技能培训达x人次。

制定农村人居环境整治三年行动方案，今年以来已经完成改厕任务x户；牢固树立绿水青山就是金山银山思想，积极推进河长制工作，建立一河一册档案，镇村河长巡河制度常态化，汲取河长制工作经验，建立林长制一林一册档案；与扶贫广场、文化活动中心高度融合，打造精品公庄中心村。

近年来，随着x省级文化广场的建成，健康的文化娱乐生活在我镇蓬勃兴起，共有腰鼓队、锣鼓队x支，龙狮队x支，广场健身舞队xx余支，群众业余生活极为丰富，篮球队、乒乓球队相继组成，锣鼓队、篮球队还参加县级组织的活动，都取得了很好的名次。移风易俗落到实处，深化中国特色社会主义和中国梦宣传教育，弘扬民族精神和时代精神，让社会主义核心价值观深入人心。

抓住今年村两委换届机遇，选优配强村支部书记，建好支部班子，积极输送年轻干部到市、县参加学习培训，充分发挥各村支部在社会主义新农村建设中的主导、引导和指导作用，通过支部班子的以身作则、带头示范，营造你追我赶、不甘落后的生动局面；结合乡风文明建设，制定村规民约；发挥基层组织堡垒作用，不断壮大村级经济，继去年我镇消灭村级集体经济空白村后，今年各村积极稳步发展□x月底全镇村级集体经济收入达到x万元；推进农村集体资产产权制度改革□x个村已经完成清产核资工作，建立台账，搭建集体资产管理平台，适时开展股权设置、成员身份界定工作。

## 安空调工作总结 车间空调工作总结篇八

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。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。

## 安空调工作总结 车间空调工作总结篇九

从11月到现在，我加入联宇已经两个月了。作为一家初创公司，一开始我担心如何与同事共处，如何做好领导的工作。然而，在过去的两个月里，在公司和谐的工作氛围中，经过部门领导和同事的精心照顾和耐心指导，我很快完成了对公司产品和业务的理解，在短时间内适应公司的工作环境，了解公司的发展过程、企业文化、产业结构和相关制度，最重要的是联系和学习大量的相关业务和专业知识。

虽然这两个月大部分时间都是在工地度过的，但这对我来说并不是一个学习的机会。因为我不是暖通空调专业，如果我一进来就直接和设计院等专家沟通，肯定会有很多问题。但通过这一个多月的学习，我对我们公司的业务项目有了更深的了解。通过这段时间在施工现场的学习，我了解了我公司冰蓄冷中央空调的系统工作原理，以及与普通中央空调相比的优势。在我们的销售过程中，要充分利用自己的优势，达到说服对方的目的。

虽然我还没有在实习期间真正开展自己的业务，但我认为明年我应该从哪些方面开展自己的工作。



1. 关系要用，没关系要做；了解自己和敌人；设备技术要经得起考验；还有很强的经济后盾。

2. 对我公司的产品有信心，了解相关产品的各种性能特点，仔细研究一两个竞争对手（如华电华源、贝龙等）的产品特点。只有充分了解竞争对手才能更好地击败他们。

3. 建立销售渠道。当然，我公司主要通过开设计院等地方了解一些招标信息。

4. 熟悉一定的商务礼仪，待人接物要有分寸。

5. 品牌因素，大品牌靠技术多一点，小品牌靠价格多一点。打价格的时候，要用小品牌加强强大的关系后盾。但在国家投资的项目中，99%是关系(有些极端，但也差不多)。技术和价格只是帮助你的业主拍桌子的武器。所以，只要能拉好关系，肯定能做到工程。

6. 销售必须了解技术！在销售之前，你应该先学习一些技术！当然，我们公司已经注意到了这一点。一进公司，我就直接去以下建筑工地学习技术。

7. 良好的服务态度也尤为重要。再加上质量保证和价格保证。优惠肯定会为我公司的发展提供很大的空间。

9. 还有一点，我觉得销售的时候只谈自己品牌的优缺点。不要故意诋毁其他对手，要尊重对手。甲方也讨厌搞是非的人。虽然你说的有道理，但是甲方不会管，他会觉得你没有素质。

10. 团队合作，在跟踪过程中要有技术支持才能赢得目标，所以各部门的合作也很重要。

简而言之，我想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来弥补自己的不足，不断提高各方

面的能力，抓住我们部门的好机会，努力工作，积极进取，与部门同事团队，合作，尽力做自己的工作，为完成和快速发展做出应有的贡献。