

# 电气方面工作总结(精选6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。相信许多人会觉得总结很难写？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。

## 电气方面工作总结篇一

您好！

做好进场入库材料的保管工作，减少损失和浪费，防止流失。根据各类材料的特点，采取有效的保管措施，建立健全保管制度。对砂、石等大宗材料的堆放场地要平整，松土要压实，有条件的要搞硬化地面，钢材按钢号、品种、进场顺序分别验收堆放，认真记好有关台帐，严格履行材料制度。仓储材料按不同规格科学合理摆放，标志鲜明，便于存取、查点。为了保证仓库安全和材料不致变形，按材料性能分门别类，按类分库，采取相应措施做好防渗、防潮、防腐、防火、防老化等工作。

工程材料的管理中严把收发材料关，认真做好各种材料的进货检验，验收材料与发料单上的名称，规格及型号，数量是否相符，外观是否完好无损。若发现不合理的材料进行换货。严格按照主管技术员填写的材料领用单发料到工地入库。坚持节约预扣、余料还库，收发手续齐全，并记好单位工程台帐，促进材料的节约和合理使用。施工中使用的材料、工具随时进行清理，做到工完场清，现场无剩料。施工班组完成施工任务时，应同时办理边角余料、残、旧废料的退料手续，若发现场地不清、余料不退，可直接写出书面扣款证明交予项目领导。旧料按使用价值划分等级，回收利用。已无使用价值的残旧模板、脚手架料、金属配件等都进行回收处理，

材料的包装品也应及时回收处理。

周转材料价值高、用量大、使用期长。对周转材料管理的要求是在保证施工生产的前提下，减少占用，加速周转，延长寿命，防止损坏。周转材料应由队或项目部统一管理，及时做到随拆、随收、随清理、随修理、随保养，包干到人，堆放整齐，对于手持小型周转材料列户到人，以损换新。对丢失或保护不善给予照价赔偿。加强材料的入库，盘存、发放、退库、回收等工作。

众所周知，采购是项目运转的后勤保障，是关系到整个工地运营工作的重要环节，所以我很感谢项目领导对我的信任，通过去年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，保持对公司的忠诚，不带个人偏见。在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家，明确采购在各个环节中的不同特点，作用及意义。只要能降低成本，不管是那个环节，我都会认真研究，从公司利益出发，最大限度的为公司节约成本。

在今后的工作中，我会更加严谨自己，务实笃行，努力做好项目领导安排的工作。以更高的工作热情迎接新的挑战，继续保持谦虚谨慎、认真负责、勤劳务实的工作态度，完善自己，为能成为一名优秀的员工而继续奋斗，为公司的壮大发展尽自己最大的努力。

## 电气方面工作总结篇二

首先，从思想上要端正工作态度，积极进取。对于自己份内的工作以及领导安排的各项任务，都要积极认真地去完成，绝不能因为自身的原因而影响工作的顺利进行。其次，要有较强的责任心。俗话说的好：世上无难事，只怕有心人。只有深刻地领会了这句话的精神，就没有做不好的事情。我一

直以来就是用这句话来鞭策自己，在实际工作中，不断完善自己的知识，努力把自己的工作做得更好。

充分利用工作的闲暇时间，认真学习，对工作中遇到不会不懂的，虚心向相关其他人请教，有时也会上网查询相关资料(时常关注国内大材料的涨势情况)。在实际工作中不断提高自己的业务水平，严格规范操作自己的业务。

严格材料进场验收制度。材料到场后，要按审批完的材料计划，就其质量和数量进行检查、验收并办理手续。对进场入库材料要严格执行验规格、验品种、验质量、验数量的四验制度，对呆滞积压、质量低劣的材料不予验收；无使用对象的特殊材料不予验收；超储备定额悬殊的一般材料不予验收；成件包装物资要进行抽查，凡质量、数量等与收料单不相符的不予验收。

作为建筑相关的新人，我对于建筑各方面的知识学习的还远远不够，尤其是明知道图纸上面有标明的相关材料物种，但还是为了省时间，直接就问同事了，这样虽然知道结果的速度快，但是长久下去，不是个好事，尤其是不利于自己成长，下步的努力方向就是要练成自己会看图自己会计算的能力。

## 电气方面工作总结篇三

材料在建筑工程成本中占有很大的比重，如何加强与搞好材料管理工作，提高企业的经济效益，是企业管理中的一项重要任务。材料管理工作面广，量大，环节多，性质复杂多变，极易发生问题，通过十几年的材料管理工作，我总结了以下管理经验优选管理人员，健全管理制度。企业领导要自始至终重视关心材料管理工作，对施工全过程加强管理，做到事前预测分析，事中检查落实，事后评估总结，及时发现和解决可能出现的问题，减少和避免损失。

建立和完善材料人员的岗位责任制，明确责、权、利，充分调动他们的积极性和主观能动性，对外打好交道，对内当好家。

以便组织材料的采购、加工、运输、储备、供应、回收和利废，并进行有效的控制、监督和考核，以保证顺利实现承包任务和材料使用过程的效益。

施工项目材料计划是对施工项目所需材料的预测、部署和安排，是指导与组织施工工项目材料的订货、采购、加工、储备和供应的依据，是降低成本、加速资金周转、节约资金的一个重要因素。材料计划可根据其内容和作用分为：材料需要计划即供应计划、采购计划和节约计划。工程项目开工前或开工后15天内必须拿出整个项目的材料用量计划，并根据施工生产计划编制季度、月度材料计划。季度材料计划使项目材料计划具体化，是根据施工计划编制的，可对项目材料计划进行调整，它是用来核算项目季度各类材料的申请量，落实各种材料的订货、采购和组织运输。月度材料计划是以单项工程为对象，结合施工作业计划的要求而进行的施工前供料备料计划。它是直接供料、控制用料的依据，是项目材料计划中的重要环节，所以要求全面、及时、准确。

要建立以领导分工负责，由财务、仓库及采购人员组织的审查小组，严格审查材料采购合同，对采购物资实行三对比的办法，即比材料质量、比运距，坚持质量择优而选、价格择廉而买、路途择近而运的原则，增加材料管理的严肃性和透明度。采购人员必须做到腿勤、眼勤、嘴勤，熟悉市场行情，掌握市场动态。在采购具体材料前首先要向供料单位索取产品合格证或出厂质量证明单，并对证明单上所列各种材料、质量、数量、规格认真审查，将证明单、合格证或试验单送交验收人员和资料员。采购、调拨人员在采购中发现的质量问题和解决情况要作详细记录以便备查，对各种材质证明要有登记和签收手续。

大宗材料和三材一律由现场收料员、工种施工员和班组长共同验收，做好试验并建立台帐，其它材料由保管员验收入库。报支发票时，发票、验收单和各种小票必须签章齐全、手续完备，先由材料会计审核而后由分管材料的领导审批。甲方供料由材料员到甲方开取领料单，报材料核算部门登记，材料到场后，由现场材料员就其质量和数量进行检查、验收并办理手续。现场材料员、管理员对进场入库材料要严格执行验规格、验品种、验质量、验数量的四验制度，在一般情况下对下列材料不予验收：(1)呆滞积压、质量低劣的材料；(2)无使用对象的特殊材料；(3)超储备定额悬殊的一般材料；(4)打短线物资应视生产施工的需要，不能超过3-12个月的用量，超出者不予验收；(5)成件包装物资要进行抽查，凡质量、数量等与收料单不相符的不予验收。

根据各类材料的特点，采取有效的保管措施，建立健全保管制度。对砂、石等大宗材料的堆放场地要平整，松土要压实，有条件的要搞硬化地面，钢材按钢号、品种、进场顺序分别验收堆放，做到先进先用，对于各种工料应采取随班组转移的办法，按定额配备，增强职工的责任感，减少丢失和避免混用，对失职丢失工、料具的当事人，均得赔偿损失金额的50-100%，情节严重的要给予重罚款。门卫要认真履行职责，做好进、出场人员、车辆的有关台帐，严格履行门卫制度。仓储材料按不同规格科学合理摆放，标志鲜明，便于存取、查点。为了保证仓库安全和材料不致变形，按材料性能分门别类，按类分库，采取相应措施做好防渗、防潮、防腐、防火、防老化等工作。

施工中使用的材料、工具随时进行清理，做到工完场清，现场无剩料。施工班组完成施工任务办理任务书验收时，应同时办理边角余料、残、旧废料的退料手续，若发现场地不清、余料不退，现场材料员及班组长不予签证验收。旧料按使用价值划分等级，回收利用。已无使用价值的残旧模板、脚手架料、金属配件等都进行回收处理，材料的包装品也应及时回收处理。

周转材料价值高、用量大、使用期长。对周转材料管理的要求是在保证施工生产的前提下，减少占用，加速周转，延长寿命，防止损坏。周转材料应由队或项目部统一管理，及时做到随拆、随收、随清理、随修理、随保养，包干到人，堆放整齐，对于手持小型周转材料列户到人，以损换新。对丢失或保护不善给予照价赔偿。

健全库房帐卡管理，及时做好材料的入库，盘存、发放、退库、回收等记录和凭证的保存、统计、分析。坚持进行材料的中间核算，工地材料员要按月汇总，报工地材料消耗情况。一般按分部工程来分阶段，进行材料实用的分析和核算，这样可随时发现问题，防止材料超用，掌握材料的盈亏，通过核算总结材料管理的经验和弊病，通过改善加强材料管理，更好地提高企业的效益。社会主义市场经济体制的建立，加速了转换企业经营机制的步伐，随着我国加入世界贸易组织，社会主义市场经济中竞争激烈、风云突变、充满风险肯定是不可避免的。因此，在今后的工作中，我一定要更加努力学习，增强自己的管理水平和业务素质，为建筑业的发展和提高企业的经济效益，做出应有的贡献。

## 电气方面工作总结篇四

时光如梭，忙碌中又到了年末，在这辞旧迎新之际，回顾一年多的工作历程，总结工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短，更好的做好本职工作。从领导身上我体会到了敬业与关怀，在同事身上我学到了勤奋与自律，繁忙并充实是我最好总结。

我担任的是工程资料员工作，主要工作是对工程档案资料的收集整理及竣工资料的移交，认真处理好施工中的设计图纸、施工方案、变更洽商、会议纪要和联系单、函的收发工作，收集保存好公司及相关部门下发的文件。在施工期间能够协助项目管理人员及工程相关人员，为他们提供所需的资料并做好类似工作。

在工作期间，陆续发现一些问题和不足：

- 1、经常记不清已归档的档案资料和发放的文件，不能及时的给领导和同事反馈信息。
- 2、资料编号凌乱，经常出现重复和空缺，对整理核查资料带来不便。
- 3、个人管理上也比较乱，没有完整的档案目录和整体思路，影响工作效率。

针对如上问题，在以后的工作中采取以下两点克服：

- 1、做好各类文件、图纸下发、传阅及传递工作并将文件原件存档。根据项目部规定，对文件进行相关部门的传阅、传递、下发，接收部门应进行签字确认，并将文件原件整理、分类、存档。
- 2、核实工程资料的完整情况，对折皱、破损、参差不齐的文件进行整补、裁切、折叠，使其尽量保持外观上的整齐。根据资料规程按资料内容特征对文件资料进行分类，将属于同一卷的资料用档案盒装订后入柜保存。并定期对文件资料进行核查，对遗缺文件进行追查，查明原因。要求工程资料应认真填写，字迹工整，装订整齐一看一目了然以便以后检查及归档带来方便。

在资料移交方面暴露出了许多需要整改的问题和低级错误。这给我指明了改进方向，同时还需要多认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任感，及时做好个人的各项工作。找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服。

总之，在今后的工作中，我将不断的总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代

和企业的发展。

## 电气方面工作总结篇五

供货人(以下称甲方): \_\_\_\_\_

销售代理人(以下称乙方): \_\_\_\_\_

### 1.0合作范围

ii)授权区域包括: \_\_\_\_\_(以下简称“指定区域”)。

1.2以上指定区域非乙方专享的,甲方有权发展其他代理商。

1.3未经甲方批准,乙方不能授权下级的代理商。

### 2.0销售指标及合作期限

2.1乙方同意在签署本协议后的首批定货金额为人民币五万元正(rmb50,000)需全款付给甲方)。其后在每季度的定货金额不低于人民币五万元正(rmb50,000)。

2.2本协议自签字后生效,至200年月日终止,经考核可转为一级代理商。

### 3.0合作原则及规定

3.1乙方作为甲方的代理商,应在指定区域内积极销售甲方的产品,发展潜在客户和扩大市场占有率。在销售代理产品的范围内,应以甲方的产品为主。

3.2乙方在进行销售工作时,不应低价竞争,不可越区销售,不可蓄意诋毁甲方和/或其他代理商的名声。如有关不当行为



最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即取消本协议。

#### 4.0甲方的权利和义务

4.1甲方应以公平合理的统一价格向乙方供应质量合格的产品，提供产品销售资料和市场信息，筹划产品的宣传广告、产品演示和市场推广等。

4.2甲方应对乙方进行商务和工程技术培训和支持，并与代理商一起组建全国性的销售和售后服务网络。甲方作为华北，西北区总代，在所管区域内不对最终用户销售。

4.3甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单和其下级代理商的明细/销售网点等，以供甲方审查备案，同时甲方向乙方销售情况和库存。

4.4甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方。

4.5甲乙双方将按约定的销售指标，在每季度考核进度和表现。如不能达标时，甲方可提前1个月以书面通知乙方取消个别或全部指定区域的代理权直至终止本协议。

#### 5.0乙方的权利和义务

5.1乙方应在指定区域内须按照甲方拟订的价格规定销售产品，不可以跨区窜货和/或低价倾销，如有跨区销售，须与所管区域总代协商联系进货。

5.2乙方不可在指定区域外与其他代理商竞争客户。对于(品牌)内部客户和其关联企业和甲方的主要客户，乙方不可以使用本协议的产品与甲方或(品牌)的系列交换机竞争业务。

5.3 乙方可要求甲方给予市场销售和技术服务支持，以及要求甲方共同参与在指定区域内开展的产品宣传和召开演示会。

5.4 为了保障用户的利益和(品牌)的品牌形象，乙方应从甲方直接采购所有产品和相关配套设备/软件，以保证产品的技术质量和正常使用。未经甲方批准，不可从第三方进行采购。

5.5 乙方应配合甲方建立全国市场信息网，及时提供准确的市场和竞争对手的信息给甲方，在商务活动中积极配合甲方推广和销售飞利浦通信产品及服务。

## 6.0 销售行为规定

### 6.1 产品价格

6.1.1 乙方必须遵守甲方的价格规定，详细价格请详见附件一。

6.1.2 (品牌)将在每年初复议价格规定，甲方将按照(品牌)的最新价格规定以书面通知乙方。对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不予调整。

### 6.2 定货流程

6.2.1 在每月度或季度初，乙方必以格式采购单的形式发给甲方。每个采购单必须列明数量、产品类型和交货时间。采购单可能还会附有关于采购、运输的其他条款以及其他事先书面约定的条件。

### 6.3 付款条件

6.3.1 乙方应在采购单确认后的三(3)天内把总价百分之三十(30%)的定金汇到甲方指定帐户，并将汇款单传真给甲方，余下百分之七十(70%)的余款应在发货前一次付清，甲方在收到全额货款后安排发货。如乙方不按本付款条件支付定金和

余款，甲方有权把约定的发货期顺延。

#### 6.4 交货期

6.4.1 甲方应在收到合同定金后的三十(30)天内安排发货，如对交货安排有特殊要求，甲乙双方可以协商解决。在运输途中如发生货物丢失和损坏的情况，将由甲方负责。

#### 6.5 保质和售后服务

6.5.1 甲方对售出产品提供十五个月(15)的保质期，从货物发出当天始算。在保质期内，如产品在正常工作下发生故障，甲方将免费对产品提供维修服务，乙方须负责送修一程的运输费用。如由于人为或者是操作不当或自然损耗/灾害而产生的故障，乙方须负责全部的维修费用，并支付由此而产生的一切运输费用。

6.5.2 如由于产品的设计和/或制造缺陷和/或软件瑕疵而发生的产品故障，甲方将负责免费维修，乙方须负责送修一程的运输费用。

6.5.3 在保质外，甲方将收取不高于产品代理价格百分之二十(20%)的维修费用和相关的运输费用等，维修后的硬件将享有六(6)个月的保质期。

6.5.4 乙方须把需要维修的板子集中并按保质期分类，在每月初批量送往甲方。甲方将在收到板子后检查损坏情况，在三十天(30)天内完成维修并通知乙方，乙方须在收到通知后的七(7)天内支付相关的维修费用。在维修费用尚未清付前，甲方有权不予退还有关板子。如乙方在收到通知后的三十(30)天内尚不能支付相关的维修费用，甲方有权自行对送修的板子作出处理，以补偿甲方的维修费用和相关支出等。

6.5.5 对于不能修复的板子，甲方将通知乙方征求处理意见，

如乙方未能在通知发出后的三十天(30)内作出回复，甲方有权自行处理不能修复的板子，乙方无权追究。

6.5.6乙方需为用户提供良好的销售和技术服务，培训足够的合格工程人员提供现场的产品安装和维修服务，并贮备足量的备品备件以满足客户的维修和更换需要。

## 6.6反窜货、反低价管理

6.6.1乙方将甲方的产品发往指定区域以外的地区和接受外地定单的行为称之为窜货。

6.6.2甲乙双方应详细记录产品的序列号及收货单位/代理商，以便跟踪产品的流向和监督窜货行为。

6.6.3甲方有权监督乙方并审查销售定单和发货记录，如发现任何窜货行为，甲方可以处罚乙方以补偿受到侵害的代理商。

6.6.4窜货赔偿金将以窜货价款的100%作为罚金，以代理价计算，其中罚金的50%将直接支付给被窜货方，作为对被窜货方的补偿。如乙方在受到外地货源冲击时，有权根据甲方的规定从窜货方获得同等的赔偿。

6.6.5乙方在举证他人窜货行为时，应提供产品购物发票、序列号和其他有效证明，并以客观诚实的态度进行举证。

6.6.6乙方应按照甲方的价格体系在指定区域内进行销售，防范和制止任何低价倾销行为。

6.6.7如遇严重的窜货行为和低价倾销，甲方有权立即取消乙方的代理商资格，并追究其经济责任。

乙方：

## 电气方面工作总结篇六

这段时间公司给我们制定的销售额是x元，我个人的销售额是x元，是完成了公司制定的销售任务的，也超过了百分之x。我对自己的这个成绩其实是比较的满意的，因为跟上一个阶段相比自己是有一些进步的，但跟其它的同事相比我又比较的落后了，所以还是不能骄傲的，应该要继续的去提高自己。

在这段时间中自己也是学习到了一些销售技巧的，我也明白了在工作中运用到这些销售技巧对我自己的工作是有很大帮助的，至少跟之前比销售额是增加了不少的，所以之后也是要多去学习一些销售的技巧的，利用技巧去帮助自己提高销售额。

我也总结了一下自己在这段时间销售失败的原因，一些是自己没有考虑到顾客实际的需要，一些是自己的没能够说服顾客购买我们的产品。知道自己失败的原因之后我要做的就是从这两个方面出发，去提高自己，之后不要再因为这两个原因导致销售失败了。

1、多去学习一些销售的技巧，以及跟顾客沟通和交流的方式，提升自己的工作能力，提高销售额。多去向优秀的同事学习，看他们是怎样去销售公司的产品的，从中去找到一些经验。

2、要根据顾客的需求去推荐合适的产品，而不是根据销售提成的多少去推荐产品，这样是能够提高自己的销售成功比例的。只有是顾客需要的产品，他们才会产生购买的想法。

3、要在失败之后去反思这一次失败的原因，在之后不要再犯同样的错误，就能够减少自己失败的次数。这样是能够为自己积累一些经验的，而销售是一个需要经验的职业。

我相信自己在这个的工作中是能够有进步的，我也相信自己会成为一个优秀的销售。之后我是会继续的努力的，让自己

在现在的基础上继续的提高自己的销售额。

不知不觉，在x工作已经半年有余，在这上半年里，工作量不大，要学的却不少，尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不彼，越来越喜欢这份工作。现对上半年销售工作加以总结。

刚进入x对x地产的企业文化及x这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉x无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与同事深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

由于进入x时所有的住房已基本售罄，唯有x在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！