

# 2023年空调工作总结(汇总7篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 空调工作总结篇一

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。

## 空调工作总结篇二

这一季度来□x保险x公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

### 一、思想工作

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“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，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为x保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

### 二、业务管理

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的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，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我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。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。

### 三、部室负责工作

## 空调工作总结篇三

决战305品质节，海尔空调特战队在路上!决战终端，以快致胜，要想抢占市场就必须赶在敌人之前做好充足准备。春节的气氛还未散去，空调特战队的工作已经紧锣密鼓的展开。自有连锁齐发力，再创佳绩。自有渠道承接活动，全员对赌势必完成目标;连锁渠道到店到人卖高端，抢份额。

新年新气象，今年空调特战队又成立了长春、杭州、济宁、福州、南昌五个中心的队伍，我们更加强大，新的一年再接再厉，为海尔空调增光添彩!

20xx年是海尔空调占据市场地位的.重要一年，三月、四月份活动更是整个20xx年抢量的关键。为了更好的承接活动，完成活动目标，空调特战队给每个队员制定了严格的考核方案，认筹完成率、活动销售完成率、空调销售完成率三个维度进行严格考核，日清日毕。在激烈市场竞争中，把握市场导向，增大市场份额。

1. 支援西安雷廷商贸有限公司305活动，活动整体目标355万，其中空调80万，活动累计宣传3天，整体认筹68张，空调团队认筹26张，占比38%，整体获取意向79个，空调团队25个，占比20%。

2. 针对西安市区无人门店和核心门店进行帮促销售，帮促门店5家，累计销量5.08万，特战队员销售净界72raa一套。

3. 春季启动会已近打响，为提升空调在客户操盘产品中的重要性，此次启动会准备全员参与，责任到人，团队内3人负责相应事项，让队员全程参与准备工作，熟悉启动会相关事宜的同时也对个人的业务沟通能力的提升有很大作用。

成都特战队于上周结束春节休假，全员分派到各自挂靠区域支援参加305活动推进，协助专员跑动乡镇终端，主要从事305活动城乡联动沟通协调、收取对赌金；并参与乡镇春季开盘会目标签订、收取对赌金。特战队下去后，在协助区域bu代表和专员完成既定目标同时，为乡镇老板培训最新产品知识和卖场形象，并且按要求整改终端卖场展位形象，统计协调节日过后乡镇出样不齐的问题。沟通协调牵头部分区域305活动。

上周石家庄特战队结束假期开始正式投入工作，根据前期跟中心对接决定309活动行全员挂靠市区传统核心门店，抽出一天时间到达门店，对挂靠门店进行对接，协调队员与直销员分工以及后期临促培训及分工，具体采取门店留守一人，其他人员外出宣传认筹，周六正式进入认筹工作，认筹方式采取跟着商场地推，超市定点，展厅讲解认筹，每天晚上进行会议沟通，汇报今日情况，解决今日问题。

所有人员挂靠区域，一人一个区域，支援区域核心客户二次动员会召开，针对核心综合店店员进行海尔品牌宣讲，海尔空调培训，305活动动员，同时对薄弱门店及核心v50核心乡镇客户进行产品培训，305活动培训。做好充足的准备迎

战305活动。目前已经累计培训38场。

前往江津开始支援江津众力海尔专卖店303品质节活动，这也是空调特战队开年第一场活动，重要性不必多说，每个队员也马上进入工作状态，用最饱满的激情去迎接这场活动。下午开始活动动员会，确定本次活动的目标，并且将目标分解到个人，每天每个队员的任务5张，为了确保活动的成功，每人交对赌200元。活动目标未完成不退还。目前已经认筹3天，队员们每天行走超过3万步累计认筹超过200张，其中空调58张，目标必达。

## 空调工作总结篇四

你自己做得相当不错。

对自己的生意能做得到怀疑就可以了，对自己不了解就可以了。

遇到的问题可以咨询有经验的老员工；

对自己的本职工作能够兢兢业业，认真对待，及时解决。

顾客需要，做到不拖沓、不失误、不敷衍；

能保持良好的'精神状态，承压能力强，工作认真。

一是对所属区域内的客户了解不够；

与客户的沟通并不是很好；

自己有偷懒的心理，不重视回访。

20xx年度计划

进一步加强自己在中央空调行业的学习，使自己掌握知识。  
更加宽广；

加强与客户的联系，做到半月打电话一次，一月拜访一次；  
时刻保持良好的心态，以积极的心态去应对出现的工作。

在20xx年遇到的困难很多，挫折也不少，但是人生的旅途中，如果没有障碍，人还能有什么呢？生活中，工作总是不断地出现问题，不断地解决问题，希望自己在20xx年能取得好成绩，完成更多的业务量。

20xx年-1-10

## 空调工作总结篇五

在思想上坚定政治信念，坚持政治理论的学习，积极向党组织靠拢，这鞭策着我不断学习科学理论知识，开拓创新，与时俱进，以实际行动践行对自己理想的承诺。

在生活中积极热情，全面发展。我积极参与市分公司及支公司的各种活动，在市分公司高峰会上举行的辩论赛中，我所在的团队在“价格策略和服务策略谁更优先发展”这一辩题中，以优异成绩获得辩论赛团体第一名；作为团支部组织委员，也积极组织团员开展各项活动，在\_\_年“五四青年节”，便联谊活动铜梁支公司一同组织参观了邱少云纪念馆；作为工会委员，从职工切身利益出发，构思相关活动方案，在“职工车技比赛”活动中，我认真策划，制定规则，确保活动实施。

### 二、存在的问题和不足

1、思想不够解放，做事不够大胆。无论是组训工作还是营销部管理工作，步伐受到思想和眼界的局限，凡事不敢大胆设

想，做事过于小心谨慎，习惯依赖经验判断。

2、不善于合理分配时间，以至于在繁琐的事务中，没有抽出足够的时间来加强学习和自身素质的修炼。

3、管理经验还不是很丰富，管理的艺术性和技巧性还有待加强和改进。由于管理时间不长，管理能力还有些欠缺。希望以后领导能多多指出，多多批评，使我能够逐渐的完善自己的管理能力，提高自己的工作水平。

4、和各个部门之间，同事之间的沟通不够，也希望能通过公司的各类活动，增加交流的机会。

### 三、2022年的工作计划

1、增强主动学习意识。工作中合理安排时间，加强自身学习，不断提高业务素质和管理能力。

2、注重团队意识和大局意识。积极工作，正确面对困难和压力，主动寻求解决途径，加强营销服务部的团队建设。

3、深入了解营销人员的生活、工作、学习情况，从创新发展的角度来改变营销人员的展业方式，提高营销人员的工作效率和忠诚度。

5、提升门槛，广开渠道，加大营销人员招录力度，本着宁缺勿烂、择优录用的原则去吸收社会上优秀的人才加入到我们的营销队伍中来。同时，加强部门人员的培训工作。

最后，相信在2022年我们会做的更好，\_\_公司的明天会更加辉煌灿烂！

## 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，为了降库几乎陪睡、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，经过无数次的锤炼之后，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。

## 空调工作总结篇七

- 1、熟悉所辖区域暖通设备情况，熟悉设备以及管线分布情况，核对东广场空调设备图纸。
- 2、针对a区负一层出租车蓄车场，排风、排烟效果不好，提出改造意见。
- 3、提前做好每年采暖期前期准备工作，各出入口水风幕放水，检查薄弱机房保温阀关闭情况。
- 4、每个采暖期开始与结束时，核对热费热计量表数。
- 5、完善空调机房管理制度。

6、参与空调专业维保单位招标，核实实际工程量。

7、监督维保单位，按照合同内容，对所辖区域空调设备进行维护保养。

8、及时处理设备故障，如冬季阀门、表冷器冻损。有效保证设备运行。对暖通系统所存在9、的问题，及时上报领导并联系维保单位进行维修。

10、认真学习各类规范文件，协助中心完成物业招标及管理细则。

11、认真完成上级交办的工作，积极协助其它专业的'同事完成工作。

12、值班期间妥善处理突发事件。

1、在工作中，本人能够克服自身不足，能够虚心坚持向其它同事学习，不断提高自己的业务技能和政治思想水平。积极参加中心组织的各种活动，在中心领导的带领下及时学习上级单位传达的精神，开展批评和自我批评活动，深刻领会文件精神，结合实际工作有针对性的学习各类专业知识，使自己逐步走向成熟。

2、在从事空调管理工作中，由于原来的工作是做高效过滤空调，与哈西站的暖通空调多少有些差别，因此能够虚心向身边不同人学习有关本单位的设备技术性能及专业知识。在做好管理的同时，借鉴其它方面的经验，提升暖通空调设备设施的应用水平。

在今后的工作当中，一是要多看一些对工作有帮助的相关书籍，提高工作能力，做好本职工作。勤练多写，提高稿件质量，提高对事件反映的灵敏度，要多学习，多请教，开阔视野，拓宽思路。二是要认真做好本职工作和日常事务性工作，

做到腿勤、口勤。一如继往的踏实工作，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护中心形象，力争高效、圆满、妥善地做好本职工作。三是要坚持做到每日记工作日志，并及时总结，找出差距与不足，及时改进。