

2023年空调巡检表格 空调销售工作总结(通用6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

空调巡检表格 空调销售工作总结篇一

为了使空调能够更好地普及,聪明而智慧的厂家们开始新一轮的技术革新,空调朝着更节能、更舒适发展了。下面小编就和大家分享一下空调销售工作总结,来欣赏一下吧。

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。

一、注重细节,把握客户需求

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。

二、因人而异，揣摩客户意思

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。

年复一年，日复一日，每年空调五月份价格飞涨且销售断货，各大商场出现抢货情况，随后空调安装人员加班加点忙着安装，甚至到零晨还在忙于奔波。

空调价格高低分析：

安装师付最忙时：5月-10月，一天工作量达16个钟，忙的吃饭都没有时间，每个买了空调的客户催个不停，在晚也要今天把空调装上，不然睡不着觉，并且买了空调后还需要至少三天到一个星期才能排到单，上门安装时，一看难装的地方就直接不安装或者多收你几百元的高空费，因为人家也要生活嘛，谁让你的地方这么复杂呢？，对于消费者来说买空调的效率极低，你天天打电话投诉也没用。

货源充足时：

10月份以后，基本上不断货，要什么有什么，且价格还便宜。

“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。

空调巡检表格 空调销售工作总结篇二

光阴似剑、时光如梭，在百忙之中不知不觉一年已经过去。回顾在紫光一年来的工作，其中充满了机遇与挑战，现对暖

通组工作情况做一个总结，以便于来年更好的工作。

2、给予施工现场提供安装技术方案；

3、配合公司其余部门对设计方案进行可行性审查，并完成修改；

4、参加设计例会和现场巡视，配合工程施工和验收，就施工现场对图纸疑问给予解答，及时完成设计变更文件的发放。

今年我暖通组顺利完成了项目x个，其中新站设计项目x个；旧站改造x个；其他项目x个。在这期间，由于人员变动较大、任务重、工期紧，例如x月初的一周聚集了x个投标项目□xx□□为了保证按时完成任务，我部门不惜牺牲个人利益，放弃休假，加班加点，克服困难，确保了按时按量的完成公司交与的任务，维护了公司形象，确保了公司利益的最大化。

以下为暖通组今年完成的主要项目：

（1） 新站设计

1□20xx年新建换热站的设计；

2□x项目投标；

3□x二电设计；

4□x一期设计；

5□x换热站；

6□x机场（一次投标）、（二次投标选型、清单及技术标）

7□x二期换热站设计；

8□x项目；（材料清单、方案书）

（2）旧站改造（热平衡和自控改造）

1□x电自控改造项目□□x个站清单、图纸）

2□x电动调节阀项目；

3□x自控仪表；

4□x区供热站点改造；（方案书、图纸和清单）

5□x大七个换热站热网平衡改造项目；

6□x浴室改造项目；

（3）其他项目（清单报价类）

1□x热力材料表；

2□ xx□□风系统清单）

3□x热力自建站□□x个站清单）

4、大x热电厂；（换热站及中继泵站清单、图纸）

5□x宿舍楼洗澡水系统；

6□x县项目。（清单）

暖通组经过一年的努力和成长，我们积累了丰富的经验。每个人的能力都有了大幅度的提高，为来年更好的工作奠定了基础。

具体体现在两个方面上：

1、硬实力上

所谓硬实力，主要指本身的业务能力，设计能力，对供热行业的了解等等。经过这一年的工作，现在我们对集中供热行业特别是公司接触领域的设计可以说是非常熟悉，经过我们自己努力的学习，刻苦的钻研，学会了行业里面好多设计的专业知识及供热工艺管道，热工仪表方面的知识，对现在的暖通来说，目前的工作进展起来可谓是应心得手，既有质量又有效率。

2、软实力上

所谓软实力，只要说的就是我们的学习能力，领悟能力，再创造能力。经过这一年在对本行业更加学习透彻，领悟的基础之上，我们的学习能力有了很大的提高。接受新事物，新设计，新内容的速度和设计能力也有了很大的进步。

1、人员流动较大

开始分组的时候，暖通组计划编制人员为x个，但实际只有x人，且人员变动较大，工作的交接，新来人员对公司的认知，了解，同事之间的磨合等等，都影响了工作的效率。

2、与甲方的沟通

由于未能与甲方进行沟通，甲方的参数已经发生改变，我们还按照原来的参数进行设计，造成了返工，影响了效率。

1、各成员之间多沟通，与公司各部门之间多沟通，和客户之间勤沟通，把工作一步到位，一次设计成功，不再返工。

2、各成员要多学习，勤学习，使自己的工作能力再进一步提

高。

3、把机组标准化做好，为以后的设计，采购，生产提供方便。

总体来说，今年一整年，暖通组在克服了工作量大、时间紧迫、人员紧张等困难的前提下，加班加点，积极与各个部门协调、配合，圆满的完成了公司相关的设计调试任务，良好的执行了本部门应该的职责，承担起了该有的责任。展望未来，我相信暖通组会百尺竿头更进一步，再接再厉，再立新功。也希望公司各个部门同心协力，积极配合，为紫光公司大发展建立更好的平台和发挥最大力量！

空调巡检表格 空调销售工作总结篇三

紧张忙碌的xx年即将过去，充满希望的20xx年已悄然而至。在过去的一年里，我依然抱着极端认真负责的态度展开各项工作，兢兢业业，勤勤恳恳，有得也有失，有成果也有不足。

一、xx年工作成果。

(一)狠抓安全、环保工作。

1、能够亲自落实各项安全防护措施，个人安全意识有所增强。

自从去年我工段发生安全事故之后，对我个人的震动很大，使我认识到自身工作中还存在的不足，本年度我要求自己不管任何检修项目，对其安全防护措施都亲自去抓，去落实，甚至去监护，确保检修中的安全，尤其是动火作业，从票证的办理到置换，各项防护措施的安排，都要做到心中有数，忙而不乱。事实也证明，回顾我工段全年的各项检修与动火作业，都能够安全高效地完成，无一例违反安全操作规程的作业。

2、对现场隐患的排查能够及早预警并协调配合消缺。

如果说对一个故障或者问题点的判断，结论下在盖棺定论之后，我觉的这一点都不足称道，只有能够在潜伏期及早地预警或者提出前瞻性的想法才是我们当前应该提倡的，哪怕这个预警是多余的，或者是有偏颇的都不为过。本年度我先后对北粗破机、小渣泵、回收泵等许多异常都能在第一时间内提出疑虑，并联系消除隐患，确保装置的安全与满负荷生产。但令人遗憾的是也有许多问题，当你提出来之后，却如一缕轻风一样拂过，如北粗破机丝杠断的问题，只有等到断了10几根的时候才去解决，更换下槽铁，加弹簧，最终使问题得到彻底解决。还有小渣泵，我们早就提出不行了，依然是“可以用”的说辞，最终导致半夜2点钟的时候坏了，差点搞的降量。

3、在应急演练方面也有突破，并得到各级领导的好评。

本年度在应急演练方面，我积极地探索，首先从硬件上完善，对我工段的各个可能发生的问题点进行了统一的登记，最后编印成册《乙炔工段应急预案》共12篇，有封面、目录，令人一目了然。再利用周一安全活动的的时间让工段员工去学习，最后才组织班组进行演练。在11--12月的分厂抽查中，我工段共有三次演练，得到了分厂领导的充分肯定，同时我首先用的“埋雷”形式也得到安全部领导的认可。

(二)班组建设已初见成效。

1、从硬件上完善班组建设所必备的条件。

本年度，我在分厂领导的指导下，首先从硬件上完善班组建设必备的一些条件，我先后参观烧碱分厂电解工段三次，与其工段长交流多次，请教关于班组建设与工段管理的一些好的做法与先进经验，并加以吸收借鉴，都得到了好的效果。如班组考评方面，员工激励机制方面，各类台帐管理方面都有所提高，同时我也把我工段周一安全学习活动开展，应急演练方面，现场文明生产责任制方面等做的比较优秀的也与

他们进行了一个交流，也引起烧碱工段长们的极大兴趣，为工段对外树立了一个良好的形象。

2、工段管理逐步趋于科学化，制度化。

我一直认为，做为最基层的管理，尤其是每天做人的工作，涉及到安全、考勤、工艺质量、文明生产、设备管理、经济考核等诸多方面的工段长，其实就是一个“管家婆”，面对如此错综复杂的关系，管理一定要走制度化的路子，不能带有随意性，更不能讲人情，搞关系。因此，本年度，我工段在执行《聚氯乙烯乙炔工段管理标准》的时候上下一盘棋，始终坚持用一把尺子衡量每一件事情，时刻关注每一位员工的思想动态，如果处罚了某一个人，不光是罚完了钱就了事，还要掌握他的心理活动，如果有疙瘩还要帮他解决，既要教育他，还要让他高兴，把活干好，在管人的路子上我是不断探索，大胆尝试，积极谏言，努力配合刘段打理好工段和各项事务。尤其是班组考核方面，我工段铁面无私，奖罚分明；在工段帐务管理上，我工段实行专工管钱，副段长管帐，工段长审核，工段员工监督，班长评议的全公开化的管理模式。

3、本着不断发现问题，解决问题的积极态度开展各项工作，在“利”与“弊”的权衡下大胆尝试。

随着事物的发展规律与时间的推移，在我们的日常管理中会暴露出许多新问题，新矛盾，因此就要求我们要与时俱进，不断开拓。因此本年度，我工段共出台各类工段级文件37个，都是以乙炔no.20xx--x形式的下发，进一步深化制度化管人的理念。同时，我工段在做管理尝试的时候，不固步自封、不缩手缩脚，而是用“利”与“弊”的原则进行权衡，如果是“利”大于“弊”，我们就会不折不扣地去执行。如对一、三班主控的调整，就是一个比较成功的例子，站在一班的利益上是有“弊”的，但是站在工段的利益上有“利”的，显而易见，“利”是大于“弊”的。

(三) 各类台帐已趋于完善。

1、对于台帐的建立从思想意识里面有了一个转变。

之前建立台帐是为了“应付检查”而现在却是为了“查找方便”，这是一个思想意识里面的转变，如各类安全台帐、仪表台帐，特种设备台帐、各类防护用品台帐等。在这一块上，也确实付出了很多的心血，要做到“滴水不漏，无可挑剔”还真不是一件容易的事。但是做好了还真能起到事半功倍的效果，如消防器材配置台帐，能够做到帐面与现场统一就可以心中有数，库房备品备件台帐，也能够做到一查清楚，心中有数。

2、对于台帐从消极抵触到主动建立的一个转变。

提到这一条，还真要感谢领导的英明之举，给工段配了电脑。现在有了电脑，好多台帐可以做成电子版，既方便保存，又方便查询。现在我工段会主动地建立好多台帐，有利于各项工作的开展，如无定河渣浆输送管与上清液管的维护保养台帐，皮带更换台帐，减速机维护保养台帐，员工绩效台帐，班组考评台帐等等。

(四) 经济活动分析会走向正规化。

在经济活动分析会这一块上，我在老早就请教过专工，应该怎样入手，同时与烧碱的工段长进行过一个交流，听取别人的建议，结合自己工段的实际情况把工段的各项工作进行了一个分类，然后根据分类的情况，查找每日的《工作日志》进行填充具体的内容，有血有肉，有纲有领，有重点也有概括。另外当工段一级的经济活动分析会走上渠道之后，然后在分厂领导的大力扶持与指导下，又着手开展班组级的经济活动分析会，让他们要言之有物，言之中的，并把这一项工作纳入日常例行的工作中去，已收到了良好的效果。

(五)对岗位员工的培训积极探索。

这个工作主要是前半年，我对岗位员工的培训可以说是一手抓，亲自抓，不松懈。内容涉及到安全、工艺、设备、应急处理、事故预想等多个领域，苦口婆心、言传身教、教学相长。怎样来提高大家的现场操作水平，增强其安全意识，我是动过一些脑筋的，搜集资料、亲自命题、亲自判卷，也曾经把我的员工拉到一楼食堂进行过比较正规的闭卷考试，想方设法地让我工段的员工培训工作能落到实处，能上一个台阶而做出了许多的努力。

(六)个人学习紧锣密鼓，一腔热血付诸东流。

关于个人学习，我从来都没有放弃过，无论是聚氯乙烯工艺还是设备基础知识，操作工等资料，尤其是报名工艺助理以来，对化工原理，化工基础的学习更是紧锣密鼓、起早贪黑、废寝忘食，没想到一纸文凭却让满腔的热血付诸东流，为此我很灰心，付出与回报的心理杠杆严重的失衡。也因此在自己的博客上写下了《哀莫大于心死》的悲叹，后来我在众多博友的鼓励下很快调整了自己的心态，其实这一切都是“欲望”惹的祸，现在我反倒感觉轻松多了。“无欲则刚”，“与人无争，与世无争”的日子过的无比的平静与快乐。心境平和的时候工作起来反倒更有条理，更有章法，效率反而高了。

二、20xx年工作不足。

1、工作的时候过于迂腐。

其实关于这一点我给领导当面也提过，就是对于任何缺陷得不到及时的消除是深恶痛绝的，是一个纯粹的完善主义者。比如在电石库为了制止司机的抽烟，受到围攻，最终不得向安环部请求援手的困境；比如为了肃清民工的劳动纪律遭受集体罢工的困境；比如为了扣电石灰与物资部人员争执的困境等

等，充分暴露出我在工作的时候过于迂腐，太过较真的缺点。

2、工作的时候过于激进。

人无论干任何事件，积极是好事，但是积极过度了就叫“激进”。比如身为副段长的我有时候想把工作做好，于是就犯了“激进”的错误。本来是工艺上的事情，我多虑了；本来是设备上的事情，我多嘴了；本来是“一把手”的事情，我越权了。说明自己在日常的工作中还缺少历练，缺少老成，有思想不成熟的缺点。

3、工作的时候有点浮躁。

人有一个好的心情，工作效率是最高的，适宜的宽松环境也能激发出人的聪明才智，提高工作效率，如果有顾虑工作起来难免有浮躁。本年度，我在工作的某些时候还是有一点浮躁，现场巡检也有点粗糙，可能会留下一个半个的死角查不到，如对乙炔气柜取样口漏气的问题，签工作票与调度时间矛盾的问题都与我有关系，可见我的工作作风还是有不严谨，不细致的缺点。

三、xx年工作计划。

1、把安全环保工作做为一切工作的出发点与落脚点。

这不光是一句口号，更重要的是要贯彻落实到每一项工作，每一个操作中去。“我们乙炔工段再不能出事了”，这可能是一句发自肺腑的话。因此，明年我们要把这一句真言深入到每一位员工的心里，这个思想渗透到每一位员工的每一个操作上。同时我也会亲自去落实每一项安全防护措施，动火作业的安保措施，检修作业的安保措施，置换作业的彻底性，非正常生产时的跟进与监督，严格遵守公司与分厂的各项安全规程，确保全年无事故。

2、加强现场巡检，细致入微查隐患。

要想确保装置与人员的安全，平稳满负荷生产，对现场的隐患排查与消缺是关键。因此□20xx年我计划在原有巡检的基础上，更加细致。对日常生产中或者操作中遇到的问题要深入探究，把可能发生的操作失误或者违章操作进行合理的推演，告诉岗位员工怎样排除一些生产中遇到的故障，提高员工的应急处理能力，避免安全事件的发生。

3、加强工艺与质量的管理。

关于这一点其实在我工段有很深的潜力可挖，如水环压缩机介质含酸的问题，水洗塔阻力大的问题，乙炔总管含酸的问题，乙炔气柜ph值显酸性的问题，次钠配置指标高低的问题，前后关联都有着千丝万缕的联系，加强操作与工艺控制管理，监控考核，无不对改善现状有着莫大的好处。因此20xx年加强监控与考核，是可以促进工艺与质量管理工作的提高。

4、继续做好班组长的培养，尤其是执行力的培养。

在工段管理过程中，让我头痛的一件事情就是班组长的责任心太差，眼里面没活，缺少积极主动的工作态度与工作热情，你推一下动一下，你不推他就不动，班组的执行力亟待提高。因此□20xx年我会着手侧重做这一方面的培养，尤其是培养班长与班组的执行力。让他们对工段安排的任务不打折扣地去执行，并且能够发挥自己主观能动性、发挥自己聪明才智的去执行，做一个有头脑、有思想的人，而不是一个只会单纯地听从命令的机械的人。

5、努力消除“两张皮”的现象。

现在在我们身边，或多或少地存在着这么一种现象，那就是“两张皮”的现象。制度与执行是“两张皮”，工段与班组是“两张皮”，工段与专工是“两张皮”等现象屡见不鲜，

这样不仅不利于工作的开展，更有碍于工作的提高。因此xx年我们要想法设法解决这种现状，要做到上下一盘棋，多沟通、多交流、不推诿、不扯皮、不挖坑、不做别人的“萝卜”。

6、充分的放权给班组。

其实要想把工段管理工作提高一个台阶，就要充分地放权给班组，让班组长有实在的考评权，这样才可以在班员中树立一定的威信，工段要帮助班组长迅速地成长，只有他们的强大才能真正换来工段的强大。要鼓励班组长以班组为单位开展一系列的活动，工段不能老是做“保姆”，干什么事情都替他们想的周周到到。要让他们树立一种“工段长在可以把事情做好，工段长不在可以把事情做的更好”的思想，不等不靠，不依不赖，自强自立，高标准、严要求地去做事。这样我们的工作才算做扎实了，做到家了。

同时我还会根据现实工作中随时暴露出来的问题，想办法解决，努力把20xx年工作做细、做扎实；完成公司与分厂下达的临时性的任务；安全、高效地完成公司与分厂下达的各项目标与计划，为公司的发展做出应有的贡献。

空调巡检表格 空调销售工作总结篇四

为进一步做好安全教育工作，切实加强对安全教育工作的领导，学校把安全工作列入重要议事日程，成立了以校长胡建同志为组长；胡元培同志为副组长；金德新、黄智、朱云、胡建（小）、邵学森、任锦华等同志为组员的安全领导小组；并成立了以黄智同志为组长的安全工作领导小组和食品卫生工作领导小组，以胡元培同志为组长的治安保卫工作领导小组，以陆彬同志为组长的学校调解委员会，以任锦华同志为组长的教师护校队，并按照规定，配备了专职安全保卫人员和专职卫生保健员，学校领导、班主任、教师都具有很强的安全意识。还根据学校安全工作的具体形势，把涉及师生安

全的各块内容进行认真分解落实到人，做到每一项工作都有对应的专（兼）管人员、主管领导和分管校长，防止了工作上的相互推诿。从而形成了学校校长胡建同志直接抓，分管副校长胡元培同志具体抓，各办公室具体分工负责组织实施，全校教职员工齐心协力共抓安全的良好局面。

（1）本学年不得评为先进，年度考核不得评为优秀。

（2）根据具体情况，分别给予党纪、政纪处分。同时还要承担经济责任。情节和后果严重的，将由有关部门追究法律责任。

2、签订责任书。学校与各办公室和班主任及任课教师层层签订责任书，明确各自的职责。学校还与学生家长签订了安全责任书，明确了家长应做的工作和应负的责任。将安全教育工作作为对教职员工考核的重要内容，实行一票否决制度。贯彻“谁主管，谁负责”的原则，做到职责明确，责任到人。

3、不断完善学校安全保卫工作规章制度。建立学校安全保卫工作的各项规章制度，并根据安全保卫工作形势的发展，不断完善充实。建立健全定期检查和日常防范相结合的安全管理制度，以及学生管理、门卫值班、巡逻值班、防火防灾、食品卫生管理、防火安全管理、体育器材检查、健康体检等规章制度。严禁私自组织学生集体服用药品和保健品，严禁学生参加商业性庆典活动，严禁组织学生从事不符合国家有关规定的危险性工作，严禁教师个人利用假期（日）私自带学生外出，在校外开展的社会实践活动要坚持就近、徒步原则。对涉及学校安全保卫的各项工作，都要做到有章可循，违章必究，不留盲点，不出漏洞。

4、建立学校安全意外事故处置预案制度。学校建立以胡建同志为组长的重特大安全事故应急处理领导小组，制定了重特大安全事故应急处理预案。为了及时快捷地开展工作，学校成立了现场指挥组、协调联络组、后勤保障组、事故调查组、

抢救组、等临时性机构。并对可能发生的重特大火灾事故、重特大食物中毒事故、洪水灾害事故、重特大交通事故、重特大自然灾害事故、重大疫情、以及发生恶性治安事故等重特大安全事故的处理提出了具体的操作流程及应对措施。

学校安全教育工作是一项社会性的系统工程，需要社会、学校、家庭的密切配合。我们积极与市*、卫生、综合治理等部门通力合作，做好学校安全保卫工作，学校组织开展一系列道德、法制教育活动，取得了良好的教育效果。

要确保安全，根本在于提高安全意识、自我防范和自护自救能力，抓好安全教育，是学校安全工作的基础。我们以安全教育周为重点，经常性地对学生开展安全教育，特别是抓好交通、大型活动等的安全教育。

1、认真做好安全教育周工作。学校安全教育周以“校园安全”为主题，在安全教育周期间，学校组织学习安全教育工作文件，对校内易发事故类型、重点部位保护、工作薄弱环节、各类人员安全意识与安全技能等方面，开展深入全面的大检查，消除隐患，有针对地扎实地开展教育和防范工作。

2、开展丰富多彩的教育活动。利用班会、团队活动、活动课、人防课、学科渗透等途径，通过讲解、演示和训练，对学生开展安全预防教育，使学生接受比较系统的防溺水、防交通事故、防触电、防食物中毒、防病、防体育运动伤害、防火、防盗、防震、防骗、防煤气中毒等安全知识和技能教育。还利用学校广播、黑板报、悬挂横幅、张贴标语等宣传工具及举行主题班会、讲座、安全征文与知识竞赛等形式开展丰富多彩的安全教育。学校积极推行一周安全提醒，学校利用周前会议和周一升旗活动时间，小结上周安全工作，强调安全事项。通过*，增强家长的安全意识。通过教育提高广大学生的安全意识、安全防范能力和自我保护能力。

3、提倡走读学生步行上学，对学生骑车上学情况进行清查，

严禁学生骑“三无”（无刹车、无铃、无牌照）自行车上学。

开展常规检查。每学期开学以后，学校把安全教育工作作为重点检查内容之一，积极配合*门对学校食堂、饮水卫生进行检查。冬季，学校对电线和家属区进行防火安全检查。

我校在安全保卫方面做了一些工作，安全保卫工作得到加强，但是安全保卫工作的难度越来越大，学校安全保卫工作的形势仍然比较严峻。

空调巡检表格 空调销售工作总结篇五

1) 我们烧成工段在分厂的指导带领下，以日常工作为抓手，强化内部管理，狠抓劳动纪律与工作执行力。对各项规章制度进一步完善与细化，使工作责任更加明确，考核制度更加规范、明朗化。人人头上有压力，使压力有效分解与传递，人人做事有动力。做到工作有计划、有布置、有要求、有落实、有检查、有考核。同时工段管理人员认真学习公司与分厂各项规章制度、文件精神，及时有效的传达公司与分厂各项指示精神，使员工明确了解公司与分厂生产形势及工作重点，工段每天对员工的工作执行情况进行检查，及时对检查结果按照制度进行奖惩，考核结果公开上墙。使员工明确了解自己的工作不足与当月考核情况，主动查找对比差距，起到调动激发工作积极性同时督促员工及时整改工作不足，也避免了因考核不规范而打击员工工作积极性的现象发生。

2) 在运行管理上，我们以稳定运行为目标，把物流输送线作为生命线。以查两头、堵中间的工作思路，稳定物料确保输送的畅通。上半年由于耐火材料使用周期的延长以及c1a进口处积料和内筒挂片的脱落，造成预热器堵塞六次的工艺事故，使生产很被动，在分厂的指导下，我们工段痛定思痛，认真查找总结了制约生产运行的瓶颈因素，积极协调利用分厂资源，对烧成工段设备与工艺进行运行评估，通过对隐患排查，制定检修计划。分厂领导对检修计划多次评审，在分厂的组

织下，分别于二、五、九三个月份内进行了计划检修，及时排除了影响运行隐患。同时我们工段在分厂三级点检的基础上，又制定了详细的点检计划于点检周期，并责任到人，通过点检来弥补巡检的不足，及时制定新的隐患监控措施。着重抓住两台磨机的预检修质量，并有专人负责，使磨机的故障停机率由每月每台10次降为每月每台2至3次，磨多次实现了零故障停机。在备用机的使用上，定期切换保养，确保了备用机的完好率。从而保证了回转窑长期安全稳定运行，为全年生产任务完成夯实了基础。

3) 在班组管理上，我们定期召开民主生活会，不搞“一言堂”，积极听取采纳员工的合理化建议，对于员工反应的问题，及时予以协调解决，我们职责范围内解决不了的，及时上报分厂。平时注重与员工交流谈心，及时掌握员工的思想动态，关心员工的生活与身体健康，由过去一人管理变为众人参与管理，充分调动大家管理积极性，同时提高了员工的能动性，我们由追求工作效率到追求工作效果，使员工的自信心和主人翁意识都得到了增强。由过去的“要我干”转变为我要干。我们为休息室添置了饮水机，方便了职工的饮水。通过交流谈心，众人参与管理提高职工的向心力与凝聚力，使我们烧成工段成为一只敢打，敢拼，敢打硬仗的队伍。

根据分厂清洁文明生产的要求，我们加强了对现场“跑、冒、滴、漏”的治理工作，重点对各油站及各设备的漏油进行集中整治，不仅减少了油污的污染又减轻了员工的劳动强度，设备卫生治理难度降低，同时大大激发了员工工作积极性，我们对袋收尘、电收尘运行跟踪处理，漏风点进行密封，更换了电收尘软连接，收沉内部振打调整，收沉效果得到了保证。针对煤磨袋收尘分格轮漏灰严重，与维修工段协调研究，利用磨机预检修机会，改造20台分格轮的密封，彻底解决袋收尘的二次扬沉。我们又加了大现场环境卫生治理力度，对现场卫生死角彻底清理，并把设备包机到人。现场基本上做到了设备见本色，卫生无死角，窗明几亮，无白色垃圾。使我们的工作在一个舒适的工作环境当中。

空调巡检表格 空调销售工作总结篇六

2□c

6□c

3□c4和08gfcic

3□c6混料，后来经过自己慢慢摸索，近几月没有出错，刚生产xxx贴片，密密的电阻元件一个一个对，有的看不见还需要放大镜；但经过自己总结，现在不管xxx□xxx□xxx‘xxx拿过来我马上就能分出元器件用哪一产品上使用。

回顾三月，我感慨万千，由于xxx□xxx试产上市，由于本人执行力度不够，学习能力差导致大量不良品流入补焊组，如led灯焊盘翘起占12%，导电片漏装占0.3% □r2电阻面型破皮占23%；触点高占23% □c180由于江胶过期导致m7掉占0.43% □c4掉占6%；（由于夹具问题），但经过我耐心跟踪验证，近几月不良率逐步降低□led灯焊盘翘起现已为‘0’。

四月，由于公司节约成本，由原先巡检六人减为四人，虽然有一种心有余力而不足的感觉，但经过我查阅各种关于smt贴片资料又利用业余时间学习电子方面知识，此时我已经渐渐熟悉整个插件流程贴片标准，虽然当时质量问题层出不穷，总受到上道工序的投诉，但经过我的努力及产线组长作业员的配合，平时工作中出现的不良品表清楚的知道补焊合格率同原先95%是升到98.80%；已致于现在99.80%，补焊组合合格率的上升是对我工作的最好肯定。

1、如何做到管理零缺陷，讲到“三道标准”“四道检验”从中我学到了怎样做一名合格的品质人员，2、现场成本问题分析与解决能力，从中我又学到怎样降低成本提高生产效率管控品质。

8—10月，由于我所带产线组长物料以致新老员工不断交替，给我工作带来了一定的困难，车间的报废量、不良品也随首不断地增加，此时；我又要抓质量，又要教新员工，从一知不解到清楚了解，一直到新员工熟练掌握，组长、物料员还要不断地和她们沟通物料摆放以及上线、收线、换线、转线时我们应该注意什么，人员应该怎么安排才不会堆积，流水线才比较畅通等问题。

11—12月，此时公司真正地到了旺季，每天我一楼smt□三楼插件来回穿梭，晚上还要和产线加班加点赶产量，但想想很充实，因为我终于把我这几个月学习到的东西用上了，这两个月由于xxx产品比较多，随着一批新员工到来及来料回用□xxx线圈架高翘□xxx静触头2偏移，波峰焊原先调机员自动离职，输入端输出端来料时间过长，可焊性极差□xxx漏插线，保险丝高翘□xxx掉贴片，五金件不上锡等等问题。我们作为品质人员一刻不能放松，多巡线发现问题及时报找qe分析，找解决措施，已来满足生产需要。

1、培训。加强与产线作业员，组长，物料员之间的沟通，建立每个员工应有的责任感和良好的行为习惯，培养作业员工作必须的技能，作业员认识多种产品物料以来保证工作中不出错，将错误扼杀在萌芽状态，如：作业员养成指套、手套、防静电一坐在座位上就戴习惯。

2、执行力。坚持本人工作原则，凡是早会上宣导过的东西，就一定执行下去，并在任务完成后去检查，因为我相信员工都会做好要检查的事情。

3、找个时间。每月最少一次，给插件线新老员工进行“电阻色环识别”元件极性及各产品共用电阻培训，纪律巩固培训各产品易用错元件培训。

4、严格控制波峰焊点检，防静电点检工作，严格要求物料员

填写质量跟单批次号，一周最少一次去仓库核对物料员提供的批次号以便追溯。

最后，愿xxx明天更加美好，辉煌！