冰箱维修部工作总结汇总19篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/167520.html

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

冰箱维修部工作总结1

20xx年是xx公司重要的战略转折期。国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，xx公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为xx分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，情愿和业界同仁共享。售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自96年成立以来的售后修理高峰。

为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，绽开了广泛的服务意识活动，以及各班组之间的自查互查工作；建立了每周五由各部门经理参与的的车间现场巡检制度，对于售后修理现场发觉的问题，现场提出整改看法和时间进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在修理过程中，强调运用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到敬重用户和爱惜车辆；在车间推行看板，接待和人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满足度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1：00，售后俱乐部供应24小时全天候救援；通过改善售后修理现场硬件、软件环境，为客户供应全面、优质的服务，从而提高了客户的满足度。全年售后修理接车xx台次，工时净收入xx万元。

>一、强化服务意识，提升营销服务质量

20xx年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为“服务年”，提出“以服务带动销售靠创建效益”的经营方针。

我们选择了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部上建立和完善了一线业务部门服务于客户，部门服务一线的服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的机制。主动响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周安排，为用户供应高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪刚好发觉存在的不足，提出下一步改进安排。分公司在商务代表处辖区的各网点中始终居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，接连建立了保养用户休息区，领先在保养实施了“交钥匙”工程；针对出租车销量激增的局面，刚好地成立了出租车销售服务小组，建立了特地的出租车销售办公室，完善了用户休息区。依据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送凉爽”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送暖和”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

>二、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过托付相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对xx市内具有肯定规模的服务站，尤其是竞争对手的4S站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的特长，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

>三、注意团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的主动性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销方面出现的问题，大家在例会上广泛探讨，既统一了相识，又明确了目标。在加强自身的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝合力和专业素养。通过聘请国际专业的企业顾问询问公司（xx）对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。 20xx年是不平凡的一年，通过全体员工的共同努力，分公司经营工作取得了全面成功，各项经营指标屡创历史新高。

在面对成果欢欣鼓舞的同时，我们也醒悟地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创建性，精品服务理念的创新上，还大有潜力可挖。还要提高我们对市场改变的快速反应实力。为此，面对即将到来的20xx年，分公司领导团体，肯定会充分发挥团队合作精神，同心同德，紧紧围绕“ 服务 ”这个主旨，将“ 品牌营销 ”、“ 服务营销 ”和“ 文化营销 ”三者紧密结合，确保分公司20xx年经营工作的顺当完成。

>四、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合xx总经理在20xx年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“ 价格战 ”的误区。我常说“ 价格是一把双刃剑 ”，适度的价格促销对销售是有的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采纳什么样的策略呢？我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标

1、服务流程化

2、日常工作表格化

3、检查工作规律化

4、销售指标细分化

5、晨会、培训例会化

6、服务指标进考核

对策二：细分市场，建立差异化营销

1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销；依据04年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市尝零散用户等四大市常对于这四大市场我们实行了相应的营销策略。对政府选购和出租车市场，我们加大了投入力度，特地成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了xx出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的'，来正确引导出租公司，xx品牌政策。平常我们实行主动上门，定期沟通反馈的方式，亲密跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态；对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的运用状况，并现场解决一些常见故障；与出租车公司协商，对出租司机的运用技巧与维护学问进行现场培训。针对高校消费群学问层面高的特点，我们重点开展_的举荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和xx理工大后勤车队联合，成立校区xx修理服务点，将xx的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注意信息收集做好科学预料当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预料成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。

在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、刚好沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和详细销售方式、方法的制定，一有需求马上做反应。同时和品牌部相关部门保持亲密沟通，主动组织车源。增加工作的安排性，避开了工作的盲目性；在注意销售的肯定数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成XX任务，顺当完成总部下达的全年销售目标。

冰箱维修部工作总结2

我就职于家用空调事业部顺德工厂总装三分厂，总装三分厂隶属美的制冷集团家用空调事业部顺德工厂，主要生产制造大功率分体式空调器。总装三分厂成立于1月(以前的柜机分厂)。__年8月，从美的工业城西区搬迁至林港第五工业区10号厂房。占地面积(含配套仓库)约30000米。现有8条内机生产线;5条外机生产线;两器部装线及丝印部装线。产品覆盖2—7匹空调机，年产值超过60亿元。工厂管理科学，全面推行精益生产，是一个大型的现代化生产工厂。总装三分厂先后投资过数亿元进行厂房的建设及关键设备的引进。先后进行了3次全面的生产制造的升级。关键设备均从德国、日本等国引进(包括冷媒充注机、全自动电脑检测系统、卤素检测仪等)。其中室外机生产采用电脑全自动检测;室内机生产线采用国内首创的静音箱检测方式，检测模式的可靠性达到世界领先水平。总装三分厂秉承敬业、责任、合作、学习、创新 的文化理念，奉行“ 以人为本，以竞争为核心 ”的管理思想，以“ 培养一流员工，创造一流品质，真诚服务顾客 ”为中心任务，注重企业文化建设，倡导自主管理与创新精神，致力于成为制冷行业精益生产的模范工厂。 (二)、美的集团家用空调事业部顺德工厂组织形式及部门分工简介

公司的生产活动为订单驱动型，依据工厂的生产能力，工厂制造中心每月下达生产任务顺德工厂负责完成中心下达的生产任务。

生产部:接到生产任务，工厂生产部将做好下个月的排产计划，依据大的生产计划，再具体细分到每个星期、每个工作日。工厂内分厂和线体依据生产部下达的排产计划完成每天的生产任务。

品质部：对口事业部的品质管理部，工厂设置品质部，具体负责工厂所有产品品质管理，处理客户品质问题投诉等。品质部依据产品的具体生产状况，在每个生产流水线配置数量不等的质检员，基本任务为从源头上杜绝产品品质问题

品质部还有一个重要的任务是，维护整个工厂的“ 品质 ”—工厂体系工作的开展。工厂所有的基础体系工作，包括gb 28001—ohsas 18001(职业健康安全管理体系)、iso 9001(质量管理体系)以及iso14001(环境管理体系)的监控和推进。品质设置一体系主管，具体负责开展相关工作。

管理部：现代企业活动中，管理活动日益备受企业人重视。良好的企业管理活动，给企业带来巨大的收益：留住人才，维护组织活动良好、有序进行，为生产和服务活动的开展提供保障。

工厂管理部，就是为开展和维护工厂日常的运营活动而设置。管理部下设近30个综合管理岗位，对应开展运营管理活动。例如其中有文化主管、投资主管、安全主管、后勤主管、信息主管等，各司其职，不仅负责对下开展管理活动，同时也兼具监控其他部门各项活动的开展。

管理部，负责对所有的运营活动进行监管。设置基础管理专员一职，推进和监督各主管开展工作，并做一些基础性的管理工作。例如工厂员工行为规范、工厂mip、pdm、eam等流程的监控以及干部整风活动的开展，基础管理专员要及时跟进这些基础性工作的开展，对各主管开展的工作进行考核、监督。

财务部：以顺德工厂为例顺德工厂组织结构中，设置了与品质部、生产部等部门平行的财务部，财务部负责经开区工厂所有的财务活动，但财务部部长的直接领导却是事业部的财务管理部负责人，其在顺德工厂层面更多的是支持和帮助总经理开展工作。

工程部：工程部具体负责的是整个顺德工厂的产品技术、工艺技术、设备管理和模具管理等方面的具体管理和指导下级单位落实具体工作。

设备部：具体负责的是设备和模具的管理。独立出来的设备部，较为独立的完成工厂所有关于设备方面的任务和开展相关的工作。相应的部门模块间推诿和内耗减少了许多，有利于工厂运营效率的提高。
(三)、在顺德工厂实习的具体内容描述

在日常的工作中，最为突出的有几个方面：

我应聘的岗位是美的的储备干部，根据从基层干起的原则，我被分配到总装三分厂的内柔一号线，所属岗位是部装底盘。以下简要谈谈我在内柔一线对其生产流程和现场管理的观察和看法：

内柔一线有近二十名普工，整条流水线有分为部装区和总装区，部装区岗位有部装底盘，部装吹风框，部装面板。总装区为流水作业形式，具体流程是---装蒸发器，装吹风框，装电控，安检，装面框，装吹风条，噪音检，装附件，终检，装箱。

提高产量的措施：

1、掉线尽量不停线。具体做法是实施机动负责和员工掉线互帮制度。一旦有员工跟不上线，他所属组的流动就会来给他帮忙以至跟上线，或者员工需要上厕所有其他一些不可避免的急事时，又该组流动负责暂时顶岗。员工互帮就是指掉线员工的下一个工序的员工赶上掉线员工的时候不要站着等待而去前一台冰箱做掉线员工的工作。

2、强调“动起来”的工作态度。班长要求员工在空调来的时候尽量在第一时间“消化”掉，后面工序往前压，尽量减少掉线，提高工作效率。

3、员工自检和互检制。自检和互检除了包括各个工序的规范操作还包括对空调底盘和面框的保护。这个制度是为了减少空调返修和提高产品质量。

冰箱维修部工作总结3

转眼间20xx年已经走远了，回想一年的工作我颇感欣慰。下面就对我一年的工作做如下总结：

一、本职工作方面

在幼儿园我的工作范围较广泛，负责有：维修工作、绿化工作、安全工作等等。由于我有一定的工作经验和技能，在这些工作的进行上，还是比较顺利的。我定期检查各班的水电设施，及时的对坏掉的老化的设施进行了维修和清换工作。因此保证了幼儿园水电的畅通无阻（当然，停电、停水除外）；每天早上，我会准时的打开各班教室门以及个专业教室和走廊的门窗，晚上再一一关闭，并检查教室电器等的关闭情况。这样，保证幼儿园的安全和资源浪费问题；我还定期或不定期的对园内的绿化进行了管理、浇水、清洁等工作，使幼儿园绿化整洁、美观，另老师、孩子们感到身心愉悦。由于我住在幼儿园，每到晚上我又担当起了幼儿园“保镖”的工作，有时会拿着手电巡逻一番，保卫我们的幼儿园！

在进行本职工作的过程中，我做到了问心无愧！

二、对工作的认识

在做好了我本职工作的同时，我还接受了园长安排的其他工作。在食堂为住校的老师做晚上的“伙夫”，负责给老师们热饭菜、洗刷餐具、收拾桌椅等工作；还到老师们的宿舍，对宿舍的用电、用水、安全设施进行检查和维修、帮助老师们搬家等等许多琐碎的工作。我认为这些工作和我在幼儿园内的工作同样重要，因为老师们安全了、舒适了幼儿园的工作才能更有序的进行，我们园的发展也就会更快更好！所以，对这些工作我都没有任何问题的一一做好了。

三、感悟和建议

**来幼儿园的硬件建设在不断的发展，除了对园所的建筑造型、*面布置、配套设施、室外环境等提出更高的标准外、对电器的应用也有了更高的要求。现在幼儿园用电不但供电容量增加，而且还增设了许多新内容，以提高园舍的功能。但我觉得我们的安全用电意识应当再提高一下，园内教职员工的安全用电意识还存在差异，一些有经验的教师有较强的安全用电意识，在周末、节假日主动切断本班的电器电源，当发现不安隐患时能主动要求排除。个别员

工的安全用电意识较差，需要经常督促、提醒；对幼儿进行有关安全用电的教育等尚欠缺。

20xx年度我的工作总结至此，虽然我对自己的工作感到欣慰，但我知道在工作中还有许多的不足请**及时指正，为了幼儿园的安全发展，我一定尽我所能的做好工作。

冰箱维修部工作总结4

售后服务是厂家为用户所带给的有偿或无偿的培训、产品调试、问题咨询、客户回访、产品维护和升级等服务，其服务质量评价标准是用户满意度，所以，用户的满意是衡量售后服务质量的重要标准。

>一、首先我们要明确售后服务的重要好处

1、售后服务是一次营销的最后过程，也是再营销的开始，它是一个长期的过程。大家要树立这样一个观念，一个产品售出以后，如果所承诺的服务没有完成，那么能够说这次销售没有完成。一旦售后服务很好的被完成，也就意味着下一次营销的开始，正所谓：“ 良好的开端等于成功的一半 ”也就是良性循环的开始，销售量大了，售后服务工作量也就大了。

2、售后服务工作能与用户进一步增进感情、为下一步合作打下基础。一个好的售后服务人员，总能够给用户留下一个好的印象，能够与不同类型的用户建立良好的关系，甚至成为朋友，实际上，良好的售后就已经为下一次的合作增加了成功系数。当然这需要有扎实的技术功底、良好的职业道德和服务技巧。

3、售后服务是一种广告，是为公司厂家赢得信誉的关键环节。我经常听说，海尔的产品尽管贵些但服务不错，便宜货但服务没保障等话语。现市场的规律已经证明，企业的信誉积累很大程度上来源于售后服务。

4、售后服务的过程也是服务人员积累经验、提高技巧、增长才干的过程。在一个普通的维修部里也许你永远也看不到如此多的，如此高档的电冰箱，然而，在售后服务工作中，在用户那里，你能经常与最新的产品，高档产品进行学习。学到如何与这些高档电器协同工作，而且有机会学到这些冰箱的使用方法与维修技巧。

>二、售后服务的技巧

1、抓住主要服务对象。做销售的时候我们经常说搞定某个人，就是拍板的人。做售后服务的时候也是一样，即使你的服务被用户方人员都认可了，用户方负责人一个“ 不 ”字就能够否定你的一切，所以在你做完服务后必须要得到用户处主要人的认可后方可离开。

2、不要轻视用户那里的每个人。用户那里的每个人都很重要，如果你只顾及了个别人的感觉，对其它的人提的要求置之不理，这也是大错而特错了。当其它人提的要求与职责人有冲突时，你要不厌其烦的给与合理的解释，以期得到他人的理解。

3、抓住主要要解决的问题。在做服务之前，必须要明确你主要解决的问题是什么，并要快速准确断判故障原因.因为，你不可能一向呆在用户那里，有时间在约束着你。你必须要先把主要的问题解决掉。对于配件不齐，不能解决的，要想法给用户证明，说明状况，另约时间上门。

4、不要讲太绝对的话。世上没有绝对的事情，你不要轻易说“ 绝对没问题 ”或“ 绝对不可能 ”;你可持续沉默，如果务必要说的话，你能够说：“ 一般是没有问题的 ”，“ 能够做 ”，“ 有问题的话，请及时与我们联系，我们会给您带给满意的服务 ”，“ 正常来讲就应是这样的 ”之类的话。

5、举止、谈吐、衣着、大方得体，表现出公司的文化底蕴。“ 一滴水能够折射出一个太阳 ”技术服务人员到用户那里，你的一言一行都代表在厂家的形象，千万不可随便，你的一句话一个动作都可能会导致用户换机，退机等状况，养成良好的职业习惯，毛手毛脚、不修边幅、无谓争吵等都是售后服务人员就应注意的。

>三、做售后服务关键

1、把握时间:为了提高服务效率以及用户满意率，必须要把握好与用户约定的时间，做到准时上门

2、干脆利索，去繁就简:没有谁喜欢啰里啰唆的人，做售后服务也是一样，如果你总有提不完的条件，甚至吹毛求

疵，或者丢三落四，犹犹豫豫。这样不但影响效率，还会给用户留下很坏的印象。

3、少说多做巧妙回避:言多必失的道理大家都就应明白，你如果在做服务的过程中滔滔不绝(当然培训除外)你还有时间工作吗?会让人感觉你不踏实，如若遇到敏感问题(如价格)更要想办法回避，能够把这个问题推给销售人员，千万要管住自己的嘴巴，尤其是用户请你吃饭，抽烟，喝水的时候。

5、说到做到，学会总结:说下午三点，必须不要四点上门。要养成对自已在售后工作遇到问题进行总结，并且要记一些细节，他会为你以后的服务带来很多方便，学会总结，技术水平，解决用户的潜力就会很快提高。

6、修理完毕、整理环境，全面测试，不留隐患:也许你也碰到过这样的状况，处理完毕用户刚出门或刚上车，电话又打来了，说机器又有问题了，也许是一个小问题，你不得不再跑回去一趟，否则用户又要投诉。所以做完工作必须要全面的试机，能否全面测试取决于你的经验和服务标准，不要留下模棱两可的事情，很多偶然的故障都有必然的原因，不要心存侥幸心理，任何问题都要找出问题的真正原因，否则，就应视为问题没有解决。

7、敬业守信、说到做到:这一点很重要，我想大家就应明白敬业和守信是何等重要。

>四、内部管理

配件的管理：

1、配件管理是售后服务工作最重要的环节，解决问题的潜力的快慢，除技术外，就是配件管理潜力，对于不常用配件，申请要经过严格计划后再进行申请，不得盲目申请滞留配件，少于用的配件，对于常坏常用的配件要适量多备，库房不得出现常用配件缺货的状况存在。

2、持续配件的清洁卫生也很重要，从库房出来的配件看上去必须要是崭新的配件，不得说是象旧的，象使用过的配件一样，那样用户看到后也是十分的不满意。要经常对配件进行整理，清扫，盘点。先到的要先发出去，将不要的，没有用的东西放在专门的堆放处或处理掉持续库房整洁，做到一个月务必盘点一次，对一个月内从没有发放过的配件最好要做好标志(一般用黄色表示)，对于三个月内从没有发放过的配件，同样要做好红色标志，证明配件属滞用配件。

3、进入库房的配件务必要十分清楚，对于配件的编码，名称，型号，配件的规格，配件可代用型号以及用途等都要准确无误。并要实行库位管理，什么样的配件，放在库房的那一个区，那一个架，那一层，具体的位置，从打印出的配件出库单上就能一目了然，不用四处去找。特不要把配件在入库的时候就把编码，型号弄错了，张冠李戴，那样就会一错再错，技术员工领出去也要跑二次，费力又费时。

人员的管理：要经常组织技术人员，信息员，回访员等进行产品的技术，结构，使用等方面的培训，并要总结出前段时间在工作中出现问题的经验，并根据前段时间的工作状况，总结出以后就应怎样去做，怎样去解决同类问题。不在出现同样问题再次出现同样的不满意解决方法。最好实行周例会制度，每周抽出一个小时，就能够解决好这样的问题。

>五、对特殊用户的处理：

(1)、在用户家服务时，接到另一家用户要求上门的信息，并要求立立刻门处理。遇到这样的状况，服务人员务必向另外一家用户打电话进行解释(决不允许在用户家打电话)，并向中心讲明，现正在用户家带给维修服务，还需要一段时间，由派工人员根据用户的轻重缓急程度改派其他服务人员或与用户改约时间。

(2)、在维修时遇用户家吃饭而产品一时不能修复，原则上，在征得用户同意的前提下，继续维修。如确有不便，则清理现场后，与用户约定，等用户

吃完饭后再回来，时确再回来时间(绝不能在用户家吃饭)，若用户强烈要求吃饭，则婉言谢绝。

(3)、用户不同意维修，要求退机或换机。确因性能故障，贴合退换机条件的，无法说服务，就按换机用户要求给予办理(但换机不是技术员工随便能说的，即使换机，也不能直接给用户说，只能说立刻向上级部门请示后，给予回答)。也能够这段时间的工作繁忙并充实，回忆过去的工作，有成功的喜悦也有失落的遗憾，但更多的是对今后工作的期望，现将工作总结如下：

>一、坚持全局观念，做好本职工作

不论从事什么工作，坚持全局认识是首要的问题，现场技能服务也不破例。我以为售后服务工作的全局就是，“ 坚持企业形象，使客户对公司产物的称心度和忠实度最大化。 ”最大限制的维护客户的好处，是提高我们公司产物的中心竞争力的一个主要构成局部。做好售后服务工作，还也是对公司产物的宣传，以及对公司产物功能的谍报搜集，以便作出实时改良，使产物更好的知足现场的运用要求。

>二、擅长沟通交流，强于协助协调

现场技能服务人员不只要有较强的专业技能常识，还就应具有优越的沟通交流才能，一种产物良多时分是因为运用操作欠妥才呈现了问题，而往往不是如客户反映的质量不可，所以这个时分就需求我们找出症结地点，和客户进行交流，规范操作，然后防止对产物的不信任甚至对企业形象的损害。在日常的工作中做做到较好跟客户的沟通，做到令客户称心就是对公司品牌形象的有力宣传。

>三、精于专业技艺，勤于现场察看

随着电子行业的不断发展，竞争不断增强，如何做好电脑销后服务，也是增强公司品牌竞争的强力底牌。作为一个技能服务人员，要在现场勤于察看、自力思考、多与同事交流，努力不断提高本人的营业程度。每次优异的售后服务，代表了客户对本公司产物进一步的信任。

>四、技能常识程度与实践操作纯熟

在过去的工作中获得了一些领会，在工作中间态很主要，工作要有热情，坚持阳光的浅笑，能够拉近人与人之间的间隔，便于与客户的沟通。尤其是对售后服务的工作，用心的思想和平缓的心态才干促进工作提高和工作的顺利，在售后工作中要有好的办法技能与判别力才干使工作顺利。

冰箱维修部工作总结5

自20xx年10月8日进入xxxx汽车销售服务有限公司至今，我已经深深地融入到这个富有创造力和凝聚力的团队里，通过这一年的工作和学习，我的收获还是比较大的，现将这一年里的工作情况总结如下：

>一、学习类：

一年里通过自学、内部培训、外部培训让我们在这个发展迅速，更新日益的汽车行业里不被时代的浪潮淹没，这一切都要归功于这家全国10强汽车专业体质的“ xx集团 ”。下面由我简单讲述学习中乐趣吧：

1.汽车基础：对于从业8年多我平时并不关注这方面的知识，但事实说明了这些平时瞧不上的基础让你认认真真的重新学一遍，不得不承认还是有一定的提升空间的，而且这些基础是不容小视的，它关联或者可以说直接决定你的专业知识的某个高度。

2.新车型：在当今汽车功能升级如此快速的时代，能在xx这个品牌里见证和体验是我坚信工作中最为快乐的一件事。分享一下：1.全新A3的新车上市，其中的“ 行人保护系统、驾驶辅助系统、发动机的闭缸技术 ”。2.升级版A8L矩正大灯和经济驾驶模式。这些都是因为xx，如果没有xx，我又将如何去向往。

>二、技能类：

一家公司从年初建造到四月的运营，中间我们中经历了很多很多，厂家的验收流程和标准让我受益匪浅，也让我积累难能可贵的工作验。当然运营之后才是我们的重重之重，反复地研究流程，反复地解析流程，反复地练习流程。就这些让人厌烦的“ 反反复复 ”在我们平日里起了决定性的作用。还有厂家的系统也是一样，在半知半解中，在摸爬滚打中，一步一步地去完善。其中各种滋味也只有参与者真正才能够体会，但是不管是多么地纠结、多么地无助、多么地无味，坚信这一切的经历了必定是有收获的。

>三、工作解晰

在了解其他xx店业绩的过程中发现，各家店的业绩都是稳定在一个数值之间，但我们家的业绩正处于最低层爬升阶

段，这无疑告诉我们，我们是个“落后者”，字眼很讽刺，可又那般的真实。或许我们可以用“后来者”给自己找个合适的借口，但事实不得不让我们去深思：台州地面上6家店并存是件很不易的事，各家店都占有自己独特的优势，这也是这些店的生存之道吧，简单聊一下：临海和温岭两家地理优势明显，稳定并不费力，提升空间很大。

关于如何提升，提升程度两家店给我们免费上了一课，1.圈内声誉;2.人员流动;3集团体质。这3点说明不切问题和注定的结果。路桥无疑店久，占据市场中心位置，它在这两年因新店的增加业绩上明显下滑，经过推出一些针对性的方案有效巩固了台州老大的位置，其中xx800买断终身保养，就这一项就让各家店叹为观止。xx店凭借着优质服务体验，和强势宣传手段，为它在台州打下不凡的知名度，为此积聚大量的忠诚客户群，这一点我们从他们保养小修的产值就能得到很好的论证。至于黄岩，个人觉得那一家很神秘的xx店，为什么会用“神秘”两字呢，那由我来为你们道个人的观点：首先从开店到现在，从客户角度去观察，你们用宣传方式和客户导向非常富有逻辑性，明显看出这是长久计划中的第一步，并非巧合或偶然。还有内部“火力配置”也让我深有感触，从人员的选择性作为突破口，真所谓是花了“重金”，让我们回过头看看这“重金”的效果吧：

1.客户体验;

2.质量口碑;

3.效率提升。

这些不用我例举，只要去过他们店或者维修过的客户都是深有体会的。说了这么多他们的好，不由得让我去思考他们为什么而出发，为什么那般环环相扣，为什么总是先知先觉。回顾它的历程，也许这样可以解释其中的原因吧：黄岩地处三区，相邻两区对其危险巨大，黄岩客户量有限，全部据为已有也只能勉强运营，但如果前期开业失势那便是万劫不复，回天无力。这也就是他们分分秒秒为之而努力的原因吧，筹建期长，临阵换将，置至死地而后生。说的很夸张，呵呵见笑了，纯属个人愚见。自己店就不说了，就用一句带过吧“不知是卢山真面目，只因身在此山中。”

>四、今后工作的方向和重点

经过一年的工作，如何将工作转换成一种“生活方式”是我为之而努力思考的。只有目标清晰了，方向明确了，那样所谓的压力不再是压力，所谓的困难也不再是困难，用一种“生活方式”去享受工作，去充实自己。20xx年继续“走在路上”为美好的每一天而不懈努力。

冰箱维修部工作总结6

时间飞逝，11年即刻岁末。这一年对我来讲可谓是人生中的又一个起点和转折。它发生了太多太多的事，有些事将会影响我的一生。那些工作中的点点滴滴仍历历在目，有过欢笑也有过惆怅、有过激情满怀也有过意志消沉。但总的来说，这一年是我人生中不平凡、平庸的一年；我努力过、失落过、成功过，期盼过，当然也挫折过；每一个成功的喜悦，每一个困难面前的艰辛，在我这儿都播下了种子。希望在即将到来的12年，能让这些种子茁壮成长，为公司的明天和我的事业多添一片绿。

此刻，我将11年在公司的经历作一个简单的概括：

>一、得公司领导认可和肯定并委以重任11年年中，在公司进行的公开招聘中，得领导的信任和同事的支持有幸担任运维部副经理一职。
6月以来，与同事一道为招行成都分行分行监控中心、网点（自助银行）自动门、密押系统、应急救生通道门锁、门禁控制器等进行改造维护努力工作，得到了客户和公司的认可；并与各位同事一道精诚团结，秉承客户之上的理念完成了省环保、两河停车场、德康医院、成都公安金牛分局等客户的12369及排污费、监控、道匝系统维护及安装任务。在此过程中，学习认知了公司文化，并融入了这个温馨的大家庭；还通过公司的理论和技能培训掌握了更多的公关和工作技能，让自己的能力有了一个质的提升。

>二、一年工作重点及工作情况

1、12年6-7月，在公司领导的关心支持和部门同事的协同帮助下，了解掌握和熟悉了部门的主要工作任务，如：招行成都分行中心大屏及门禁系统、两河公园智能停车场系统，德康医院、成都金牛公安分局、言善信监控系统、安县交通卡扣系统、省环保12369环保举报热线系统等不同项目。

2、7-9月，认知学习了公司的企业文化，并融入这个温馨大家庭；在公司领导的关心和同事的支持帮助下完成了角色定位和各客户类群的维护任务，主要完成任务为招行密押系统升级、两河停车场系统、德康医院和金牛公安分局监控系统、环保12369系统的维护任务。

3、9月至今，完成了环保排污费系统维护任务的顺利交接和日常维护任务，公司质量体系审查的顺利通过，顺利完成部门制度、规范、服务流程的顺利制定和实施。

4、自身的不足主要体现在公司部分项目的工作技能还有待进一步提高，平时工作情况未向领导说明，很多时候不能按时打卡上班，以后我将全部摒弃这些不足，全力以赴迎接新的一年。

>三、20xx年工作计划及安排

作已近尾声，12们又将接到阿坝、雅安、交通卡口项目和环保污染源控制及金牛项目的维护，我们将总结上一年在工作中的经验教训和不足，为下一年的工作做好准备，具体实施计划：由于新的一年即将接到4个新项目的维护任务，希望公司能给部门再招聘一位工程师，这样技能满足部门的维护任务又能提高服务质量；根据现在的情况，本部门将设置几个“ 主管 ”岗位，

1、一人主要负责环保3大项目的日常维护巡检等工作；一人主要负责招行项目各系统日常维护和巡检工作；两人主要负责金牛公安分局和交通卡口各项目日常维护和巡检；

2、每季度进行1次集中培训或现场培训；

3、更加完善部门制度和落实人员责任制；当然，在任务较重的情况下，我们将作出实时调整，灵活支援，交叉维护以便提高维护和培训质量。

>四、对公司制度和管理的建议

针对我们在维护过程中遇到的问题，我作出如下几点建议：

1、对公司的产品：现今我司产品基本没有，尤其是新项目，产品处于测试阶段，但这些产品已经在客户那里开始使用，所以出现问题较多，工程师都是一边学习一边维护。避免不了在客户面前向公司有关方咨询处理问题的方法，给客户留下了不好的印象；其次，是老产品的更新升级，设备运行也不稳定，造成维护量巨大，处理一个问题又出现新的问题。希望公司12在这方面得到改进。 2、配件管理：公司在配件备货方面存在较大问题，主要为相关配件公司没有配件库存，有的设备还需供应商提供；如：读卡器，摄像机等，这极大影响了服务效率，12此问题应首要解决。

3、服务流程及工作量：服务流程没有什么问题，主要是协调沟通机制还未建立起来，导致工程师不能与客户及时了解情况以及管理人员不能了解实时状态。造成不必要的催促和二次报修。另外由于有些片区条件特殊，如其他县市区，由于离公司较远一个较为简单的任务需要派人去现场，这样就造成了一定的资源浪费和增大了服务成本，希望公司在新的一年有所考虑和改进。五、新年设想与期望12的钟声即将敲响，回顾过去的一年我收获了比以前更多的东西，也把自己的工作技能得到了提升和发展，当然自身还有一定的不足。期望12在领导的关心信任和同事的支持协助下把工作做得更好，将自己在公司监控系统方面做得更好、环保和其他产品的技术服务能更上一层楼。我将完善我的不足之处，也希望领导能给予指正和批评，我会与各位同事一道将工作做得更好。

冰箱维修部工作总结7

20xx年即将过去，为推进构建**、**、绿色小区，不断提高职工素质、安全环保意识以及管理水*，促进物业服务品质。作为一名基层**来说，具有良好的思想作风、工作作风、严谨的生活作风。工作求真务实，力求高效，在站**大力**和帮助下，通过自身努力，较好的完成我站矿建维修及家政维修工作。就这一年里所做的工作做以述职：

一、在x年，处部下达各类维修计划共68项，其中屋面处理维修13栋万*方，给水管线更换2项，地坪硬化约4千*米，新建箱式配电室1座、全站楼房外粉45栋楼，新建喷灌系统1处，面积约1000*方米，小区防洪防汛工作全面落实，清里排水沟900米，排污沟275米，并对小区化粪池、检查井全面清理。

二、我在电力春检工作中本着“ 检修质量高，检修速度快，停电时间短，停电范围小 ”的原则，贯彻“ 安全第一，

预防为主”安全生产方针，完成了凤舞苑西区配电室、凤祥苑南区配电室、凤祥苑北区配电室、综合服务处办公楼配电室、清扫，开关、刀闸、接触器、继电器、进行紧固，接触点清洁、打磨;二次仪表、指示灯、电度表检修;母线、二次线路、接地线路检修检查，**部分调试的工作，调试WS15-1600万能断路器一台、WS15-1000万能断路器一台。检查**线路2800米，检查电杆85根，拉线穿护管74套，调整拉线2根，检查电缆16根。检查公共照明线路125米，检查小马路弯灯5盏，更换95W小区照明灯8盏。**电工对凤舞苑西区、凤祥苑北区、凤祥苑南区三线进行整理约1058米。

三、冬防保温工作，我**人员对小区内的管网闸阀进行了分片负责，落实到人。做到了谁保养谁负责，并对保养过的闸阀进行登记造册。保养暖气闸阀323个，保养水闸阀71个，保养30个自动排空阀和40个手动排空阀、保温水管线米、保温暖气管线线米。对凤祥苑南7至南11栋主供水管线更换DN50焊接100m，防腐保温、对凤祥苑南17栋主供水管线更换N100焊接管更换100m米，防腐保温。对凤祥苑小区北22栋室内外供水管线更换：更换DN65管线260m，DN40管线130米，DN15管线650米。对凤舞苑西区东3栋暖气回水管线改造更换DN50mm焊接管100m，DN20焊接管64m，由地面埋设改为室内**，防腐保温。特别是**对小区394个闸阀进行了水暖分类上色、以便今后维修方便。

四、资料的建立，根据处部及站**的要求，认真积极规范记录工程类资料。

五、积极做好安全检查：我每天都对各个施工现场进行安全督导，在楼房外粉施工期间我坚持每天对楼顶的沙袋、绳索、吊栏进行安全检查，发现问题20项，处理20项，签订44份安全责任书签订率达到100%。

六、积极做好维修外包管理工作，自5月份维修外包后，我积极**外包公司维修人员进行新标准规范学习，努力提高维修人员服务水*和技能，针对维修人员对小区不熟悉的情况，我亲自带队，对维修人员进行小区楼宇、管网流程进行培训，使维修人员能在最短的时间尽快熟悉小区情况，展开维修工作。1-10月共计完成家政维修980项、公用维修1268项;生活水供应7517立方;对外包人员严格管理，维修极时率、维修质量显著提高，全年未发生安全事故和投诉事件。面对突发停供事件能身在现场**协调，以最快的速度进行抢修，保证水电暖的正常供应。在冬季暖气管网试水及供暖初期，我精心**，合理安排，**维修人员对暖气管网试水及供暖初期发生的跑、冒、滴、漏进行维修，保证了冬季供暖工作进行。

七、积极配合队长搞好本队曰常管理工作，我队服务的范围点多、面广，服务的对象各有不同，不但要服务生产、生活，还要面对驻矿区各单位群众，**社区建设所要做的'工作就是不断改进和提高服务质量，真正做到_需求无止境，服务无极限_。我们认识到：只有认真地落实岗位责任制，严格执行物业服务标准规范，让住户百分之百满意，为此我队**了对标、达标竞赛的活动，评出_标准规范岗位服务名星_三名，进行表彰奖励，作为大家学习的榜样，宏扬正气，树立典型，推动全队各项服务工作对标、达标。在员工培训上结合工作实际，本着干什么练什么、缺什么补什么和学练结合的原则，从元月到10月，各班组以岗位技能为基础，开展互学互进、日常岗位练兵活动，员工技能素质有了明显提高。在站**大力**和指导下，通过全队员工共同努力，较好地完成各项生产任务。

八、工作中存在的问题：

1、自身素质及业务水*有待于进一步提高;

2、工作作风略显生硬，缺乏技巧;

九、下一步工作计划：

1、继续努力提高自身学习。

2、积极配合队长搞好本队各项工作;

冰箱维修部工作总结8

试用期我被分配在第二车间，跟随x师傅工作。刚进入公司时，由于对公司还不是很了解，工作经验也不足，很多工作一时还不能上手，幸好有x主任、x师傅以及好心的同事的耐心指点和教导，我的工作才开始有起色，慢慢能够做一些比较简单的电子维护工作。

试用开始，首先要做的是熟悉工作环境，熟悉要维护的机床设备，这是展开工作的基础。试用期的前两周，工作的重点都是熟悉车间，通过观察车间里的各种各样的设备，增加自己对车间设备的感性认识，初步了解各设备的功能

和作用，还有就是通过和车间里的同事交流，建立良好的关系，增进大家的感情，机床操作人员对各自操作的机床比较熟悉，对机床的常见故障也比较了解，如能得到他们的悉心指导，这对自己的维修工作将是很有帮助的。

在熟悉了车间的环境和设备后，重点就是通过查阅相关的资料、手册、图纸、说明书和软件，进一步深入了解各机床设备的电子操作、电子原理、常见故障现象以及常用的故障排查方法。这些资料是很有用的，是维修手段方面应具备的条件。现在的机床越来越先进了，特别是数控机床，具有很完善的自诊断能力和故障显示功能，对比较常见的故障都能自我诊断，并把故障原因和维修方法显示出来，供维修人员参考。就算有些故障无法自诊断，如对机床的电子原理比较熟悉，维修时能熟练地查找相关的资料，维修起来也是比较简单比较快的。

搞电子维修，特别是数控机床维修的，要知识面广，现在的科技发展很快，电子元件和电子设备更新换代快，类型又多又广，除了要掌握常用的电子知识和电子维修技术，除了要掌握电子电子的维修技术，还要掌握一定的机械维修技术，现在的机床故障，不再是电子故障机械故障分得那么清的了，很多都是电子、机械、甚至液压气压等故障交混在一起，要各方面都有所熟悉才有利排查故障。所以一有空闲时间，我就找来大量与电子、电子以及机械有关的书籍，不断充实自己和增进自己的知识水平，另外还要通过请教师傅、上网查找资料等各种途径来了解有关的最新消息和资讯。

除了掌握好理论知识外，主要的是要不断实践，积累大量的工作经验，有了丰富的实践经验，加上扎实的理论知识，检修起电子故障来才能得心应手。xxx师傅经验丰富，维修起电子故障来得心应手，每次有维修任务时，我都会跟着他到维修现场，通过观察他维修的过程，了解师傅是怎样询问现场人员，怎样查找故障原因，又是怎样排除故障的，通过做他的维修副手，参与维修工作，从实践中锻炼自己的维修能力，掌握一定的维修方法和技巧，以及增加自己的维修经验。除了跟师傅学习，积极主动参加维修工作外，还要设法找一些东西来维修，办公室里有很多损坏的电路版、驱动器、PLC等各种各样的电子部件，有时间我就拿来解剖、分析，查找故障原因，并设法维修。虽然大部分修不好，但通过实践，加深了自己的理论知识，增加了自己的维修经验。另外，x师傅因事没来上班时，虽然经验不是很足，维修技术不是很熟，也要敢于独立维修，要抓住一切机会锻炼自己，从实践中摸索，找到一套适合自己的维修方法。

在参与维护、维修工作中，也发现目前车间电子管理工作的一些不足，维护工作做得还不够好，车间机床很多电子设备陈旧破损，线路潮湿、零乱、老化，加之车间长年潮湿，充满油雾粉尘，很容易引起各种电子故障。虽然油雾不导电，但夹带着大量磨屑铁粉的油雾粘在电子设备和线路上，也会引起漏电、短路等现象，车间里有好几台风扇和去磁器就是因为这个原因造成漏电的。电子工作人员不应是有故障就维修，无故障就闲着，应该经常到车间去逛逛，查看一下电子设备的运行状况和线路情况，做好维护工作，发现异常就立即着手排除。虽然有些异常很微小，但也要重视，要不时间长了就会引起故障。还有有些电线是多余的，为了减少故障因素和维修方便，拆去。只有平时维护得好，机床正常工作，才能充分利用好机床，创造大的效益。而一但机床（特别是数控机床）出现故障，即会影响车间的生产，要是出现大故障，造成停车时间过长，对公司来说就会造成巨大的经济损失。要做一个合格的电子维修人员，除了以上这些外，还要有高度的责任心和良好的职业道德，要有比较齐备的知识、技能和经验，要有比较广的电子安全常识，还要有一颗谦虚的上进心。这些我相信会随着我维修经验的增加而增强。

冰箱维修部工作总结9

各位**，各位同仁：

下午好！首先感谢**们对我的信任让我独当一面管理带领689工程维修班组成员做好维修保养工作。我有强烈的工作责任心和工作热情，刻苦钻研维修技术的干劲随时接受**交待的各项任务。以下是回顾我在xxx年维修工作的总结，我要不断的总结和积累工作和管理经验，为了更好的拓展xxx年的工作而努力奋斗！

一．宾馆运营多年很多设施设备老化已严重影响了正常运转，宾馆**决定对现有的**系统进行更新，我埋头苦干数日终于把**小小43个**摄像探头顺利调试完毕，保障了更新后的**系统的顺利实用。

二．配合客房部节能降耗的要求带领班组成员对240间客房的节水阀调低流量，更改3号会议室照明线路，其余会议室全部更新节能照明为了就是为宾馆节约每一度电和水，开源节流从自身做起。

三．今年是50年难得一遇的冰雪灾害，天气异常寒冷恰逢空调燃油7000元一吨，使得宾馆的运营开支入不敷出，因此总经理室和部门对我们原360维修班组和689维修人员一起下达任务布管排线安装52台格力挂壁空调，加班加点连续奋战一周提前完成安装计划终于在12月22号顺利正常使用，刺激了北楼出租率稳定了流失的散客市场贡献自己的力量。

四．年末部门安排维修班在南楼3楼ＶＩＰ楼层安装网线，在原有宽带房的基础上实现商务适时上网功能的扩大，我们维修班组和电脑机房员工自行设计，自行布线测量安装为宾馆节约开支近1万元，遇到安装问题不惧困难向相关行业人士请教，深挖潜力解决问题。

以上是我这一年的主要工作项目，通过这些工作我也得到了历练，对今后维修班的日常管理维修工作我有几点设想。

1．全员培训，加强业务技能，服务意识和基本素质的考核力度，认

认真贯彻“让客人完全满意”的服务宗旨，在员工中确立“**为前台服务”的思想，着重抓好各部门设备、设施报修、维修工作，不断提高维修工作质量和效率，保障酒店日常维修。做到日产日清，除涉及工程大项杜绝待修房过夜，不再延误总台卖房

2．每日检查前日维修单完成情况，发现重复报修严格追查，及时查缺补漏，杜绝隐患发生。贯彻执行有关安全生产、劳动保护的**、法规，落实各项安全管理**；对发现的问题按“三定”（定措施、定期限、定责任人）原则进行整改；并负责对设施设备故障的**分析、处理统计和上报。

3团结好维修人员，协助部门经理稳定员工实现状态，亲历亲为，身先士卒，一切工作都是立足与本职。

4认真贯彻执行岗位责任制，督导**员工严格执行操作规程，安全操作管理**及员工守则，坚持设备的日常维修、保养**。按三干净：设备、设施干净；机房干净；工作场地干净；四不漏：不漏电；不漏气（煤气、蒸汽、制冷剂）；不漏水；不漏油；五良好：使用性能良好；密封良好；润滑良好；紧固良好；调整良好的标准，严格检查督导。

以上述职报告妥否，请予审议。谢谢大家！

维修技工的自我总结（扩展3）

——维修技工述职报告

维修技工述职报告

冰箱维修部工作总结10

iPod，20xx年诞生，20xx年销量过亿，成功的击败“workman”,成为21世纪的最受欢迎的数码播放器，更是形成了一种文化。

iPhone，一个款世界人为之惊叹的手机。仅依靠一款产品就改变智能手机市场格局，成为20xx年手机的一个奇迹。

iPad，新推出的平板电脑，又一个让竞争对手恐惧的杀手级产品。

从直营和渠道定价营销策略到零售和在线商店，苹果公司在消费电子领域用一种不同于其他公司的独特方式销售自己的产品。

首先，先来看看苹果公司销售和渠道策略的独特之处：

苹果从来不通过直营渠道打折销售。该公司确实打折销售一些翻新的产品，这些产品的价格比较便宜，但是这个并不是“销售”价格，而是叫假日特价之类的名头。

苹果分销商的价格非常稳定。虽然操纵价格是违法的，但苹果公司仍然试图控制零售价格，让它保持在稳定的水平。他们也许是通过将分销商的利润控制在比较微薄、不提供批量折扣等方法让不同的分销商按照同样的价格销售同样的产品。

苹果公司的零售和在线商店非常独特。它们更多的起到的是教育和支持的作用，而不是销售。它们非常简单，甚至有点简单的过头，以最少的标志最清楚地提供信息。它们给人们的感觉是有很多人在那里帮助你，而没有人在那里等着给你推销任何东西。

苹果公司产品的定位都很独特。在某种程度上，这种做法是可行的，苹果公司喜欢零售商把他们的产品作为独特的种类来销售，而不是把他们的产品肩并肩地和竞争对手的产品放在一起，无论在商店货架还是在线商店都是如此。

现在，将产品定位为不同于竞争对手；对渠道保持高度控制、保持高定价以维持产品地位的营销策略已经不新鲜了。事实上，它已经成了销售的圣杯。

很多公司都尝试这样做，很多的产品也都采用了这样的营销策略，并且取得了不同程度的成功，其中包括英特尔的处理器、微软的软件、蒂凡尼的珠宝、施华洛世奇的水晶、戴森的吸尘器，每种产品类别的创始人都试图采用过类似的营销策略，从酒、手表和刀，不一而足。

>在上面的每个例子中，要采用这种圣杯式的营销策略，都必须具备同样的五个因素：

1. 需求量大而供应量有限

2. 独特而具有优越感的价值主张或品牌形象

3. 感觉上或者实施上已经形成了垄断地位

4. 足够高的利润，能够支持强大的渠道支持架构

5. 清晰、自上而下的销售/渠道策略以及执行纪律

虽然如此，要想长时间地执行这样的营销策略几乎是不可能的。这个体系迟早要坍塌。事情迟早会发生变化：也许是竞争环境发生了改变，也许是知识产权保护期到期，出现了新的产品或创新，社会风气发生了改变，甚至可能是政府的管理条例发生了改变。有时候，甚至公司自身也会想要打破这种规则，以期加速利润的增长。在具备一定条件的时候，这些营销策略是可以成功的

>以下我就针对苹果公司来展开论述。

1. 互惠和承诺和一致。其实大家都知道苹果在全世界开了很多的体验店，我想这个应该可以说苹果独有一种营销方式。它让顾客进门随意玩弄器产品，并对顾客讲解其产品特性等服务，基本上你在苹果体验店可以得到很好的服务。我想说的是，苹果的体验店其实就已经集合了好几大影响力的功能。其实很多人或许就只是听说过苹果，但没有真正的接触过，但是在体验店里，客户就可以完全的接触到了，由于苹果产品的新颖和独特的操作，我想如果你是初次玩，那么新鲜感一定会促使你去买下这个产品。其实其中你已经受了“承诺和一致，社会认同和喜好”的影响了。其实互惠和承诺这两条，我觉得苹果用的并不是很多，但是当你拥有苹果产品后，它所提供的全球联保服务确实让你感觉很舒服，这也正是苹果公司的特有魅力之一。

2. 社会认同。其实苹果产品在全球刮起的旋风，已经让人为之震撼。我相信现在就算不了解苹果产品的人，也一定听过苹果公司了。这个无可厚非当然已经得到了社会认同，而且越来越多的人为之倾倒。

3.喜好和权威。苹果吸引客户的第一手法就是让客户喜好。如果你注意苹果产品，你就发现，他的产品都有很清新脱俗的外观，以至于后来的品牌都纷纷仿造。但是外观的背后缺有不少的问题存在，电脑的散热，手机的信号等；但是人们往往会忽略这些，因为受了承诺和一致的影响。在你脑海中对苹果已经喜爱打到发狂。

4. 短缺。如果你是个苹果迷，你会发现，苹果很多产品在其推出前和推出后都会有大量的短缺现象。例如今年的iphone4，到现在还没有稳定供货，确实今年半导体行业确实在大量的缺货，但是要知道苹果所用的元器件可是厂家最先供的啊，如果不是苹果故意放慢出货速度，我相信苹果的产品根本不会如此的缺，因为苹果知道，他出货的速度慢，其实它会卖的更快。

苹果无可厚非是个强大公司，他能如此成功与运用了营销的手段是很重要的联系,并且它的创新使其他同类公司望尘莫及的。合理运用，成功运用营销手段，是一个公司成功的一半！

另外，苹果还有许多值得学习与借鉴的优秀营销手段。趋于完美的产品线分布，从电脑到手持多媒体终端，以及与其他产品深度的战略合作，产品的市场定位和针对性明显；iTunes和iPod的无缝连接为公司带来了巨大的利润，iTunes音乐商店的成功运行，以合法下载各种音乐，以及其尖端的便携式音乐播放器特性，结果致使iPod的销量直线上

升；利用我们所熟悉的“推式营销”和“拉式营销”成功的推广了自己的产品；新颖别致的广告，总是可以引起消费者内心的共鸣，激起想要拥苹果品欲望。

苹果的产品总能以惊奇和喜悦来引起我们的注意、刺激我们的欲望。当然这种种的营销手段被竞争对手竞相学习和模仿，但是苹果并不害怕，有人是这么形容苹果：“一直被模仿，从未被超越”。

冰箱维修部工作总结11

20xx年设备部的工作已经近尾声，回顾即将过去的一年，在部门经理和主管的指导帮助下，我的业务技能突飞猛进，同时在经理和主管的直接领导下，工作开展的也比较顺利，作为设备部的一个设备员首先提高自身技能，才能更好的工作，为了使自己的技能更上一个阶梯，现总结个人一年来的工作以便更好的开展明年的工作。

一、每日巡检

面对24小时不停运转的设备，只有加强检查才能更好的了解设备的健康状况，对将要发生的故障隐患提前清除，以达到防患以未然。我每天上班开展工作前，都会巡视油漆线的每台风机的运转情况，检查风机马达和机轴有无异响、固定座和螺栓有无松动脱落;检查EN进风系统内热交换器有无裂痕漏水现象;检查冷水机工作有无报警;检查焚烧炉燃气压力、水压力、工作温度是否正常，马达有无噪音;检查脱水机压差是否在范围内，有无报警(如有报警根据故障解决);检查脱水区的电机是否运转正常(现脱水区一台电机运转有异常我一直在监控);检查链条线是否运行正常;检查空压房内的4台空压机和2台干燥机的压力、温度和工作运行的情况;检查蒸汽房、软化水房内的水温、水压的运行情况并查看电机水泵是否运转正常。经过整个喷涂线过程设备的巡检让我时刻掌握每台设备的运行状况，并根据每台设备的实际情况来开展维护保养工作，从而延长设备的使用寿命，降低生产维修成本，最终最大限度的提高企业效率。

二、设备运行和保养记录

除了对设备的检查外，我还提倡设备维护人员和生产操作人员的良好互动，力求做到设备缺陷早期发现、及时检修，充分摸透每台设备的脾气和病灶，以利于快速、有预见性的开展设备维护工作，并对易损易耗件重点跟踪和备件库存。对设备的各个加油点周期性做润滑工作，这样就不会因为润滑不好造成设备磨损而增加故障率。对于喷涂线各个喷房的排风风机我不但每日检查而且还定期用红外测温仪监测风机的机轴和电机马达的温度并形成记录。不仅如此，我对喷涂线的所有轴承、皮带、水管管件、滤网虑棉、水泵密封等常用的东西做好记录并跟踪库存，以便在维修更换时更加及时、迅速。也配合部门领导制作了设备的作业指导书、保养规程、设备运转、巡查维修保养记录等。

三、设备维修保养

对于在公司正常生产时我发现的故障隐患如果能及时解决的都已经及时排除，有些需要停线时解决的都先写下来并在第一时间排除，解决不了的就向经理和主管请教，比如年中的`时候对我平时监测的喷房排风风机发生振动，在经理的带领下全部风机做了校正平衡后故障隐患解决。对于反渗透设备电导率高的现象，我加强观察并增加清洗的次数，并更换了保安过滤器滤芯效果明显。每次停线我都会对喷涂线的链条设备、进风设备、排风设备、各种循环水泵、以及空压机、干燥机、脱水机、冷却机、焚烧炉、刮渣机、溴化锂设备、2TDI系统、3TDI系统、热水循环系统的全面维护保养，确保了所属设备24小时运转全年低故障率的运行。

四、技能提升

我认为工欲善其事，必先利其器，君若利其器，首当顺其治。我们每一名设备维修员只有严格加强设备管理和保养工作，改变设备维修的被动局面，才能使生产正常运营。经过近两年的设备维修工作，在经理和主管的细悉心培训下，我的技能和入厂时相比发生了翻天覆地的变化，自己也利用书籍和网络查询了所属设备的相关资料，尽可能地多去了解和掌握它们的性能、安全规程和维修保养等方面。同时自己也加强电工方面的的学习，争取使自己在机械、电气维修领域都能独挡一面。

五、需要改进的方面

通过自身维修水平的提高，努力在设备维修成本上节省开支，如对已损坏价格昂贵的部分进行分解修理使修理工作细致到元器件，缩小故障范围，用最低的维修成本修复设备，避免直接更换新的备件。减少设备外修次数，加大内

部修理力度。对于设备维修，通过变更保养频率保证设备的使用性能，减少故障停机时间。

总结，作为公司设备部的设备员，自己有责任、也有信心不断加强学习，提升自身维修技能，围绕公司制定的年度目标，求真务实积极工作，全力配合直接领导和生产部门的工作，同时，加强同事间的配合，提高相互协作能力，使班组部门更加团结、更富有战斗力，在今后的工作中我相信自己有能力、有信心在部门经理的带领下勇于面对困难、迎接挑战，不断完善自我，并在新的一年里不断前进!

冰箱维修部工作总结12

转眼间我来到*电信宽带维护部工作已经一年的时间了。在这一年的时间里，自己学习到了很多有关宽带的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能。

一、工作汇报

自x××年12月26日工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。刚进入新的工作岗位时，为了配合adsl与端口的绑定工作，和百路达公司的工作人员一起到用户端摸排用户机器的网卡mac地址。为了确保端口的正确无误，摸排资料的准确，为将来端口的顺利绑定打下了坚实的基础。

紧接着又做了一部分资源上线的工作。包括模块局的建立和dslam设备的内连接及外连接。这些工作使自己更加熟练的操作使用客服系统。而且对机房设备有了一定的了解，使自己对上层设备有了更加感官上的认识。

当分公司搬到新的办公场所后，公司的内部办公网络交由我们维护。在为开通每一个信息点时，使自己学习到了更多的网络知识，更加提高了自己的实际动手能力。同时，为了确保每一个信息点的及时正常使用，使公司的各位**及每一位同志尽快的在新的办公环境中投入到工作中，我和班上的几位同事加班加点的完成了这项艰苦的任务。

在投入到新的办公环境后，我也开始了新的工作故障预处理。这项工作使自己掌握了基本的adsl技术。可以处理大部分的用户端故障。为了解决一些外线班处理不了的问题，自己和外线人员一起机房和用户端处理。在用户家，每一句话都**着公司形象。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，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**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。

二、工作感想

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。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“ 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。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

三、工作目标

在今后的工作中，我会加倍的努力学习专业知识，掌握更多的业务技能，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，严格要求自己，在任何时候都要努力完成**交给的任务。

随着端口绑定工作的深入，新工作内容的展开，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提**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，熟练业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章**，做好本职工作。

冰箱维修部工作总结13

这段时刻的工作繁忙并充实，回忆过去的工作，有成功的喜悦也有失落的遗憾，但更多的是对今后工作的期望，

现将工作总结如下：

>一、坚持全局观念，做好本职工作

不论从事什么工作，坚持全局认识是首要的问题，现场技能服务也不破例。我以为售后服务工作的全局就是，“ 坚持企业形象，使客户对公司产物的称心度和忠实度最大化。 ”最大限制的维护客户的好处，是提高我们公司产物的中心竞争力的一个主要构成局部。做好售后服务工作，还也是对公司产物的宣传，以及对公司产物功能的谍报搜集，以便作出实时改良，使产物更好的知足现场的运用要求。售后服务工作总结

>二、擅长沟通交流，强于协助协调

现场技能服务人员不只要有较强的专业技能常识，还就应具有优越的沟通交流才能，一种产物良多时分是正因运用操作欠妥才呈现了问题，而往往不是如客户反映的质量不可，因此这个时分就需求我们找出症结地点，和客户进行交流，规范操作，然后防止对产物的不信任甚至对企业形象的损害。在日常

的工作中做做到较好跟客户的沟通，做到令客户称心就是对公司品牌形象的有力宣传。

>三、精于专业技艺，勤于现场察看

随着电子行业的不断发展，竞争不断增强，如何做好电脑销后服务，也是增强公司品牌竞争的强力底牌。作为一个技能服务人员，要在现场勤于察看、自力思考、多与同事交流，发奋不断提高本人的营业程度。每次优异的售后服务，代表了客户对本公司产物进一步的信任。

>四、技能常识程度与实践操作纯熟

在过去的工作中获得了一些领会，在工作中间态很主要，工作要有热情，坚持阳光的浅笑，能够拉近人与人之间的间隔，便于与客户的沟通。尤其是对售后服务的工作，用心的思想和平缓的心态才干促进工作提高和工作的顺利，在售后工作中要有好的办法技能与判别力才干使工作顺利。

冰箱维修部工作总结14

20xx年在忙碌有序的工作中过去了，回顾这一年的工作，我认为主要有两个大的方面：

一、制定自己的工作准则

1、做每一项工作都按照安全规范流程操作，杜绝了安全事故。

2、每月到门店巡查至少一次，对巡查中发现的问题及时与门店的管理沟通，能够现场解决的问题予以直接解决，对门店提出的问题及时向部门**反馈，在最短的时间内把需要做的工作做好，提前发现迅速解决，防患于未然。

3、对门店调整大的电路改造工作，提前做好计划，做好物料准备，坚决不拖门店改造的后腿，确保优质高效的完

成工作。

4、对门店突发的用电设施问题，先在电话里沟通，初步预估什么地方出现了问题，带领相关人员准备相关的物件和工具，以便到达现场后能迅速排除故障。

二、过去一年的主要工作

1、4月份主要的工作是超市的开业及超市的调整工作，两项工作在一个月里，人员少、时间紧、要求高，自己主动带头，和设备部的同事一起仔细研究，严格布局，规范施工，确保了超市的开业以及超市的调整按时保质的完成。

2、月份的主要工作就是购物广场的大家电的装修开业。由于时间紧，家电需要的电的地方又多，还牵涉到品牌以及展台的布局施工问题。按照公司的要求，以及工作的流程，加班加点，严谨施工，使得所有的用电设施顺利安装完毕，一次试用成功，为购物广场家电五一的顺利开业的设备工作做好了准备。

3、6月到9月主要就是总店东楼的装修调整以及超市开业的准备工作。总店东楼的装修是今年最大的工程，涉及的设施较多，工作量大。扶梯的更换、电路的调整、顶棚的装修、各个专厅的装修跟进、及专厅用电的布局及跟进都需要设备去做。因此这3个月基本每天都要加班，可我没有被累、工作量所吓倒，发扬中泽不怕苦与累的精神，工作积极主动、认真负责、思路清晰圆满完成公司交给的各项工作，为总店东楼装修工作做出了自己的贡献。

9月份在有东楼装修工作的情况下，又有新店超市的准备工作。原本设备部的人员就不足，又临近中秋节各个门店也比较繁忙没有什么人员可以抽调的。面对工作我们设备一帮人没有畏惧，严格按照公司的要求及时准备好开业所需的各项设备。对需要用电的设施，从总的灯带照明到每个需要用的一个插座，UPS的安装、租赁户的用电施工，都做到细致到位。经过不懈努力，顺利完成了东楼装修及超市开业的相关工作。

4、9月份以后的主要工作，除去日常的巡店工作，门店需要的部分维修工作，就是提前对各个门店冬季需要进行保暖的水管进行统计汇总，并对各个店需要保暖的全部进行了处理，为水管的过冬做好了准备，另一项主要工作就是对闲置设备的整理。将闲置的货架设备以及附属配件全部集中到设备在柳花泊的仓库，对每一件都进行了分类整理，以便以后的使用。

在新的一年里，继续发扬中泽不怕苦、不怕累的精神，严格遵守安全操作规范及公司的各项管理规定，在**的指导下及时、安全、高效、节约的完成各项工作。

冰箱维修部工作总结15

xxx年即将过去，为推进构建**、**、绿色小区，不断提高职工素质、安全环保意识以及管理水*，促进物业服务品质。作为一名基层**来说，具有良好的思想作风、工作作风、严谨的生活作风。工作求真务实，力求高效，在站**大力**和帮助下，通过自身努力，较好的完成我站矿建维修及家政维修工作。就这一年里所做的工作做以述职：

一、在x年，处部下达各类维修计划共68项：

其中屋面处理维修13栋万*方，给水管线更换2项，地坪硬化约4千*米，新建箱式配电室1座、全站楼房外粉45栋楼，新建喷灌系统1处，面积约1000*方米，小区防洪防汛工作全面落实，清里排水沟900米，排污沟275米，并对小区化粪池、检查井全面清理。

二、我在电力春检工作中本着“检修质量高，检修速度快，停电时间短，停电范围小”的原则：

贯彻“安全第一，预防为主”安全生产方针，完成了凤舞苑西区配电室、凤祥苑南区配电室、凤祥苑北区配电室、综合服务处办公楼配电室、清扫，开关、刀闸、接触器、继电器、进行紧固，接触点清洁、打磨;二次仪表、指示灯、电度表检修;母线、二次线路、接地线路检修检查，**部分调试的工作，调试WS15-1600万能断路器一台、WS15-1000万能断路器一台。检查**线路2800米，检查电杆85根，拉线穿护管74套，调整拉线2根，检查电缆16根。检查公共照明线路125米，检查小马路弯灯5盏，更换95W小区照明灯8盏。**电工对凤舞苑西区、凤祥苑北区、凤祥苑南区三线进行整理约1058米。

三、冬防保温工作：

我**人员对小区内的管网闸阀进行了分片负责，落实到人。做到了谁保养谁负责，并对保养过的闸阀进行登记造册。保养暖气闸阀323个，保养水闸阀71个，保养30个自动排空阀和40个手动排空阀、保温水管线米、保温暖气管线线米。对凤祥苑南7至南11栋主供水管线更换DN50焊接100m，防腐保温、对凤祥苑南17栋主供水管线更换N100焊接管更换100m米，防腐保温。对凤祥苑小区北22栋室内外供水管线更换：更换DN65管线260m，DN40管线130米，DN15管线650米。对凤舞苑西区东3栋暖气回水管线改造更换DN50mm焊接管100m，DNx焊接管64m，由地面埋设改为室内**，防腐保温。特别是**对小区394个闸阀进行了水暖分类上色、以便今后维修方便。

四、资料的建立：

根据处部及站**的要求，认真积极规范记录工程类资料。

五、积极做好安全检查：

我每天都对各个施工现场进行安全督导，在楼房外粉施工期间我坚持每天对楼顶的沙袋、绳索、吊栏进行安全检查，发现问题x项，处理x项，签订44份安全责任书签订率达到100%。

六、积极做好维修外包管理工作：

自5月份维修外包后，我积极**外包公司维修人员进行新标准规范学习，努力提高维修人员服务水*和技能，针对维修人员对小区不熟悉的情况，我亲自带队，对维修人员进行小区楼宇、管网流程进行培训，使维修人员能在最短的时间尽快熟悉小区情况，展开维修工作。1-10月共计完成家政维修980项、公用维修1268项;生活水供应7517立方;对外包人员严格管理，维修极时率、维修质量显著提高，全年未发生安全事故和投诉事件。面对突发停供事件能身在现场**协调，以最快的速度进行抢修，保证水电暖的正常供应。在冬季暖气管网试水及供暖初期，我精心**，合理安排，**维修人员对暖气管网试水及供暖初期发生的跑、冒、滴、漏进行维修，保证了冬季供暖工作进行。

七、积极配合队长搞好本队曰常管理工作：

我队服务的范围点多、面广，服务的对象各有不同，不但要服务生产、生活，还要面对驻矿区各单位群众，**社区建设所要做的工作就是不断改进和提高服务质量，真正做到_需求无止境，服务无极限_。我们认识到：只有认真地落实岗位责任制，严格执行物业服务标准规范，让住户百分之百满意，为此我队**了对标、达标竞赛的活动，评出_标准规范岗位服务名星_三名，进行表彰奖励，作为大家学习的榜样，宏扬正气，树立典型，推动全队各项服务工作对标、达标。在员工培训上结合工作实际，本着干什么练什么、缺什么补什么和学练结合的原则，从元月到10月，各班组以岗位技能为基础，开展互学互进、日常岗位练兵活动，员工技能素质有了明显提高。在站**大力**和指导下，通过全队员工共同努力，较好地完成各项生产任务。

八、工作中存在的问题：

1、自身素质及业务水*有待于进一步提高;

2、工作作风略显生硬，缺乏技巧;

九、下一步工作计划：

1、继续努力提高自身学习。

2、积极配合队长搞好本队各项工作;

冰箱维修部工作总结16

本人陈xx二零一零年六月二十五日正式加入xx物业管理有限公司xx分公司。担任写字楼物业工程部维修技工一职。半年的试用期将于二零一零年十二月***日结束。现申请转正望公司给予批准。

一.对半年的工作做如下总结汇报。

1.完成了对合肥万达广场项目基础概况了解:万达广场分为A、B、C、D,四个区域。A区是一幢中心名宅及滨河酒吧

街组成，B区是四幢豪宅及滨河酒吧街组成，C区是两幢写字楼及大商业和室内外步行街组成，D区是两幢中心名宅和一幢商务酒店组成。

2.对双塔写字楼内部各系统施工图纸及资料进行详细的解读并且掌握以便更好的对后期写字楼施工的跟进.

3.根据工程管控节点并结合万达施工标准对写字楼工程施工进度及施工质量进行跟踪.并且将现场所了解的情况及发现的问题及时的向上级主管反应,由主管根据实际情况与相关部门进行沟通及协商.这样由各部门的努力才能做出更好的项目。

4.由于需要，上级将我暂时调至售楼部协助工作。主要的工作内容是维护各个设备及照明设施的正常运行，直至有其他人员来接手为止。现已经圆满完成任务，由其他技工接手售楼部这里的工作。现我已经回写字楼物业工程部！

二.在这半年中所发现自己的一些不足之处：由于前期所在的工作单位不是很正规，造成了自己在刚进入万达公司前期不能很好的融入工作状态当中。幸好在相关**的大力帮助和**下。从而调整工作观点和态度，所以很快掌握公司的各项标准和流程。严格要求自己，加强学习，使之成为一名合格的万达员工。

三.下一步的工作重点是继续按照工程管控节点及万达施工标准对写字楼后期施工进行跟进与**。及时发现问题及时汇报问题，并对问题整改做好及时**反馈。按工程管控节点划做好接管验收工作，做好入伙前的工作准备，确保写字楼后期顺利入伙。

四.希望后期可以发放工资条，可以让我们知道每个月的工资发放及扣除情况！

五.我想要可以学习更精深的专业知识，可以更好的为公司服务。但由于公司对于各专业的培训在条件上与与正规的培训学校还是有所差距的，我希望公司可以在这方面能给予部分补助或者报销！

以上述职报告妥否，请予审议。谢谢大家！

冰箱维修部工作总结17

本人热心诚恳、乐观向上，有良好的思想品德和职业素质，并有良好的团队协作和敬业精神。本人能熟练操作office、excel等办公软件及办公室事务，擅长与人交往，有良好的交际和**协调能力。认真细致，有团结协作精神，“诚信，坚韧，宽容”的个人品质操守。全身心投入，细心负责的工作态度，热爱学习，勇于探索，喜欢挑战性的'工作。对工作认真负责，诚实稳重，逻辑清晰、服从公司安排。工作中会很用心地去履行自己的职责，选择了就会很好地去执行。

冰箱维修部工作总结18

时光如梭，转眼间已将近三年，进入公司至今，回首这三年的工作表现，虽存在些许的不足之处，但总体的付出，还是获得了不少收益，现将工作总结如下：

一、工作方面：

1、耐心细致地做好日常工作

A、负责来电的接听和转接，重要事项认真记录并传达给相关人员，不遗漏、延误；

B、做好每月办公用品，水电等费用的核对结算。

C、能够较好地完成本职工作（如文件的录入、存档、打印、接电话、办公用品发放等）；

D、懂得事情轻重缓急，做事较有条理；

E、能够较好地完成上级安排的任务；

F、能够主动承担责任，积极改正错误，避免类似错误的再次发生（如邮件漏寄、业绩排行版没有极时更新等）；

G、与同事相处融洽，能够积极配合及协助其他部门完成工作；

H、小事当大事办。这是个工作态度问题。办公室是各级文件的收发流转部门，作为直接负责着所有文件的收发流转，如果流转不及时，可能影响到相互关系，贻误工作，造成不必要的麻烦。因此，对待接手的每一份工作，都要足够重视，树立主人翁意识，立即行动，对工作的完成情况负责。

I、再忙也要出精品。这是个工作标准问题。一年来的工作经历让我感到，活越多，越需要抓紧；工作越忙，越不能乱了方寸；要求越急，越不能浮躁。整理文件，办理事情，不仅不能出差错，而且要强化精品意识，做到干一项是一项，办一件成一件。

J、加强沟通，退一步海阔天空

工作中，由于所处的位置不同，考虑问题的视角不同，难免存在摩擦，这就要求我们在工作过程中要不断加强沟通。面对问题，而不是回避矛盾；解决问题，而不是证明对方错误；换位思考，而不是固执己见。通过沟通，让彼此理解对方所要表达的意思，进而采取有效的办法，化解存在的问题，以便更好的开展工作，营造良好的职场环境。

二、其他各类行政工作

文员的工作是非常繁琐的，就像个大管家，什么都要管。如文件的复印、扫描、传真、收发快件、文件的保管、办公用品的申购、发放和登记、酒店机票的预定、办公设施环境维护协调、库存办公用品的保管与统计……每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验，如何化繁为简而又能保证万无一失，如何以最小的成本换得最高的效率。正是在以后的工作中需要不断学习的。

三、工作收获：

A、工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度与结果；

B、工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手；

四、工作中存在的不足：

1、工作细心度仍有所欠缺；

2、在处理工作流程时，工作效

更多 总结范文 请访问 https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/

文章生成PDF付费下载功能，由ECMS帝国之家开发