# 节能设备销售工作总结(实用4篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2023-12-28

*节能设备销售工作总结1设备管理工作是保证正常生产活动的基础，设备维修班在20xx年上半年里按照设备管理规定，在公司领导的大力支持及维修班全体人员的不懈努力下，克服诸多困难，圆满完成了保障公司生产顺利进行、设备正常运转的主要工作目标。确保设备...*

**节能设备销售工作总结1**

设备管理工作是保证正常生产活动的基础，设备维修班在20xx年上半年里按照设备管理规定，在公司领导的大力支持及维修班全体人员的不懈努力下，克服诸多困难，圆满完成了保障公司生产顺利进行、设备正常运转的主要工作目标。

确保设备正常运转是保障公司正常高效运营的前提条件，到20xx年上半年，我公司设备大部分运行时间步入3年重点维护期的节点，机械、电路故障增多，配件维护更换增多，有些设备初步出现大修需求，设备维修、维护形势严峻。针对这种情况，设备维修班一方面紧抓设备维修、维护，保障公司生产活动；一方面转变设备管理观念，重点突出技术指导，根据年初制定的工作计划有序进行。根据公司要求，对设备职责、岗位职责、操作规程、设备台账、工具台账等进行了进一步的整理完善，加强了管理力度。下面就设备维修班上半年所做的主要工作及下半年的工作计划做汇报。

一、 主要工作总结

1、及时完成日常维修工作，保证生产正常进行

在这个半年中，我设备维修班处理实时维修问题980余项，很多时候加班加点进行维修，克服各种困难，及时维修率达95%，保证了公司生产正常进行。今年3月份底，抛丸室底层2#螺旋电机损坏需更换近300公斤电机及减速机，维修班全体人员放弃了周末休息时间，克服作业空间狭窄、环境恶劣、人工搬运等不利条件，不怕苦、不怕累、不怕脏，迅速修复了故障，保证了生产正常运行。4月中旬，公司加班进行集装箱装货工作，晚上8点钟左右，北跨行车两侧脱轨、一侧小车与大梁撕裂，情况十分严重。一般情况要动用大型吊车、拆开厂房顶盖才能进行，通常这种棘手的情况，只有请大型的维修公司维修。维修班接到报修后，迅速组织人员进行维修，在确保安全的情况下，依靠维修经验，发挥自身智慧，创新性的修复了行车，为公司挽回了重大损失。随着公司设备的逐年老化，像这种加班加点维修这种棘手问题的情况时有发生，取得今天的成绩实属不易，另一方面提高维修技能也势在必行。

2、进行了设备维护工作，减少了维修成本

针对公司设备维护高峰期，上半年加强了设备维护，对抛丸室、空压机、涂装车间各种设备、车间内各种设备的液压系统、各个设备的配电箱、等离子切割机等进行了维护。抛丸室是我厂重要的生产设备，因此对抛丸室落沙装置进行了改装，对抛丸室内护板进行了更换，重新制作安装了提升皮带、加固了紧固螺栓。大力整治了除尘系统，清理了除尘管道、除尘罐，吹洗了除尘袋；对于空压机进行了维护，更换配件、机油，加强清洗、吹洗；对涂装车间设备检修、更换皮带、轴承、润滑油等；对液压系统液压油进行过滤、更换。对配电箱插座更换、加装漏电保护。经过维护，设备故障率减少，维修成本降低。

3、加强了设备资料管理，逐步完善设备管理制度

4、加强点检、润滑，加强计划检修执行力度，稳步推进定检定修

上半年，在完成了大量设备基础管理工作的同时，加强了点检和各项设备管理工作的全面开展。对现场设备润滑，“跑冒滴漏”现象进行检查和跟踪，基本杜绝了设备因润滑不良造成故障的现象。通过设备日常点巡检及时掌握设备运行状态，发现设备存在的问题，通过计划检修方式，处理设备隐患。过去维护保养目的性不强，提出的计划性维护项目和实际作业项目相差较大，从而造成维护人员执行不力。为此，对所有点检保养表单进行升级，精简原有表单，效果更明显，并逐步建立了主设备、工具履历表，加强配件、耗材申领控制，降低了成本。

5、创新节约、降低维修成本、降低能耗，降低产品成本

只有低成本，才有高效益。降维修成本能降产品成本，针对行车接触器频繁故障，对行车线路进行了改进；针对加注机崩裂加注管，加装了加热带。像这种小改造还有很多，都是维修人员用智慧发明的小创新，小小的改进却很大程度上减少了维修成本。降低能耗也能减低成本，4月份对电表进行了清查，并建立了电表数值数据，并进行了动态分析。维修班准备通过控制排风扇、热水器的`供电，减低能耗。车间准备核定用电量，减少各班组能源浪费。都能不同程度降低成本。建立天然气用气量数据及动态分析。此举不仅为公司智能决策、经营管理提供可靠分析，还为促进公司节能降耗、节约成本提供数据基础。

二、20xx年工作中亟待解决问题

1、设备体制不明确，设备维修班内部员工职责需要界定。

2、维修人员员工素质培训工作还需要加强。

3、信息化的设备、工具履历还未建立。

三、20xx年下半年工作安排

为20xx年下半年生产保障及设备管理工作的顺利开展，确保各项工作的完满完成，特制定计划如下：

1、加强设备维护保养工作，逐步更换设备老化部件、润滑油等。

2、完成以下目标：

⑴重大设备事故为零；

⑵设备事故隐患整改率100%；

⑶主要设备完好率95%以上。

3、加强现场管理，认真落实各项维修、点检计划，使设备处于完好状态，减少设备事故。

4、加强技术改造及新材料、新技术的应用，做到节能降耗，挖潜增效，提高设备运行效率，以增加经济效益。

5、初步完善信息化设备台账、履历。

6、加强学习，提高对设备的了解水平、维修水准。

**节能设备销售工作总结2**

自20\_\_年\_月正式入职以来，在繁忙而充实的工作中，不知不觉迎来了20\_\_年。转眼间来到\_\_地产集团这个集体已经近一年了，在这期间，经历了我们公司销售人员专业培训，参加了\_\_项目的销售工作，加入到充满热情的销售团队中，品味先进、人性化的公司文化。回顾这段难忘的工作历程，为了在新的一年当中更好的投入到这充满激情的工作当中，对过去的一年做如下总结：

一、工作中还有很多不足，还要不断的向同事们学习和借鉴不足。

首先，作为一名20\_年入职的的公司新人，而且对\_\_的房地产市场有着诸多的不了解。面对新的环境、新的项目，尤其对\_\_项目非常陌生，从入职至今，一年时间里，边学习公司、集体以及同事们的经验，边自己摸索适合自己的销售方案，很多地方还存在或多或少的欠缺和不足，还需要更好的学习与自我完善。

其次，加入这个团结进步的集体时间尚短，很多优秀的企业文化，丰富的企业底蕴，还没有更好的理解和融通，这需要我在今后的团队生活中，更好的体会和把握，丰富自己的知识，武装自己的思想，将这个团队优秀的企业文化更好的发挥和利用在今后的销售工作当中。

二、热忱的集体、激情的团队，成就了对于我自己的自我超越。

从入职到20\_\_年年末，我共销售出住宅\_\_套，总销售\_\_\_万元，占总销售套数的\_\_%，并取得过其中\_个月的月度销售冠军。但作为具有\_年房地产销售工作的老业务人员，虽然进入公司时间较短，这样的一组数字对于我个人而言，还是不够满意，希望在20\_年度，会有所进步，有所突破，更好的体现和实现自我价值。

三、强大的集团企业作为后盾，带给我更多的信心与热情夸公司。

四、20\_\_年的销售工作情况。

20\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。\_月的成功开盘，使我们\_\_\_成为众所周知的高档项目，也是我们树立品牌形象的起点。\_期的项目全部销售，给我们\_期增加了很多信心，\_期的成功销售就给我们推向了又一个高峰别墅。

在近\_个月的其它项目学习过程中，参观了市内的一些高档项目，这使我们销售团队都有不同程度的提高和新的认识，不但开阔了视野，而且更多的了解到高端项目的市场需求，和在目前的政策大环境下，高端项目的优势，以及它的抗跌性和保值性。通过这些了解，结合\_\_\_高端项目产品越来也多的现状，让我更深刻的认识到\_\_土地的特殊性决定了它的不可复制性，以及非凡的潜质。

五、20\_\_年的挑战。

在20\_\_年我们别墅项目将实现现房实景销售，但结合\_\_\_的整个市场，压力依然很大。

第一，同比\_\_\_同档别墅项目，我们的价格优势并不明显;

第二，建材和建料方面与其它项目相比，也有一定的劣势;

第三，而且同地区的别墅项目也很多，势必会给我们别墅项目得销售增加一定的压力。

虽然压力比较大，但在我们这样优秀团队的努力下，在新的一年中一定会有新的突破，新的气象，一定能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**节能设备销售工作总结3**

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，\_\_厅的全体工作人员在\_\_的领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了\_\_下达的销售任务。在新春即将来临之际将\_\_年的工作情况做如下总结汇报：

一、销售情况

\_\_20\_\_年销售891台，各车型销量分别为富康331台；\_\_台；\_\_台；\_\_台；\_\_台。其中\_\_销售351台。\_\_销量497台较\_\_年增长45（\_\_年私家车销售342台）。

二、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。20\_\_年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在20\_\_年9月正式提升任命\_\_为\_\_厅营销经理。工作期间\_\_每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

三、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到\_\_公司日后对本公司的审计和\_\_的验收，为能很好的完成此项工作，20\_\_年5月任命\_\_为信息报表员，进行对\_\_公司的报表工作，在工作期间\_\_任劳任怨按时准确的完成了\_\_公司交付的各项报表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

四、档案管理

20\_\_年为完善档案管理工作，特安排\_\_为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报\_\_公司等，工作期间\_\_按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对20\_\_年各项工作做了简要总结。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20\_\_年的工作计划做如下安排：

1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与\_\_公司各部门的工作，争取优惠政策。加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。

7、根据\_\_公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最后，在新春到来之际，请允许我代表\_\_专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在20\_\_年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在20\_\_年新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

**节能设备销售工作总结4**

在\_\_家具各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

一、认真学习，努力提高职业素养

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

1、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

2、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

四个人感受及心得

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首20\_\_，展望20\_\_！祝\_\_家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在新的一年里业绩飚升！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！