# 电梯销售换工作总结(汇总5篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2023-12-21

*电梯销售换工作总结1今年是我公司的关键一年，也是在这一年里，我们努力抓好公司各工作，对外开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，我们销售部全体人员团结拼搏，较好的完成了本年度的销售工作任务，现将本年...*

**电梯销售换工作总结1**

今年是我公司的关键一年，也是在这一年里，我们努力抓好公司各工作，对外开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，我们销售部全体人员团结拼搏，较好的完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

一、20\_年销售情况

20\_年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的杨迈牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20\_年度老板给销售部定下6000万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额5900万元，产销率95%，货款回收率 98%。

二、加强业务培训，提高综合素质

四、关注行业动态，把握市场信息

五、再接再厉，迎接新的挑战

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20\_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好 20\_年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

又是一年末，我们回首今年的风风雨雨，我们付出了很多，但是我们让得到的比付出的更多。在接下来的时间里，我们会再接再厉，努力把公司做大做强!

**电梯销售换工作总结2**

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，现将我的一些销售工作情况总结如下：

一、认真学习，努力提高

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，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：

一、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。

二、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。

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\_，展望\_!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!

**电梯销售换工作总结3**

20xx年过去了，有必要对一年的部门及个人的工作进行总结，根据实际情况调整下一年的工作，从而保证公司全年工作的顺利进行。

维保部的工作主要分营业、维保和运行三个方面。

1 营业工作：

营业计划的主要工作是理清维保合同、清理应收维保款、稳定原有客户、续签原有合同。目前原有维保合同均已清理完毕，应收维保款全部理清，原有客户除有历史原因及货款、安装款等原因个别客户外，绝大部分关系基本稳定并得到延续。唯有xxx维保运行项目是我方未避免可能存在的不确定性的更大损失而主动放弃的项目。还有xxxx维保项目合同到期客户自保，xxx、xxx维保项目目前仍存在不确定性外，其它所有近xxx个项目目前均得到延续。新增加和续签的维保项目都坚持了合同在先的原则，即先有合同再进入维保，从而避免因此使我们的维保工作陷入被动和尴尬的局面。

营业下一步的工作主要是：

① 配备xxx名专职维保营业人员(内选或外聘);

② 继续追要原有欠款，及时收缴到期应收款，力争不形成新的欠款;

③ 稳定原有维保项目，曾加外签合同项目。

2维保工作：

维保工作是维保部门的中心工作，从接手后，我重点抓了人的工作，和所有的维保人员都进行了单独的谈话，了解他们的思想情况、住点工作情况、家庭情况、对部门对公司的看法想法及他们的希望。通过这些交流，我认为我们的维保人员队伍多数人员基本上是稳定的，本质基本上是好的，主要的问题是我们如何带领他们、怎样给他们一个成长、工作的平台。这其中包括他们主要关心的收入情况、技术能力的曾长、工作生活环境(吃、住、行)这三个方面。目前，我也是很关注维修人员在这三个方面的情况，从马桶有没有马桶盖、站点能不能洗上澡、现场能不能自己做饭、冬天室温能不能睡觉、保证每个人每月能休息两天会一次家到每个人的工资和实际水平的差距都是我所关心的和需要解决的，我认为如果一味的强调工作而没有基本的工作生活的保证，其工作质量是可想而知的。通过近半年的工作，以上问题得到了不同程度的改善，但是还有很多工作需要去做

目前，还有的维修点两个人的生活工作空间在6平米以下的情况，有的维修点的休息室长期潮湿结露，有的维修点不能自己做饭每顿饭必须在外面买着吃等等，类似问题还有很多需要去解决。

今年上半年，维修工在和去年人员数量基本相同的情况下维保量曾加了近xxx台，且增加了三包电梯的应急修理及服务的工作。目前除xxxx站刚确定了新的站长外，其他各站站长的管理积极性很高，维修人员工作情绪稳定，绝大多数人员工作积极性较高，对自己的本职工作有一定的责任感。

下一步的主要工作是：

① 各站根据实际维保量配齐维保人员及相应的技术力量;

② 加强维保各站点的基础建设工作。主要有站点必备的各种管理制度、技术资料、所管机型图纸、维保档案、相关电梯标准等。

③ 曾强急修的反应和施工的能力。

④ 加强整体维保工的形象。

⑤ 加强对前期来公司学生的技术培养，使他们尽快能够独立做保养及初级的维修。

⑥ 完善生活保障工作。主要有解决大家住宿环境、做饭条件、洗澡条件、看电视等基本生活需求中存在的问题。

3 运行工作：

电梯运行虽说不是公司的主要盈利工作，但这项工作牵扯的精力是的，首先是人员的不稳定，去年的换人率是90%左右，今年虽改进或采取了部分新的管理方式，比去年有所好转，但目前也达到30%左右，所以增减人员的工作量很大。人员流动的主要问题是工资低、强度大，还有部分人员生理上不适应开梯。现在在岗人员应该说多数相对稳定。今年到目前运行增加了xx部，司梯工比去年增加了近xx人，而且，新签运行合同价格有较大幅度提高。 运行下一步的主要工作：

① 不重要的运行项目尝试交给专业劳务公司去做，我们去监督。

② 设一专人管理所有运行项目的工作。

③ 控制和减少人员的流失，解决司梯工的业余生活问题。

④ 有限的提高在我公司工龄长的司梯工岗位的工资待遇。(目前超过两年的有xx人，其中超过三年的有xx人)

⑤ 操作证复审及考证工作。

4 问题及建议：

①目前应该说维保部的工作基本上走上了正轨但应看到还存在不少问题，包括人员的思想和服务意识上，工作的责任心上两极分化，主动性上个别人还欠缺，综合技术能力上普遍较低，特别是独立处理故障的能力差。这些方面还有很多的工作要去做。

②处理扶梯及外梯故障的能力亟待提高，特别是其它大品牌电梯。

③增强及时解决处理投诉的能力。

④增加高级修理人员。

⑥建议尽快实行新的效益与收入挂钩方式，调动所有人员的工作积极性，提高工作效率。

**电梯销售换工作总结4**

回顾半年来的工作学习 ，我在公司领导及各位同事的帮助下，严格要求自己，按照公司领导的要求，较好地完成了自己的本职工作学习 。通过半年来的工作学习，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作学习情况总结如下几个方面：

一：验收工作要求的掌握

通过半年来的学习与实践，我已经能够清晰的认识到自己所从事的验收工作职责;随着学习的深入浅出，对电梯安装验收规范已经有了深刻的了解。如：在对电梯验收过程中对验收项目的分类、验收规定要求及验收检查方法都有了不同程度的掌握。遵循领导的教诲并时刻谨记：执行技术规范，遵循质量第一的宗旨。

二：验收过程中沟通的重要性

通过这半年的锻炼，我现在基本可以完成领导与师傅分配的工作任务，严格遵守公司的规章制度、工作规范和流程。在这半年的学习与实践中我深刻的体会到沟通在工作中的重要性，与师傅及安装单位能够巧妙的进行沟通，不仅能够清楚领导与师傅的要求也能够清楚的了解安装队的需求;沟通的重要性不仅能够体现在电梯验收的质量上，更能够体现在电梯验收的进度上。及时与同事沟通，有问题及时向领导和师傅请教，取长补短，及时完成工作任务。和安装队沟通减少不合格项目，提高电梯的.质量。尤其是当安装队的问题不明确或是错误的时候，沟通的重要性更加体现出来。虚心接受领导与师傅在工作上的指教和要求，要及时与领导沟通，有问题及时向领导汇报及时向师傅请教，积极的听取领导的意见，不断努力学习提高自己;

三：20xx年的不足之处与20xx年的努力方向

半年来的工作虽然取得了一定的成绩 ，但还存在很多不足之处，主要是工作思想认识程度还不够，学习、能力上还不够，和有经验的同事比较还有非常大的差距，理论知识上还在基本格式上徘徊，实践上缺少纵深挖掘的延伸。在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。坚持一：发扬吃苦耐劳精神，面对事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，做到眼勤、嘴勤、手勤、腿勤，积极适应各种环境，在工作中磨练意志，增长才干。二：发扬孜孜不倦的进取精神，加强学习，勇于实践;讲究工作学习方法，端正学习态度，努力培养自己扎实的理\*\*\*底、踏实的工作作风。

总之，20xx年对我而言是基础年，这半年来的得与失将督促我在今后的工作中，发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度的责任心，脚踏实地的做好各项工作，不辜负公司领导们对我的栽培与期望，真心的希望自己能够为公司的发展助一把力!

**电梯销售换工作总结5**

20\_年公司业绩突飞猛进飞速发展，与部门的进步同步，我通过不断向领导、同事和客户学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，在工作和学习上都取得了较明显的进步，在这20\_\_年即将结束，新的工作阶段就要开始的时候，有很多事情需要坐下来认真的思考一下，需要很好的进行总结和回顾。总结过去一年工作中的经验教训，为下一阶段工作更好的展开做好充分的心理准备。

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、积极参加公司开展的各项活动。

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了两厂之间的办公室文员去\_\_欢乐世界一日游;5月1日前一个晚上，公司组织了\_\_的全部管理人员去k歌;7月29日，和\_\_办公室的同事们去\_\_x流，28日入住\_\_温泉酒店泡温泉;9月29日，国庆前的两天，和办公室的同事去\_\_水上乐园一日游。加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、认认真真，做好本职工作。

1、责任心和奉献精神。这是我们华迅公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以置到货到了台湾后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能够从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

4、吃苦精神。做跟单员一定要有吃苦精神，对于我们跟单员来说有时要让生产部的员工做出好质量的产品，有时还要下去生产车间里亲自监工，根据客户要求和自己的经验指导员工生产出完美的产品，并从中学习经验，了解生产过程，便于自己工作更好的开展。

第三、处理好跟客户和外部协作单位的关系。

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

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！