# 售后服务工程师年终总结范文(汇总42篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-07-02

*售后服务工程师年终总结范文1成为XX公司的售后服务的技术人员，一名售后工程师以来，我努力工作，完成了全年任何。现在对一年来的工作总结如下：>一、学好本专业的技术。无论从事什么样的工作，专业技术永远是立足之本。作为售后技术这一块虽说不一定要求...*

**售后服务工程师年终总结范文1**

成为XX公司的售后服务的技术人员，一名售后工程师以来，我努力工作，完成了全年任何。现在对一年来的工作总结如下：

>一、学好本专业的技术。

无论从事什么样的工作，专业技术永远是立足之本。作为售后技术这一块虽说不一定要求的技术要跟研发人员的那么高，但是最基本的也要知道。起码客户问起来你能够立马回答得出并帮助他们很好的解决问题。

一开始我老是说工资怎么那么低，不过现在想起来也就释然了，就算是有一万块的月薪放在那里，你拿什么来换。出来之前还满怀信心的，但是接触几次之后就发现自己太稚嫩了，有时很想回去，但是想想又不甘心，我不能灰溜溜的回去要有所得才行。所以很感悟，学好技术是重中之重，先立足，在讲发展，可持续发展。打扎实基建，才能建得起高楼大夏。

不过，这些工控自动化产品的技术要想学好也不是那么的容易，很枯燥，涉及的很广泛，还必须有一个对技术有欲望的心。特别是售后技术这块，不只是只知道本产品的，还要了解它所应用在什么方面，是什么机械，带动它的是什么系统等等。

这些不可能一天能够学的会的`，要想大概的知道，必须要穿越一些不为人知的黑暗，去学习、去工作、去摸索、去思考。我相信在这领域里的人才想必也是经历一些不为人知的黑暗才有今天的成就的吧。所以我什么都不是，我就是一草根，需要从新学习。

>二、学会与人沟通。

做我们这样子的工作，和人打交道是必不可少的事，有个良好的沟通能力可能会让你事半工倍。还有就是每次出差到现场作业时我都要有个心理准备，因为客户的心情不能确定，毕竟买了我们的产品出了故障对他造成一定的损失，随时会喷你一脸口水，所以抗压能力也要强。在这个时候只能小心谨慎的应付了，我一般只会说“请你放心，我会尽快帮你解决问题的”。

还有出门在外，说话也要小心，尽量的从客户的心理出发，态度要好，绝对不能顶撞人家，人家可是我们的上帝。在与客户沟通时，对你从事的技术要求也是很高，一般在沟通时问的最多的也是技术性的问题；有时碰到一些不懂的技术问题就很纠结。如果是“嗯、啊、哦”的回答的话那就麻烦了；这样的问题就不要正面的去回答了，先从自己会的入手，尽量的转移到别的地方去，反正能帮他解决问题就可以了；要不然客户会对你的人产生怀疑的同时，也会对公司的形象造成损失，最要命的是他突然奔出一句来‘你到底会不会的’那样的话自尊心那就大受打击啦。

所以在和人家沟通时要么不说在现场赶紧解决故障走人，要么就尽量的往自己知道的扯少跟人家在那里废话。

>三、事前准备事后总结。

在接到客户电话时，必须先了解体的情况看能否电话解决，如果要到现场去的话，那就去分析这个故障到底是什么原因造成的，然后从分析中知道大概要准备元器件，工具什么的。

俗话说“成功是为有准备的人的”。完成任务之后，做一下总结，把现场的情况记下来，比如：我们机器所应用在什么机械上，用到了哪些参数，输入输出的电压电流等。最后分析出出故障的原来，这个是对技术的提高比较好的方法，也是公司要求我们做的。

还有出差到现场并不没有别人所说的那么美好，一个人的旅途总是那么寂寞孤独；还要忍得住孤寂、耐得住枯燥、拆得了机床、修得了变频器、不怕脏、不怕苦、不怕累。这些都是售后技术人员的基本要求。抗得了就勇敢的抗，抗不了就放一旁；毕竟背后还有一个公司，公司里还有那么多的伙伴\*\*着呢！

都说售后服务是一个营销的过程，也是再营销的开始，我想我会努力的去维护好公司的品牌形象为公司争取的利益。

售后工程师工作总结10篇（扩展4）

——工程师半年工作总结10篇

**售后服务工程师年终总结范文2**

>一、售后机处理情况：

9月26日至10月25日，售后共接经销商故障机2582台，返还经销商2291台，欠经销商291台，月欠机率为。

欠机的主要原因为：1、部分机型无维修权。在售后39款售后机型中，有20款我司没有拆机维修权，占总机型。这些机型的`故障机只能返厂处理，完全依赖上游单位的处理能力。

2、 15款机型上游厂家已明确不再换新，占总机型的。余下的24款机型虽然给予翻新或报价翻新，但翻新回的机器多数外壳有明显磨损，导致部分机器返给客户后又退回。

3、 20款机型仓库无周转机可借，配件存量较低，依靠返厂换新和维修。

4、经销商退货处理缓慢，报价款个别经销商付款不及时或故意拖延，导致积压售后无法解决。报价和退货机共46台，占总欠机量的。其中以烟台华英最为严重，共有退货机33台，报价拖延近二个月。

欠经销商最多机型情况：

10月13日借仓库周转机1698台，10月26日借仓库周转机1564台，11月1日借仓库周转机1498台，归还200台。

占用周转机数量较多的机型有：

高占用量的主要原因：

1、前期销售量较大，且机器质量不稳定，导致后期周转机占用量居高不下。

2、个别上游厂家维修和翻新速度慢，为提高下游经销商的处理速度，只能先用我司商品机进行周转。

3、经过长期周转，绝大部分的机器外壳均有不同程度的磨损，不符入库标准，滞留积压售后。

>三、下月售后工作重点：

1、按公司\*\*部署，在不影响售后正常工作的条件下继续压减借仓库周转机数量。

2、随着维修机数量的不断上升，加大配件的合理订购量，故障机尽量当地维修，并减少拆用周转机的使用率，降低售后成本;

3、调整售后维修人员结构，激发工作热情，按量考核，末位淘汰;

4、强化前台文员服务意识，端正工作态度，规范服务用语;

5、设立电子台帐，提高工作效率，加强数据统计与管理的能力;

6、建立月度定期对帐\*\*，每月的最后一个周末与上、下游经销商对帐，并每周进行库存实物盘点。

7、严格内部管理，加强报表、台帐等数据的准确性和完整性，强化安全措施和安全意识。

>四、月度数据分析：

1、当欠经销商数量增大时，会直接导致借仓库周转机数量增加。造成此现象的原因一是前期所借周转机因外壳问题不能周转和及时退库销帐，二是因配件较少，在紧急情况下只好借机拆件或换新。

2、当厂家欠机数量减少时，欠经销商数量也随之降低。这反映出上游厂家的处理能力对我们仍有较大的影响。如果上家出现问题，将对工作极为不利。

本月共接机2582台，返厂处理1640台，返厂率。1347台机器是依靠配件或拆机当地解决，占处理量的。

>五、工作建议：

1、订购并贮备翻新和易损配件。周转机翻新后退库，降低商品机的占用。维修使用配件，尽量避免拆用周转机。未雨绸缪，贮备易损配件以备一年的保修期之用。

2、加强配件以旧换新的周转速度，提高使用效率。

3、希望\*\*能调整增加售后一台电脑和一名员工，建立售后电子台帐，提高查询效率，使故障率的统计和配件的订购更科学合理化,并且通过与手工台帐的核对，及时发现问题并进行解决。

**售后服务工程师年终总结范文3**

  技术方面：

  问题描述：在xx集团调试一台华为交换机，配置好后但其光路无法与H3C原有交换机连通。

  处理方法：对无线控制器进行升级，升级后信号变强，但是IOS系统设备仍无法正常工作，打电话询问客服，未解决，最后尝试在终端设备配置DNS，解决问题。

  非技术方面：

  问题描述：在xx出差进行网络调试时，集成商不配合调试工作；

  处理方法：根据客户情况，采取不同回答，若有特殊交代，则报以H3C厂家身份。

**售后服务工程师年终总结范文4**

物管部消防安全工作在公司的\*\*下，本着“安全第一、预防为主、防消结合”的消防工作方针，树立“隐患险于明火、防范胜于救灾、责任重于泰山”的思想。\*\*各地都不时有电气火灾事故发生，物管部消防专业在公司\*\*的指挥下，对电气消防安全严格把关，确保了物管部所管辖的各项目供电及线路的安全运行。按照20xx年度消防安全工作计划有序地进行，并较好地完成了各项消防安全及安全培训的工作。现将本年度消防安全工作总结如下：

>一、新项目的问题查验工作

为了保证新项目各系统的设备设施稳定运行，确保分公司按时顺利开业，物管部\*\*成立了援助小组。根据所属项目部的实际进度情况，明确各系统的问题查验汇总工作，做到发现问题及时记录存档。该项目于20xx年1月20日顺利开业。4月份及11月对项目的消防问题进行跟进及问题查验汇总工作。

>二、制定年度工作计划及实施

1.确保天津、\*\*各项目达到安全、稳定运行，每月对天津、\*\*的项目实施月检\*\*。

2.为督促所管项目认真做好消防安全检查的习惯，每月对所管辖项目检查的数据进行采集存档的工作。

3、只有全体员懂得消防、安全知识，提高对消防、安全重要性的认识。使员工都牢牢树立起安全意识，真正警觉起来，才能真正保障项目安全运行。实施了消防安全培训计划。

4、为了节约各项目开支成本，每月进行资金计划审核工作。

5、为了提高各项目员工的识图能力及响应公司\*\*的号召，开展了各项目专业员工进行识图培训工作。

6、针对 事故，开展各项目消防、电气安全自查及紧固专项工作。

7、为了端正员工的劳动态度，物管部\*\*了项目夜查工作。

8、为了提高员工基础素质，调动员工学习的积极性。\*\*消防员工进行基础知识考核工作。

9、为了提高项目管理能力、突出项目管理特色，物管部开展了各项目清扫机房、设备间的专项工作。

10、为了提高项目的管理层次协助项目机房标准化的开展工作及项目评优工作。

11、跟进天津项目及四川项目消防问题的后续跟进工作。

12、对本专业的文件、表格进行完善工作。

13、为迎接新项目完善专业资料及检查标准。

14、完善了项目安全电气月检工作内容。

15、结合消防工作日安排 所管项目\*\*消防演习，并挑选较好的演习资料下发各项目共同学习提高。

16、年度内两次对消防维保单位进行维保质量考核并对存在的不足之处积极协商提高的办法。

>三、制定下年的重点工作部署未来。

1、 加强物管部消防专业的月检力度。

部分项目对物业管理部的月检查出的问题未能引起足够地重视未能积极的配合装改及未能提高项目内自己检查标准。我认为应加强检查力度实施奖、处制定，全公司内进行\*\*表扬、处罚。

2、加强消防演练的力度端正学习的态度 部分人员对消防安全工作还没有引起足够地重视，培训、演练时不能引

起\*\*\*\*，抱着好玩的心态，也有个别员工在接到培训、演练通知不参加，

演练时不投入。

3、加大消防安全培训及演练力度。

以“119”消防宣传周活动为契机，大力开展消防安全工作。期间，宣传标对各个项目部重点防火单位和重点部位的检查，\*\*开展消防安全培训和消防演练，通过 “119”消防宣传周活动的开展，全面、生动的宣传了消防安全的重要性，形成了人人参与消防，人人\*\*消防，人人宣传消防的良好局面，极大的促进了活动的开展。

4、对消防、弱电外委单位加强考核及抽查工作。

为规范消防系统的维修保养工作，及时高效地做好消防系统各项维修保养，延长消 防设施的使用寿命，确保消防设施的正常稳定运行和使用，加强对维保单位的考评工作、提高消防外委单位的文字记录能力，\*\*外委单位的工作量及质量并进行存档管理。

5、集思广益，群策群力。

物管部消防专业要有随时随地听取别人意见的思想习惯，鼓励员工积极参与公司决策，营造让员工\*\*说话的\*\*气氛，让员工成为一个计划或项目不可分割的一部分。以便进一步加强物管部与各项目、各部门和员工、业主之间沟通及交流，使公司的管理和服务更加人性化，使公司的管理方法、管理\*\*更具健全和完善。

过去的一年中，虽然我们消防安全工作取得了一定成绩，但这些成绩只是阶段性的，与公司\*\*对消防安全工作的要求相差甚远，在20xx年的工作中，我们要树立高度的消防安全理念，做到居安思危，消防安全警钟长鸣，常抓不懈，努力把消防安全工作做的更好。

**售后服务工程师年终总结范文5**

转眼间20xx年一年即将过去。回顾这一年来的工作，我在公司领导的带领下、各位同事的协助下、各部门之间的配合下，严格要求自己，按照公司的制度要求，较好地完成了自己的本职工作。

通过半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将半年来的工作情况进行总结，售后服务工作作为产品售出后的一种服务，而这种服务关系到公司的产品后续的维护和改进，也是增强与客户之间交流的一个重要平台，售后服务的优劣直接关系到公司的形象和根本利益。下面是本人对这一年售后服务做下总结。

>一、售后初期

1、发货：这种看似简单的工作，却有着其重要性。根据客户的需求，我们一般发货至客户或代理商指定的地点，这时没有服务工程师乘车同往。务必要提前与客户或代理商联系，确认联系人和联系方式，商量如何接货，以确保在这期间客户或代理商做好调整时间接货。所以与客户交流时，可把时间说的退后一点。

2、现场交货，货到客户或代理商后，公司应安排工程师或售后服务人员前往与客户或代理商法人及其技术负责人，一同对设备进行检查，是否在运输过程中对设备外表有所损坏及到货数量的清点，同时对设备进行调试与安装，做好客户或代理商与公司之间的服务对接工作，以明确我公司对客户或代理商在服务方面的具体要求。

>二、售后中期

1、对客户的培训，新设备定期要对客户进行培训，以便让客户在第一时间对掌握公司设备的操作与技术具体要求。

2、设备问题处理，保修期外产品原则上小问题要求客户以自己的力量来解决，确实有重大问题的，需要公司派人来解决的，可以派人前往（但需要收起工本费，注：根据每个区域的消费水平收费，比如：xx、xx、xx等地的消费偏高），对于保修期内的维修换件的须有相关的照片及故障报告单。

3、设备的保养要求客户对销售的设备，须按照说明书规定来进行保养，并有相关的保养资料及照片。

>三、售后后期

不定期给客户打电话，询问设备使用情况！对出现的问题给与及时的解释和回复。售后服务是一项很重要的工作，也是继销售的一个重要的延续工作，做好了，可以增加销售的机会。做不好，也可以毁掉一个关系网。

>四、下年工作计划

一）工作方针

树立产品服务形象，提高售后服务技能水平，将自己售后服务能力提高到一个新的高度和水平。

二）工作目标

根据公司整体规划中对经营目标的要求，售后服务工作目标量化如下：

1、保修期内客户回访率为90%。

2、服务满意率80%以上。

3、保修内服务及时率为80%以上。

4、所有新设备交接后，培训达标率90%。

5、积极做好各种设备配件储配工作，建立售后服务部自己独立的配件仓库，而不能与生产部门的仓库零件混在一起。

6、掌握公司新产品性能，做好各类设备的技术资料准备工作，以便在下发到客户过程中，对客户进行培训的同时让客户有一个对新产品的认识和了解。

7、学习和掌握公司新产品的性能和技术要求，以便更好的培训客户。

三）具体实施方案及工作重点

1、建立所有产品档案的要求，售后服务在服务过程中记载出厂产品的运行情况、质量和服务状况等记录资料要及时整理，归入出厂产品档案。

2、建立产品的详细配置及服务条款，出厂日期、编号、主要配置及客户单位、名称、联系人、电话。

3、及时跟踪、反馈我公司出厂的所有设备运行情况，质量和服务状况。

4、持续对我公司产品的改进提出建议和要求。

5、每个月要对保修期内、保修期外产品维修服务进行统计、分析、便于为公司完善产品和改进产品提供有效数据。

**售后服务工程师年终总结范文6**

自xxxx年xx月学校毕业参加工作已有余年，在各单位\*\*同志的培养和关心下，通过自己多年实践工作的不断努力，现已成为了一名能\*\*承担市政公用工程项目的技术骨干。经过专业理论知识的再续教育及工程施工第一线的不断磨练，使自己\*\*承担工程的管理能力和技术水\*有了全面提高。xxxx年xx月通过考试取得二级建造师执业资格证书（市政公用工程），并于xxxx年xx月取得公路专业二级建造师执业资格证书。xxxx年，号批文评审为高级工程师（乡镇级）技术职称。现将本人任职以来的主要工作总结如下：

一、思想品德、职业道德

热爱祖国，热爱人民，立场坚定。积极向\*\*\*靠拢，遵纪守法，作风正派。忠诚于\*的建设事业，爱岗敬业，把城市基础建设视为神圣的使命，视为自己人生的理想。我谦虚进取，事业心强，待人热情大方，关心集体，关心他人，有团队精神。在工作上尽职尽责，任劳任怨，工作态度得到\*\*、职工以及群众的一致好评。能尊重职工、\*等对待职工，努力工作，不断提高自身的业务水\*，为城市基础建设事业作出了自己应有的贡献。

二、专业技术能力

1、专业理论知识能力

工作二十余年，我始终不忘理论知识的学习与巩固。抓住承担市政公用工程施工机遇的同时，遇到新技术、新工艺，坚持把它们的知识理念掌握、吃透，再把这些理论知识与实际工作经验相结合，提高自身的专业技术。工作以来，通过对专业理论知识的培训，我先后获xxxx。

2、专业实践管理能力

工作以来，我积极参加公司上下大小每个工程施工过程，并\*\*承担了一些施工工期紧、难度大、工艺较为新颖的项目建设。在这些工程项目建设中，我独特的专业工作态度、不落俗套的工作思维，赢得了项目部全体上下的一致认同，并受到上层\*\*的赞赏，于年获得“xxxx ”称号。

三、完成工作实绩

1、xxxx年xx月xx日中标承建\*\*承担的xxx工程造价约xxx万元，施工面积xxxx㎡，涵括一级公路、多跨度桥梁等；

四、履行职责情况

以上是我任职以来的主要工作情况。虽然取得了一些成绩，但这些都已成为了过去，在今后的工作中，我将一如既往地努力工作，不断地从各方面提高自己，争取为城市基础建设事业做出更大的贡献！

**售后服务工程师年终总结范文7**

时间过的很快，在每天的紧张和充实的工作中，转眼间我已经来到公司快半年了。这半年中，在公司和部门\*\*的关怀和\*\*下，在部门同事的热情帮助和指导下，渡过了从学生到职业人转变的关键时期，我学到了很多，也感受到了很多，回顾这半年来的工作和思想的变化，现做总结如下：

>一、培训学习的感受

专业的技术和产品知识对于我所在的售前技术\*\*岗位来说是非常重要的，3月份我来公司已经培训过技术和产品线的知识，对公司的产品和技术有了基本的了解，七月份来后集团又安排我们去基地实习以及两周的培训课程，真正的接触了产品本身，使我对产品的理解程度有了很大的提高，同时通过深入的技术培训，也使我有了一定的技术基础。

来部门报道后，\*\*又安排了马老师专门负责我们几个新员工的培训，同时又请张老师和张老师给我们更加细致的讲解了产品、方案、高性能等知识，马强老师更是\*\*了我们几个新员工成立学习小组，安排学习计划，通过这些培训和学习，使我不仅丰富了自己的专业知识，更提升了自己的专业素质和综合水\*。

在工作的过程中也是一个学习的过程，进入部门后我感觉到部门内部的学习氛围是很浓厚的，有任何的问题都可以请教各位老师，他们也都很热心的给我进行解答，同时部门每周都会安排某个内容的专业培训，这对我这种需要快速吸纳新知识的新员工有很大的帮助，更重要的是，在这些不断的培训过程中，使自己养成了一种不断学习的`习惯。

>二、工作过程中的感受

初入部门工作，对工作的内容和职责几乎一无所知，也不知道该如何下手。但是张老师和张老师并没有因为我是新员工什么都不懂而不敢将任务交给我，而是大胆的将项目交给我去做，让我去练手。犹记得第一次张老师将一个项目方案交给我去做的时候，我当时的紧张和兴奋，那个方案我整整做了一个星期的时间，其间给张老师审了4次，返工3次，问了很多很基础的问题，张老师都一一耐心的解答了，虽然任务没有按时完成，但从这次方案制作中我学到了很多培训时学不到的东西，了解到了很多自己需要提高的地方，在接下来的几个月的时间里，我加强了方案选型和产品知识的学习，还把以前部门的成功案例拿出来仔细的研究和练手，同时在张老师的指导下，到现在我完成一个简单的方案制作只需要很短的时间，工作能力有了很大的提高。

除了方案制作外，售前还要和销售去拜访客户，这就需要我有很强的呈现和沟通能力，这也是我这样一个刚毕业的大学生最欠缺的能力。在部门的培训中马老师就安排了很多的呈现练习来锻炼我们的呈现能力，但这毕竟只是练习，而在实际工作和客户的交流中仍然显示了自己的不足。第一次\*\*给客户做讲解的时候感觉十分紧张，不太自然和自信，准备的也不是很好，总之是一次比较失败的客户拜访，回来后我认真的总结了经验教训，在接下来的一段时间内主动要求跟着几位老师去拜访客户，学习他们的拜访技巧，同时也通过电话拜访客户，在和客户的实际沟通中锻炼自己，随着经验的不断增加，我已经能够比较自如的和客户进行交谈，虽然现在仍然有许多需要改进的地方，但和初入公司时相比已经有了很大的提高，我相信通过经验和技术的积累，我能在今后的工作总做的更好，完成自己的职责。

从最开始对售前岗位的一点都不了解，到现在能够基本配合销售完成项目，包括方案配置的制作，客户的拜访，以及投标、培训等售前的基本工作，除了自己的努力之外，更离不开各位老师和\*\*对我的指点，正是有了他们的大力帮助我才能在这么短的时间内适应售前这份工作，在这里要感谢他们，特别是张老师、张老师和马强老师对我的虚心指导。

>三、思想上的感受

首先我认为是一个责任心的培养，这也是张老师和赵老师一直给我们强调的东西。作为一个售前，首先就是要具有责任心，要以主人翁的态度来对待每一个项目和每一个客户，因为在用户眼中，售前人员，是\*\*公司技术水\*的技术专家，\*\*了一个公司的技术实力和形象，售前人员的责任心也就决定客户对公司的印象以及项目的成功率，所以作为一个售前，不仅仅在技术方面要打动客户，更重要的是给客户一种对他对项目负责任的态度，让他放心的把项目交给你。这也是一个售前最基本的素质。这也是浪潮企业文化：以客户为关注焦点的一种体现，对客户负责，也就是对公司负责。

其次是考虑问题的全面性和细致上，作为售前技术\*\*，对你推荐的产品和方案在每一个方面都要考虑全面，特别是方案的可实施性和配置的细致度上，不能出任何差错，否则不仅对客户，更是对公司的损失。

>四、不足之处及改进

通过半年的工作和学习，自我感觉最不足的地方有两点，一是技术知识和产品的记忆和理解不够，很多东西只停留在表面的印象上，这使我在做方案时不能快速的展开思路，很多东西需要重新去二次查找和确认，这样效率很低，也极大的浪费了时间。二是在呈现上有些不足，呈现能力还有很大的提高空间。但是相信随着时间的增加和经验的积累，这些问题都将在今后的工作和学习过程中迎刃而解。

>五、目标

在目前全球金融危机情况下，竞争更加残酷和激烈，作为我们新员工，只能尽快提高我们的业务和技术能力，以更加专业、细致、周到的服务让客户满意，使得客户价值的最大化，切实提高我们在面对经济危机时的自身竞争力，为自己也为公司带来更大的价值。虽然这其中会遇到很多的艰难险阻，但我想无论遇到什么样的困难，更重要的是自己能能否战胜自己。只要自己有收获，有长进，能够得到客户以及同事的认可和信任，再苦再累，自己也是感到幸福和快乐的。

“空悲切，白了少年头”，人生就像古人所说，趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到\*时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且尽快的成长起来，成为一个合格的售前工程师。

**售后服务工程师年终总结范文8**

本人于20xx年6月毕业某某大学电气工程及其自动化专业，并于20xx年7月进入某公司工作，20xx年7月转\*\*某工作。从工作至今，我参加了从入厂教育、军训到运维部实习，并参加某电厂设备安装跟踪工作。

在这个过程中我学到了很多，很多方面都有了较大的收获和进步，已经从一名在校大学生转变成为一名合格的国有大型企业员工，并且对现在的工作也有了很深刻的认识。现将过去一年专业技术情况总结如下：

>一、安全方面

防止事故发生，保证人身安全是电力部门首要的工作。我在跟随师傅对设备进行的多次操作及维护工作中，始终坚持贯彻执行\"安全第一，预防为主，综合治理\"的方针，严格执行电力安全工作规程，认真分析安全工作中各类难点，针对各个工作任务的特点，有意识、有目标、有重点地做好各项安全措施。

除此之外，还认真学习班组\*\*的日常安全学习，细心体会，并认真讨论分析安全事故案例，从中吸取经验教训，防止安全责任事故的再次发生。

>二、学习工作方面

1、基础理论的提高

在大学里面，我们所学习的更多的是理论上的东西，而对现实的实物、实例了解较少。理论联系实际方面做的不够，理论与实际相脱节，这对深入学习是不利的，是所谓的闭门造车，没有实践的指导，理论不会得到很高提升。

而来到某之后，以前理论的东西得到了实物的指导，使原本模糊的概念变得清晰。突出表现在对发电机转子、定子、水轮机，励磁系统、调速系统、\*\*建筑等的结构有很深感性认识。

2、专业技能的提高

在运行期间，我跟随班组师傅首先从如何巡检设备开始学习，在巡检过程中要注意哪些事项及如何使用巡检仪，在师傅们的带领下，我们慢慢地开始学习监盘及一些简单的操作，在监盘过程中需要重点\*\*的对象、设备的正常运行状态及如何判断机组故障及故障处理，在每次运行值守期间，师兄都要对我们提出问题，争取在每个八小时中学会一项简单的操作。

值班期间，一定要做好事故预想，一定要掌握当前全厂设备的状况，对存在缺陷的设备要加强\*\*。

在on-call期间，我们主要学习了如何写操作票、如何\*工作票，在机组检修时候，随同师傅做好检修机组的安全措施，在检修工作结束后，学习如何恢复安全措施。

这些工作，无一不需要我们认真对待、仔细检查，只有这样，才能保证机组的安全稳定运行。运行期间我多次参加了机组的开、停机操作，对开停机的流程及需要检查注意的事项有了一定程度的认识。

在维护期间，在师傅的指导下我学会了看电气二次图，了解了励磁系统和调速器的基本工作原理，学习了一些电气\*\*器与plc基本原理及应用。

在5号机组检修期间，我主要跟随师傅学习仪表方面的知识，掌握了功率变送器、频率变送器、压力表、数字显示表等测量元件的工作原理和校验方法;并且掌握了我厂主要油温、油压、油位、瓦温等非电量测量点的布置情况及其整定值。

同时掌握了一些实验设备的使用方法。在热工仪表方面，了解了其它传感器的工作原理及其作用。除此之外，我还参加了5号机组调速器的检修工作，通过现场学习，我对调速器系统有了更深的认识，对图纸上的东西也有了系统的理解。

在检修工作任务外，我们经常随同师傅去进行消缺，对有异常的设备进行故障处理。在工作中师傅经常让我们假定自己是工作负责人面对问题应该如何处理，调动我们面对问题独自解决的积极性，给了我们很大的思考空间。

通过师傅的谆谆教诲，我总结了在处理设备故障时应注意的事项：

首先，我们要对设备的结构、原理以及其在系统中的作用很熟悉;然后，我们才可能认识到故障应该出在哪，如何去处理，以及在处理过程中可能会牵涉到其它哪些设备;这样，我们才可以判断应该做哪些安全措施避免伤害到自己，伤害到设备。

>三、培训学习

自从进入电厂以来，公司通过各种途径提供给我们良好的学习环境。从一开始的入职培训到每周班组安排的专业知识培训、每月部门考试培训，在厂家\*\*来协助工作时候，\*\*们也是抓住机会，邀请厂家技术人员给我们讲各个专业的知识，如plc基础知识及应用的培训，调速器基础知识的培训，在某年4月份的时候，电厂还派我们参加\"水轮发电机组运行高级值班员\"的培训。

在不断的培训过程中，我们每个人都收获到不少东西。我除了参加集体\*\*的各种培训工作外，还利用业余时间看一些有关电厂运行维护的书籍，如《水电厂自动装置》、《水电站运行值班》、《plc原理及应用》以及《电力系统继电保护》等，以此充实自己的专业知识。

>四、存在的不足和今后的努力方向

1.对电厂生产环节的理论知识学习的深度不够，因为是\"运维合一\"，相对以前老的生产模式来说，我们知道的稍微广了一点，但是在专业知识学习方面还不够深入，以后在学习中，要不断加强某一方面专业知识的学习，争取早日达到\"一专多能\"的要求。提高自己的综合能力，以跟上电厂的发展需要。

2.在\*时的工作中，虽然参与了很多的具体工作，但是鉴于检修期间每个人的分工不同，对整个系统的认识基本还在停留在理论层面，并且对系统的学习还比较零散，缺乏整体的明晰的认识，还不能够\*\*的负责重要复杂设备的故障诊断和检修任务。这方面的能力的提高也是我在以后的工作学习中的主要任务。

3.对系统的认识还没有达到精细化的要求，因此还缺乏系统的设计和改造能力。而具备较强的系统设计和改造能力，是我们对系统认识程度，专业能力的重要标志。

在以后的工作中还要对系统的宏观及微观方面的强化学习，提高自己对系统的整体认识，加强考虑问题的全面性。

4.在对社会科技信息的关注不够，了解不多，要尽可能的多渠道了解行业信息，跟上当今电力行业科技的更新速度。为我们解决当前的问题尽可能多的方法和技术\*\*。

5.\"前车之辙，后车之鉴\"在工作中，坚持与同事和师傅之间的工作交流，吸取他们的工作经验，加快自己的进步。

尽管在师傅、\*\*的关心，同事的帮助下，通过自己的努力，我取得了不小的进步，但还存在着很多的问题和不足，在以后的工作学习中，我要不断加强专业知识的学习，以提高自身素质和工作能力;在从理论到实践的过程中要以一丝不苟的态度来对待，踏踏实实，拒绝似懂非懂;多与师傅、同事们交流，积极吸取他们丰富的实际经验，及时的发现总结存在的问题，并立刻改正;勤勤肯肯，态度端正，真正从思想上做到\"静、悟、实\"，严格要求自己，以饱满的热情全身心地投入到今后的学习和工作中去，努力做一名优秀的电力工人。

——售后服务工作总结10篇

**售后服务工程师年终总结范文9**

我于xxxx年6月20日加入xx重工这个大团体，试用期6个月。随着紧张而充实的工作节奏，不知不觉六个月已经过去，回顾这六个月的点点滴滴，让我对自己和公司有了一个全面而深刻的认识，同时让我自己的的工作能力和个人价值观有了很大的提升，现在我将试用期的工作总结如下：

我在泵送服务公司从事售后服务的职位，在期间我的工作内容有：

>一、在泵车调试车间学习调试工作。

学习了给泵车调试的相关知识和技术，\*\*\*给泵车加柴油，换节流弯管，换滤油车，换砼活塞，调系统压力，打水试验，换分动箱齿轮油等调试工作。在期间让我对xx的企业文化和管理\*\*有了进一步的了解和认识，知道了自己作为一个xx人该有的行为准则和道德规范。

>二、外出到全国各地从事“一机一册”工作。

为了全面贯彻梁董事长的“完善全球配件查询系统”，我们按照上级的指示去施工一线对xx已经售出的每台泵车的各种零配件的型号进行核对和确认，在工作中，对泵车的各种零部件的名称、用途、物料编码耳熟能详，能很快分辨出泵车配件的型号，在外面跑的日子更是对xx在外面的评价和现实状况有了更加客观的认识，在与客户打交道的过程中也学习到了怎样和客户沟通、交流，怎样和客户打好关系，在这个过程中，我对xx的产品以及服务的质量和认可度有了一个全面而深刻的了解。同时也深深体会到作为一个服务人员的艰辛和不容易。

>通过这6个月的试用期工作总结，让我对自己的工作有很深的体会：

一、6个月的时间让我从一个懵懂的大学应届毕业生转变为xx的一个公司员工，让我从当初的对泵车一无所知到如今熟悉泵车上每一个零部件，这一切都是公司\*\*和同事对我指导的结果，也是我自身积极进取的结果。技术服务工作是一个特殊的岗位，不但需要我们有精湛的技术为客户第一时间排除故障，还需要我们以真诚的态度为客户服务，一切以客户为上，要知道很多时候顾客买的不不单单是我们的产品更是买我们的服务，所以我深深体会到作为一个售后服务人员必须以真诚的`态度对待客户，和客户有良好的沟通和交流。

二、和上级\*\*、同事的关系很重要，很多时候团结就是力量，在售后服务这个大团体中，只有自己有良好的团队协作精神自己才能学习的更快成长的更快，在上面\*\*那里我可以学\*\*\*和管理的艺术，学习怎样让上面的\*\*认可同时又让下级员工配合自己的工作，在和带岗师傅相处的过程中，我可以学到很多技术上的指导以及和客户交流的技巧，在和同事相处的时候，更是可以一起切磋一起商量一起学习一起进步。

三、在这段时间里，我虽然在学\*\*和工作上有了新的进步，但是和其他同事相比还有一定的差距，且和系统内的\*\*和同事思想和业务上的交流还是不够，因此我希望自己在以后的工作中能够积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、\*\*能力以及\*\*能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

总之，经过这六个月的试用期，我能够尽心尽责的完成自己的本职工作，心得体会能够积极配合上级的指示和工作，和同事妥善的处理好个人关系。我相信在以后的工作中一定会继续努力，不断超越自己，遵守“先做人，后做事，品质改变世界”的原则，为公司实现XX一千亿的梦想添砖加瓦，贡献出自己的微薄之力！！！

**售后服务工程师年终总结范文10**

我叫\_\_，今年\_\_岁20\_\_年在\_\_学院毕业后，来到了上海，进入\_\_有限公司工作，主要负责质量管理部的体系建立、体系修改、维护体系运行。在任职期间，\*\*分配的各项任务和岗位范围内的各项工作都能及时顺利地完成，且工作主动积极，不怕苦、不怕累、勤勤恳恳、扎扎实实。工作以来，在单位\*\*的精心培育和教导下，通过自身的不断努力，取得了长足的发展和巨大的收获，现将工作个人总结如下：

20\_\_年\_月在进入\_\_有限公司后，第一个任务就是被派到公司新研发的核心产品\_\_的事业部中，担任检验员。由于在校时的专业不对口，所以在此期间，我加倍努力学习，在这期间首先要熟悉生产图纸，这也提高了我看图识图的能力，。另外检验期间必须先了解检验作业指导书，熟悉车间现场流程，也为以后的工作奠定了坚实的基础。另外及时记录测量的真实、完整的数据，为产品追溯提供较大帮助。在日常检验中我发现问题后，尽量自己来找相应部门进行处理后上报部门\*\*，遇到自己处理不了的事情再由上级\*\*进行处理，这样也增加了我的经验，并且锻炼了我\*\*自主的能力。通过长期的锻炼，我对工作现场的流程越来越清晰，对检测设备越来越熟悉，与工作的同事们也越来越亲近。在这一段时间我的个人能力有了很大的提高，这和\*\*的关心及身边同事的帮助时分不开的。

20\_\_年\_月由于工作认真负责，检验能力提高，任职检验组组长及质量工程师，参与不合格产品的评审，对不合格品进行纠正并制定预防措施，合理安排检验员的班次。另外负责现场检验工作的指导和体系文件的编写、修改。由于从基层做起，现场的工艺、流程较熟悉，对体系的编写有较大的帮助。在工作中的困难通过向同事间的互相探讨，\*\*们的请教，并查找网络资料，让我的能力更上一层楼，由于工作表现较好，被评为20\_\_年公司优秀员工。

20\_\_年由于工作能力的上升，对质量管理体系越来越熟悉，思路越来越清晰。然后开始了参加内审，迎接外审，提供客户需要的资料，进行质量事故状况的分析，提供了有用的意见。由于管理人员缺乏，我们部门人员一人多岗，一人多职。我增加了计量器具的管理及校准。公司培养我到专门机构培训计量管理，计量校准。培训之后，我编制了\*\*与测量\*\*程序和计量器具(三大件)内部校准规程，同样通过计量器具为了公司的质量做出了微薄之力。

20\_\_年刚刚开始，我将在新的一年里，更加努力的工作，并在工作中提高自己的专业能力及经验。

通过长期的锻炼，我对工作现场的流程越来越清晰，对检测设备越来越熟悉，与工作的同事们也越来越亲近。在这一段时间我的个人能力有了很大的提高，这和\*\*的关心及身边同事的帮助时分不开的，我所有的一切能力都是公司将我培养出来的，我评定职称后，会更加努力的工作，回报公司。

以上是我从事工作以来的主要工作经历。做为一名质量管理人员，我是边工作边学习着，一步一步向前发展，在工作中积累了一些非常有用的工作经验，但在以后的工作中，我还将进一步加强学习，努力工作，积极参加专业理论学习，再配合实际操作，不断提高自己的专业技能，为企业的生存、\*\*与发展做出积极贡献。

**售后服务工程师年终总结范文11**

在不知不觉间一年的时间转眼就过去了，在今年我收获了很多也见识到了很多从未见识到的，接触了很多以前从未接触过得。虽然今年是我成为售后客服的第一年，但我也完成了领导布置的所有任务，并且业务能力优秀，是一名合格的售后客服。虽然这并不是一个很厉害的职业但也是很重要的，没有这个职业的话就没有人来处理售后问题了。

我是在今年年初进入的这一行，在一开始也认为这一行很容易，没有任何的难度。但其实并不是这样的，需要有良好的服务态度和专业的话术，以及时刻运转的脑袋，不能有丝毫的放松。而这些也都是我经过长时间的学习之后才掌握的，在刚刚来到公司的时候我也是经常的犯错，被批评。但领导也为我们新入职的员工进行了三天的培训，虽然只是短短的三天，但我的业务能力却在哪三天里有了很大的长进。慢慢的我也能独立不需要别人的帮助来完成自己的工作了。这对于当时的我来说是很大的进步，现在我甚至可以教导那些新入职的员工来完成工作了。

在这一年里当然也并都不是好的，也遇到了很多，经历了很多挫折。例如有些人会无缘无故来找茬，然后还会投诉你，心里就会觉得很委屈，因为自己什么都没干却要被这些客人投诉。而且那种无礼的要求，比如买了一个月还想要退货，这种虽然不多但是也有。还有那种没事做，但就是和你一直聊天，耽误你工作的那种，时常怀疑是什么样的人这么无聊，来找一个客服聊天。这些也都还算可以接受，但是那种上来就骂你，而且骂的非常的脏的那种真的是很气，而且你又不能把别人怎么样，你还不得不回他的消息，这才是最憋屈的。但也感谢我的这群同事们，每次我有点不开心的时候他们都会安慰我，让我觉得是他们在照顾着我，而不是大家一起平等的工作。领导对我们也很关心，对大家也都是和颜悦色的，从没有无缘无故的骂一个人，即便是有谁犯错了也都是温柔的批评她，能有这么一个好的领导实在是我的荣幸。

我很感激公司能给我一个这么好的工作岗位，也很感谢陪伴在我身边的大家。希望在新的一年里，大家继续努力，创造更美好的明天。

**售后服务工程师年终总结范文12**

成为XX电器公司的售后服务的技术人员，以来，我努力工作，完成了全年任何。现在对一年来的工作总结如下：

1、学好本专业的技术。无论从事什么样的工作，专业技术永远是立足之本。作为售后技术这一块虽说不一定要求的技术要跟研发人员的那么高，但是最基本的也要知道。起码客户问起来你能够立马回答得出并帮助他们很好的解决问题。一开始我老是说工资怎么那么低，不过现在想起来也就释然了，就算是有一万块的月薪放在那里，你拿什么来换。出来之前还满怀信心的，但是接触几次之后就发现自己太稚嫩了，有时很想回去，但是想想又不甘心，我不能灰溜溜的回去要有所得才行。所以很感悟，学好技术是重中之重，先立足，在讲发展，可持续发展。打扎实基建，才能建得起高楼大夏。不过，这些工控自动化产品的技术要想学好也不是那么的容易，很枯燥，涉及的很广泛，还必须有一个对技术有欲望的心。特别是售后技术这块，不只是只知道本产品的，还要了解它所应用在什么方面，是什么机械，带动它的是什么系统等等。这些不可能一天能够学的会的，要想大概的知道，必须要穿越一些不为人知的黑暗，去学习、去工作、去摸索、去思考。我相信在这领域里的人才想必也是经历一些不为人知的黑暗才有今天的成就的吧。所以我什么都不是，我就是一草根，需要从新学习。

2、学会与人沟通。做我们这样子的工作，和人打交道是必不可少的事，有个良好的沟通能力可能会让你事半工倍。还有就是每次出差到现场作业时我都要有个心理准备，因为客户的心情不能确定，毕竟买了我们的产品出了故障对他造成一定的损失，随时会喷你一脸口水，所以抗压能力也要强。在这个时候只能小心谨慎的应付了，我一般只会说“请你放心，我会尽快帮你解决问题的”。还有出门在外，说话也要小心，尽量的从客户的心理出发，态度要好，绝对不能顶撞人家，人家可是我们的上帝。在与客户沟通时，对你从事的技术要求也是很高，一般在沟通时问的最多的也是技术性的问题；有时碰到一些不懂的技术问题就很纠结。如果是“嗯、啊、哦”的回答的话那就麻烦了；这样的问题最好就不要正面的去回答了，先从自己会的入手，尽量的转移到别的地方去，反正能帮他解决问题就可以了；要不然客户会对你的人产生怀疑的同时，也会对公司的形象造成损失，最要命的是他突然奔出一句来‘你到底会不会的’那样的话自尊心那就大受打击啦。所以在和人家沟通时要么不说在现场赶紧解决故障走人，要么就尽量的往自己知道的扯少跟人家在那里废话。

3、事前准备事后总结。在接到客户电话时，必须先了解最具体的情况看能否电话解决，如果要到现场去的话，那就去分析这个故障到底是什么原因造成的，然后从分析中知道大概要准备元器件，工具什么的。俗话说“成功是为有准备的人的”。完成任务之后，最好做一下总结，把现场的情况记下来，比如：我们机器所应用在什么机械上，用到了哪些参数，输入输出的电压电流等。最后分析出出故障的原来，这个是对技术的提高比较好的方法，也是公司要求我们做的。

还有出差到现场并不没有别人所说的那么美好，一个人的旅途总是那么寂寞孤独；还要忍得住孤寂、耐得住枯燥、拆得了机床、修得了变频器、不怕脏、不怕苦、不怕累。这些都是售后技术人员的基本要求。抗得了就勇敢的抗，抗不了就放一旁；毕竟背后还有一个公司，公司里还有那么多的伙伴\*\*着呢！都说售后服务是一个营销的过程，也是再营销的开始，我想我会努力的去维护好公司的品牌形象为公司争取最大的利益。

>【扩展阅读：怎么写工作总结结尾？】

个人工作总结结尾怎么写？下面给大家准备了几个比较有\*\*的个人工作总结结尾范例，供大家参考。

1、我们三位老师也经过了从生疏到磨合再到心领神会的转变过程，大家鼎力配合、\*\*相处，从孩子们身上，我们也学到了很多，他们稚嫩的心灵，他们活跃的思维，他们调皮的表情，曾经有过多少次的感动、惊喜与微笑，就像“猜猜我有多爱你”那样，我们竭尽全力爱孩子们，孩子们同样用最大的进步来回报，为你们开心、为你们骄傲、为你们喝彩，为我们美好的幼儿园生活加油！在接下来的工作中，我们会做好xx年上半年工作总结及计划，争取将工作做到更好。

2、近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水\*。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，做好个人工作计划，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水\*提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

3、充分发挥\*的独特优势，切实做好各项联谊工作。加强联谊交往，增强人民\*的凝聚力，要充分发挥人民\*作为最广泛的爱国\*\*战线\*\*的作用，求同存异，把不同\*派、不同阶层、不同民族、不同信仰的人在爱国\*\*和\*\*\*\*的旗帜下\*\*\*\*，团结一切可以团结的力量，在实现祖国\*\*和振兴\*\*的大目标下凝聚起来，努力增进全县人民的大团结、大联合。进一步加强海内外联谊，多渠道、多形式地做好对外联系工作。广交新朋友，不忘老朋友，为不断扩大我县最广泛的爱国\*\*战线作贡献。充分发挥\*的特点和优势，不断开辟、拓宽对外开放的新渠道、新领域，为我县经济发展和社会进步做出新成绩。

**售后服务工程师年终总结范文13**

售后服务工作作为产品售出后一种服务，而这种服务关系到公司的产品维护和改进，也是增强与客户之间交流的一个重要\*台，售后服务的优劣，直接关系到公司的形象和根本利益，也间接的影响销售的业绩。

在售后服务部工作已经有一年了，对公司的产品和售后服务这一行有了比以前更深的了解。售后服务部是一个挺受气，但是是一个很锻炼人的职业。通过这一年的售后服务工作，对售后服务工作有了一定的认识和体会：

>一、树立全局观念，做好本职工作

不管从事什么工作，树立全局意识是首要问题。现场技术服务也不例外，我认为售后服务工作的全局就是“树立企业形象，是客户对企业公司产品的满意度和忠诚度最大化”，最大限度的保护客户利益，提高公司产品的核心竞争力的一个重要组成部分。做好售后服务工作，同时为了反馈产品从出厂至使用过程中出现的不良情况。以便在后续产品中得到及时改进，使产品更好的满足现场和客户的使用要求。

>二、精于专业技能，勤于现场观察

随着船舶行业的不断发展，自动化程度的不断提高，以及新产品新工艺的不断涌现，作为一个售后服务技术人员，要在现场勤于观察，\*\*思考，多与现场技术工人交流，多与其他公司售后技术服务人员的沟通，了解船舶行业的发展方向以及服务技术人员的技术能力发展要求，能够在今后的新产品中更好更快的做好新产品的服务工作。

>三、属于沟通工作，强于协助协调

现场技术服务人员不仅要有较强的专业技术知识，还应具备良好的沟通交流能力，一种产品在很多时候是由于操作不当才出现了问题，而往往不是客户反映的产品质量不行。在这个时候，就需要售后服务人员找出症结所在，和客户进行交流，规范操作，从而避免对产品的不信任乃至企业形象的损害。

在船舶行业发展的新形势下，在刚刚经历了金融危机的大浪下，面对船市的复苏，在这个背景下，售后服务业应有新的工作思路。企业需要两只脚才能稳步前进：一是提高产品质量，是产品使用更加方便和简洁，二是完善的售后服务，及时的将公司的产品产品存在的问题以信息联系单和售后服务总结的形式发放给相关部门，预防同类产品中再次出现这类问题。

在今后的工作中，我会更加努力的学习相关的专业知识，使自己的工作更上一层楼。

**售后服务工程师年终总结范文14**

在公司\*\*的正确\*\*下，在同事们的团结、配合和帮助下，我很好地完成了各项工作任务，业务素质和思想\*\*方面进一步提高。过去一年的成就和不足总结如下：

一、思想\*\*表现，道德修养和职业道德

一年来，认真遵守劳动纪律，按时上班，有效利用工作时间;坚守岗位，确保工作能按时完成。我热爱我的工作，有强烈的责任感和奉献精神。有正确的工作态度，认真负责地对待每一份工作。

二、工作能力和具体业务方面

我的工作是实施测试。以“把工作做得更好”为目标，在工作中发扬开拓创新精神，脚踏实地做好本职工作，一年来圆满完成各项工作任务。

三、存在的不足

总结过去一年的工作，虽然取得了一些成绩，也取得了很大的进步，但还存在以下不足：

一是有时候工作\*\*度不是很强。对\*\*交办的事情不够\*\*，汇报情况不够及时。

二是\*\*的参谋助手作用不够明显。我们不能主动，不能提前寻求思路和方法。

四、明年的工作计划

明年我会进一步扬长避短，开阔思路，实事求是，努力做好本职工作。计划从以下几个方面开展工作：

一是强化工作能力。根据公司\*\*的年度工作要求，明确工作内容、时限和要达到的目标，将所有工作有机结合，理清工作思路，提高工作效率，增强工作实效。

二是加强作风培养。始终保持良好的精神状态，发扬艰苦奋斗、迎难而上、精益求精、严谨细致、积极主动的工作作风。

**售后服务工程师年终总结范文15**

本人于20xx年7月毕业于武汉工程建筑与土木工程专业，毕业后加入武汉\*\*房地产开发有限公司担任结构工程师一职，从事结构设计技术管理工作。在此期间努力钻研专业知识、国家地方规范图集、行业标准、技术管理理念，先后在\*\*兰亭时代一、二期项目，\*\*兰亭盛会B5、B6地块担任结构工程师一职，在公司经理与结构总监的带领下保证了图纸高质量按时达到项目部、及时处理现场各种技术难题与设计变更程序，配合其他专业同事解决各种技术问题。

经过近3年的努力成长为公司技术骨干，能独自同时管理2个工程项目。为加强专业知识、亲身体验结构设计于20xx年9月至今先后在武汉西源博越建筑咨询有限公司、武汉绿风科技工程有限公司担任结构\*\*\*，从事结构设计工作，按时高质量的完成了多个住宅小区、商业综合体的建模、基础、上部结构的设计，及时高效处理了项目现场技术难。

在5年工作时间中，自己的思想、工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，个人综合素质也得到了一定的提高，下面就从专业技术角度对我的工作做一次全面总结。

**售后服务工程师年终总结范文16**

做售后已经半年了，不知不觉间半年过去了，在工作中，经历了很多酸甜苦辣，也认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢\*\*给了我成长的空间、勇气和信心。皮带机的用途及注意事项已有了些心得，长时间与各种人相处也明白了一些道理，一些对人对事的道理，现将工作总结如下：

皮带机：

通过传动把物料从某一地点运送到另一地点，这就是皮带机的主要功能·主要服务于矿山，煤矿，港口，电厂等地。

皮带机的注意事项：

1、首先熟悉现场库房，与业主和安装队打好关系。

2、安装时中心线一定要准，不许有偏差，从头部或者尾部打中心线的钢丝绳最多绷1~3根。

3、调滚筒支架中心距时，先把滚筒装在支架上，以滚筒的中心调中心距。

4、驱动和传动滚筒连接的时候，驱动比传动低的情况下，先调传动滚筒支架垂直度，\*行度，然后焊接。之后再调驱动，与滚筒连接的联轴器它们之间的缝隙6~8mm。注意保证横\*竖直。

5、驱动打表，打四个面，上下左右。把百分表吸在制动轮上，同时转动液力偶合器和制动轮进行打表。

6、在空载的时候，如果减速机安装了逆止器，必须把驱动解体，单独做空载，避免毁坏逆止器里的逆止环。

7、有的驱动在负载时，转动缓慢，很可能是因为配重过多，电机的电流不够稳定，或缺项或者是液偶里的油太少等等~

8、液偶里加油75%，把液偶斜45度，可以看到油就达到了75%。

9、安装中间架时，中间架离中心线不许超过2mm。

10、制动器温度允许范围：环境温度+65度，油脂名称25#变压器油。

11、压带轮离皮带的高度是80~100mm，过于太高就没有作用了。

12、空载试运转的运转时间不得小于2个小时。主要检查驱动：温度，振动，噪声，漏油。还有跑偏程度，机架支腿焊缝及机架和机械设备紧固件。发现问题，解决问题。

在现场服务心得：

1、有真诚有朋友

俗话说的好，有朋可走天下，无朋寸步难行。朋友是对一个人的信任，好感，朋友多了没有走不通的路，没有过不去的桥，这对一个经常外出的人有很大帮助，有真诚有朋友。

2、该强就强该弱就弱。

安装队做的不好，可以对他们讲解，和他们协商，语气很重要。做的好，没毛病也要给他们挑毛病，让他们时刻都不能放松，适当的也可以客套一下，夸赞几句。

3、在现场会遇到许多问题，在不懂的情况下。

不懂也要装懂，现场服务人员是\*\*的整个公司的形象，不懂也不可以说出来，事后在请示师傅或\*\*给予答案。

4、维护公司的利益。

现场鱼龙混杂，出现问题是必须的，但如果牵扯到公司的利益，一定要学会推卸责任，尽可能的维护公司的利益。把公司的利益永远放在第一位。

5、在现场所需工具有：合尺，手电筒，塞尺，记号笔等！

工作中的不足：

1、头部漏斗支座用的槽钢太过于单薄，长时间的落煤冲击会使得槽钢变形，导致突然倒塌，从而刮伤皮带，甚至出现人员伤亡等情况。

2、很多业主提出要修改导料槽布帘，大家都知道布帘上有一块块的铁块，假如铁块掉落在碎煤机里，后果不堪设想，建议用其他材料。

3、有一些驱动架设计的不够完善，减速机的螺栓无法紧固，尽管在外面割一个口，也没有多大用处，安装劳累不说还显得特看，北疆电厂和贺州电厂的驱动架都有这种问题。

4、H型清扫器的法兰设计的也是不合理，不但如此H型P型的刮板更是质量太次，刮板上坑坑洼洼的一片，这让我们售后很难做工作啊。

5、当我拿到青山电厂布置图的时候，我发现图纸上有很多错误，这很容易被我们误解，做出错误的判断，有些时候都是图纸惹得麻烦啊。

经过这半年的工作学习，我也发现了自己离售后服务人才还有差距，主要体现在工作技能上，这也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。缺乏工作经验，尤其是现场经验：半年来我的现场经验有了很大的提高，对整个皮带机设备也有了新的认识，但在一些细节上还缺乏认知，具体的做法还缺乏了解，需要在以后的工作中加强学习力度和实践。

工作计划：

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，把握一切机会提高专业能力，加强\*时总结工作；成长为一名公司优秀的职业化人才，时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与\*\*多汇报工作情况，总之，取长补短，发扬好的，丢弃坏的。为了美好的明天！

**售后服务工程师年终总结范文17**

20xx年对于个人来说是意义非同寻常的一年，抉择的一年。究其原因体现在两个方面，一是告别了熟悉而又充满感情的xx工作，难舍之情溢于言表；二是回到家乡xx，来到了xx集团工作，来到了一个\*\*团结的售后服务团队工作，这个更加充满激情与挑战的新工作岗位将成为我今后一段时间的工作\*台。

一年来，觉得自己是非常幸运的，得到这么多\*\*和同事的帮助。特别是\*\*能够很好的体谅我们现场的情况，切合实际的安排，减少我们不必要的压力使得工作心情能够\*稳舒畅，部门同事好比一家人，在工作上我们相互协作、相互配合、取长补短，目的很简单——就是为了技术得以提高，更好的服务客户，解决棘手的问题，维护公司的形象。

回顾20xx年，本人从以下几个个方面将个人工作总结报告呈现如下：

>一、回首成长路难舍往日工作团队

回首20xx年的xx工作，兴奋与激动的同时，大城市的机遇和挑战给了自己人生未来的很多考虑与思索。此时此刻更多的是难舍，在去与留的抉择面前，自己考虑了很久，留在xx可以继续以往的工作，做名高级生技员，办公室安逸和清闲的工作，同时可以接受很好的大公司的培训；离开公司，一个新的工作环境，很多事情都是未知。当时，想到了《谁动了我的奶酪》里面的故事，人生只有勇于尝试改变和突破才会更加精彩。因此，我选择了到一个新的工作环境去历练和学习。

>二、融入新环境重新定位工作角色

从xx回到xx工作，来到了xx集团售后服务部工作，但是工作的对象，方法确是大有不同。在刚开始的那段时间的确不太适应，但通过\*\*和帮助与引导，透过同事的关心与照顾，这种不适应的心理很快就消失了。

但与心理上较快适应相比，工作方式和方法的适应相对慢一些。像以前的工作，很多事情都很固定和轻松，在工作程序和方法上都比较简单，但是现在要处理的现场实际问题，很多时候不仅棘手而且多是和其他公司或是甲方交流，客户的不满情绪也给工作的顺利进行带来了一些不利的影响。

对于过程和方法是否得当考虑的不够周到与全面也要做充分的考虑和记录，通过时间和现场经验的积累来提高自己的处理问题的能力。

在现场问题上也要和客户做充分有效的沟通，防止不愉快的事情发生，使得现场问题能够及时处理的同时，也能维护好客户关系。

新的工作岗位和角色，给予我了很多挑战，同时每一次特殊的服务案例都给予我了一次学习和提升自我的机遇，下面是一个具有\*\*性的案例报告可以很好的来说明。

>三、不断进步，时刻更新，把自己的本职工作做好

每个现场处理完成以后，我都养成了好的习惯，把每次的工作过程记录下路和现场的调试过程及其问题的处理过程，这样自己的水\*提升的很快。技术本身就是一个漫长的积累过程，同时也要不断的学习先进的新技术来武装自己的头脑。

由于工作性质的需要，养成良好的个人工作记录习惯，通过漫长的时间积累将来会成为一笔可观的财富。通过近一年的工作和积累，公司的相关产品现在都可以\*\*处理了，这里面有很多是公司培养促使自己可以尽早的\*\*，并产生经济效益。

>四、结束语

回顾即将过去的一年工作，虽然取得了不少的成绩，但我仍感自己有不少不足之处：

1、只是满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆等；

2、业务素质提高不够快速，对新业务知识仍然学习得不够多，不够透彻；

3、本职工作与其他同事相比还有差距，创新意识不强。

在以后的工作中，请大家给予我\*\*与建议，我将努力改进自己的不足，争取获得更好的成绩以上是我个人20xx度工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管在外工作是枯燥的还是多彩多姿的，我都要不断积累经验，与各位同事一起共同努力，勤奋的工作，刻苦的学习，努力提\*\*化素质和各种工作技能，为了单位的发展做出的贡献。

**售后服务工程师年终总结范文18**

时间过得真快，转眼间一年的工作已接近尾声，为了更好地做好今后的工作，总结经验、汲取教训，本人特就这一年的工作小结如下：

刚刚即将结束的20xx年对我个人来说是极其不\*凡的一年，对我们公司来说也是飞速发展的一年，为了公司，我创造了什么，对于我个人，我又收获了什么呢?

也许是日复一日的风雨无阻，早就习惯了这种紧张、忙碌而又自我感觉充实的生活。回顾一下这一年的工作，主要完成和正在进行的工作有：

一、20xx年主要工作在青海油田，中间有4个月在华亭煤电股份公司项目中。这一年是忙忙碌碌的一年收获的一年，在青海油田工作中主要是主要是投标、施工以及跟踪项目，主要有：

1、钻采工艺研究院徕卡显微镜购置项目施工;

2、\*局设备采购项目施工;

3、房产经营软件系统培训调试;

4、房产经营公司散热器投标;

5、研究员实验中心有机碳分析仪施工;

6、房产经营公司硬件设备采购;

7、房产经营公司花土沟项目散热器;

8、华亭煤电股份公司网络建设系统施工;

9、房产经营公司外墙粉刷项目投标;

10、房产经营公司散热器投标;

11、钻采工艺研究院仪器设备投标;

12、\*局项目施工;

13、测试公司测井资料解释技术应用项目投标。

20xx年有4个月在甘肃华亭煤电股份网络建设项目中，由于公司对我的信任，派我负责华亭煤电股份公司网络建设项目。华亭煤电股份项目工期很紧，为了按时完成项目，我们成立了5个人施工小组，不分周日，早晨7点40分到现场，晚上在机房调试，由于白天股份公司要上班，打墙拉线的公司我们放到晚上来做，精良做到不影响股份公司工作的同时保证我们的进度，我们一起全力以赴，尽职尽责，保证项目在规定时间完成，为公司树立了很好的形象。

二、做好项目与产品的售后服务工作。公司以往在青海油田主要以做系统集成项目为主，并取得了良好的业绩。作为一个行业，上下一体是油田自身的特点，售后服务看的尤其重要，做好服务是建立良好关系的稳定剂，更提现了公司在市场上的形象。在在青海做项目的同时，也有很多的服务需要去做，因为都是用户，要保证随叫隧到，最快时间解决问题，只要用户打电话，我就马上过去帮用户解决问题，赢得用户的好评。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的\*\*\*，要着眼于大局，着眼于今后的发展。我也会向其他同志学习，取长补短，相互交流好的工作和经验，共同进步。争取更好的工作成绩。

通过这将近几年的工作，在一边学习，一边实践的过程中，我也在思考。在20xx年的公司运营建设中，我希望以“标准化+执行力”来进行，通过标准化来实现内部规范化运作，推动企业的执行力。实现公司运营的新模式。在这一理念下，以市场贸易为核心，以技术\*\*为后盾，深入用户内部，加强与客户间的互动沟通，促进与客户的合作，来推动公司的业务增长。

这也是一个以主人翁态度参与到公司运营中的一名普通员工对公司未来发展的一点小小的建议。

何欲何所求，皆为过眼云烟!唯有怀着一颗感恩的心，对帮助我的人和\*\*以辛勤的回报。在这里，要特别感谢公司其他员工在我这一年的工作中给予的帮助和严厉的\*\*。

最后，祝愿所有的人新的一年，进步一年!

**售后服务工程师年终总结范文19**

20xx是公司发展\*\*阶的关键一年，在即将过去的一年里，公司的各项工作都取得了的很大的成效，为公司的发展壮大奠定了坚实的基础。过去的一年里，我一直从事售后技术服务工作，目睹公司的发展壮大和\*\*的日臻完善，自豪感由衷而生。多年的工作经历，自己对售后服务多少积累了一些认识和体会，现总结分享如下。

>一、树立全局观念，做好本职工作。

不管从事什么工作，树立全局意识是首要的问题，售后技术服务也不例外。我认为售后服务工作的全局就是，“树立企业形象，使客户对公司产品的满意度和忠诚度最大化。”最大限度的保护客户的利益，是提高我们产品的核心竞争力的一个重要组成部分。做好售后服务工作，同时也为了及时反馈产品从出厂至使用过程中出现的不良情况，以便作出及时改进，使产品更好的满足客户的使用要求。

>二、精于专业技能，勤于积累学习。

作为一个技术服务人员，要在现场勤于观察，\*\*思考，多与客户、同事沟通，这一点，对于不断掌握解决在不同环境下的故障问题的应用知识至关重要。能否做好设备的质量调研，是衡量技术人员专业水准的标尺，同时也是技术人员尽快掌握应用知识的有效\*\*。

>三、善于沟通交流，强于协助协调。

现场技术服务人员不仅要有较强的专业技术知识，还应该具备良好的沟通交流能力，设备很多时候是由于使用操作不当或者使用环境达不到标准才出现了问题，而往往不是如客户反映的质量不行，所以这个时候就需要我们找出症结所在，和客户进行交流，规范操作，从而避免对产品的不信任乃至对企业形象的损害。

向客户推广公司的产品，不仅是业务人员的职责，也是包括技术人员在内的公司每一个员工的职责，技术人员应更善于从技术的角度分析，向客户介绍和推广本公司的产品，同时及时向业务员反馈商机，发挥好桥梁的作用。

**售后服务工程师年终总结范文20**

我从20xx年10月入职公司，回顾近三个月来的工作，我在公司\*\*及各位同事的\*\*与帮助下，严格要求自己，按照公司和工程部的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过一段时间来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将20xx年工作情况进行总结，向\*\*汇报：

>一、供职概述和工作简介

由于工作需要，初始在领世郡深白项目工程部，负责普雅花园二期工程土建管理工作，于11月12日随该工程一并划归海泰项目工程部，仍担任普雅花园二期项目土建管理。该项目工程先期动工的23栋洋房主体结构部分已全面完工并通过验收，同时落实完成了屋顶保温施工和来年装修工程的前期准备工作，\*\*分步实施了余下四栋楼的场地拆迁及临建移设，现打桩工程正在实施中。

>二、掌握业务、提升能力和具体工作

任职建设单位项目的土建管理工作，这对我来说既可以说是机遇，也可以说是挑战。因为我以前大多在建筑公司工作，几乎没有在像永泰红集团这样的大型公司工作的经历，对我们公司的工作流程、工作模式、工作方法等都不是很清楚，工作伊始，我感觉工作压力很大。在这种情况下，为了搞好工作，我抛开杂念，它山之石，可以攻玉，虚心向\*\*请教、向自己同事学习、自己摸索实践，努力做到全面熟悉、掌握，快速进入角色但当。从公司、项目、同事，工程现场、到图纸、资料、做法、管理流程等，进行了全面、细致的了解和掌握，做到项目在心里，工程存脑中。使自己在工作管理中不盲从，分清主次；不盲目，有的放矢；不盲听，践行求实。期间检查中多次指出和纠正结构施工错误，排查和消除安全隐患，积极落实项目进度，\*\*安排分部验收，从各环节加强质量、成本监管和\*\*，对相关责任主体及各个方面协调沟通，在很短的时间内便熟悉了工作，完成了角色转换过程，明确了工作的程序、方向，提高了自己的工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。工作中不断加强思想意识转变，提高自身素质，顾大局，抓重点，挖细节，丰富管理方法，脚踏实地开展工作。海泰项目工程部的\*\*和同事，及时的提示和热心的帮助，使我从思想认识上有了一个深刻的转变，大胆管理，崇本务实，推己及人，共同提高。作为一名合格的工程技术管理人员，必须是一名“厚德”求实之人，不能存有丝毫马虎和虚浮之心，要踏实细致，勤勉自律。在\*\*和同事的大力\*\*下，陆续开展了几方参加的座谈会，期间与会人员畅所欲言，充分交流，使自己和各相关人员的管理意识有了较大提高，收到很好的效果。

在三个月的时间内，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新，积极圆满的完成了以下工作：

普雅花园二期二次结构工程的施工管理工作\*\*进行普雅花园二期主体工程验收备案工作普雅花园二期屋顶保温工程的施工管理工作。

普雅花园二期首层地面工程土方回填及部分钢筋砼浇筑的施工管理工作。

普雅花园二期装修工程前期准备（清剔、调整外架、抹灰打点、切槽安装线管、线盒、门窗附框制作安装等）的施工管理工作。

\*\*进行了普雅花园二期工程分户验收数据尺寸核查。

普雅花园二期装修工程的技术研讨、项目管理、材料厂家、专项方案、进度计划、队伍落实等准备管理工作。

>三、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守公司的各项规章\*\*。有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

>四、工作质量成绩、效益和贡献

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水\*有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

总结近三个月来的工作，尽管有了一定的进步和成绩，同时在一些方面还存在着不足。比如有创造性的.工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在以后的工作中，我将认真学习公司的各项规章\*\*，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水\*，充分利用自身丰富的施工管理经验，为适应建筑市场环境的发展大趋势，加大对现场生产管理、技术质量管理、文明施工等方面的管理力度，采用先进科学的管理理念，把先进的技术与管理经验与\*\*外先进的管理技术相结合，形成自己\*\*的技术优势。为公司的发展做出更大更多的贡献。

**售后服务工程师年终总结范文21**

回顾过去一年忙碌的工作，从开始的不懂到现在的熟悉，从刚迈出大学的青年到现在的准职业人，从部门同事的认识到相互之间的密切合作，每一次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。售后汽车服务流程等几项工作我都会要求自己做到认真、细致、精心完成。

一、xx年度售后服务部的主要工作

xx年售后部营业额：xx万余元。毛利：xx万余元，\*均单车营业额：xx元。20xx年共进厂xx辆，其中润保xx辆。（具体数据，可根据部门实际情况。）

二、不足之处

售后服务部成立时间较短，新成员较多，\*\*不够完善，现场实践经验较为欠缺，我们必须坚持加强现场实践的力度，在实践中培养增强各种业务水\*，同时要争取工作的主动性，提高责任心、专业心，加强工作效率、提高工作质量。

要树立真正的“主人翁”思想，心往一处想，劲往一处使，积极主动共同服务于公司的各项工作中。为公司更好的发展，为更好地服务服务汽车贡献自己的微薄之力。

三、20xx年售后服务部的工作计划

确定并重点服务忠诚客户，随着辖区保有量的增加，将服务做细、做精，提高客户满意度，减少客户流失特别是忠诚客户的流失显得由为重要。为确保我公司更好、更快、更强的发展，现将售后维修服务部工作展开计划如下：

1、客户管理细化

（1）根据客户回厂次数、客户的品质作为客户的忠诚度的评价指标，找出我们的忠诚客户，作为我们的重点维护对象；

（2）通过对流失客户回访及分析，找出客户流失的内在原因及改进措施；

（3）对于我们的忠诚客户在公司举办的各种活动时优先通知，让客户受到特殊待遇，增加客户对专营店的依赖感和归属感。

2、续保率和预约率

入厂台次的增加导致维修高峰期时客户等待时间长和车间超负荷工作，需通过预约工作合理调配，减少客户等待时间。

3、资源共享、良性竞争

在客户、索赔、备件方面同其他店进行资源共享，促进良性竞争，减少客户的流失及资源浪费；形成备件、技术互动的信息\*台，提高整体的战斗力；

4、人员培训

随着车用新技术不断应用，更新换代周期缩短及客户期望值的提高，人员素质及战斗力须相应提高一个台阶，对培训工作提出了更高的要求。为此做出如下工作计划：

（1）加大培训工作的频次，分为定期和不定期的培训考核；

（2）注重理论与实际工作相结合的培训，对接待注重产品基本知识和实实践操作相结合，特别是实际接待能力的考核。维修\*\*注重操作技能和常规故障排除能力的培训，提高员工的整体战斗力。

5、增加维修人员

随着保有量增加和回厂频次的增加，在加强管理提高工作效率考核人均产值的同时，适当增加维修人员数量。

6、团队建设

（1）目标和表现形式以公\*、公正、公开为原则，坚持只有团队利益化，才能确保个人利益化本售后维修\*\*培训及考核，营造学习氛围，提升员工服务理念及个人技能；进行职业道德、服务理念、主人翁意识培训；塑造员工服务的工作态度，注重细节问题的发掘，促使员工主动提高自身素质。

（2）实施\*\*及措施采用将所有培训及考核资料纳入员工个人档案、团队意识直接与员工个人收入挂钩、团队意识强者优先考虑外出培训、职称晋升、福利等优惠。

**售后服务工程师年终总结范文22**

时间总是在不知不觉中飞逝，转眼间20xx年的工作结束了，我想说这一年的工作对于我来说是很有意义的，从20xx年入职实施工程师到现在的这一年中让我收获颇多。通过这一年多的锻炼，让我对公司仪器有了非常深入的了解，出现的故障也能够\*\*解决。在这一年的工作中，经历过了酸甜苦辣并坚持到最后让我学到了很多东西。下面我从四个方面总结我这一年工作中的收获和成长。

一、思想上

在这一年的工作中，我认识到了要做好一名合格的职场人，首先要正确定位自己，其次要调整好自己的状态，因为在工作中我们会经常遇到很多不懂的知识和问题，在对于这些知识和问题的解决中，我们就必须学会调整自己的心态，这也是做任何工作都必不可少的，作为公司的一名员工，只有履行公司各项\*\*，弘扬企业文化才能更好的做好这份工作。

二、工作上

经历了一年的工作，这份工作给了我很大的锻炼，让我认识到了什么叫做工作的职责，作为公司的一名员工，必须认真履行公司各项\*\*传播企业文化和工作信条，把对客户的服务做到位，作为团队中的一份子，用责任承担团队的义务，用心做好团队的任务，并完成自己的目标，必须要具备较强的团队荣誉感，一荣俱荣，一损俱损。我们要为了整个团队更好的发展而努力，身为职场人，有责任对自己的言行举止负责，不能违背职场规则，不能违背公司\*\*，并对自己造成的一切后果负责，下面就对工作中的具体认知主要有三点：

1、心态决定成败，状态决定成败，对于每个刚踏入职场的人我相信都会对自己所从事的工作充满信心和激情，但是真正到开始工作的时候都会感到有点心有余而力不足，这是就要学会调整好自己的心态。学会调整自己的心态对于我来说是非常重要的，因为只有积极的心态才不会让我们面对挫折而沮丧，反而更加勉励自己。

2、细节决定成败，作为实施工程师，如果有些细节没有讲到位，就会造成后期工作量的增加及客户工作效率的降低，可能直接降低客户对公司产品的满意度。

3、团队的重要性，在入职后的这一年里，我很庆幸自己生活在一个充满笑容，\*\*，互助的团队里，在我工作上遇到困难时帮我解决问题，当我心情低落的时候安慰我，当我身体不适的时候关心我，因为有你们，我的工作才能做的更好。

三、学\*\*

作为实施工程师，当然不能停止对

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！