

物业的月底工作总结(大全9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，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

物业的月底工作总结篇一

您好！

一、严格进行现金管理和结算，定期核对现金与各种帐目，发现现金金额不符等情况，做到及时汇报、及时处理。

二、坚持财务手续，严格审核结算，对不符手续的发票不付款。并及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。

三、不断提高安全意识，保管好现金、有价证券、票据和印章，同时严格财务保密制度，维护好个人安全和公司的利益不受损害。

四、积极配合迎接公司检查、审计、评估工作，准备所需财务相关材料，做好与银行及主管部门的沟通与协调工作，确保公司各种手续的顺利进行。

五、不断加强学习，熟练掌握电子核算技术，努力完善财务信息，大大提高了进出帐目效率，使自己的个人能力和素质都有了很大提高。

通过几个月来的努力学习和思考，对财务管理工作又有了很深刻的认识，尤其在总结的过程中，也发现自己以前工作很

多不足的地方。比如：面对当前，以信息技术为基础的新的会计工作方式，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础及工作方法都要随着形势的发展，不断的更新、学习、调整和提高，所以我向领导申请转正。

20xx年，面对当前复杂多变的形势，我会不断增强大局观念，转变工作作风，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。并不断加强财务知识的学习，转变观念、完善自我，努力为公司的发展贡献更多的力量。

谢谢大家！

物业的月底工作总结篇二

- 1、继续抓好干部队伍的管理和督查，完成xx20xx年度工作会议、干部年度考核、“三严三实”民主生活会等工作，落实“不严不实”整改项目。
- 2、加强管护巡逻，切实做好森林防火工作，完成扑火设备的检查与添置。
- 3、完成集体林租赁金的拨付。
- 4、完成博物馆地下室地面浇筑，基本完成外墙文化石与真石漆施工、天棚吊顶、花岗石地面铺贴，完成自来水安装，完成景观施工合同签订，启动展陈方案修改等工作。
- 5、完成牛路溪保护站管理用房完围墙及80%外墙真石漆施工。
- 6、完成药用植物园和科研驯化基地药用植物的冬季管理。
- 7、启动了“特色药用观赏植物应用研究”，现已完成目标物种的初筛选及相关文献的检索。

- 8、完成新年度拟实施科研项目的调研、联系沟通与协调。
- 9、完成x年决算、基建决算、单位资产核查、工资年报等工作。
- 10、开展了有关部门、社区走访，完成x年度工作目标任务的调研、意见征求、梳理工作。

管理局x年2月份重点工作计划

- 1、继续抓好干部队伍的管理和督查，加强春节的党风廉政建设。
- 2、继续抓好森林防火工作，加强春节返乡人员的森林防火宣传，在重点时间、重点区域实行集中防控，加强进区人员管理，确保春节、元宵节期间保护区资源安全。
- 3、抓好博物馆工地节日期间安全工作，完成展陈设计与施工、景观绿化施工监理招标，完成展陈设计与施工合同签订，督促工地尽早开工。
- 4、完成牛路溪保护站管理用房场地整理。
- 5、抓好药用植物园补植、抗寒等冬季管理。
- 6、制定“特色药用观赏植物应用研究”年度工作实施方案。
- 7、整理收集x年度处室资料、档案等，落实分解处室工作人员年度工作目标与任务。
- 8、完成办公楼维修方案和公开栏调整。
- 9、配合做好年终涉区涉干部群众走访工作，以及相关科研合作单位、专家的拜访与洽谈工作。

10、制订x年度单位培训计划。

物业的月底工作总结篇三

没有坚定正确的政治方向，就不会有积极向上的指导思想。为了不断提高自我的政治思想素质，这几年来我一向十分关心国家大事，关注国内外形势，结合形势变化对企业的影响进行分析，并把这种思想付诸实际行动到生产过程中去。同时，也把这种思想带入工作和学习中，不断追求自身提高。有人说：一个人要成才，必须先做人，此话有理。这也就是说：一个人的事业要想得到成功，必须先要学会怎样做人！异常是干我们这项技术性很强的工作的，看事要用心、做事要专心、学习要虚心。容不得有半点马虎和出错。所有首先工作态度要端正，要有良好地职业素养，对工作要认真负责，服从领导安排，虚心听取别人的指点和提议，要团结同事、礼貌待人，服务热情。

二要在遇到技术性难题是挺身而出，尽自我最大的努力攻克技术难关；我始终坚持以尽我最大努力做好每件事，以公司利益为重。包括建成后的生产过程中，有时是抢时间争分夺秒地处理了大大小小的电气设备故障有几十起，为公司赢得了宝贵的生产时间，为公司的发展打下了坚实的基础，为公司创造经济利益和社会效益供给了坚强的后盾和强有力的保障。

三是我要求自我能勇于承担职责；我认为既然自我是一名技师，那么在业务水平等诸多方面就要比一般工人要强一些。在公司分配任务时，在一般工人完成起来比较困难的任务时，自我要主动踊跃承担，更不能与工人推诿扯皮，要做出师者风范，勇挑重担。平时我不仅仅是这样要求自我的，在实践中，我也是按这些要求去做的。所以我的这些表现也深深受到了公司领导和职工的一致好评，发挥了我作为一名技师应有的作用，树立了一名技师应有的良好形象。

活到老，学到老。这句话是我的座右铭。科学技术不断发展的今日，一天不学，就被落后。异常是电气自动化这一块，没有谁能百分百的什么都精通完了，它是不断地在开发在更新，就和电脑软件一样，天天在更新，时时在发展。说不定你昨日还认识它，过两天它就变了样了，就有更先进的东东装进去了。所以我平时只要有时间就多看看专业书籍。一年来，我搜集了很多的新的专业书籍资料，不断地充实自己，不断地掌握新知。例如《电气设计制图》、《电子技术》、《现代变频技术》、《直流在工业中的应用》等等，在学习这些知识的过程中，我学到了很多新的知识，如plc编程控制原理abb变频器设置和控制原理sipmos大功率双向可控硅的控制原理等等使我的确受益匪浅！不仅仅拓宽了我的知识面，还在很大程度上提高了我的技术水平，也使我对更高层次的理论及技术知识的学习产生了浓厚的兴趣。

在平时的工作中，我经常与其他职工进行技术探讨与交流，把自我所学到的知识与大家共享，并从别人身上学习自我所不了解的知识，实现共同提高。另外，我经常在利用业余时间会被邀请到其他单位帮忙解决技术难题，涉及范围远至几千公里外，其中有……范围内更多，五县三市到处都去过。这与我平时业余钻研高压变电技术和二次控制技术分不开的，我充分地把理论与实践相结合，不断地积累经验，不断地钻研一系列35kv及以下的各种高低压变配电工程的设计与安装技术，并且能够独立承担。

从我手中亲自一手负责完成的大大小的变配电工程已数不胜数了。例如：

- 1、我先前的工作单位在x市很有名气的x集团里，她那里的子公司里，从容量为50kva到1500kva的大多数高低压变配电工程，都是我亲自一手负责操办的。

- 2、近几年里，我兼职在x一家电力设备配套厂和两家变压器

厂做技术支持与安装，我亲手安装的箱式变电站已达一百多台，各种高低压开关柜，各种工矿机电控制柜一百多台。

综上所述，我感觉自我无愧于技师这个光荣称号！可是我身为技术人员，不能此刻就自我陶醉，而是仍然还要不断地加强自身学习，不断地取长补短，也仅有这样才能够跟上时代的步伐稳步前进，也才能够更好地服务于企业、服务于社会。研新业务，才使得我的技能水平到达了熟练精湛、运用自如地步。

物业的月底工作总结篇四

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学__方略、__和公司工作会精神、__省__公司关于节能减排的规定等文件资料、__董事长和__总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读__大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，

使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《__电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

(一) 营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《__司监控中心后期建设思路□□□_x营销监控中心运行管理制度》、《__公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《__电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《__公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、

核、收三大核心模块的实施。

物业的月底工作总结篇五

我，转眼已在招行度过两个春秋。我虽是一名普通的保安员，但在我心中，支行就是我的家，领导是我的家长，行里的职工是我的兄弟姐妹，行里的事就是我自己的事，我要精心守护我的家，使它在安全的环境中茁壮成长。我明白作为一个家庭成员，一名保安员“守卫招行、守卫我家”的责任重大。

一、立足本职工作，处理好每向任务

**年我来到招商风起支行直到现在，我主要负责支行营业大厅和自助银行值班及日常清机，押运的保卫任务。记得刚到招行时，为了能快速进入角色，熟悉工作。我利用一切可能的时间学习招行保安工作的各项规章制度，遇到不明白的地方就立即向班长及老同志请教。在支行大厅值班时见到有客户向大堂经理咨询时我就在一边仔细的听着，然后默默的记下来，遇到不明白的地方及时主动地向大堂经理请教，为提高自己的工作能力和服务水平，在平时工作中，我学会了塌实，勤奋，务实，兢兢业业地干好每一项工作，所以我很快就熟悉了工作技巧。赢得了许多客户的好评。我记得第一次被客户表扬时是一次我在支行大厅值班，当时客户很多，我见到一位年纪30岁左右的客户东张西望，我就主动上前问到：“您好，先生，请问您需要办什么业务？”客户回答说：“我有一笔钱要汇到深圳的一个朋友那里，要填什么单子吗？”我说：“要填的，请问你要汇的金额大吗？”客户说：“三十多万吧，”我说：“那手续费可能高一点。大概需要1000多元的手续费”客户吃惊的说，“以前不是50元就够了吗？”于是我耐心的向客户解释说：“不好意思，我们这里系统刚升级过，汇款方式有所变动，以前通过转账的方法汇出去的，要第二天才能到账，系统升级后该业务已经取消了。接着我就向该客户介绍了网上银行专业版，然后告诉他如果通过网上汇的话

手续费只有0.2%而且是50元封顶的!该客户得知一卡通在网上转帐时,他立刻就填写了开护申请书和网上专业版申请书,使该客户减少了等待时间,在我的帮助下很快办理了业务。临走时,该客户来到大堂经理面前微笑着说:“你们保安服务态度很好,没想到你们保安也这么懂业务,我很满意。”然后走到客户意见簿上写道:“保安服务态度非常好,服务也比较专业,请领导给予表扬。”虽然是短短的两行字,但但确是对我工作的最大肯定!

二、勤学苦练、强化自身素质

无论做任何事,务心竭尽全力,因为它能决定一个人事业的成账。我深知,作为银行的警员,平时接触现金的机会多,所以必须具备较高的个人综合素质,否则就容易出问题,而只有不断强化自身的综合素质和业务技能,才能提高自己的整体工作水平与战斗力。

俗话说的好:“打铁还得自身硬”,如果自己都一知半解又怎么能令客户满意呢?所以我几次参加保安公司、金融系统及招商银行组织的各种政治理论、专业技能和法律法规方面的培训,并在小队组织学习时参加了“三个代表”重要思想、《公民道德规范》、《治安管理处罚条例》、《消防法》等活动,平时小队长还要求我们互相帮助沟通交流的学习心得、不定期摘选优秀文章在班上宣读并结合实际交换看法等,形成了一个“比、学、赶、帮、超”的良好氛围,不但提高了我的思想道德素质和政治理论修养,在潜移默化中改变了大家处理问题时的思维方式,还促进了彼此间的友谊,可谓一举多得。

三、自动自发

自己的事自己办。想,想别人之前;做,做别人没有做的。

我自己在平时空余时间监控与

最后我想说：我的岗位虽然很平凡，但为了“守卫招行，守护我的家”。我爱我的家，爱招行，爱我的职业，愿将我平凡而又坚毅的青春与蓬勃朝气倾注到自己所爱的职业和家中去，未来我将一如既往地做好自己的本职工作，更加严格要求自己，为招行贡献自己的微薄之力！

消防知识。自助银行安装数码监控时，我虚心请教安装技术人员及时掌握操作程序，并学会了摄像机的简单维护与安装。平时如出现一些小的故障我都自己完成，减少供应商来行维护所需要的不必要的费用，和带来安全的隐患。熟悉消防的总体布局及每一个设备的位置：如火警按钮，烟感探头，消防栓等。加强消防知识学习。懂灭火器的一般知识：什么着火，用什么灭火器。会主动帮助班长对灭火器定期检查，如有压力不足，及时汇报，确保灭火器材处于正常的运转状态。对突发事件提供了安全保障。

所以，我不怕苦，不怕累一直坚持。

物业的月底工作总结篇六

即将到来的四月是一个充实、忙碌和快乐的月份。这个月底，回顾过去，展望未来！在过去的四月里，在公司的指导下，在部门领导的关心和帮助下，在同事之间的友好合作下，我的工作和学习都有了很大的提高。

前台是展示公司形象和服务的起点。对于客户来说，前台是他们接触我们公司的第一步，是对公司的第一印象，很重要。所以前台在一定程度上代表了公司的形象。同时，公司对客户的服务是从前台欢迎客户开始的，良好的开端是成功的一半。意识到它的重要性后，我必须做好我的工作。

第一，努力提高服务质量。认真接听每一个电话，熟记各个部门的分机号码，严格按照公司的指引，转接电话，做好相关工作。客户来访时，我会始终注意秉承良好的服务态度，

热情接待。在合适的环境下向客户宣传公司文化，熟练回答客户提出的问题。微笑，耐心，细致，温暖。在业余时间，我会加强对电话技巧和礼仪的学习。不断给自己充电，以适应公司的快速发展。

第二，注意前台的卫生和形象，提醒卫生人员按时打扫卫生。对于自身责任范围内的茶水间，将坚持对饮水机进行室内清洗消毒，每月至少进行一次消毒。按时更换打印机硒鼓，维护前台办公用品。

第三，做好文具采购，学习一些采购技巧。了解采购文具的市场价格，与现有供应商进一步沟通，期望降低原采购价格。并且多找一些优质的文具供应商。选择质量好、价格低、服务好的供应商。为公司省下每一分钱。坚持有两个以上的固定供应商。

第四，做好仓库管理。按时盘点仓库，并对货物进行分类。严格遵循公司制度，做到每一项都登记进出。及时检查物品的完好情况，丢失或损坏的物品及时向有关部门报告。

第五，着眼大局，不计个人得失。无论是工作时间还是休息时间，如果公司有临时分配的任务，我都会服从安排，进步配合，找不到逃避的理由。作为京信的一员，我会付出自己的力量为公司服务。参加公司组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并多了解公司的基本情况和业务信息。为了以后能更好的工作，我们会继续打基础。

虽然前台的工作有时候很琐碎，但所有的事情，无论大小，都必须认真做。所以我会用心去做每一件事。感谢部门领导的教导和公司给我的机会。在未来的日子里，我会加强学习，努力工作！

物业的月底工作总结篇七

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的____年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的____年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

1、销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2、沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结

价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3、工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4、对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5、因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5、1开业——9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

物业的月底工作总结篇八

20xx年x月x日入职昆明xx以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，可是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮忙是分不开的。

入职昆明xx的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识 and 了解；信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品；朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎样去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时研究决定和谁在一起成长！

很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮忙中能够成长；很感激领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的教师，经过学习他们的经验和知识，能够大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间，自己这样一个新手，必须要多学，多看，多做事！

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，此刻的我基本上能够从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最终成为朋友；看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一向坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

销售的第一产品是销售员自己；成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自己总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的职责感，进取、热情、认真地对待每一天！做到职责和职业道德。

此刻我工作中的市场的把握本事以及分析本事等等都还是显

得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。此刻自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握本事更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自己。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。最大限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。仅有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁此刻年轻多学点东西、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平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是“无业可务”而是：“业精于勤于实于务”。

物业的月底工作总结篇九

一、自觉加强学习，努力适应工作

我是初次接触物业管理工作，对综合管理员的职责任务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到逐步会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，把握住了工作重点和难点。

二、心系本职工作，认真履行职责

- 1、通过几个月的调整及规范，将物业管理公司的各项管理制度，具体落实到本站每个岗位、每个时间段、每个责任人。强化劳动纪律，整顿工作态度，提高劳动效率。
- 2、接受无锡市凯龙物业公司对员工进行物业管理专业知识培训，增强员工物业管理服务意识。强调物业管理的核心是以服务为主，在服务的基础上体现管理价值，以达到社会效益、经济效益管理效益的同步增长的目的。
- 3、团结同事，平易近人。机动灵活的处理各种日常事务，努力协调各部门的公共关系，积极配合凯龙物业公司的各项工作。虚心听取意见，及时整改工作中的不足，完善管理。
- 4、加强管理区域控制、装修控制、人员进出管理。区域内部设施设备管理等工作。充分展示丽璟花园的良好形象。
- 5、善于沟通，主动交流，与业主、客户建立良好的关系，积极处理各项业主投诉，想业主所想，急业主所难。
- 6、任劳任怨，勤奋工作，按时上班，牺牲自己的休息时间，勤查、勤看、勤指导，在每一个时间段，随时关注员工的工作情况，体现人性化管理在企业中的重要性。

三、存在的不足

- 1、性格急促，工作方法不够灵活。
- 2、初次接触物业管理工作，个人考虑问题还不够完善、全面。在今后的工作中，一定虚心请教，取长补短，不断学习，不断进取。