

2023年物业业主访谈记录 企业主管个人工作总结(优秀6篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。什么样的总结才是有效的呢？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。

物业业主访谈记录 企业主管个人工作总结篇一

在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分不开的，而且得到了商场领导的高度认可，在我担任销售主管一职，这是对我工作的最大肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结。

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

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，是自己的工作业绩有了长足的提高。

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面。

- 1、认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的环境。

2、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道。“满意|”是顾客最好的广告。

3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

4、熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。

5、售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6、抓住每一次销售的机会，以最佳的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持。

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放最大能量。互习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着!

物业业主访谈记录 企业主管个人工作总结篇二

(_____年_____月_____日第一届业主*第一次会议通过)

区域范围东到_____路，西与_____，
与_____，北_____。

第一章 总则

第一条 坚持党的领导，接受房地产行政主管部门和社区居委会的指导和监督。

第二条 管理事项范围：(包括共用场地、公共设施及纳入物业管理的其他共同事项，凡业主大会讨论决定纳入物业管理范围由全体业主共同承担的事项应详细列举)。

第三条 业主委员会是本物业管理范围内代表全体业主实施管理的自治组织。

业主委员会由全体业主推选代表，由代表组成业主*选举产生的。业主委员会是业主*的执行机构，对业主*负责。接受业主*和业主监督。

第四条 业主委员会宗旨：代表全体业主，维护全体业主的合法权益。保障物业的合理、安全使用，维护本物业管理区域内的公共秩序，创造安全、整洁文明的环境。

第五条 本章程所称业主是指房屋所有权人和土地使用权人。

第二章 组织及职责

第六条 业主委员会组*员共十三名。其中主任委员一人，副主任委员四人，执行秘书一人。主任委员由委员会全体会议选举产生。

第七条 业主委员会任期三年，其成员可连选连任。

第八条 业主委员会依法享有下列权利：

如今和主持业主*；

监督物业管理单位执行物业管理合同的情况；

管理物业共用部位共用设施设备维修基金；

监督公共建筑、公共设施、公共场地的合理使用。

与物业管理单位议定服务费等费用的收取标准及使用方法；

与物业管理企业议定年度管理计划，年度费用概算及决算报告；

维修基金的使用及维修基金不够使用时，提出筹集维修资金方案；

制定本物业管理区域涉及业主共同利益的规章制度；

讨论决定业主*给予其成员的津贴分配；

业主*授予的其他权利。

第九条 业主委员会义务：

按时筹备和召集业主*；

向业主*报告工作；

执行业主*的各项决议、决定；

向业主*报告物业维修基金，以及其管理的业主其他资产的管

理使用情况；

听取业主和物业使用人的意见、建议和质询，接受业主监督；

接受物业管理行政主管部门的监督和指导；

保障本区域内物业管理目标的实现；

业主*要求履行的其他义务。

第十条 委员会研究决定本物业管理区域的重大问题，制定重要的规章制度，应当符合本章程的宗旨规定并事先听取业主意见和建议。

第十一条 委员会讨论决定事项，应当召开委员会会议。

委员会会议讨论决定问题，采取少数服从多数的原则。会议进行表决时，每位委员会成员有一票表决权。

第十二条 委员会会议每1个月至少召开一次。有三分之一委员会成员提议或主任委员认为必要时，可以召开委员会会议。

第十三条 委员会会议由主任委员召集并主持，也可以由主任委员委托副主任委员召集、主持会议。

委员会会议召开前，召集人应当事先通知委员会成员讨论的议题，并事先告知有关情况，有书面材料的，应事先发给。主任不管因任何原因不能履行职务时，由副主任(或由执行秘书)代替。

第十四条 委员会会议应当由二分之一以上的组*员出席。委员会讨论决定事项，须经全体成员的过半数通过。

第十五条 委员会召开会议时，可以邀请业主代表、物业使用人、物业管理企业代表、及期限相关人员(如)。列席人员可

以发表意见，但无表决权。

第十六条 委员会会议讨论决定的事项，应当在3日内向全体业主公布。

第十七条 委员会会议应当对所议事项的决定作成会议记录，出席会议的委员会成员和记录人应当在记录上签名。

第十八条 委员会成员应当对委员会的决定事项负责。委员会决定的事项违反法律、法规或者本章程规定，致使业主利益遭受重大损失的，参与决定该事项并造成该决定的委员会成员应当承担赔偿损失的责任，反对该违法、违章决定的委员会成员可以免除责任，对该决定在表决时表明异议，并记载在会议记录的，也可以免除责任。

第四章 业主委员会成员

第十九条 本委员会的成员由业主*在符合下列条件的业主中选举产生。

能遵守物业管理法律、法规、规章和政策，遵守业主公约和本章程。

有履行业主委员会成员职责的能力；

热心公益事业；

品行端正无劣迹。

第二十条 委员会成员缺额时，应在下一次业主*上补选。

第二十一条 委员会成员因将自己的物业出售、交换、赠予他人，失去本物业管理区域内业主资格的，其委员会成员的资格即行丧失。

第二十二条 委员会成员辞职的，应当向业主委员会提交辞呈，由委员会会议接受其辞职的，提交下一次业主*备案。

第二十三条 不再担任委员会成员的，应当在离任的3日内将其管理，保存的本委员会的文件、资料、帐簿及有关的财物移交给委员会。

第二十四条 委员会主任委员的职责：

召集和主持委员会会议；

监督维修基金的帐目管理；

确定委员会成员的分工；

提出委员会会议的议事规则案；

督促委员会成员的工作；

业主*和业主委员会授权的其他事项。

参加委员会会议；

参与委员会决策事项的讨论和表决；

提议召开委员会会议；

执行业主*和委员会的决议、决定，完成交办工作；

提出建议和意见；

委员会赋予的其他职责。

第二十六条 业主委员会成员应当遵守本章程，忠实履行职务，维护业主利益，不得利用其地位和职权为自己谋取私利，不

得利用职权收受贿赂或其他非法收入，不得侵占业主的财产和业主的公共利益。

第二十七条 业主委员会成员不得挪用属于全体业主共有的维修基金及其他资金，不得将上述资金借贷他人，也不得将上述资金为自己或他人债务提供担保。

第二十八条 业主委员会及其成员不得以业主委员会的名义从事经营活动，不得经营本物业管理区域内的物业管理事宜，不得以个人名义与本委员会订立合同或进行交易。

第二十九条 委员会成员违反法律、法规、规章规定或本章程规定，造成业主共同利益损失的，应当承担赔偿责任。

第五章 经费和财物来源

第三十条 委员会的经费来源：由业主*决定。

第三十一条 委员会的开支范围：(列明开支事项，如业主*和委员会会议费用，必要的办公费，有关人员的津贴等)。

第三十二条 委员会应当建立财务制度。每三个月公布一次财务收支情况。

第三十三条 委员会的办公用房和其他财物(根据实际情况确定)。(另外，可根据实际情况，专门规定维修基金的管理事宜)。

第六章 附则

第三十四条 本章程或本章程的修订须经业主*占全体业主二分之一(或五分之三、三分之二)以上多数通过。

业主*按前款规定通过的有关本章程的规定都是本章程的组成部分。

第三十五条 本程式自业主委员会成立之日起实施。

物业业主访谈记录 企业主管个人工作总结篇三

(一)现场管理工作。

为跟上集团公司的管理步伐，提出管理水平，制定并下发，根据方案的要求，主动学习活动。

每月定期进行现场管理大检查和日常检查，查出现场存在的问题155条，整改155条。

(二)经济责任制、

逐步完善20xx年经济责任考核体系，对安全员奖金、专业考核等相关条款进行调整，继续开展对公司中层干部督办工作考核，对领导交办的工作进行督办。

根据生产情况调整两子公司经济责任制考核，不断完善子公司经济责任制考核体系。

(三)班组建设。

逐步理顺班组建设工作，在每月现场大检查时，对班组活动室，班组建设相关建设情况进行检查，制定小车队、整治方案，并督促机动部抓紧实施。

(四)挖潜增益工作。

根据项目增益效益目标要求，制定“深化对标、深挖潜力、快速提升市场竞争力”，从增产增益、降本增益、质量增益、采购增益、销售增益、降低各种费用增益、优惠政策增益、子公司达产达效增益八个方面确定指标和具体，并明确各项增益责任人。

(五) 后勤管理工作。

加强对物业公司餐饮、绿化、保洁方面的检查、处罚力度，上半年共组织一次餐饮调查，一次绿化大检查，一次夏季食品专项检查，共处罚款1500元。

(六) 管理制度修订工作。

积极推进公司管理制度修订工作，督促各单位、各专业查找管理中的薄弱环节，制定相应管理制度，并对前期执行中过期、不实用的制度进行修改、完善。

虽然工作有些进步，但仍存在一些问题和不足，主要表现在：

(一) 现场管理工作力度不够，前期现场管理工作仅停留在局部检查和整改上，今后将统筹全局，以创建花园式的工厂为总纲，对管理和前期设计中存在的问题进行整治，从长效管理方面下功夫，确保年底现场管理工作有较大改观，实现三现场企业。

(二) 对管理制度的执行力度不够，对管理中存在的薄弱环节制定相应制度，管理制度修订完善、印制成册后，重点加强管理制度的执行工作力度。

(三) 重点克服个人存在的缺点和不足，主要是重视细节、讲究策略、坚持原则。

以后我将继续秉承“奋力开拓、不断超越”的企业精神，以饱满的热情、积极的工作态度做好企业管理工作。

物业业主访谈记录 企业主管个人工作总结篇四

为全面贯彻落实党委主体责任，推动党风廉政建设和反腐败工作深入开展，进一步提高党员干部的廉洁自律意识，按

照xxxx[]关于组织开展“廉政谈话月”活动的通知》要求[]xxxxx认真开展“廉政谈话月”活动，面对面重申中央和省、市、区关于廉政建设、作风建设方面的要求和部署，全面打造风清气正、干事创业的良好氛围。

一、加强领导，明确责任。

成立了x党委副书记xxx同志为组长、各党（总）支部书记为成员的领导小组，召开了“廉政谈话月”活动专题会议，确定了活动的主题、内容及日程，明确要求党员干部层层进行廉政谈话，确保“廉政谈话月”活动顺利开展。

二、精心组织，措施得力。

x月x日，xxxx党委启动“廉政谈话月”活动，首先由党政班子成员向党委书记汇报了在贯彻落实中央八项规定、履行党风廉政建设责任制、执行廉洁自律规定的情况，然后x党委书记xxx同志结合各班子成员分管工作实际，针对谈话了解、走访掌握到的思想、工作和生活等方面存在的具体问题，从源头上查找廉政风险现象，并提出勤政廉政方面的意见与要求。

之后，班子成员与分管科室、处（队）负责同志之间及科室、处（队）负责同志与普通干部职工之间的廉政谈话也层层展开，真正让廉政教育人人参与、人人受益。

三、对照检查，积极整改。

组织广大党员干部职工对照党章党纪、民心民生、先辈先进认真查找自身的薄弱环节，并把示范教育和警示教育结合起来，通过照、查、纠三个环节，使全局广大党员干部职工不断增强执政为民意识和廉洁从政意识，进一步坚定理想信念，努力转变工作作风，齐心协力推动xx中心工作有序开展、圆满完成。

物业业主访谈记录 企业主管个人工作总结篇五

间：20：00——21:00 地点：第一饭堂

一、案主的基本资料

基本印象：小m□女，11届学生。面相和善、身材中等、衣着朴素。喜欢笑，有主见，敢于表达自己的想法。开学初竞选班长并当选，但在军训过后的再次评选中落选，她觉得与同学的关系不是很好是导致落选的重要原因。

二、第一次访谈目标

1. 了解案主的主题和需要；
2. 能够获得小m的基本信任；
3. 注意案主的心理状态。

三、访谈记录

主持：小m□你好！？ 答：你好！（笑）

答：现在比之前的好了一点，但我觉得……还是会有点隔阂……（低头，迟疑）

主持：是什么让你觉得跟班里的人有隔阂呢？ 答：其实也不算是隔阂吧（摇头），只是有时候我在课间对全班同学说话的时候没有多少人会理我。（苦笑）

主持：一直都是这种情况？

答：之前军训的时候还是会有挺多人响应我的，可能现在我不是班长的缘故吧。（笑）

主持：之前你做过班长？ 答：一开学的时候我就竞选了班长，一直到军训结束，再次评选的时候我落选了。（低头）

主持：那你有想过为什么会落选吗？

答：我有想过，可能是他们觉得我太强势了吧。（笑）

主持：是你自己感觉到自己太强势了？

答：其实我是故意强势的，因为我读大学之前都没当过班长，所以很怕班里的同学不愿意听我说的话，我就开始用强势压倒别人。（皱眉）落选后，我无意中听到有同学说，不选我是因为觉得我太强势了，我才发现问题。

主持：那之后你没当班长了，情况应该有所好转。

答：我感觉好像更糟了，因为班里的同学叫我班长叫习惯了，有时候对着我破口而出就叫了班长，觉得挺尴尬的，特别是在现任班长面前。我感觉现任班长和跟他比较要好的同学都有意无意地疏远我。

主持：你有提醒过其他同学不要再叫你班长了吗？ 答：当然有啊，可是他们还是会忘。（苦笑）

主持：这种情况经常出现吗？

答：现在慢慢地少了，可是我还是觉得我跟我们班的同学有点相处不来。

主持：除了态度强势之外，你觉得还有其他原因吗？ 答：嗯，（思考）可能是因为我不太懂得怎样和别人相处吧，有时候对着别人，我不知道要说什么好。

主持：不知道要说什么是因为你觉得你们没有共同话题吗？

答：这也是一方面，另一方面是我很怕说错话，特别是上大学之后，更怕得罪人了。

主持：就是说，你觉得你和你们班同学相处得不够融洽是因为自己太强势、跟他们没有共同话题和说错话？ 答：嗯，我是这样想的。

主持：那有尝试过要改变吗？

答：我很想改变这样的自己，但我不知道要怎么做，有时候面对他们我真的很怕自己会做错、说错，我觉得这样子很辛苦。（眼泛泪光）

主持：你很在意别人对你的看法所以总是不知道自己要怎么做？

答：我是挺在意别人对我的感觉，也很怕得罪比人，但我现在的感觉就像众叛亲离。不过我觉得我还是有信心、有能力改变这样的局面的。

主持：今天就到这里吧，谢谢你为我们做的访谈！

答：其实跟你们说完以后，我感觉好像舒服了一点。也谢谢你们！

四、第二次访谈计划

案主情况：通过第一次访谈，我们可以看出小m是一个很在意别人对自己看法的人。由于他过分地看重，因此迫切地想自己与同学间的关系更融洽，但却因为自身的性格和想法使自己在与人交往方面有更大的压力，因此更加不敢与人交往。

第二次访谈前准备

2、进行资料的整理分析，初步确定案主的需求；

3、诊断与制定服务计划

4、进行第二次访谈。

第二次访谈后

1、进行资料整理；

2、资料分析；

3、对访谈进行评估。

物业业主访谈记录 企业主管个人工作总结篇六

春华秋实，夏去冬来。在上级领导的正确带领下，我按照年初制定的总体部署和工作要求，以“客户至上”这一服务理念为主线，坚持高标准、严要求，在直接面对客户，为客户提供服务时，用真诚对待客户群众，热情周到，文明礼貌，规范操作，快捷高效，忠实履行。回首过去、展望未来。不管从事前台、行政，还是销售工作，都让我学会了以求真务实的态度对待工作，以豁达宽容的心境对待平凡的工作岗位，在日复一日的迎来送往中领略到了服务的魅力，体会到了“以客户为中心”的真正内涵。

作为一名销售主管，在工作中，我能尽力发挥我“管理就是服务，创新就是超越，工作就是奉献”的人生宗旨，用积极阳光的心态，在自己的岗位上认真履行自己的职责，为我们的发展做出了应有的贡献。

(一)不断学习，增强责任心。在工作之余，我认真学习了有关汽车销售方面的知识，通过学习，我深刻认识到了工作无小事，我明白任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。

(二)关注动态，把握行业信息。随着汽车行业之间日趋严酷的市场竞争局面，我知道，信息就是效益。因此，我密切关注行业动态信息，并把市场调研和信息的、分析、整理工作

制度化、规范化、经常化。通过、业务洽谈等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道。

(三)调整策略，适应市场变化的销售模式。销售的命脉在于市场，而市场的命脉是变化。在工作中，把握市场命脉，就是能有应对市场变化的策略和措施。我在上级领导和同事们的支持帮助下，能适时根据市场变化调整销售策略，个别情况个别对待，只要是有利于我们利益的，不论大小，我坚决运作，尽全力使它能为有效的订单。

作为一名汽车销售人员，我深切地明白“客户至上”的道理，尤其对我们面对的客户来说，规范而细致的态度不但可以促进客户消费，还可以有效提升我们的品牌。我在工作中时刻严格要求自己，规范每一个细节，用细心、耐心、用心，做到了“腿勤、手勤、口勤”。

细节成败。因此，我注重服务态度、服务技巧和服务水平，充分发扬了优质服务的专业精神，用专业礼貌用语、服务态度，调动和激起顾客的购买欲，有一句话说：“服务源自真诚”。做到这一点，才能够达到“以我真诚心，赢得客户情”。我用真诚去赢得更多的空间和商机，通过这一系列地规范和统一服务，从而提升了我们的形象。

勤勉敬业是对一名工作人员的起码要求。在工作中，我以正确的态度对待各项工作任务。同时我也一直都非常注重与同事们之间的关系，善于调动和发挥大家积极性和创新性，努力营造一个和谐高效的工作环境。因为我相信“团结就是力量”。只有团结，我们才能凝心聚力，整合力量，做好事情。

天行健，君子以自强不息。地势坤，君子以厚德载物。我理解这是为人做事的准则和真谛。思想有多远，脚步就能走多远，再好的规划贵在付之行动，形式代表不了实质，说到不如做到，今后，我要继续加强学习，掌握做好汽车销售工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的

工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为汽车的发展，做出我应有的贡献。