

最新物业会议总结和心得(模板8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

物业会议总结和心得篇一

从20xx年进入公司到现在已有两年的时间，对于物业管理行业，我都算是一个新兵。这两年的工作经历体会到，物业管理工作没有大事。当然，这里的大事指的是一些惊涛骇浪、震天动地的大事。但实际上，外人眼中物业管理的一些琐碎杂事，对我们物业的管理来说就是大事。换句话说来说：“物业管理无小事”。

为什么这么说呢？凭心而论，物业管理有别于生产性企业。生产性企业在生产过程中主要控制：产品质量、产品创新、产品销售，还有，比如说在某一产品上进行早期开发，早一天生产，这样的话在同行内就会领先。而对于物业管理来说，我们的产品是无形的、非存贮性，每天都是在做基本相同的工作，也都是一件件平凡的工作，服务就是我们的产品。

服务作为一种无形产品，它也需要有质量，它的目标又是什么？我先说说服务的目标：它就是全面顾客的顾客满意。怎样提高我们的顾客满意度呢？那就要求提高服务质量了：主动、亲切、诚信、专业、素养，也就是我们客户服务的五条原则。

面对客户我们要面带微笑问好，每天第一次与同事见面，我们要第一时间问好。并且在客户需要帮助时，在客户还没有提出之前，我们就要主动上前给予帮助。比如：我们在大门

岗值班时，见到客户提着较重的物品，我们应上前问好，询问需不需要帮忙，在得到客户允许的情况下，主动把物品接过来，提到客户的家里去。也可以呼叫巡逻岗位过来协助，帮助客户解决实际困难。

亲切友好，在我们工作中，时刻都要面对客户，而我们如何在友好的氛围里为客户工作。见面微笑，主动帮助，客户都能感受到我们的关心，让客户觉得我们就是生活在一起的邻居。我在四季花城工作时，就有这么一个客户：有一次，一位阿姨买东西回来，我帮他提东西到家门口，同她聊天时，了解情况关心她的生活，每一次她需要帮助时，都主动帮忙。经过这些帮助后，她有什么不了解的物业管理信息时，都来问我。这样的关系建立对我们的客户关系融洽起了很大的作用。

在我的原则中，有一条就是守信。我们知道，我的五条禁令中有一条是：严禁轻视顾客需求与对顾客言而无信。对于客户的要求，我们要认真对待，不能冷漠相对，有的可能是我们能做到的，但有些有可能是一时做不到，在对于一些能做到的事情，我要答应什么时候做到的，就要准时做好。对于做不到的事情，我们不能夸大其词，胡乱承诺，但到后来我们又做不好。这样的话，客户就不会信任我们了，我们也失去了客户。所以，我们答应客户的事情一定要做到。

我们的产品是服务，服务也是要专业化、规范化。就如安全管理来说：每一个通过大门口的人员，我们都查验证件。对于园区新的员工来说，第一次通过大门时，我们不知道他是哪个厂的，进入园区存不存在安全隐患。但是第三次通过大门时，我们就要知道他是哪个厂的。我们要尽快熟悉他的基本情况，这就是我们在岗位上的专业化。有这么一件小事：一名业务员因一次叫错了一位客户的姓名，而失去了客户的信任。也因这一件事，后来他建立了客户小档案，而赢得了很多客户。所以我们的专业的服务要体现在日常生活中的小事中。

素养就是我们在日常生活中良好习惯的养成。现在我们公司推行的bi就是我们物业管理的行为规范：行走时，员工靠右行；上楼时，客户先行，体现了客户至上的理念。在我们大门岗，我们对于厂家里的员工，我们也是一样，“您好！请您出示厂牌，配合我们的工作。”从服务的角度去对待每一个人。

在我们物业管理中，我们的安全管理员，有的还存在服务等同于管理的思想，这样的想法让我们工作变了质，希望有这些想法的同事更正过来。我们每一位员工在服务中，都是在做一件件平凡的小事，只要是把每一件小事都做好、做到极至也等于了成功。

物业会议总结和心得篇二

一个好的客服管理及服务，人员的专业性和工作态度起决定性的作用，针对xx年客服工作中人员的理论知识不足的问题□20xx年着重对客服人员进行了大量的培训：

- 1、 培训形式多种多样，比如：理论讲解、实操、讨论等，从根本上使客服人员的综合素质上了一个台阶。
- 2、 本着走出去，请进来的思想，我们组织人员对仲量联行等兄弟企业的参观学习，使我们的视野更加的开阔，管理的理念更能跟上行业发展的步伐。
- 3、 积极应对新出台的法律、法规□20xx年西安市新出台的最重要的一部物业管理行业的法规就是《西安市供热管理条例》，针对这一情况，商管公司领导及时安排客服人员参加了供热公司组织的条例培训，通过这次的学习，使我们的工作更加的游刃有余，同时，物业部客服在第一时间组织人员展开学习、讨论，并进行了严格的闭卷考核，使客服人员在理解的基础更加深了记忆，为xx年冬季的供暖工作做了充分

的理论准备，确保了冬季供暖工作的顺利开展，截止xx年底未出现因供暖工作造成的投诉。

一个规范化的物业管理企业，必须做到收费工作和服务工作有法可依，严格按照物价管理部门的标准进行收费，08年4月份，积极准备了相关的资料，将蔚蓝国际大厦物业管理收费的标准进行了年审，坚决杜绝乱收费现象，维护业主的合法权益。

物业会议总结和心得篇三

4月15日晚吴霞经理根据她多年的工作经验为我们进行了一次投诉处理的方法原则及管理费催缴流程的培训。以下是我对此次培训的心得体会：

1. 收费工作首先要有自信心，包括两方面：一是我们收费人员自己要有自信心，坚信一定能把钱收回来，让自己的士气能占上风。二是团队的自信，当一名成员收费受阻时，其他收费成员和同事要给予鼓励，帮助献计献策。
2. 杜绝拖沓思想。包括两方面：一是不要让业主拖沓，例如：有些业主以过几天就交物业费为由来推拖，此时一定紧追业主不放，甚至一天打两三个电话，并与业主约定交费时间，在此期间，要不断地与业主沟通，让业主没有退步的空间。不要轻易相信业主会如期来交物业费，收费人员一定要有主动意识。二是物业解决问题不要拖沓。例如：有些业主承诺解决某某问题就交费，此时服务中心就要马上跟踪解决，若拖延时间，过一天或一夜，业主都有可能会变卦，再发起第二次进攻就难很多。
3. 对无理由拒交费、对物业态度特好的业主，不要轻易上当。如业主向你诉苦，我们也要向业主诉苦，一定要坚定收费的立场。若有需要，可以多派几个人一起上门软磨硬泡与之沟通，直至交费。

要分类对待，

· 明确分工，对症下药。对于收费过程中的问题，5解决问题要量化，到底多长时间能够解决问专业分工；收费时间紧迫，题。收费核心成员对这些问题有必要一户一户的核查。

· 对遗留问题要敢于面对和解决，有问题暴露是好事，积压时6间越长，越不好解决。自己解决不了的不要积压，一定要第一时间向直接上级反映，争取尽快解决。

· 注意与关键客户的沟通，有些欠费业主在业主中影响较大，7与部分业主心目中的“核心人物”保持可以采取“疏导”方式沟通，良好沟通，对其他一部分业主会起到积极的影响。

· 收费工作要“心到、做到、嘴到”，收费成员保持积极主动8的态度和方式去收取物业费。

物业会议总结和心得篇四

在社会竞争很大，想找个好的单位工作真的不容易啊！真的感谢帮助我的人，以及公司领导给了我一个很好的发展平台，让我有那么好的机会学习！

从x月xx日我到无锡群泰物业客服部工作，主要工作的内容是：接待客户、相关业务的办理、费用的收取及缴纳统计、客户信息反馈，以及客户档案的管理。想想自己刚进公司的时候，对物业可以说是一知半解，实际应用更不是件小事。刚开始由于一切都还没有正式启动，只是学习些书本的理论知识，到后来针对塔楼部分的签约，以及对对我们最大业主百脑汇商场的服务。可以说到现在已经对物业有个笼统的概念。

做客服就是要维护好每一个客户，在我看来，客服部是公司的心脏部门，客服专员素质的高低和业务知识水平的高低直接影响到整个公司的动作和利益。作为一名客服专员，首先

要具备的就是服务的意识和心态的稳定，客服客服，说的就是要用心的为每一位客户服务，而且要服务到让自己满意，没有把客户的需求摆在第一位，那么他就不是一个合格的客服专员，因此作为客服专员的我，就应该把服务素质摆在首位，坚信没有做不到，只有想不到，心有多大，舞台就有多大！简单的事，重复的做，重复的事，快乐的做，快乐的事，天天做！

要做好本职工作，想成为一名专业的客服专员，有了很强的服务意识和心态与沟通还远远不够，还要有一种责任心，多一份责任感，多为客户着想，这样才能做得更好，过得才会更充实而有意义！

学习是永无止境的，不要满足于现状，要不断地进取、学习，成功永远是属于有准备的人！我希望在公司继续努力工作，不断学习，提升自我，因为现在是一个竞争很强的社会！趁着自已还年轻，多学点，当今时代，世界在飞速发展，知识更新的速度日益加快，人们要适应变化的世界，就必须努力做到活到老、学到老，要有终身学习的态度。为了更好的发展公司的业务，以下是我自己对怎样做好客服工作的一些想法与心得：

客服服务最重要的组成要素是客服员。客服员要接受自己，肯定自己、喜欢自己。如果你连自己都嫌弃自己，却指望业户会喜欢你，那实在太难为业户了。香港销售大王冯两努说得好：“销售员成功的秘密武器是，以最大的爱心去喜欢自己。”

每天多收集一些新客户的资料，作为客服部应以主动服务为主并制作服务预案，在给客户服务之前，要了解客户需要什么，服务的形式，接受程度等等，有针对性、特色的服务。

客服员要具有业务及其有关的知识。比如“我们塔楼周边的一个租赁费用的情况”“我们提供的服务是不是完善”“塔

楼的物业费有些什么”面对客户这一连串的咨询而无法提供完整或立即的答复，“我再回去查查看”、“这个问题我请经理来跟你说明”、“这一点我不太清楚”这样绝对不是个专业工作者的态度。于是你的价值马上被打折扣。现阶段我们客服人员，就要尽量让每一个客户对我们产生信任感。我们一直都坚信没有做不到，只有想不到的观念！

在和老客户建立好关系的同时也别忘了客户的转介绍。

短暂的失败，我学会了更改的方法，促成自己进步。不断的进步，不断的改善，一次又一次的再从头开始，便有了最后的美好结果。一位生意场上的高手说的好：“一份心血一份财，心血不到财不来。”

工作你给人的第一印象是什么？一个拥有整洁外貌的人容易赢得别人的信任 and 好感。心理学家曾做过一个影响力的实验，安排衣装笔挺和穿沾满油污的工作服两个人，分别在无红绿灯无车时穿越马路。结果衣着笔挺的明显地有较多的跟随者，而着工作服的却只有少数甚至没有跟随者。所以“人要衣装”可是一点也不假。

物业会议总结和心得篇五

随着物业管理在居民生活中的不断深入，提供业主满意的服务成了物业管理企业保持绝对竞争优势的首要法码。下面是为大家收集整理____年物业工作心得体会范文，欢迎大家阅读。

____年物业工作心得体会范文篇1 首先，改小而全为大而精。物业所管辖类型和地域的分布具有广泛性和分散性，小而全的管理模式造成服务资源难以共享，人力、物力资本浪费严重，难以保持物业公司的整体优势。大而精就是通过细化分工将保安、设备维修、保洁和绿化等职能，从原有管理中分离出去，成立或发包给更专业的保洁公司、保安公司、绿化

公司等，实施专业化管理，配合有效的质量监控机制，打破地域壁垒，实现资源共享和均衡使用。

其次，变纯粹服务为与业主互动。单纯的提高服务质量，一切按自己的管理要求去进行物业管理工作往往会造成与业主的工作之间的摩擦，由于业主需求的多样性和环境文化意识的增强，促使他们对服务品质的提高有着不同的需求。古人云：感人心者，莫先乎情。当前，业主对物业管理工作的需求呈现广泛的多样性，要想赢得业主的认可除了不断提高我们的物业管理工作服务水准还必须以诚待人，以情动人，其核心就是提高个性化的服务，而通过建立业主需求档案，能及时了解、掌握、挖掘业主的需求，以便为业主提供更广泛的服务。另外，在日常相处中加强与业主的沟通，对收集到的意见，做好整理和筛选，进行分类处理，并及时反馈，持续改进，重视业主的感受，融入业主的情感。

最后，将小团体融入大社会。物业管理工作服务的有效开展离不开三类资源。一是社会资源，包括政府、街道、社区、治安、环卫、供应商和潜在服务对象等的支持。二是自身资源，即指自身所管理的物业的各类服务信息、服务设施设备的共享。三是业主资源，业主是一个庞大的群体，其消费需求和潜在资源是物业管理工作服务企业扩大经营的源源不断的动力。只有将我们这一小团体真正融入到整个大社会中去，构建和谐共处的生存环境，才能不断发展我们的小团体，在电信主业的关联交易外去拓展更多的社会业务，来发展我们的企业的生存能力和抗风险能力。使企业员工能从中获得更大的利益。

业主的满意源于优质的服务，优质的服务源于真诚的投入。只要我们切实为客户着想，真诚会如潺潺细流，滋润人的心田；只要我们给予客户真诚的帮助，信任与支持也会相应而来。只有真诚服务，不断拓宽工作思路，不断开展细致入微的特色服务，营造高质量的人文居住环境，才能在众多物业管理企业中树立有特色的物业管理工作服务品牌，才能吸引更多

客户。真诚是沟通人际关系的法宝，会使人解除心灵上的戒备，是我们拉近与客户关系的润滑剂。当然这种真诚决不是一种敷衍，我们要把宽容的心真诚地送给客户，对客户多一份理解，在每一次的委屈中敞开自己的心灵，试着理解真诚的内涵，因为我们要对公司负责、对顾客负责、对自己负责。真诚这座桥梁寄托着顾客对物业管理工作的信赖，同样也传递着物业管理工作人员对顾客的关怀。

这条路，朝着更专业、更精细、更人性、更完美的目标在前进，为实现电信实业上市后的可持续发展而做出物业人的贡献。

____年物业工作心得体会范文篇2 在时间的流程中，我常常审视自己的脚印，自20xx年4月中旬有幸加入到**物业公司，作为财务室的一员，当然，**物业公司的财务工作还要代售电及收取物业费，然而，通往这扇大门的道路是条坎坷之道，遇到挫折摔倒是常有的事，但在摔倒以后，稍有理智的人，都会从失败中总结出一个正确的论断，就会重新踏上征途，继续去走一条有意义的人生之路，而且会比之前走得更快更稳。在此感谢给我理智的人们，正是因为你们给我勇气，使我在遭受了挫折以后，总会得到一个明白，正是这个明白给了我经验，给了我智慧，给了我百折不回的意志。

出纳的岗位工作职责权限主要是：负责现金、支票、发票的保管工作，要做到收有记录，支有签字；对现金收、支的原始凭证认真稽核；根据原始凭证，记好现金和银行帐，做到记录及时、准确、整洁、无误。并按日核对库存现金，日清月结；严格遵守现金管理制度，库存现金不得超过定额，不坐支，不挪用，不得用白条抵顶库存现金；负责到银行办理经费领取手续，支付和结算工作；收付现金双方必须当面点清，防止发生差错等重要任务。

平，熟练高超的业务技能，严谨细致的工作作风。显然，财务者必须做到三心而不能两意，耐心、细心、专心者不自欺，

才是成大器干大事的根本。财务工作不仅责任重大，而且有不少学问和技术技能，需要好好学习才能掌握。

然而，有些人有些事有些物不是如人所愿的，就像天空不会永远都是晴天，天气预报有时也会估算错误，下雨了，没有雨具，你就只能是个落汤鸡。此时，必须要把心态调整好重新上路，绝不允许在通往成功之路被淋感冒。事实上有时候付出了，机遇来了，真的未必会有回报，因为机遇不是获得成功的根本原因，锲而不舍的追求才是成功最重要的条件。所以，对人对事对物一定要问心无愧，对得起自己，做好自己的本职工作才是基础，只有追求了珍惜了才不会后悔。只有锲而不舍的追求目标，成功终有一天会找上你的。

我是初次接触物业管理工作，对物业管理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，现已基本胜任本职。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，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

随着物业管理在居民生活中的不断深入，提供业主满意的服务成了物业管理企业保持绝对竞争优势的首要法码。要想赢得业主、赢得市场，就要不断提高服务质量和水平，而往往业主对服务的认可源于提供服务者的真诚。

____年物业工作心得体会范文篇3 主人翁精神是中国社会的主流精神，受主人翁精神的激励，中国曾英雄辈出，王进喜、雷锋、焦裕禄、孟泰、时传祥、张秉贵他们无私奉献，不计得失，任劳任怨，为新中国的建设做出了杰出的贡献。他们的精神带动了整个中国社会的发展，新中国就是在这种精神

的激励下迅速发展。他们的精神凝聚了时代的音符，鼓舞了一代又一代中国人。

现在的企业要茁壮成长，同样需要主人翁精神，员工具有这样的精神将会带给企业无限的后盾力量。我们物业公司根据小区管理及发展的实际需要，以保障业户的利益为出发点而制定，凭借专业化、高标准、优质的服务，让业主能充分使用所购置之物业，从而使物业达到保值、增值的目的。

我们讲主人翁精神，主要涵盖敬业拼搏、吃苦耐劳、无私奉献等文化要素，强调顾全大局，以集体利益为重。

而我们物业客服部同样具有主人翁精神——敬业拼搏、吃苦耐劳、诚信、积极、专业和创新。

以下就是我们主人翁精神的一些事例：

在准备业主收楼前的时期，我们物业客服部所有工作人员加班加点，不怕苦不怕累，团结一致去做好收楼前的准备工作。特别是交接钥匙，总监和主管连夜核对每户钥匙，对工作的一丝不苟和吃苦耐劳的精神，是我们部门的精髓所在。

收楼期间，我们部门的所有人员团结一致，细分工作的程序，以优质的服务意识和严谨的工作态度去迎接业主前来收楼。特别是物业总监和主管运用专业知识和敬业拼搏的工作态度，来解决业主提出的疑难问题，让业主得到满意的回复；同时也得到业主的支持和认可。这就是我们物业服务行业所需要的专业。

业主在装修期间所遇到的问题会第一时间打电话到客服中心前台咨询，前台客服助理及业主之所急，以最快的速度回复业主的咨询，直到业主满意为止。这是我们前台客服助理工作人员的主人翁精神——优质、专业、积极、无微不至。

记得有一次，业主过来客服中心办理装修手续时，需要借用梯子使用2个小时。客服中心的工作人员马上向工程部借梯子给业主。当业主向我们微笑地说谢谢时，这是对我们工作的认可，同时也突出我们主人翁的精神。

然而，我们部门的物业助理同样具有主人翁的精神。她们在业主还没有发现楼宇某些地方需要整改时，已经即时向工程部发出整改维修单，让业主感受到专业化和对工作的积极性。并且，业主在发现需要整改本单元相关位置时，物业助理及时发出整改维修单给工程部相关负责人员，并且做好跟踪和记录，及时把问题处理好，反馈给业主，得到业主的一致好评。

总而言之，在公司加速发展的重要时期，我们应牢固主人翁的精神，扎根岗位，勤奋学习，不懈努力，不断深化公司核心思想，为实现公司战略目标而贡献自己的一份力量！

物业会议总结和心得篇六

这次培训是一次高水准的培训，不单是理论学习，而是对近几年来实际工作的创新的讲解和对业内形势的介绍、比较和分析，与我们平时的学习有所区别。短暂的培训是我们每个学员的人生“加油站”，也是新的岗位的“起跑线”，必将对我今后的工作产生积极而深远的影响。

一是学风正。在学习过程中，大家始终以积极饱满的热情，严谨求实的学风。坚持理论联系实际，着眼于回答工作中遇到的实际问题。认真做好课堂笔记，收到了很好的效果。

二是收获大。学到了很多的新观点、新思路和新方法，进一步提高了理论水平，增强了分析和解决实际问题的能力，培养了长远眼光和决策思维。

通过这次学习，经各位领导及老师的精辟解析，独到的见解

和大量的旁征博引，让我在无比叹服的同时深受鼓舞和教育。使我对行业有了更深刻的了解，感觉自己的思想得到了进一步的升华。

1、提升了理论素质。作为公司的后备干部及重要岗位的负责人必须具备良好的理论素质，对行业的最新政策和重大现实问题要有系统的了解和准确的把握。要熟悉社会发展的整体走向，否则就无法在今后的工作中发挥应有的作用。由于授课的领导、老师都是学术造诣较深、在学术和实践研究方面有一定影响的专家，他们的讲解通俗易懂，对于我们领会和掌握以前工作中未曾触及的知识具有重要的指导作用。我们还比较系统地学习了有关法律法规、基本理论，深入研究了当前工作中面临的现实课题，对于我们强化理论基础、开阔视野、提高修养，进而做好今后本职工作必将产生重要的影响。

2、加强了各方面的修养。这次学习课程安排多样，我们感觉到市房管局领导对整个行业经理人的期许，希望通过各方面课程的讲解，能够使我们这些经理人整体素质得到进一步提高。特别是邵明局长对这次培训的关心，使我深深的体会到培训的重要性和迫切性，也使我由衷感觉有幸参加了这一期的培训。

总之，这次项目经理的学习，是新形势下倡导和建设学习型社会的一次大胆的尝试和有益的探索，有利于提高行业的整体素质。通过学习使我受益匪浅，感受颇深，不但在理论上得到了进一步的充实，开阔了视野，同时在思想上也有了更新的飞跃。我一定要以这次学习为契机，用学到的新知识和新思想去指导以后的工作，努力创新，勤奋工作，为淮安的物业管理再做新的更大的贡献。

此外，通过这次学习，让我结交了一批行业朋友，因为所有的学员都来自不同区县的物业公司，负责不同的项目，是公司的骨干和行业的精英。我们大家在一起交流、研讨，使我

学到了很多好的经验和观点，拓宽了眼界、增长了见识。

最后，衷心感谢市房管局的诸位领导、授课老师以及本公司淮安诚善物业有限公司盱眙分公司各位老总，为本人提供这次难得的学习平台，谢谢大家！

物业会议总结和心得篇七

20x年对于客服部而言可说是非常不平坦的一年，但又是成功的一年。一年来，我们在形势极其严峻、硬件条件非常不好的情况下，完成了“回迁户、占路户”及部分购房户的收房工作，同时通过客服部全体人员的共同努力，进一步提高了我们的管理水平和服务水平。为了总结经验，促使x年客服部工作能够再上一个台阶，现将客服部x年的各方面事宜做以下总结：

先将截至目前的收房明细整理如下：

x年3月初至4月初——回迁业主105户占整个小区总户数的12%，旧宫占路业主45户占小区总户数的5%，回迁、占路户共计150户占小区总户数的17%。

x年4月初至今——其他购房业主156户占整个小区总户数的18%。

入住率：共收房310户，入住率达36%。

由于我小区的特殊原因造成入住率偏低的现状，这是改变不了的。客服部工作人员通过这将近一年和现已入住业主的磨合，已经形成较为成熟的管理运作模式，业主对我们的工作也给予了充分的认可。

目前是施工方维保期间，需物业联系施工方给业主维修，但由于种种原因施工方不能及时到位。我物业公司领导果断决

策，施工方不能及时到位的先由我公司人员维修，这样一来业主的保修就能够得到及时的处理，客服部就可顺利进行下一步的回访工作。这种果断决策也得到了广大业主的赞赏。

入冬以来，客服人员协同壁挂炉厂家工作人员入户试暖，这项工作得到了领导的大力支持。在入户试暖、发放信箱钥匙的同时，物业、业主的关系又增进了一步，这为我们明年入户收费起到了非常有力的推进作用。

1、代办电话、宽带业务：自业主入住以来，已经办理50余户报装电话、宽带业务。

2、有线电视报装：帮助开发收取有线电视初装费。

3、产权证办理：帮助开发联系旧宫占路业主办理产权证事宜。

做到了巡检及时，小区无卫生死角，尤其是水泵房周边。

以上是一年来客服部的的主要工作事宜，有了这一年来与业主的磨合和公司领导的支持，客服部全体人员有信心做好明年的物业费收缴工作及西区的收房工作。

物业会议总结和心得篇八

忙碌的20x年即将过去。回首一年来的工作，感慨颇深。这一年来我在公司各级领导的关心和支持下、在服务中心全体人员的积极努力配合下、在发现、解决、总结中逐渐成熟，并且取得了一定的成绩。

自x[]9年3月推出“一对一管家式服务”来，在日常工作中无论遇到任何问题，都能作到各项工作不推诿，负责到底。不管是否属于本岗位的事宜都要跟踪落实，保证公司各项工作的连贯性，使工作在一个良性的状态下进行，大大提高了我们的工作效率和服务质量。根据记录统计，在“一对一管家

式服务”落实的同时，还参加公司组织的各类培训。主要针对《客户大使服务规范》、《交房接待人员服务规范用语》、《仪态礼仪》、《谈吐礼仪》、《送客礼仪》、《接听礼仪》、《举止行为》、等进行培训。培训后还进行了现场模拟和日检查的形式进行考核，如“微笑、问候、规范”等。我们根据平时成绩到月底进行奖惩，使我的服务水平有了较大的提高，得到了业主的认可。

随着新《物业管理条例》的颁布和实施，以及其它相关法律、法规的日益健全，人们对物业公司的要求也越来越高。物业管理已不再满足于走在边缘的现状，而是朝着专业化、程序化和规范化的方向迈进。在对小区的日常管理中，我们严格控制、加强巡视，发现小区内违章的操作和装修，我们从管理服务角度出发，善意劝导，及时制止并给出合理化建议，并且同公司的相关部门进行沟通，制定了相应的整改措施，如私搭乱建佛堂、露台搭建阳光房等，一经发现我们马上发整改通知书，令其立即整改。

专业知识对于搞物业管理者来说很重要。实践中缺乏经验。市场环境逐步形成，步入正轨还需一段很长的时间。这些客观条件都决定了我们从业人员需不断地学习，学习该行业的法律法规及动态，对于搞好我们的工作是很有益处的。

客服是与业主打交道最直接最频繁的部门，员工的素质高低代表着企业的形象，所以公司一直不断地搞好员工培训、提高我们的整体服务水平，我们培训的主要内容有：

(一) 搞好礼仪培训、规范仪容仪表。

良好的形象给人以赏心悦悦目的感觉，物业管理首先是一个服务行业，接待业主来访，我们做到热情周到、微笑服务、态度和蔼、这样即使业主带着情绪来，我们的周到服务也会让其消减一些，以便我们帮助业主解决这方面问题。前台服务人员必须站立服务，无论是公司领导还是业主见面时都要说

“你好”，这样，即提升了客服的形象，在一定程度上提升了整个物业公司的形象，更突出了物业公司的服务性质。

(二) 搞好专业知识培训、提高专业技能。

除了礼仪培训以外，专业知识的培训是主要的。公司还定期给员工做这方面的培训。主要是结合《苏州市住宅区物业管理条例》、《苏州工业园区住宅物业管理办法》、《住宅室内装饰装修管理办法》等法律、法规、学习相关法律知识，从法律上解决实际当中遇到的问题，清楚明白物业管理不是永远保修的，也不是交了物业管理费物业公司就什么都负责的，公司还拿一些经典案例，大家共同探讨、分析、学习，发生纠纷物业公司承担多大的责任等。都需要我们在工作中不断学习、不断积累经验。

20x年将是崭新的一年，随着我们服务质量的不断提高，小区入住业主的增多，物业将会向着更高、更强的目标迈进，客服全体员工也将会一如既往的保持高涨的工作热情，以更饱满的精神去迎接新的一年，共同努力为我们万科物业公司逸庭服务中心谱写崭新辉煌的一页！