

# 最新管理公司的心得体会 对公司管理的心得体会(大全6篇)

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。好的心得体会对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇心得体会下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

## 管理公司的心得体会篇一

20xx年11月25日至27日，我参加了集团公司中层管理人员培训班。两天半的培训中，我聆听了《党的十八届五中全会精神专题学习辅导报告》、《企业领导人领导力提升》、《中外经济发展状况与我国经济体制改革》、《学习贯彻执行准则条例辅导报告》和《关于深化国资改革的若干问题》等五个专题讲座，学习了很多知识，开阔了思路，拓宽了视野，也有很多感受。现将学习情况小结如下：

我在《党的十八届五中全会精神专题学习辅导报告》中学习以下知识：经济新常态、五中全会制定十三五规划的背景、坚持五大发展理念、坚持开放发展、先进制造业走出去战略（高铁、核电站）、中车集团成立背景、中国规划世界四大高铁线路、一带一路战略、资本走出国门与资本输出、本币互换协议、中国主导的亚投行金砖五国银行和上合组织银行、中国从产业向金融业转变、总理推销金融资本和产业资本掀起全球金融风暴、扩大城市高铁能源建设投资、安徽欠发达的原因、安徽前所未有的政策机遇、安徽4105行动计划、安徽十三五发展的十大工程。

在《中外经济发展状况与我国经济体制改革》中学习了以下知识：美国次贷危机、欧债危机、欧元的意义、中国经济发展的三期叠加阶段、中国经济的严峻形势、中国经济体制改革的核心问题、发展社会主义市场经济的两个毫不动摇三个

平等和建设法制中国、深化金融体制改革、民间资本依法设立中小银行等金融机构、健全多层次资本市场体系、推进利率市场化改革、完善人民币市场化、人民币国际化问题。

在其他老师的授课中，我还学习了管理知识、党的政策和党纪等方面的知识。

1、本次培训是集团公司加强干部队伍建设、不断提升中层管理人员的一项重要举措。本次培训，集团公司十分重视，班子成员集体在百忙之中全程参与，赵时运董事长亲自到场做开班讲话，对参训人员提出培训要求和殷切希望；党委工作部做了精心准备，挑选的老师理论功底深厚，挑选的课题也非常具有针对性。我们党历来十分重视干部培训工作，各级党校和行政学院等给党和政府培养了一大批优秀人才。同样，在国企我们的管理人员也需要经常培训，不断提升，这对于我们研判形势、把握大局、改革创新和推动发展领导能力的提升具有重要意义。

2、培训内容针对性强，培训富有成果。本次培训内容安排上，既有中外宏观经济形势分析，又有中国领导人推出的战略举措；既有国资深化改革问题导向，又有安徽应对措施；既让我们信心满怀搞创业，又对我们廉洁从业提出新要求。当今中国经济总量稳居世界第二，中国领导人在治国理政上富有智慧，对内加大基础建设投资，对贫困地区实施精准扶贫；对外交往频繁，开展务实外交，加大金融资本和产业资本的输出，为顺利实施“十三五规划”和实现“第一个百年奋斗目标”而努力准备着。通过讲解，我们认清了形势，明确了方向，信心倍增。集团纪委宋志华书记的讲课深入浅出，理论性强，功底深厚，对我们党员领导干部和中层管理人员遵从《准则》上线和守住《条例》下线起到了警醒作用，对当前我们国企深化改革、对我们廉洁从业影响深远。从培训时的课堂纪律和培训结束后的反映来看，大家对本次培训的效果纷纷表示赞许。

3、本次培训是我第一次参加集团公司中层管理人员培训，我学习和掌握了很多知识点，开拓了视野，认清了方向，收获很多，感触很多。在今后的工作生活中，我将努力工作，勤学补差，不断提升个人能力，努力做好本职工作，为交航公司的快速发展努力工作。

## 管理公司的心得体会篇二

中级财务管理考试终于在昨天结束，考完后的感觉特别的难受，就是那种看着题目很简单，自己却有不少失误，恨自己基础不扎实的感觉特别强烈；一些很纠结的客观题和一些大题目中很简单却没有答对的小节，一直在脑海中盘旋，懊恼不已。直到晚上看到冬奥网的真题答案出来后，给自己的打分超过70之后，感觉才好一点。

回想起四年前就曾经参加过中级会计职称考试，那时没有报任何学习班，自己很艰难晦涩地啃书本，和大部分考职称的文科生一样，我对经济法这种对记忆力要求比较高的考试，基本是没有问题的，但是计算分析题却是很令人头痛的，所以四年前的那一次考试，只通过了经济法，会计和财管连50分都不到，而且是一想起公式头皮就发麻，一直不愿意再去考，直到去年，想着自己既然还要在会计这条路上走下去，怎么着也得拿个会计师职称，哪怕只是中级。

于是报名参加了冬奥会计学习班，痛下决心要考过它，因为去年报名时是上班一族，所以不敢报三门，只报了两门，在冬奥会计老师的帮助下，顺利地通过了会计和经济法考试，去年的考后感已经不记得了，只说说今年考财管的感受吧。

首先，选择个好的老师很重要。之前一直觉得财务管理是最难的，每每学到第二章就学不下去了，我相信很多考生也和我有同样的感受，公式符号这么多，又好象离我们的工作生活这么遥远（对于刚毕业不久还充满幻想的小伙伴们来说，确实有点遥远），资金时间价值，通货膨胀，风险系数，这

些概念原来是这么的抽象，可是仔细听听闫老师的课，她怎么可以把公式讲得这么透彻易懂，把那些看起来很生僻的符号挪到现实中来，举个例子，某项资产的贝塔系数与市场组合风险系数的关系，就像班上个别同学的身高与全班平均身高的关系一样，一下子让人豁然开朗！终于有点方向感了！有了第二章的基础，作为重难点的五六七章也终于接上地气。事实上，会动脑筋的人都知道，财务管理是与现实非常接近的一门课程，无论是工作还是生活，做一项决策时，要考虑风险和收益；筹集资金的时候，要考虑资本成本；资金营运的时候，要怎么样处理才能更高效。

第二，公式是需要靠理解的，而不是靠死记硬背的。昨天在入考场前，看到好多伙伴们拿着笔记本，上面密密麻麻的记满了公式，据统计，财务管理这门课程共有200多条公式呀，如何短期内记得住？我可以很负责的说，财务管理这门课的考试，我完全是在理解的基础上完成的，我没有特意的背诵过任何一条公式；不过作为考试的话，只靠理解还是不可取的，还是要像老师说的那样，要在理解的基础上记忆，考试前还要专门归纳一下，这不，我就吃了个不小的亏呀：权益乘数与资产负债率的关系，通过理解和推导还是可以推导出来的，可是因为在考场比较紧张，这么一个小小的公式愣是想了半天没有想出来！这一小公式没想出来不要紧，要紧的是后面的杜邦分析是要在这些数据都正确的情况下，才能做因素分析的！瞧吧！就因为这个简单的公式不对，后面的题全砸了！

第三，考前实战练习很重要。尽管对书本都基本上理解了，但是做题的时候还是会遇到这样那样的小问题，按什么样的步骤，才能避免算错？要关注哪些细节才能跳过出题老师设的陷阱？公司的股权价值，究竟是按息税前利润去算还是按净利润去算，你都记清楚了吗？甚至于连功能不一样的计算器，如果没有做习惯，都会跟你作对！所以，还是多多的练习一下吧！做练习题的时候，最忌讳的就是边做题边看答案，如果对书本基本理解的话，一看答案自然也是理解的，但那

不代表你已完全掌握了解题的技巧，这不，我在这方面又是吃了亏的，做《最后六套题》时，就是边做题边看答案，导致在考场上出现了模棱两可的意识，一些题目感觉很简单，却又不够清晰，想想也是，那些答案没有通过自己的大脑顺产下来，怎么说它都像是别人的孩子！

第四，把握考试时间。如果可能，尽量让自己在规定的时间内独立的完成一两份试卷，找找考试的感觉；这样的话你可以根据自己的进度以及准确率有所为有所不为，遇到实在不会的题，跳过吧，别浪费了那非常珍贵的150分钟。这些我就不多说了，你懂。

第五，看书和考试都要绷紧自己的神经，不能在老是犯困的情况下学习，基本这种状态是学不进去的，即使学进去了，也不会记住。

综上所述，虽然本门课程我已经基本上理解并掌握了一定程度，但是由于实战经验不够（只简单做了六套题和一小部分章节的历年试题），答题技巧掌握不好，再加上没按老师的要求归纳和总结公式，导致考试结果比意料之中的差好远，希望能给还在考场上拼搏的伙伴们一点点提醒，并且我想跟考场上做了逃兵的战友们说一声：别跑！狼还没有来！（一个考场30个座位，差不多只来了五分之一！）事实上中级考试并不难，难的是自己的意志力，你只要稍微坚持看上两遍书，好好的做上几套有质量的题，考个中级没有问题的！那些题目也就是平时学习的时候遇到的例题稍微变一下数字而已！

## 管理公司的心得体会篇三

写工作总结是为了知道自己什么地方做的好什么地方不足，以便取得更大的进步。下面本站为大家带来物业公司管理心

得体会范文，欢迎阅读。

## 物业公司管理心得体会范文选(一)

随着物业管理在居民生活中的不断深入，提供客户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。要想赢得客户、赢得市场，就要不断提高服务质量和管理水平，而往往客户对服务的认可源于提供服务者的真诚。在日常工作中真正做到“真诚”并不是一件轻松容易的事。有人说从事物业管理工作就像看万花筒，什么人都会见到，沉默寡言型、易怒暴躁型、唠叨抱怨型、和蔼可亲型、刻薄挑剔型等等。面对形形色色的人，工作中难免会遇到这样那样的困难与无奈，这就要求我们针对不同性格的人，采取不同的处理方式，还要有一定的忍耐性。

在工作中有的同志受了委屈，可能会反唇相讥、恶语相向，甚至动粗，这样即使赢了事实却输了客户，长此以往得不偿失，日后的工作会很难开展。其实在人与人之间复杂的关系中，如果我们处理问题时能真心为对方着想，从对方立场出发，大多数情况下也会相应得到对方的宽容，不是有句话叫做“精诚所至，金石为开”吗？遇到问题不妨来个换位思考，如果是我家地板被泡我急不急？如果是我家暖气不热，我窝不窝火？如果是我家有车进不了自家小区停车场，我烦不烦？往往客户的“百般挑剔”都事出有因，是对我们服务不满意的一种表现，从另一方面讲也是对我们工作中一些不足的警示。当然有些服务要求是我们力所不能及的，也不是我们的服务范畴，即使如此也千万不要“事不关己高高挂起”，仍要本着业主事情无小事的原则，认真对待，耐心解答，往往在细节小事中更能体现出服务的真诚，更能感化业主。

有一件小事，让我感触颇深，让我体会到了真诚的重要性。那还是四年前，我刚刚踏上物业管理工作岗位，一天晚上值班，7点左右，突然有一位女客户打来电话，着急地说：“哎，物业，我家怎么停电了？”我请她稍等，马上联系了维修人员

上去查看。不一会儿那个大姐又打来电话：“你们怎么回事呀，这点儿小事都办不了，我这赶着写资料，明天还要交，写不完谁负责呀，你们还能干什么呀，收钱时都出来了……”当时我心想，我又没招惹她，跟我急什么呀！这时去维修的那个电工师傅也回来了，脸色也不好看，嘴里还说着什么，我忙示意他停下，这时那边的“机关枪”还在响个不停：“你们甲级住宅就这么服务，你说吧，怎么办？”被骂的晕头转向，我深吸了一口气，保持平和态度说：“您稍等一下可以吗，维修师傅回来了，我问一下他到底有没有解决方法”。在争得她同意的情况下，我挂了电话。

“别管她，我刚才上去了，就是她家电表没电了，电卡里也没储备，让我大半夜的给她买电去。这么晚，上哪买去呀（那时银行还没开通夜间售电业务）。再说了，能买也不是咱们管的事。让我给她家短接根线，这不是开玩笑吗……”听了维修师傅的话，我也有点儿犯难，是她家电表没电，又没事先储备电字，原则上跟我们一点儿关系没有，可作为小区“管家”这话不能说出口。想了想之后，我主动把电话打了过去：“您好，××女士吧？”“我是”。我接着说：“我详细咨询了电工师傅，非常抱歉，停电是由于您家电表没电了，可您又没提前买出备用电，那就没有办法了，即使我们现在想替您去买，银行也关门了，他们晚上不售电”。“那怎么办？”听得出，她的声音已经不像最初那么厉害了。我接着说：“我有个办法，不知您愿不愿意？”“什么办法？”她有点儿兴奋地说。“您来我们管理处写吧，我们这24小时有人，可以帮您找一间安静的办公室，不知您是否方便？”“这个……不能先临时帮忙拉根线吗？”“不行，这个违反供电局规定，发生事情是要负法律责任的。而且私拉电线对您及周围邻居也不安全。大姐，我相信这个道理您肯定比我懂得多”。她犹豫了一下“好吧，我呆会儿去你们办公室。”挂了电话，我松了一口气。10多分钟后，电话又响了，还是那个大姐：“小姐，谢谢你啊，我想了想，太晚了不方便，就不去你们办公室了，明天我早点儿起去单位写，刚才着急，说话有些不好听，你别介意啊！”“您不来了，好吧，没关系，

下次您充完电后，最好提前买出电字来备用，或时常看一下电表，50字以下，它会闪。”我提醒道。“好的，好的，谢谢！”

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的信赖，同样也传递着物业管理对顾客的关怀。

## 物业公司管理心得体会范文选(二)

随着时代的不断进步，人们的观念在不断的更新，我们所面对的业主的需求也在不断的变化，他们对我们服务品质的要求也随着他们在不断的提高，所以当前的物业管理也不再是、也不可能是传统意义上的简单原始的清洁、绿化和安全巡视管理。它正朝着更加专业化的管理、精细化的分工、人性化的服务发展，而这些内容正越来越成为物业管理的主要内容。

××物业目前所管理的物业类型中占绝大部分的是电信的机房和办公楼，其最大的特点是：点多面广。××物业人通过几年来的摸索和改进，结合先进的管理理念和与实际相结合的贯标创优工作，在管理上已形成了一套相适宜的管理模式。

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。

总而言之，高标准、高要求、高质量的管理，配合热心、诚心、耐心的服务理念，最终会取得业主的信任、理解、关心

和支持。也最终能为企业和员工带来更多、更稳定的利益。九年来，××物业通过上上下下全体员工的不懈努力锐意进取正是沿着这条路，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。

### 物业公司管理心得体会范文选(三)

从20xx年进入公司到现在已有两年的时间，对于z及物业管理行业，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。

主动：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：**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。

**诚信：**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。

**专业：**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：**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。

#### 物业公司管理心得体会范文选(四)

物业管理工作是一项平淡而又艰巨、繁琐又需细心的工作。通过十多年的物业管理服务实践, 我逐步认识到一个物业管理的好坏, 关键要看企业、服务人员的工作指导思想和方式方法。我认为: 做事不仅要认真, 而且还要用心, 只要认真加用心的工作就会找到切入点, 就会找到解决问题的办法。上门沟通, 是个笨办法但也是一个有效的办法20xx年8月我入职的物业管理有限公司, 在所管理物业小区中白云畔山花园小区就是一个明显的典型案例, 白云畔山花园就因极个别心术不正的业主混入小区业委会, 借业委会维权之名在小区中生事, 无理的利用业委会身份严重扰乱了物业管理工作, 当时小区大字报、横幅满天飞, 经常上报纸、电视, 加上部分媒体为了炒作新闻, 制造新闻热点, 没有公正、公平、客观、真实的进行正面的报道宣传, 为了达到轰动效应, 甚至个别新闻媒体做出了移花接木、断章取义、制造假新闻, 而造成小区业主对物业管理工作意见较大, 使得前期多位物业管理经理在小区内无法开展工作, 对物业服务公司的影响也较大。

我任职后首先对小区的基本情况进行了解后冷静分析, 并加以解决: 第一步加强公司员工内部管理、学习、培训, 特别是中层以上管理人员服务意识及业务实操培训, 提高了物业服务水平。第二步亲自带领员工在小区绿化区内除杂草、杂物、对小区楼梯及一些隐蔽位置进行全面的冲洗、清理和整

治。第三步同时组织公司全体秩序维护员进行文明礼貌、规范用语模拟实操培训，加强文明礼貌多问一声好、多帮一把手、多敬一个礼的“三个一”培训。培训过程中分两人一组，一人扮业主一人扮在岗人员进行互问互答，之后交换角色进行现场培训，从而带动了整个秩序维护员队伍文明执勤、礼貌服务的作风，掀起了文明服务质量月活动的高潮，让业主看到了物业管理服务水平的全面提高，给小区业主看到了希望，增加了信心。

为了能够更加彻底的了解业主对小区管理工作的意见和看法，随后组织了一次由我亲自抽调24人组成的“融冰活动”的探访小组，主要议题是“上门听取业主意见，虚心接受业主批评，积极采纳业主提出的合理化建议”。为了确保此次活动的成功，在活动开始前半个月，我亲自编写培训材料及整理小区的相关资料，组织探访小组人员进行培训，培训的主要内容包括如何进行正确的语言表达，对小区业主提出的如：小区室内车位产权归属问题、蓝印户口问题、油烟排放问题、可视对讲门铃问题、外墙渗漏问题、小孩上学等反响比较强烈的焦点问题进行总结归纳，进行统一口径解答，整理成材料，并进行统一培训，对员工培训后要求员工分两人一组进行模拟实操演练，并分别以物业管理人员和业主身份进行互问互答，最后由我亲自审查指正，达到探访小组所有人员大都符合要求，并给探访小组每人发放了准备好的培训资料，24人共分12组，由我亲自督阵，两人一组，一人主要负责解答业主提出的问题，一人负责记录，通过一个多星期利用晚上的时间对小区的所有住户全部进行了探访，探访结束后组织员工进行总结，特别是对业主提出的问题进行了归纳统计，并根据问题的轻重缓急进行逐步处理，针对问题较多的小区渗漏问题马上与开发商协调进行了全面的维修，可视对讲门铃问题更换了维保公司，请了专业的维保人员进行了彻底解决，并对提出的其它所有问题都逐步的予以解决，最终保证所有业主反映的问题事事有回复，件件有落实。

特别是原业委会借公共面积分摊作文章，假借维权制造动乱，

从而影响小区的和谐稳定，我特意安排畔山管理处通知十几位意见比较大的业主，特别是原业委会林某，通过对话和上门探访，并亲自带他们到现场测量(5栋)首层大堂面积114.5m<sup>2</sup>(大堂并摆放了5张条椅，为业主提供休息场所)，每一层楼梯通道面积为29.7m<sup>2</sup>□电梯梯井面积为2.93m<sup>2</sup>□每层楼的.住户是4户，二层以上为5户，总计是十层，加权平均分摊楼梯通道面积为29.7m<sup>2</sup>+电梯梯井面积2.93m<sup>2</sup>÷5户为7m<sup>2</sup>/户，首层大堂面积114.5m<sup>2</sup>除以整栋楼住户49户为3m<sup>2</sup>/户，每户平均分摊面积为10m<sup>2</sup>□因每位业主住房面积大小不同，分摊多少也就不同，令在场的业主深入了解。

此次“融冰活动”既教育了员工，提高了员工的综合素质，而且又达到了为业主解决实际问题的作用，取得了非常好的效果，通过此次“融冰活动”后的民意测评，业主对物业服务公司的满意率从原来的28%上升到89.8%以上。有理有节，不但进退自如而且不失尊严20xx年4月初我接到擎山苑管理处上报说小区某栋1506房业主投诉因维修外墙搭建排栅而导致家中被盗，损失一台手提电脑折算金额近万元，已报警拿到了报警回执并要求我公司给予赔偿，当时我马上安排下属秩序维护员部吴振会经理及管理处余松主任到现场查看并做处理，但经过一个多星期的协调，此问题不但没有处理好，反而该业主要求赔偿的态度越来越强硬并称其丢失的物品很多。我又专门安排一名公司高层配合以上二人开展工作，又经过十几天商谈，此事不但没有好转的迹象且此业主要求赔偿越来越高，并一再声称他本人是律师，如果不给赔偿将通过相关媒体曝光并通过法律途径追回损失。我看下属没有办法处理好只有亲自出马处理，经过我查看现场及走访调查，发现其家中门和窗均未有任何损坏，当时发现其家中后天台有脚印，之后我马上召集原当值秩序维护员，并找到对面住户施工的民工了解情况，对面民工说当天15:00左右他看到对门业主当天是自己出门时不小心将门反锁没办法进入房间，而从对面邻居家的天台通过排栅爬到自家的天台，打开自家的天台后门进入家中，我马上将这些重要证据现场收集，并要

求秩序维护员和民工写经过做证明并按手印提供身份证复印件。

经查，该业主长期欠缴物业费，欠费金额超过了4千多元，找到以上重要证据后我马上安排擎山苑管理处余主任与业主商谈，并让他把报警回执复印件拿来和损失物品详细清单写好，让其在清单上签名按手印将身份证号码写上并附上身份证复印件，经过同报警回执比对，原报警回执上只写了丢失笔记本电脑一部，价值近万元，并没有说丢失其它物品，而此清单上却写了子虚乌有的金项链、金戒指、现金价值计6万余元，初步认定是讹诈，并安排余主任将证据原件复印后拿到业主跟前，将其报假案的后果与其说明，该住户进行百般狡辩，我们当时准备报警处理且要通知相关媒体过来采访并进行报道，其脸色突变，看我们要将此事认真扩大的情况下，不得不承认自己报假案，想趁此事来敲诈物业服务公司，用敲诈的钱来抵扣所欠的物业费，并一再向我们认错，后来看其态度比较诚恳，补交了原所有欠费而且做了书面保证，认错态度较好，没有再继续追究。

通过这件事，公司员工更加明白，只有认真学习有关的法律、法规，才能够维护物业小区广大业主的利益和尊严。得到业主的认可、支持，才能够更好的维护物业服务公司正当的合法权益，使小区更加和谐、稳定，特别是对物业管理工作的开展更为有利，同时更有利于物业管理工作步入良性循环。

### 物业公司管理心得体会范文选(五)

“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。

学习心得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！

## 管理公司的心得体会篇四

近日，我有幸参观了一家大型企业，并亲身体验了该公司的管理模式和文化。在这次参观中，我深刻地感受到了良好的企业管理对于公司发展的重要性。同时，我也从中领悟到了许多宝贵的管理经验，对于我个人的职业生涯和未来的工作有着重要的指导意义。

首先，我对于该公司的组织架构和流程管理印象深刻。在参观过程中，我了解到该公司具有一套完善的组织结构和细致的流程管理，让每个员工都清楚自己的职责和 workflow。这种明确的组织架构和流程设计，有效地减少了沟通成本，提高了工作效率。在今后的工作中，我将致力于学习和掌握类似的管理方法，以提高自己的工作效率和组织能力。

其次，我对于该公司的人才培养和激励机制感到钦佩。在参观中，我了解到该公司注重员工的培训和发展，为员工提供广阔的晋升空间和发展机会。同时，该公司还采用了激励机制，如绩效考核和奖励制度，以激发员工的工作积极性和创

造力。这种注重人才培养和激励的方式，让我深刻认识到管理者应该如何发展员工，激发员工的潜力和动力，以实现个人和公司的共同发展。

第三，我对于该公司的“人本管理”理念有了更深入的了解。在参观中，我了解到该公司注重员工的人文关怀，营造了良好的工作氛围和企业文化。公司注重员工的需求和情感，提供一系列的员工福利和关怀措施，使员工感到被尊重和重视。这种人本管理的理念，让我深刻意识到企业管理不能仅仅注重利益和目标，还要关心和培养员工，以人为本，实现企业和个人的和谐发展。

第四，我对于该公司的创新管理模式有了深刻的体会。参观中，我了解到该公司积极推动创新，鼓励员工提出和实施新的思路和方法。公司注重创新和改革，不断更新自己的管理模式和经营理念，以适应快速变化的市场环境。这种积极的创新管理模式，赋予了企业持续发展的动力和竞争力。对于我个人而言，我将积极学习和追求创新，不断改进自己的工作方法和思维方式，在竞争激烈的市场中脱颖而出。

最后，我对于该公司的企业文化和价值观有了更加深入的了解。在参观中，我了解到该公司有着坚定的企业文化和价值观，如诚信、专业和创新。公司注重塑造和弘扬良好的企业形象和价值观，通过这种方式吸引优秀的人才和客户，推动企业的发展。这种坚定的企业文化和价值观，让我深刻认识到管理者应该具备的领导力、责任感和道德规范。

综上所述，参观该公司给我留下了深刻的印象，并从中获得了许多宝贵的管理经验。我将以此为动力，不断提升自己的管理水平和能力，为个人和企业的发展做出更大的贡献。同时，我也会将这些经验与他人分享，共同探索和追求更好的企业管理模式。我相信，在不断学习和实践中，我能够成为一名优秀的管理者，为社会的进步和发展做出应有的贡献。

# 管理公司的心得体会篇五

近年来，随着市场竞争的加剧和公司日益增长的困难，公司管理咨询变得越来越重要。公司管理咨询可以帮助企业识别问题、找出解决方案，提高业务流程、管理和组织等方面的效率，从而提高公司的竞争力和利润。在这篇文章中，我将分享我的公司管理咨询心得体会。

## 第二段：探讨经验

在我的经验中，公司管理咨询有助于解决公司内部发生的问题。实际上，作为一名管理者，您可能会遇到许多挑战，例如组织不佳、计划不当、财务问题、人员操作不当等。通过与专业的咨询师合作，可以快速解决这些问题，并恢复公司的正常业务流程。从我个人的实践经验来看，当公司遇到困难时，咨询可以提供灵活的解决方案，以适应公司当前的情况。

## 第三段：指引方向

此外，公司管理咨询可以提供基于数据的建议和指导，以帮助公司决策。随着科技的不断发展，数据变得越来越重要，而公司管理咨询可以帮助公司利用大量数据，从而做出正确的决策。这样，公司就可以在市场中获得先机，从竞争中脱颖而出，在市场中获得更好的结果。管理者可以根据咨询师提供的数据进行决策，从而在市场上保持领先地位。

## 第四段：提倡独特

此外，我认为公司管理咨询可以帮助公司发展和独特性。在市场上，要想成功，公司必须不断创新和发展独特性。由于市场的饱和和竞争，这很难做到。然而，通过与专业咨询师合作，公司可以获得比其他公司更盈利或更独特的建议和方案。公司管理咨询可以通过加速公司的发展和提供实用的解

决方案，来帮助公司通过市场的饱和和竞争。因此，公司管理咨询对于公司发展至关重要。

## 第五段： 结尾

总结而言，公司管理咨询对公司而言非常重要，特别是在竞争激烈的市场中。通过与专业咨询师合作，公司可以找到问题和解决方案，尤其是为了更好地利用数据和发展自身品牌。如今，在竞争激烈的市场中，公司管理咨询仍然处于不断壮大，成为公司发展的重要一环。因此，作为管理者，我们必须从中受益，从而使我们的公司具有竞争优势，更快速地发展。

## 管理公司的心得体会篇六

咨询公司是为各类公司提供管理和经营建议的专业机构，可以帮助企业解决领导层面与业务运营层面的问题。各类企业都会面临困难和挑战，而咨询公司的目标就是提供专业帮助，让企业变得更加高效、创新和适应市场的变化。

## 第二段： 实践中的心得

在我曾经实践的咨询公司中，我通过跟随专业顾问团队一起合作，深入了解了各公司的情况。有时候我们需要帮助客户处理金融挑战，有时候则是需要重建营销策略。不同的挑战需要不同的解决方案，我们必须充分了解公司的管理、运营以及其处于市场上的定位。

## 第三段： 沟通与支持

在咨询项目中，沟通和支持都非常关键。我们必须要与客户打交道，一起研究和解决各种管理难题。对于客户的问题，我们需要充分认识和分析，并给出合理的建议和方案。全程必须要保持对方的信任和尊重，并给予他们充分的支持和帮

助。

#### 第四段：领导力和领导者的影响

在公司管理咨询过程中，领导力和领导者的影响往往十分重要。我们需要对企业局面的发展和领导者的性格进行细致地研究，然后提供适当的建议和方案。领导者的影响在企业的管理决策、员工的敬业程度、运作机制、公司文化等方面都能够体现。

#### 第五段：结论

总之，咨询公司的工作虽然不是唾手可得，但仍然对企业发展十分重要，能够帮助企业解决困难、创新和提高效率。这需要我们有专业的思维、专注于客户的目标、灵活的工作方式以及全球性的视野和资源。如果能够很好地把握这些，在咨询领域中获得成功并为客户提供持续的商业价值就将变得更简单。