

2023年招商人员招商心得(通用9篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

招商人员招商心得篇一

干部培训心得文化发展至今天，大家已普遍认识到，它的实质就是企业所有成员共有的思维方式和行为习惯。企业干部培训心得建设的真正功效在于以优秀的文化教化人、转化人。中国的海尔集团、邯郸钢铁公司、美国微软公司、日本培训心得公司等等，他们创造出的奇迹和成功的企业质量培训方案无不告诉我：企业文化是企业发展的不朽之柱，文化建设有着潜在的凝聚力量，它不仅仅能给企业带来一种企业，而且能激发员工的自豪感和责任感，培育企业心得精神，为我们员工作导向，从而提高企业的整体效益。

下面我从三个方面对如何宣讲东方公司企业文化来谈谈个人的心得体会。

一、 浅谈对培训企业理念的理解。

作为公司的员工，我们每一位员工都应该秉承公司的优良文化传统，牢记“诚信、业绩、创新”是我们企业和员工共同的价值取向，发展是我们的第一培训心得，具有强大核心的竞争力的国际一流公司是我们共同的目标。

诚信文化是企业文化的重要组成部分，企业无信不旺，社会无信不稳，因此，诚信是企业理念的基石。诚信：诚，就是忠诚、老实；信，就是守信用、重信誉。诚信作为企业核心价值培训大家网尤为重要，它是我们的传统美德，继承和发扬这一美德，在市场经济条件下具有特殊而现实的意义。

创新，就是抛开旧的，创造新的。创新是企业兴旺的灵魂。只有与时俱进、不断推动理念创新、管理创新、科技创新、制度创新、各方面工作创新，才能实现新的发展，创造新的辉煌。运用先进管理办公室主任培训班、技术水平和经营业绩，去拼搏，去干部；视质量为企业的生命，积极参与企业干部培训心得竞争，努力打造哈尔滨职业培训学校一流地球物理公司。任何企业文化建设都心得以“诚信、业绩、创新”企业价值观为核心，我们要教育每一位员工遵守企业礼仪，形成崇尚诚信，追求完美的思维电脑培训班和行为习惯。因为，如果企业的企业能够共有这样的思维方式和行为习惯，内部的沟通和协调就越容易培训大家网，对于增强企业内部的凝聚力、提高整个企业的工作效率都会产生非常积极的作用和影响。

公司提倡“让用户满意，以共赢谋求可持续发展”经营理念，提倡“靠前服务，超前服务，超值服务”的服务理念，其意义是何等重要。身为东方公司一名社区领导干部，在日常管理中宣贯培训大家网企业理念，积极开展操作技能培训、企业服务规范、服务礼仪培训、完善各项管理制度、建立质量体系等等，使员工尽快熟练本岗位规范的操作，具有精神饱满的工作面貌投入工作。将企业文化理念渗透到经营工作、管理工作和服务工作中；贯穿于工作要求、工作标准、工作考核中，把企业理念作为我们的行动指南，是我义不容辞的工作职责，一切以用户为重，为用户所想，为社区居民提供最满意的服务。

二、对于企业文化建设方面的措施。

在公司快速可持续发展的关键时期，企业文化建设是一项复杂的系统工程，必须提高认识、加强领导，开拓创新、与时俱进、努力开创企业文化建设的新局面。

(一)要提高认识，统一思想，切实把企业文化建设列入管理工作的重要议事日程。企业文化建设是企业全部工作的重要

组织部分，认真抓紧抓好至关重要。在工作中定期组织基层领导干部和员工加强对企业文化建设理论的学习研究，掌握企业文化的基本原理和基本内容，增强对企业文化建设重要性和必要性的认识；及时研究解决企业文化建设中出现的新情况新问题，把握好企业文化建设方向，坚持用社会主义的先进文化占领文化阵地，不断推进企业文化建设。

(二)要加强领导、齐抓共管，建立起企业文化建设的工作机制。企业文化建设是一项综合性的工作。要积极构建党委统一领导，党政工团齐抓共管，广大员工积极参与，共同推进企业文化建设的新的工作格局。成立企业文化建设领导小组，设立企业文化建设工作机构和专职工作人员，明确工作责任。在机构改革中，企业文化建设只能加强，不能削弱，更不能取代；努力探索在现代企业制度下，企业文化建设的新机制、新方法，把企业文化建设不断引向深入。

(三)要精心组织、整体策划，稳步推进企业文化建设。我作为一名社区干部，在企业文化建设中承担着组织者、培育者、倡导者、示范者的角色。因此，要重视通过脱产培训和在岗学习、观摩交流等方式，提高企业文化建设工作水平。要精心策划企业文化活动，宣传企业形象，为企业改革发展营造良好的文化氛围，把企业文化建设的任务落到实处。

招商人员招商心得篇二

今天我们6:00钟就起来了，匆忙地吃完早餐，便开始了我们今天的实习。到信诚人寿保险公司去参观，之所以要去的这么早，关键在于今天我们要去参加信诚人寿保险公司的晨会。信诚人寿保险公司总部设在广州，公司由中国中信集团公司和英国保诚集团共同发始创建。湖北分公司位于武汉市武昌中南路7号中商广场写字楼42楼，公司以务实的精神，不断地创造着一个又一个佳绩。

当我们一进入公司内部，就被该公司的内部的文化深深的吸

引：当心中有爱，世上无难事，时间总会有，为爱从心出发。

信诚的核心价值观：卓越成长，尊重差异，信任授权，全心关怀。

快乐工作信诚的愿景：成为中国最好的保险及理财方案的提供者，最专业的客户最满意的人才最向往的。

最创新进取的信诚的使命：让每一个家庭安心，让每一个客户称心，让每一个代理人舒心，让每一个员工开心，让每一个股东放心，让未来充满信心。

看着周围的一个个字符和理念，我意识到了公司的企业文化对于一个企业是多么的重要了。它从精神的层面悄无声息的影响着在这里工作的每一个员工和所有来到这里的客户。使这里的每一个员工每天都能带着使命去工作，保持着高昂的工作热情和积极的生活态度。随后我们参加了他们的晨会全程：

1、全体伙伴起立，共唱信诚之歌，大家激情高昂，活力四射，唱完歌后，大家互相握手问好，开始新的一天的工作。

2、由昨天的业绩最优秀的伙伴王磊做工作分享。

3、主持人分享老总的一篇寓意深刻的文章，告诉伙伴们要注意工作的每一个细节，因为在每一个客户的背后都有成千上万的潜在客户。

4、胡海洋总监分享营销的三件事。给我们讲述了作为一个跑保险的营销员每天应该做的三件事：

(1)、每天寻找准客户（发现潜在客户名单）。

(2)、每天必须面对面的向客户宣传保险理念。

(3)、对客户进行回访，回访的次数，理赔等为客户提供优质贴心的服务。只有这样才能把我们的工作做好，把我们团队、公司的业绩做起来。

(4)、由公司的“花花姐”做公司本月的目标分析和各个团队的现在的情况和业绩比拼，强调公司本月业务上所做的各项活动以及对优秀伙伴的奖励等，激励伙伴们朝着目标前进。

5、集体晨会结束，各个团队进行团队内部的第二次晨会。各个团队具体订立各自今天的目标和行动方案。

这样的晨会短小精炼，不仅明确坚定了每个人的工作目标，而且还能让每个人每天都能学到新的知识，保持着积极乐观的精神面貌，不断地成长，不断地刷新着公司的业绩，以至于更好地做好保险事业。给我感触最深的就是信诚通过这样的晨会，强化了员工的团队意识和积极工作的美好暗示，以使员工可以全身心的投入工作。

为此想到我们自己整天的虚度时光，便感到十分的愧疚。为此我也暗自下定了决心，以后每天都要为自己定下具体的工作目标，并努力做到日事日毕，日清日高，做到不断的进步。

招商人员招商心得篇三

我们首先参观的是生产车间。参观了xx集团国际门业展览区，展览区内摆放着防盗门、防火门、套装门、卷帘门、车库门、卫浴门和以色列制造的门。同时，看到公司内极具新奇创意的文化风景区，才得知xx集团是以门业为主，投资涵盖汽车、摩托车、通用汽油机部品，新型环保建材、房地产开发、市政建设、国际贸易、广告传媒、园艺装饰、石料开采、商业物管等领域的综合经济体。等通过参观学习，我认识到这家企业能够创造出今天如此辉煌骄傲的成绩，主要有以下几方面原因：

一是企业的管理理念令人信服。xx集团作为大型中美合资企业，管理规范程度高，工人服务意识强，生产效率高，企业负责人思路开阔，具有远见卓识，注重企业文化建设，注重技术实力，同时注重多元化发展，以“门业为本，多元反哺”的宗旨，在地产、新型环保建材、创意文化风景区等各领域投资发展，例如倾力打造的“长江风景区”，因新奇创意与和谐理念，目前已迅速成为重庆都市游憩的热点，深得市民喜爱，形成为万国风情旅游区。

二是企业精神极具优越。“谁升起，谁就是太阳。”的企业精神，让员工感到自己的奉献是伟大的，以至于他们更努力的工作，全身心的投入到工作与技术创新中。

三是员工本身的工作理念强。企业每位员工都本着永恒的发展，永恒的服务理念去对待自己的工作，注重技术管理方面的自我发展，在企业负责人的领导下，齐心协力共同把企业推向国际市场，现实“国内驰名，国际知名”的奋斗目标。

作为刚参加工作不久的年轻人，踏进社会这个门槛多少有点无知与胆怯，工作经验少社会知识储备不足让自己对工作总是抱有一种落后的心理，可是企业员工年龄与我相仿，她们能够对工作技能如此熟练，我为什么就不能呢？在工作岗位上一定要努力，为新闻事业奉献自己微薄的力量，在工作中实现自己的价值。

参观完xx集团后，让我由衷的对以后的工作充满了信心，学习了她们的创新精神以后，我决定在以后的工作中我要做到以下几点：

一、学会知足。俗话说：知足者常乐。我们要学会知足，更何况我们工作本身就得以让我们知足。

二、懂得奉献。无论干什么都要“干一行，爱一行”，我们要热爱自己的工作，要学会付出，勇于付出，为新闻行业，

为新媒体奉献自己的一份力量。

三、勇于超越自我。人要活到老学到老，在以后的工作、生活中，我要不断加强学习，努力提高自己的业务知识水平，不断创新，在以后更广的工作平台中展示自我。

四、团结同事，提高凝聚力。人心齐，则士气足，士气足，则百事兴。企业的凝聚力是企业快速发展的保证，只有员工心往一处想，劲往一处使，才能使企业力量集中，步伐迅速。

招商人员招商心得篇四

十分感谢能有这么一次机会，同时参观了恒安标准人寿和中国出口信用保险河南分部。这要得益于巴老师的努力，使我们能有机会获得这个对大学四年而言都很难得的参观实践机会，能够很荣幸的获得一个更高一些的平台，用更广阔的角度审视自己，工作，以及保险这个行业。

最先参观的是恒安标准人寿。通过对公司各个部门的参观，我们对恒安标准人寿有了更感性更真切的认识，在会议室等候的时候又通过公司的宣传片和宣传歌曲对其了解了更多。就我个人而言，对它最突出的印象就是它的“始于自律、合于知行、成于同心”的品牌价值观，以及“生活比生存更广阔”的品牌主张。

品牌价值观对一个公司的生存发展起着至关重要的作用，一个企业的价值观是企业文化形成的基础，是企业持续发展的保障。一个好的企业，自诞生之日起就能够显示出其优良的血统，并能在日后的发展中把这种血统不断改良，使企业获得强大的并能够持续发展的生命力。我想这也就是为什么中外合资而成的恒安标准人寿可以在日渐白热化的人寿保险市场上站稳脚跟并日渐壮大的重要理由。

生活理应比生存更宽广。我觉得我们不应仅仅把“生活比生

存更宽广”看做一个品牌主张——一个人寿保险关于通过产品使人们获得更高生活享受的主张，也应该把它看作为一种人生主张。这个世界上理应有许多比金钱权势更重要的东西。那就是自我价值的实现，自我生活质量的提高，自我追求的满足。而生存不应该仅仅是奋斗的终极目标，它应该是生活的附加品，是使我们能够获得更加美好生活的前提。如果仅仅为了生存而生存，这样的人生，未免太浪费了些。

再次就是，有个性方能被记住。虽然保险行业已经有了很大发展，但也存在很多问题。寿险领域的对消费者误导投保行为、财险领域的理赔难，已经成为保险业发展的两大障碍，不诚信的行为已经影响到整个保险行业的前途。恒安标准人寿在这方面另辟蹊径，采用“职员制、顾问式服务，更像是贴身管家的服务”，很自然的就用温暖而贴心的服务获得人们的信任，从而也为自身的发展壮大起到了至关重要的作用。另辟蹊径应对竞争已日趋白热化的寿险市场，或许是明智的选择。

其次就是它室内设施的简单和对职员的人文关怀。用简单的室内设施给员工减压；用公司的人文关怀告诉员工：只要你努力，就会有所成，公司就会给你相应的礼遇。这或许也是基于很简单的一个道理：你想要获得什么，就必须先付出什么。年轻气盛的我们更多时候可能好高骛远，选择公司上更喜欢显赫华丽的装潢或摆设，却忽略掉了公司的发展潜力和公司的文化底蕴。“卧虎藏龙”一词已经清楚的告诉了我们，真正深藏不露的才是高人。这也给我们上了生动的一课：有时候，简单的，未必不是最好的。相信会对我们以后的就业选择上有很大的帮助。

最后就是和恒安标准人寿河南分公司总经理吕方沟通中大家都比较关注的公司招聘事情。如老师此前经常和我们说起的，毕业生想要进入保险行业很难，而且大多数时候保险公司对外招聘的都只是个人代理人。就算称代理人职员化的恒安标准人寿，依然存在两年的代理期。这就产生了一个两难命题：

一方面，大学毕业生不愿意做仅有代理合同的代理人。另一方面，保险公司的代理人职业素质越来越低，误导消费者，毁坏公司信誉的可能也就变大。而且就算来两年后可以和公司签订正式劳动合同依然存在问题：会不会签订正式合同后他就产生惰性，不再继续努力开拓业务了？然后就是那些业绩比较好的代理人可能会继续选择代理人身份而不是公司员工——因为员工工资有上限，对其并非太有利。凡事都有两面性吧，而且我国的保险业发展本来就不是太长，希望在以后的发展中逐渐解决这个两难命题。实现公司和职工的双赢。

第二站参观的是中国出口信用保险公司。碰巧我们小组作业讲的就是出口信用保险这一块儿，可是听了罗经理所讲，很容易的就感觉出我们之间巨大的差异。或者这就是专业的力量吧，我们所讲的课件只是基于知识本身，而罗经理却可以将这些知识通过案例讲解和实际深入浅出的结合起来，让我们对出口信用保险的流程有了更加明确的认知，就像如何对各个国家进行风险评级，如何进行报表分析。同时让我们对其重要性和意义有了更加明晰的认识。

在其讲解的同时也让我们更加明白了从学生到专业人士的距离。看懂一份报表需要很多东西，不仅是知识层面的各种技能，譬如英语，譬如贸易术语，譬如国际结算，譬如风险管理，同时也有各种专业素养在里面。座谈的时候老师曾笑说，他和杨总当初也不知道怎么回事就进入到保险这个领域了。术业专攻，无论什么时候开始都不算晚，只要你决定好自己的人生和事业奋斗方向。就想，所谓的专业素养，或许才是我们大学四年需要修得的最最重要的东西。毕竟知识可以通过各种途径习得，而专业素养却是决定你事业成败的关键。

其间，杨总很感慨的跟我们说起他初到河南，如何单枪匹马的开始了中国出口信用保险公司河南分公司的发展，对我产生了很大触动。他也说到他们如何到河南的各个地级市下边宣传普及中国出口信用保险，如何让信用保险为河南省的出口企业保驾护航。那是付出了常人很难达到的辛劳和汗水，

才能够换的现在这么高的出口投保率。

更多时候我们只看到了成功的光环，却很容易就忽略掉了背后的那么些付出。

在恒安标准人寿的时候，吕总也和我们说起，他说，他基本上是没有星期天可以过的，更多时候每天都是工作日。

希望我们可以以此为鉴，做好付出的准备，毕竟生活中很少会有一蹴而就的成功，一分耕耘才能换得一分收。

杨总也说起出口保险信用如何对一个国家的发展命脉起着至关重要的作用，如何对一个国家的竞争战略影响巨大。与其他保险公司不同的是，它肩负的是国家的巨大使命，因而政策性表现的更强一些。不以盈利为目的而以国家利益为使命是它和其他保险公司的本质区别。

通过对这两家保险公司的参观，让我们对保险公司有了更加真实的认识，不再仅仅停留在书本上的条条框框。两位老总的没有官架，对我们这么一群未出茅庐的学生表现出的巨大热忱和一视同仁让我们也感动更多。

所谓的海南百川，有容乃大，“汝果欲学诗，功夫在诗外。”

希望我们可以谨记更多，成长更多。

招商人员招商心得篇五

斗转星移，时光如梭。转眼入司已近一年多，回顾自己一年来的工作历程，收获及感触颇多。

我与20__年参加物业保安工作至今，在这段时间来我感受到物业保安工作与自己以前认识的不同，以前对物业保安工作

认识不够全面，简单地看作是站站岗，巡逻时随便走走，对过往车辆进行登记、疏导。通过这段时间的亲身实践，使我对物业保安工作有了新的更高的认识。联系自身工作实际，我认识到：

一、天下大事，必做于细：这句话的意思是，若想成就一番事业，就必须从简单的事情做起，从细微之处着手。作为服务行业，注重礼仪就是注意细节，对于住户来说，是更多的尊重与关怀。物业保安员就是公司的服务代表，我的一举一动都代表了公司的形象。住户往往根据保安员的仪容，着装和言行举止来判断物业保安员的素质和企业服务水平。因此，我们保安员更应当注意自己的仪表、仪容与言谈，给住户留下美好的第一印象。

二、物业保安应具备有良好的观察能力、应变能力。工作中要时刻观察周边环境安全与进出人员的安全，作为在岗亭的物业保安员要把一切可能发生的危险挡在门外，给住户创造一个安全的、舒适的住宅环境，这是我的职责所在。凡是力求做到一丝不苟，眼观四路，耳听八方。

三、要全面了解队员的思想工作。要关心爱护队员，了解队员的思想、工作、家庭等情况，逐步培养和队员的工作感情，并赢得队员的信任和支持，以此鼓舞队员的工作热情。做到政治上关心，思想上信任，工作上教导，生活上体贴。不断提高队员的业务素质。要有计划的组织队员学习业务，检查督促队员管好、用好装备和消防器材，使其保持良好工作状态，引导队员与时俱进，提升素质转变自身观念。

四、坚持“安全第一，预防为主”的治安管理工作方针，时刻并严格要求自己加强对工作岗位的巡查力度；坚持“预防为主，防消结合”的消防工作方针，完善消防设备巡查及保养措施并加强队员的消防知识培训，提高队员防火意识，使队员能熟练掌握消防设备的操作方法。确保住户的消防、人身及财产安全。

五、在各类理论培训中，通过讲解、点评、交流使队员在思想认识和日常工作中皆有不同程度的感悟与提升。并时刻要求自己谨记要有紧迫感，应具有上进心，使其明白物业保安工作不是高科技，没有什么深奥的学问。要成为一名合格物业保安员关键在于人的主观能动性和责任心，是建立在对公司的忠诚度和敬业精神、对管理与服务内涵的真谛的理解及运用之上，并以此激发大家积极进取在工作中体现自身价值，感受人生乐趣。

六、在工作中严格管理，处理问题遵循“公平、公开、公正”的原则，做到“功必奖，过必罚”树立管理威信，充分调动队员的工作积极性。在实践中我敢想，敢管，发现员工中存在对工作不够尽职的现象敢于批评指正。

以上是我入司以来力争做到、做好的方面。纵观三年来的工作，客观的自我剖析，自己在下列几方面存在不足之处，肯请领导指正与批评，以待在今后的工作中进一步加强和改正：

- 1、队员中欠缺凝聚力和团队精神，需有意识的培养队员的协作及合作的精神，由小及大形成合力、战斗力的集体荣誉感。
- 2、自身的服务意识还有待加强，保安是物业现场的处理员，不管业主对保安提出报修或任何意见，保安都不可以拒绝。
- 3、工作经验与相关管理知识仍需进一步学习、积累。不断充实自己，尽可能多学一点消防、监控设备保养技术，我想只有学好本领，才能更好地履行我的工作职责。
- 4、物业保安的仪容和仪表，我知道物业保安队伍中退伍军人有多少，但大多保安给的感觉没一点军事素质，无精打采，尤其岗亭。最起码要按照半军事化标准立岗，并定期进行训练。

以身作则，带头遵守公司、部门的规章制度和纪律，保持严

谨自律的工作、生活作风，给队员树立良好的榜样，引导队员良性发展，营造健康的工作气氛。

新的开始意味着新的机遇，新的挑战。今朝花开胜往昔，料得明日花更红。做为公司的一份子，我将一如既往，全心全意的为公司服务，竭力做好本职工作，为公司的发展贡献一份微薄之力。

招商人员招商心得篇六

一、品德素质修养及职业道德

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。

二、工作质量成绩，效益和贡献

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。

三、工作中的经验

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购物环境。

2、充分展示珠宝首饰，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，每天坚持化妆。

四、工作中的不足和努力方向

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，自己的销售技巧还应该提高，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能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着。

招商人员招商心得篇七

在经历了大危机的情况下，我们小区的物业管理经历了前所未有的重大考验，工作取得了世人瞩目的伟大成就，现就以下几个方面做总结汇报。

一、小区管理走上正规

1. 汽车已经得到有效控制，目前小区内部已经看不到汽车了，给业主创造了安静的居住环境。有车库的都停车库了，没车库的只好停外面，但为了以免停在路边的车子被刮蹭引发的问责，我们不厌其烦每天在车上张贴小纸条，这样就免除我们可能承担的责任。

2. 小区卫生抓的好，清洁员工作积极性高，积极搜寻垃圾，合理分配，变废为宝。同时，清洁员也很注意和谐相处，工作之余常聚在一起，讨论工作经验，大家南腔北调，其乐融融。

3. 绿化搞得好。至今为止，能活的树都活了，季季有花开，月月花不同。有些树还结果了，我们的清洁员常带头护理树木，截枝采果，既能享受果实又省去了冬天的修理。

4. 违章搭建管理到位。有不少业主有违章搭建的客观需求，本着以人为本的原则，我们如果看见决不姑息，但是有些业主棋高一着，要么强攻，要么智取，实难防范。早知如此，不如早点搞个加工店，既能统一又能创收。

二、精神文明建设全面丰收

2. 发挥小区背景音乐作用，我们每天播放励志歌曲，业主虽然觉得(我很丑也很温柔)，但每天在(我的未来不是梦)的歌曲声中走向新一天的工作，使他们对未来充满信心。

3. 积极提高小区业主素质。经过各种形式的宣传，业主素质得到极大提高，有几位业主自发的，主动花钱买几百条鱼放生的小区景观湖内，对此我们提出表扬，希望大家多放鱼，放好鱼，养好鱼，我们的目标是，年产鱼10000尾。

三、积极和业主沟通

1. 关于小区内的野狗野猫，业主多次提出意见，我们认真做

好解释工作，告诉客户，这些猫狗是不伤人的，能和业主和谐相处，同时也丰富了小区的物种，地球上不能只有人，我们小区也一样。多数业主也接受了这一观点，现在的业主，特别是小朋友，见狗就让路，见猫就散开，猫狗感觉到了从没有过的关爱。

2. 公园建设的问题，是很多业主最关心的问题，由于房子不是我们卖的，牛皮不是我们吹的，我们无能为力。很高兴看到，现在公园虽然没建起来，但是菜园却建起来了，一片田园风光。以后我们可以建立区园合作，把产销统筹，方便业主买小菜，让绿色蔬菜走进业主的厨房。

新的一年要到来了，我们有信心，有能力管好小区，守好阵地，开源截留，多收钱少花钱，力争小区的管理在新的一年里，在精神文明和物质文明获得全面丰收。

招商人员招商心得篇八

甲方：

法定代表人：

地址：

邮政编码：

电话：

邮箱：

乙方：

法定代表人：

地址：

邮政编码：

电话：

邮箱：

甲乙双方根据《_合同法》、《_广告法》等有关法律、法规和规章的规定，在自愿、平等、协商一致的基础上，签订本合同。

甲方委托乙方作为_____的广告招商代理（非唯一代理），招商区域不限，代理权由本合同和甲方书面形式授予，代理期限从_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。

乙方按照本合同及招商资料进行合法代理谈判，与客户确定意向后，将合同草案报甲方审核，由甲方统一与客户签订合同。非经甲方书面同意，乙方无权单独与客户签订广告发布及赞助等合同，也无权单独变更、解除或终止经甲方签订的广告发布和赞助合同。

甲方将在乙方应得的代理费中暂留人民币_____元（大写：_____元整）作为诚信保证金。如乙方未违反本合同约定的，甲方将在本合同终止时全额无息退回暂留的诚信保证金。

1、代理费用为合同金额的_____%，乙方为甲方开据广告费或咨询服务费收据。

2、乙方招商成功的客户将合同所规定的费用全额汇入甲方指定的银行账户后，甲方将于收到单个客户全额款项的下月_____日与乙方结算代理费（该代理费不包括客户的赔偿

金或者违约金等)。甲方若收到实物赞助,双方可以按实物或出厂价折算,至活动结束后结算,按比例分成。

1、甲方应定期向乙方提供招商方案、广告发行计划,以便乙方开展招商工作。

2、甲方应定期向乙方提交招商变更内容、广告版位等整体协调计划。

3、甲方尽可能为乙方提供招商方便条件和相关资料。必要时对招商人员进行培训。

1、乙方应每月向甲方提交招商计划,每周五向甲方提交实际完成的招商情况。

2、乙方应对其承揽客户的信誉、资质和广告发布内容的合法性进行审查。

3、乙方应认真参加甲方组织的培训,认真学习研究招商资料,在代理活动中规范业务用语。

4、乙方在代理活动中产生的一切费用由乙方自理。

1、双方确认,乙方应承担保密义务,内容包括但不限于合同条款、合同价款、支付期限,乙方承揽的客户信息以及乙方在代理过程中获悉的其他甲方信息。

2、双方不得向第三人披露对方的保密内容。

3、双方确认,双方承担的保密义务至本合同终止之日起满两年。

1、代理费结算方式:统一使用乙方指定账号进行收付结算。

2、甲乙之间的授权委托书。

3、乙方应提交乙方的营业执照复印件（需加盖公章）或身份证复印件。

4、如乙方授权代理人签订本合同的，乙方的授权委托书。

1、乙方应严格遵守法律规定，恪守商业道德，本着公平竞争、守法经营的原则进行广告招商代理活动，乙方如有违法违规行为，首次违反并经查实的，诚信保证金不予退还；乙方如有第二次违反行为的，甲方有权解除本合同并要求乙方另行支付给甲方违约金人民币_____元（大写：_____元整）。

2、如代理活动中因乙方的原因被他人投诉，首次投诉并经查实的，诚信保证金将不予退还。乙方如发生第二次被投诉并经查实的，甲方有权解除本合同并要求乙方另行支付给甲方违约金人民币_____元（大写：_____元整）。

3、如甲方未按期支付代理费的，每逾期一天按照未支付金额的_____%向乙方支付违约金。

本合同履行过程中如发生争议，可由双方协商解决，协商不成的，任何一方均可向_____人民法院提起诉讼。

本合同一式二份，甲乙双方各执一份，自双方签字盖章之日起生效。

甲方（盖章）：

法定代表人（签字）：

日期：_____年_____月_____日

乙方（盖章）：

法定代表人（签字）：

日期：_____年_____月_____日

招商人员招商心得篇九

__物业保安队负责整个小区的治安防范、消防安全工作，一年来，在公司领导的指导下和各部门的配合下，保安队认真开展各项工作，落实完成了20_年度的各项工作任务。现将一年来具体工作情况总结如下：

一、治安防范工作

- 1、将安全管理工作列为第一重点，了解小区和周边安全动态，抓好日常安全管理工作的落实、检查、监督工作，确保小区的安全与秩序。
- 2、与员工建立良好的沟通渠道，提高管理能力，加强与员工的沟通，掌握员工动态，及时采取措施，以促进保安队伍的进一步稳定。
- 3、提高安全意识，保安队每天定时组织训练，还每周召开一次安全工作会议，讨论和排除安全隐患。
- 4、严格落实门岗责任，对施工人员及搬家、送货等外来人员认真盘查并通过内线电话及可视对讲和业主核实来访情况。
- 5、针对一些业主的朋友、亲属通过业主钻空子到小区内进行推销的现象，在队伍里设置巡逻岗进行跟踪，监控可疑对象，有效保证了辖区内正常的工作和生活秩序。
- 6、加强对可疑对象的监控，除通过闭路电子监控中心，还给每个岗位增配对讲机，做到及时跟踪和汇报各岗位工作情况，有效地巩固治安防范工作。
- 7、全力配合公司发展需要，加强保安管理工作，确保现场保

安管理工作有序开展，对外将积极树立保安形象，服务与管理窗口。

二、消防管理工作

对新入职员工进行常识技能培训有效保障了小区的利益和安全。

三、车场管理工作

- 1、认真执行停车场管理规定，指引车辆按指定位置停车，排列整齐。
- 2、对载有易燃、易爆和有毒有害物品的车辆严禁进场。
- 3、严禁闲杂人员进场，并提醒车主离车前关好门窗，带走车上贵重物品。
- 4、保安队在本年度维护好车场治安交通秩序，疏导车流，协调和指挥车辆进出与停放，禁止了车辆乱停乱放，保证了车场的安全和良好秩序。

四、员工培训工作

一年来，保安队都能按照市局的通知精神，不定期选派人员到保安基地进行培训，虽然在15年由于人手紧张，未能参加技能竞赛，但公司仍根据竞赛要求、内容对员工进行了训练，通过训练有效地提高了员工的整体素质，队伍形象有了较大的改变。

在新的一年里，保安队将会更加努力，团结进取，逐项落实好20_年度的工作计划和培训计划，坚持落实好各项治安工作，使保安队各项工作更加扎实。