

# 物业经理半年总结报告 经理上半年的工作总结报告(通用5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 物业经理半年总结报告篇一

在分公司领导的信任和培养下，我于20\_年\_月被任命为\_\_项目经理至今已有\_个月的时间，在分公司的大力支持和关心下，项目部各项工作进展顺利，现就上半年来的工作总结如下：

### 一、工作方面

工作上，我处处以身做责，处处严格要求自己，做到示范作用。由于业主要求节后尽快进场，我于1月28日(农历正月初四)就组织设备及人员赶往电站展开工作。在预埋阶段，电站地理位置偏僻，交通和通讯极为不便，这给电站物资采购和电站安装工作带来诸多不便。在克服厂内设备缺陷和设计施工图纸不全的状况下，我带领项目部成员顺利完成了前期预埋工作，得到了业主的肯定。

至进入直线期以来，由于厂内设备延期交货以及设备的设计、制造都存在较多缺陷，这给安装工作带来较大难度，并造成安装工期延误。为了不影响业主的发电计划，让厂内设备缺陷在短时间内得以解决，我组织项目部现有的人力资源，有序的展开工作：咨询厂内技术专家、组织骨干人员研究处理问题的最佳方案，并充分的利用有效的时间组织人员加班加点。在全体同仁的努力下，现已完成升压站安装、1#机汇装、完成2#机发电机预装。

## 二、项目管理方面

在人事管理方面，我始终坚持以人为本的管理理念，根据工作需要和气候特点，在征求广泛意见后，制定作息时间：最大限度的解决和改善生活、住宿、医疗及施工条件，为员工解决后顾之忧，让大家全身心投入到工作中：根据每个人的技术水平和工作特点合理搭配施工班组，充分发挥每个人的特长，从而到达提高工作效率的目的。

在质量和安全管理方面，设置专职安全员和施工班组三检制，坚持安全第一，质量为本的施工管理理念。对大件设备的吊装，都进行安全技术交底，制定可靠的施工方案：对所有施工人员进入施工场地务必正确佩戴劳动保护用品，高空作业要求务必系安全带：施工电源等危险源都设置醒目标志。安装作业严格按照图纸、设计文件施工，作业前先进行技术交底，确保施工质量。

在施工协调方面，与各施工单位和睦相处，搞好与业主及监理单位的关系，解决项目部内存在的问题，建立一个团结、和谐、互助的施工团队。并协调业主方按照施工进度，及时组织设备及材料进场，做好各种工期延误资料的相关手续。

财务管理方面，严格控制各阶段的施工成本，按照公司规定认真做好现金流水账和总分类账，并按期进行财务报销。鉴于克思口电站交通不便的状况，尽量做到少次多量，对于辅消材料和设备、工具均由专人管理，杜绝各种浪费现象发生，从而到达降低成本的目的。

## 三、学习方面

透过近一年来的工作中，让我深刻体会到，作为项目管理者还有许多东西需要去学习，个性是在项目总体施工策划方面还缺少经验。只有在掌握了丰富的理论知识，积累丰富的安装经验后，才能在实践工作中更得心应手。

我深知自身有许多不足和需要完善的地方，我将在以后的工作中努力学习，不断总结，扬长避短。

## 物业经理半年总结报告篇二

20\_\_\_\_年马上接近尾声，作为一名经理需要对自己的工作进行回顾总结，具体总结如下：

### 一、管理精细化

理赔工作在保险业务中具有举足轻重的地位，它不仅事关保险公司自身的经济效益和发展，也影响到保险职能作用的发挥及社会效益的实现，对保障社会稳定和人民的安居乐业发挥着积极的作用。为此我们在理赔管理中，本着各自的工作岗位和分工，认真履行职责，努力学习有关理论和规定。随着公司‘精’‘细’‘微’管理的深入，制定了本部一系列规章制度，岗位到人，职责到人，奖罚到人。在理赔数据管理中，严抓落实，保证了数据的真实性、一致性、正确性、及时性和规范性，使理赔管理工作，达到了上级公司的要求。

### 二、工作标准化

理赔工作中我们坚持实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则，狠抓理赔和防灾防损质量的提高，工作讲究高标准严要求。首先从抓第一现场的查勘率入手。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。坚持双人查勘，双人定损，限时赔付，不断提高服务质量；坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，进一步提高了服务水平；加大了考核力度；积极做好防灾防损工作，及时拟订了重大客户防灾防损工作预案、夏季防汛安全检查办法、冬季防火防爆安全检查办法，始终做到提前把握，提前介入，增强了防范风险的能力，收到了良好的社会效果。我们狠抓理赔管理，加快理赔速度，加强队伍建

设，提高服务水平，改善服务形象，切实挤压理赔水分，实现有效降赔，较好的完成了各项理赔指标。

### 三、服务规范化

保险市场竞争不外乎是价格竞争、品牌竞争、服务竞争，而服务竞争在保险市场竞争中具有十分重要的作用。作为客户服务部来说，服务的好坏直接关系到公司的发展与生存。因此，我们部把理赔服务工作放在了重要位置。组织大家学习，充分认识客户服务的重要性，扎扎实实抓好客户服务工作，建立健全了服务制度，服务措施，规范了服务行为，于细微处见精神。比如客户随时随地上门办理业务，我们都能提供周到的服务；能一次办好的业务，不让客户跑第二次，每理算好一件赔案都会及时的电话通知保户前来领款。半年来我们不断改进工作作风，提高了服务质量，提高了客户满意度，尽职尽责的完成了工作。

我们\_\_\_\_公司的各项工作水平，正在发生着一天天的变化和提高，令人欣喜、振奋。是的，成就代表过去，辉煌铸就未来。今后我们要加强学习，努力提高业务技能，精诚团结、扎实工作、奋力拼搏，为确保目标顺利完成而努力奋斗。衷心祝愿我们的\_\_\_\_事业蒸蒸日上，公司大而富强。

## 物业经理半年总结报告篇三

上半年转瞬即逝，回顾这半年来，我在\_\_\_\_行领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照总行的要求，认真做好自己的本职工作。现将半年来的工作情况总结如下：

作为一名对公客户经理，不仅要加强学习好的信贷政策，重点掌握\_\_\_\_行“\_\_\_\_\_”等信贷政策部分，更要在此基础上，做好我行政策传达与企业选择分类营销等工作，充分发挥客户经理应尽的职责。

努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。从支行成立至今，遇见如国内保理、开发贷款等以前没有实际操作过的业务，为了能够更好的拓展客户，在分行收信部门领导的支持帮助下，自己很快了解并熟识了该业务的操作模式，风险的把握也进一步得到了提升；另外，为了加强学习业务技能，半年内先后\_\_\_\_次参加了\_\_\_\_行举办的技能培训。

加强客户营销，做好客户考察、授信上报、维护等工作。由于总体从紧的\_\_\_\_银行政策，在实现市场营销与风险管理和谐的基础支行，深入研究行业发展趋势，有针对性的做好目标客户营销。半年期间，曾参与\_\_\_\_\_科技有限公司、\_\_\_\_\_有限公司、\_\_\_\_\_有限公司、\_\_\_\_\_等公司业务的工作。

加强客户营销，增加客户群体。自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面，经过半年的锻炼有了一定的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

存在的问题和今后努力方向。我虽然能敬业爱岗、积极地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本能够很好的合作，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，对客户贸易链各环节展开营销工作；对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

下半年已经步入，针对以上突出的问题，我将争取努力做到加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报\_\_\_\_行。决定成败，今后我将努力完善工作细节，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

## 物业经理半年总结报告篇四

20xx年是公司业务范围扩张的转型承压之年，公司继续坚持内生与外延并重的发展战略，持续紧抓、深耕主业，巩固光电检测和生物识别业务，实现主营业务平稳增长。报告期内，公司实现营业收入55,761.28万元，同比增长149.77%;实现营业利润16,326.42万元，同比增长86.94%;实现利润总额16,422.01万元，同比增长66.09%;实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润1,876.64万元，较同期下降77.82%。主要原因为合并层面计提维尔科技商誉减值准备11,581.31万元，公司出售所持有的浙江红相科技股份有限公司8%股份，投资收益账面浮盈9,321.04万元。

### 1、业务开拓方面：

公司坚持“聚焦客户需求，提供精准感知高效设备和应用解决方案，实现客户持续更大认可”的企业使命，紧密围绕市场需求，打造以光电检测信息系统与服务、生物识别信息系统与服务、轨道信号监测系统及服务为主业的盈利模式。

#### (1) 光电检测业务板块

报告期内，光电检测信息系统产品不断完善，全球市场销量持续攀升，公司行业龙头地位稳固□oa车灯在线调光测量系统□mat模组在线测试系统等在线检测信息系统，密切贴合照明行业需求，继续领跑全球;针对液晶□oled□激光投影、车载显示□

arvr等各类显示的测量综合解决方案及高精度颜色和材料光学测量解决方案性能大幅提升，受到市场青睐和业内领军企业高度认可；同时，基准光泽度计、双向反射/透射测量分析系统等一批具有国际领先水平的光电检测系统成功研制，使得公司产品不仅能实现高精度测量，而且可提供高置信度的量值溯源；此外，为实现“以人为本”的照明，公司不断研究照明现场的健康舒适度的评价指标及其测量方法，提供专业的照度、光谱和色度测量，并针对频闪、眩光等大众关注的光健康问题开发了视网膜蓝光危害分析仪、光辐射安全测定系统等专业检测系统，获得了市场的高度肯定。

## (2) 生物识别业务板块

维尔科技继续围绕生物识别技术、产品与服务市场，重点在交通驾培、交通驾考、金融银行、公安、军工等行业业务领域开拓业务，在保持传统技术与市场优势的前提下，努力开拓新产品、新服务、新市场。除传统驾培驾考业务平稳良好外，公司继续深耕全面挖掘驾培驾考信息化领域的商业机会，在机器人智能教练员、驾驶培训自动化方面取得突破，部分传统项目升级为智能云驾培平台；20xx年4月，平顶山市召开公安车管指纹人面识别系统应用推进会，推动全市的驾考点升级改革驾考系统。随后，维尔人脸闸机产品驾考项目成功上线，且在驾培领域正式进入全面推广阶段。20xx年7月，bim(建筑信息化管理)项目在深圳的14个工地结项，并通过评审。标志着维尔人脸识别闸机系统在建筑行业得到成功应用，从试点运行阶段正式进入全面成熟的推广销售阶段。在身份识别板块上，公司的人脸识别技术应用也已开始落地，逐步形成销售，居民二代身份证一体化合验设备通过了公安部门的检验，后续将逐步落地形成销售。

报告期内，远方维尔大厦(暨生物识别信息安全产品生产基地及研发中心项目)建设有序推进，截至报告期末项目已完成桩基建设工程，正在开展地下室底板建设相关工程。本次项目

实施后，维尔科技将进一步加大对产品开发及整合的投入，围绕扩大主营业务，提升产业规模，坚持自主创新与技术引进相结合，实施资源和产业链的有效整合，丰富产品线，打造战略性产业，使维尔科技的规模和经营能力再上一个新台阶，为维尔科技及公司持续健康发展提供必要的条件。

### (3) 轨道信号监测业务板块

公司轨道信号监测领域业务为公司控股孙公司慧景科技的主营业务，自20xx年四季度纳入公司合并报表。报告期内，慧景科技业务范围已由原先的高速铁路逐渐延伸至普速铁路，并有针对性地通过城市轨道交通市场业务布局。慧景科技密切关注行业未来发展趋势，加快轨道信号监测产品研究开发，确保在新的市场需求出现时能够抢占发展先机。公司以图像识别技术为基础研发的轨道信号监测系统已在国内高速铁路线路普遍应用，并逐步向普速铁路和城市轨道交通项目进行推广；公司深耕铁路电务系统，持续开展信号设备监视预警智能系统、工务领域项目钢轨断裂在线监测系统研发，该系统已经经过前期现场试点和算法优化，产品功能持续完善。此外，慧景科技基于视频分析技术开发的高速公路流量与事件检测系统产品已经在杭金衢高速衢州段持续稳定运行，技术创新成果转化成为经济效益，促进公司可持续发展。目前公司已涉猎杭州、长沙、南京、成都、广州等各地城市轨道交通业务，后期随着城市轨道交通业务拓展，也将打开持续的业务增长空间。

## 2、公司管理方面：

公司进一步优化团队结构、提升运营效率、完善激励机制，在检测校准信息服务业务模块内部裂变成功的基础上，进一步推行事业合伙人机制，分别设立电磁兼容业务和生物识别检测信息业务合伙平台，激励团队更好的开展公司下属系列产品业务，做强做大，并促进核心员工与公司下属业务模块共同成长与发展。

### 3、技术创新方面：

报告期内，公司研发投入达6,847.75万元，相比去年同期增加约168.16%。公司产品研发、标准制定、专利申请等工作稳步推进，公司整体核心竞争力进一步增强，远方信息、维尔科技双双通过20xx年国家规划布局内的重点软件企业认定及国家高新技术企业复评。截至报告期末，公司共拥有专利248件，其中发明专利60件，累计制定已发布的国内外标准35项。

### 4、公司治理方面：

报告期内，公司继续认真落实各级监管部门关于上市公司规范运作相关法律、法规和规范性文件的规定，完善法人治理，强化内部控制，优化经营管理体制，健全各项管理制度，捋顺内部管理流程，认真履行信息披露义务，努力提高公司治理水平；同时加强资本市场相关业务知识培训，提高公司及下属子公司相关管理人员的规范意识、风险意识和对中小投资者的责任意识，保证公司各项经营管理工作规范运行。

### 5、外延发展方面：

报告期内，公司坚持以“大检测、大数据、人工智能”为方向的外延式发展战略，积极响应“一带一路”国家战略的指引，收购新三板创新层挂牌公司慧景科技(832074)，将业务拓宽至轨道交通检测领域。随着外延拓展战略的逐步落地，公司业务领域已从工业领域拓展为涵盖工业、交通、金融、军工、公共安全等多个领域，公司规模也将得到大幅提升，主营业务由原来光电检测信息系统及服务转变为智能检测识别信息系统及服务，为能更准确全面反映公司目前所涉技术、产品和服务的行业，公司于20xx年9月申请将公司简称变更为“远方信息”。

## 二、公司主营业务及经营情况

20xx年度，公司全年实现营业收入55,761万元，较去年同期上升149.77%，实现利润总额16,422万元，较去年同期上升66.09%，实现归属于上市公司股东的净利润12,835万元，较去年同期上升47.30%□20xx年末，公司总资产227,211万元，较年初减少0.92%；净资产203,514万元，较年初增长9.45%。

## 物业经理半年总结报告篇五

国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的.骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

### （一）、业绩回顾

- 1、整年度总现金回款114多万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

### （二）、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性（地方保护）和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很差。

这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于09年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下，09年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调节能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。

在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

## 2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的（无地方强势品牌，无地方保护———）且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

## 3、滕州市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

（1）、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

（2）、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个13年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致14年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峯城：尚未解决

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条适合自己的路子，真正把我们一开始就倡导的“办事处加经销商”合作方式运用好，但必须符合以下条件：

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，业务人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

3、集中优势资源聚焦样板市场，真正做到“重点抓、抓重点”；

4、注重品牌形象的塑造。

总之20xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，未来我们将看到的是希望、是丰收和硕果累累。