# 万科物业销售工作总结(通用21篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-01-21

*万科物业销售工作总结11、情况概述客观地表述任务完成情况，取得的成绩，要用数据说话。比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多...*

**万科物业销售工作总结1**

1、情况概述

客观地表述任务完成情况，取得的成绩，要用数据说话。

比如：今年公司下达的销售任务指标是多少，实际完成了销售任务多少，超额完成任务或离任务的差距是多少，达到人均消费者多少，与去年相比增长率是多少，各项经用开支多少，完成利润多少。市场占有率多少，与去年相比增长了多少，产品见货率多少，是提高还是降低了。经销商网络情况如何，A类、B类、C类各有几家，销售队伍情况如何等等。只报大账和特别需要说明的数据，不需报细账，否则成了数据分析报表。

2、简要分析

针对上述的事实（数据），简要分析其原因，是行业形势、竞品原因、公司\*\*、还是其它原因所致。

3、特别说明

若是成功的经验，对公司其它市场有指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验，可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。若是区域市场运作上存在明显的不足或严重的问题，需要对不足之处和问题进行深刻的剖析，如网络构建问题、销售队伍问题、新产品开发问题、消费者沟通和启动问题等，要找出问题的根本性原因，分析清楚问题出在那一个环节段上，如广告促销火候不到，差几成。

二、明年工作计划

1、要全面

将总体的目标任务分解成各个阶段、各个区域的子目标。将任务落实到人（经销商和对应的销售人员），对各种资源进行合理的配置。用表格、数据说明，力求仔细、认真、全面、准确。或者可以用附件的形式详细说明，但是年终总结一定是少不了明年的打算，如果公司的习惯是单独行文的，那么在报告里只要把简要的打算、主要的思路表现出来就可以了。

2、要到位

目标需要有措施的\*\*，通过什么措施、配置什么资源，达成什么目标。先落实有把握的目标，期望达到的目标要另行说明，不能混为一谈，否则就会让\*\*感到不踏实、不到位、不放心的感觉，自己也容易搞糊涂，误将理想当现实。

3、要有突破和亮点

突破，一般可以从今年存在的主要问题着手，今年的主要问题已经在总结中分析清楚了，公司\*\*也早已看在眼里，要集中精力抓一个问题，虽然一个市场问题可能是成千上万，但是只要解决了一个主要矛盾其它矛盾就会迎刃而解。通过正确的方法、严密思维、准确有效的措施努力在突破中创造出新的销售增长点和亮点。

市尝销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，上一个台阶，而且是说到做到了，第二年你再写这样的报告，\*\*就相信你，就能得到应有的\*\*。这样的市场年终总结报告是\*\*最愿意看到的报告，也是实效性的报告。

在20xx年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

**万科物业销售工作总结2**

>房屋管理

房屋管理是物业管理的重要内容之一，为了搞好此项工作，我们建立了完善的房屋管理档案，制定了房屋管理\*\*，编制了详细的管理计划，并责任到人定期检查。住户房屋装修无破坏，外观\*\*，无危害房屋结构的行为。

>公共设施、设备的管理

为了保证小区广大住户的\'正常生活，在公共设施、设备的管理方面，我们制定了完备的维护、保养计划和应急方案，做到日常检查有登记、小型维护有记录。维修电话24小时有人接听，达到养护设施、设备到位，维修及时，正常运行的管理要求。

>环境卫生的管理

环境卫生方面，我们针对小区环境逐步完善的情况，大家齐动手定期、不定期\*\*进行大扫除，制定了严格的保洁程序与考核办法，每天开展巡检整改工作，并对装修垃圾实行袋装化定点堆放，集中清运管理，并加强小区卫生检查工作，保证了小区的卫生清洁美观。

>小区安全防范工作

小区治安防范及消防工作是物业管理中的重中之重。为给业主提供一个安全舒适的居住环境，我们狠抓了小区治安消防工作，对保安人员定期进行岗位培训，智能设备操作培训、考核，制定了严格的岗位考核标准，并坚持每日早操、早会，提高员工的身体素质与日常工作管理，严格执行了工作程序、巡岗查岗、巡更\*\*。要求保安人员认真巡查，文明执勤，礼貌训导，遇到坏人坏事大胆管理，使去年安全防范工作情况良好。

在新的一年工作中，我们将吸取经验与教训，努力提高技能与服务水\*，把工作做得更好。

在新的一年里我们将加快步伐，不断提高自身物业管理水\*，不断完善小区各项管理工作。

**万科物业销售工作总结3**

各位\*\*、同志们：

大家好!

本人\*\*年\*月进入公司，大专\*\*，一直从事销售工作，积累了丰富的销售经验和管理经验。\*\*年\*月，公司任命我为营销公司总经理，在公司\*\*的关心和\*\*以及同志们的协助下，今年营销部汽车销量同比增长了40%。在销售布局上建立\*\*市场的基地，大力拓展全国市场，出色的完成了各项销售、管理工作，和\*\*交办的各项任务，为公司的发展做出了一定的贡献。我本人也做了大量的工作，得到了公司\*\*的肯定和同志们的信任。下面，我将从以下三个方面向大家报告工作情况，请公司\*\*给予修正。

一、工作汇总

1、自我学习、发展、塑造

本\*\*学毕业进入企业，从事了两年的销售内勤工作，而后公司成立营销公司，我从基层调到营销公司，从事销售部经理的工作，入职后，我首先自己在学习产品知识、行业情况熟悉、本公司汽车销售发展定位、营销模式等方面努力探索，在工作期间为了提升销售公司的管理水\*，开发了公司的\*\*\*销售管理软件系统，从销售的订单接收到车辆出厂，验收，车款的回笼等完整的销售流程通过电脑软件进行管理，节约了资源，提高了效率，管理水\*\*\*提升。

经过几年的学习与锻炼后，我更加熟悉了产品知识及其行业情况。\*\*年营销公司任命我为营销公司副总经理兼销售部经理，兼管\*\*。管理的省份有：\*\*、\*\*、\*\*、\*\*、\*\*。在该工作区间，本人管理的市场取得的不错的业绩，其中福建、江西市场连续3年每年递增30%的销售量，超额完成公司指定的任务。随着市场上对汽车供应商销售管理要求的不断提高，在该工作期间开发了公司的第二代销售管理软件系统，在一代的基础上结合市场和营销公司的实际情况，增加了很多新的内容和流程，使得管理更加规范和严谨。

\*\*年\*月，本人兼管华东大区的和西南大区，在四川市场的销售上取得了不错的业绩，开发了2个金牌销售商，改变了西南市场长期业绩不好的状况。并且在此期间，协助企业开发6\*4和8\*4重型自卸车，并在\*\*年下半年成功在西南泸州市场进行推广，半年销售重型自卸100台。增加了新的产品亮点，拓宽了企业的销售链。

\*\*年10月，公司任命本人为营销公司总经理，主持营销公司全面工作。在此工作期间，本人在原有的销售网点基础上，增加了多个经销点，拓宽了渠道网络。在福建、浙江、市场大力推广6\*2、6\*4、8\*4自卸车，该销量比往年递增40%。在销售布局上建立西北市场的基地，逐步拓展\*\*市场份额。

作为企业中层\*\*，我深深地体会到，要想做好本职工作，必须在思想上与公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行公司董事会文件，服从公司\*\*，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好销售与管理工作。为此我认真学习公司下发的各种文件精神，并在实际工作中不断加以运用和实践，实事求是，扎实工作。做好自己分管的工作，在工作中，我坚决贯彻执行董事会和公司\*\*的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

2、重视团队的力量

“独木不成林”这是我工作以来一直信奉的明理，所以在带团队的这几年中，我一直在培养、发展合适的销售团队。通过团队有效的结构设立、组合，各辉其职，为完成共同的目标一起去努力，以实现个体所不能达到的绩效。于是为了公司在汽车市场有好的业绩发展，我倾力打造和完善我们的营销团队。公司\*\*也非常重视我们的团队建设，我们团队网络也逐渐发展起来。人心齐，泰山移。我相信随着时间的推移和团队的完善建设，我们的销售业绩会一步步获得强有力的提高。

3、重视执行力

为完成预定目标，没有好的执行力是很难去完成的，但好的执行力是需要一套完成的工作内容、流程、考核措施等系统指标的。因此我一直在做努力。今年初我们针对车辆销售、市场\*\*、市场开发、市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作制定了工作目标及考核措施，并取得了实效。我要感谢公司销售及售后服务部的所有同事。在他们的理解、\*\*、配合下，我们先后完成了销售人员、\*\*销售商、行业用户等销售的合同规范管理工作。我们配备专门的人员对销售各个环节进行业务辅导，并在公司各部门的大力配合下，使业务在\*\*市场进一步扩大。但是，在汽车营销管理过程中有些成效还没有达到预期效果，所以我们还要在今后的工作中尽力去完善，以确保团队的执行力能顺畅的执行下去，从而使大家工作尽职尽责，都圆满的完成公司制定的计划指标，使公司的业务快速增长。

二、存在的缺点和不足

经过多年的努力，我在工作上取得了一些的成绩，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足：一是工作纪律不够严格，袒护纵容部下员工;二是我们销售激励机制有待于完善与加强;三是销售及售后服务工作需要提高，员工素质需进一步加强;四是自己的模范作

用还不够，今后工作中都要注意;五是在如何调动员工的积极性与创造性，自己还需加强学习和锻炼;六是与公司相关部门及\*\*沟通的太少。以上在管理工作中有有待改进。

三、形势分析与今后的设想

(一)形式的分析：

现在我们公司生产的汽车在质量，配置上属于上等的车辆。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售过程中，牵涉问题最多的就是汽车的价格。有因为价格而丢单的问题，在明年的销售工作中我认为汽车的价格应做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。我们公司进入\*\*等市场比较晚，汽车品牌的知名度与价格都不是很有优势，在西北等地开拓市场压力很大，还是那句老话，没有压力就没有动力。

因此，我们还要克服困难，顶住压力，实现跨越。市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快的今天，我们未来几年汽车销售市场是大有作为的，尤其是我们与跨国公司合并的意向一旦达成，外国汽车厂商将提供专门技术和资金，人才的需求数量也会相对增大，涉及很多专业，而且从第一线到最后的检测，要求的人员层次也要提高。可能新的投资重点不外乎降低成本、增加收益、完善服务等，投资重心自然而然地会向增加效益的方面倾斜。从而，我们将在成本降低、迅速抢占\*\*以至\*\*更大市场份额的同时，其销量也会随之显著提高，并且在增强品牌影响力、提高产品品质、完善销售服务体系方面，采取新的可行措施，而且我们还将利用技术、资金、人才优势在\*\*加强新车型与品牌车型的研发能力、并加强对销售渠道的管理，满足消费者对厂商、对产品、对价格、对服务更高层次的要求。

从而我们的品牌形象和经济效益都会得到大的丰收。因此，在汽车销售未来的发展中，我们要更新理念，集中精力，让每个销售人员都信心百倍的去执行任务、完成任务。并把握销售节点，全力以赴抓好车型销售及市场\*\*工作，不断完善、调整营销策划方案，充分做好售前、售中、售后服务等工作，强力推进新车型运作，使企业品牌及公司形象能得到不断提升。通过研究市场，加大销控力度，以获得最大利润的前提下循序渐进的来推盘，使公司的经济效益和社会信誉得到提升。

(二)今后的设想

1、建立一支具有凝聚力，合作精神，具有杀伤力的汽车销售团队首先要优化部门架构，销售工作的顺利开展是需要不同岗位职责的人来共同完成的，我们要建立健全销售员、技术\*\*、销售助理、市场策划、售后服务等岗位人员。人员结构要不断完善，每人的岗位职责更明晰、分工更明确、更专业，销售工作也就更系统化、标准化、可执行化。同时整合营销，通过寻求合作与\*\*来达到我们在增加资金实力、增强技术实力、以及销售链条拓展等方式的营销。

2、提高销售业绩，扩张市场销售网络引进先进管理思想和市场营销理念、经验，强化我公司汽车市场的推广意识。使我们的汽车在全国打开新局面，获取更大的市场份额，以更好的成绩挤进潜力巨大的汽车销售行业。

3、三是推广主导型号车型，抢占\*\*市场大力推广主导型号\*\*、\*\*、\*\*自卸车车型，销售布局上建立\*\*市场的基地，大力拓展\*\*市场。提升品汽车牌知名度，让更多的客户认识、了解我们，让我们更加被市场认可。并通过更多的销售管理策略来拓宽我们的市场区域，拥有更多的市场机会，抢占\*\*更多的市场份额。

4、做好客户优质服务。销售及售后服务是我们的核心部门，它的工作质量直接影响到我们公司的信誉及市场份额。因此，强化销售及售后服务已是我们明年以至今后的首要任务。经过多年的运营我们已经积累了一些经验，我们有信心将销售及售后服务的工作进入标准化、程序化，以优质的服务赢得客户的信赖。以上是我多年以来工作内容述职体现，如有不妥之处还望指正，敬请\*\*审议。)

**万科物业销售工作总结4**

20xx年，我处在公司\*\*及各部门的\*\*与帮助、同事的齐心协力的奋斗下，按照公司的要求、部署，较好地完成了部门的职能工作。通过一年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将管理处一年来的工作情况总结如下：

>一、管理处的日常管理工作。

自公司进行\'三定\'和分管理处，形成各施其职，各负其责后，对我处来说是一个全新的工作领域。管理处是公司住宅小区物业服务形象的一个重要窗口部门，是总经理室\*\*下的一个日常维护、管理、服务机构，推动各项工作朝着公司既定目标前进的一保障部门。管理处的工作主要有日常投诉处理、收费租赁、基础设施设备维修维护、环境卫生、绿化养护、水电维护、安全保卫。有文稿处理、档案管理、文稿报批转、会议安排、学习培训、上级部门检查及外来单位参观、指导的迎来送往等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

>二、日常投诉处理维护工作

1、处理投诉方面。全年共接待处理投诉1432起，已处理完成1420起，正在处理12起，处理率达99%。其中水电投诉报修647起，房屋维修491起，防盗门及单元门报修130起，投诉164起。

全年投诉主要集中在1、2、10、16#楼顶层住户房屋漏水，2、7#楼业主对3#楼工地施工噪音扰民的投诉，14#楼业主对酒店客房晚上的麻将和屋面没有屋顶花园的投诉。16、17#楼业主对酒店的油烟、噪音，18#楼对幼儿园噪音、厨房的油烟投诉。其中大多已处理好，但18#楼的业主反映幼儿园的油烟、噪音依然存在，经过与幼儿园负责人协调后，将厨房改移位后，已得到明显的改善。

2、收费工作工作。全年收费工作完成得较好，除了小部分业主有原因拒交费用以及空置物业外，应收的各项费用都已收回。租赁工作也按质按量地完成，能最大限度地利用资源，尽量盘活资金，为公司创收。

3、日常维护。今年按照公司年初公司制定的工作计划，顺利地完成新兴苑、翠竹苑、香洲苑、大本营等基础设备设施的维护保养和环境卫生、绿化养护工作。

4、环境卫生。在维护园林绿化、清洁卫生方面，不断地完善、改变管理方法，尽量地做到园林绿化完好、清洁卫生整洁，全年辖区内未出现绿化虫害、花草树木未出现\*\*和疫情现象，给辖区住户营造了一个舒适、温馨的家园。xx年，我处为公司获得了鹤城区爱卫先进单位称号。

5、水电维护。主要对辖区内的香洲苑、新兴苑、翠竹苑、集团公司总部、湖天花园、生资仓库等35栋房屋的水电维护及日常管理工作；全年水电月\*均损耗率分别在至，严格\*\*在允许范围内；辖区的4个配电房，5台电梯，两台高层加压泵及消防一体的配套设施运作正常，无安全事故发生。

6、装修管理。按照年初的工作部署和计划，今年装修管理工作已逐步进入正规轨道，实施了公司\*\*编制新的装修服务协议及管理规定，合理的堵住以前未完善的装修管理漏洞，并实行每日必须到装修户现场巡视登记制，做到发现问题及时及时处理，\*\*装修现象已明显减少、下降，未出现因\*\*而引起的安全事故和大的投诉。

7、安全管理。今年安全工作总体较好，辖区未发生消防、抢劫事故。但在下半年xxx发生一起小轿车被盗事件，所幸已得到破案，追回被盗车辆。故在安全工作方面不得有半点疏忽、麻痹和侥幸思想，应在对外来人员、车辆的出入管理多下功夫，避免类似或更为严重的事故发生。

>三、加强学习，提高业务水\*

由于感到本部门的担子分量，而处室部分员工的学识、能力和阅历与各任职有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，要求各员工加强在专业知识方面，多向书本学习、向周围的\*\*学习，向同事学习，这样下来明显感觉到今年有了一定的进步。经过大家的不断学习、不断积累经验、知识，均已具备了一定的工作基础，各自能够地处理日常工作中出现的各类问题，在\*\*管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面，经过一年的锻炼都有了较大的提高，保证了各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。

>四、存在的问题和今后努力方向

一年来，我处员工能爱岗敬业、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，管理处多数员工非物业专业人员，许多工作都是边干边摸索，以致有时工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调不是十分到位；

第三，相关的专业理论水\*还不太适应公司工作的要求；

第四，车辆不断增多，小区路面都停满了车辆，给行人、车辆通行存在很大的安全隐患，主要是中心地下停车场渗漏水严重，共有125个车位，\*\*\*53个车位漏水，故车主不愿将车停放进去；

第五，大本营、新兴苑、翠竹苑水电亏损严重，主要原因是管线表老化、锈蚀、日常盘查、巡视管理不严谨，造成偷、漏、跑、冒、滴现象严重；

第六，现阶段，我处所辖物业基础设备设施已有很多快过保质保修期，所发生的费用现均为物业、房产、工程公司所承担；

第七，目前，我处所辖的翠竹苑、新兴苑物业管理成本较高，存在亏损，主要是物业规模小，投入人力、物力相对较大。此类物业也是公司面临的一个效益增长在的障碍，不利于公司发展。

在新的一年里，应把提高物业专业管理、服务知识、工作水\*作为培训、学习重点，为公司发展壮大，贡献应该贡献的力量。

**万科物业销售工作总结5**

每个人都有过状态不好的时候，积极、乐观的销售员会将此归结为个人能力、经验的不完善，把此时作为必经的磨练的过程，而消极、悲观的销售员则归咎于机遇和运气，总是抱怨、等待，然后放弃！我觉得一个好的销售置业顾问一定要及时的调整自己的状态和心情，以一个积极的，饱满的精神状态来迎接自己的工作，从而获得更多的收获。

在今后我要不断的学习和总结，不断的进步，不断的来提升自己。

前期服务合同

甲方：河南成达房地产开发公司

乙方：河南龙宇物业服务有限责任公司

根据甲、乙双方友好协商，甲方聘任乙方为汤阴县新城国际住宅小区售楼部提供前期物业保安、保洁服务，约定前期服务人员保安4名、保洁2名。负责售楼部的秩序维护和保洁卫生工作。

甲方：

1、按照约定保安每人月工资202\_元、保洁每人月工资1500元；服装费用（包括春秋装、夏装、大衣）由甲方按季度提前付给乙方。

2、保洁的使用工具等由甲方负责购买。

3、甲方给保安人员提供食宿，方便工作。

4、按照约定由甲方对工作人员进行安排，服从甲方管理。

5、按照约定用工符合劳动法规。

乙方：

1、负责人员的进场安排，对甲方提出的人员可进行调整。

2、负责保安保洁的管理、培训。

3、负责保安、保洁人员工作的督促、检查。

4、未尽事宜、双方协商解决。本合同一式两份、双方各持一份。

5、本合同从签字之日起生效执行。

甲方：（盖章）乙方：（盖章）

河南成达房地产开发公司河南龙宇物业服务有限责任公司

代表签字:代表签字：

电话：电话：

年月日年月日

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为某某企业的每一名员工，我们深深感到某企业之蓬勃发展的热气，某人之拼搏的精神。

我是某某销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，我深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于某年与某公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我用心配合某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为某月份的销售高潮奠定了基础。最后以某个月完成合同额某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

20xx年下旬公司与某某公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。应对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每一天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入主角并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，我不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

20xx年这一年是有好处的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

我叫xxx，现任职于阳光物业前期售楼部安防主管，很高兴由我给大家做述职报告，加入阳光物业这个大家庭快一年时间，我从阳光假日公寓标兵岗礼仪保安晋升为安防主管，从见习到正式，非常感谢相关主任、经理的关心、指导，在20XX年上半年的工作开展得有声有色，现将上半年工作述职如下：

**万科物业销售工作总结6**

尊敬的上级\*\*：

中午好！首先，向各位作一个自我介绍，我叫×××，是四季餐厅的销售经理，现在我把自己七个月来的工作情况作一下汇报。

一、履行职责情况

从～年3月4日任职后，前几个月（3、4、5月）主要是协助餐厅经理做好前厅的日常内部管理事务，后几个月（6、7、8、9月）因工作的需要及\*\*的信任和自身发展的需要，主要负责四季餐厅的营销工作。从前厅管理到内外营销，从“左麟右李”的演唱会到振奋人心的亚洲杯，从亚洲杯再到王菲演唱会，再到“十全十美”，体育场举办了一系列的活动，四季餐厅同样也在市场的打拼下，掀起了经营的\*\*。回顾这几个月来的工作，主要有以下几个方面：

1、抓学习教育，激励奋发向上

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水\*和综合素质有很大差异，业务水\*及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水\*，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实\*\*赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

二、抓管理建章立制

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的\*\*，员工不明确\*\*，一些\*\*没有具体的负责人进行落实等。通过质检部\*\*的指导，我对罗列出卫生工作\*\*上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。后期电话费用高，配合吴经理配置电话机盒，规定下班时间将电话锁上，以及任何服务员一律不允许打市话等，杜绝了下班时间打市话的现象。

三、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

五、深入市场\*\*，密切配合销售部，抓市场经济

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了 万元的盒饭记录。在亚洲杯期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过亚洲杯，我感受了团队精神，在王菲演唱会期间 ，多次与组委会\*\*沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了 万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐280人用餐，其中餐标80—100元标准等。

六、抓团队用餐

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是 旅行社、 旅行社、 国旅、 旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这\*凡而又不\*凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。

2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。

3、做好内部客户的维护及沟通工作。

4、有计划性地安排好营销工作。

5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。

6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

十分感谢各位\*\*！谢谢！

×××

～年x月x日

**万科物业销售工作总结7**

物业工程部年度工作总结范本

为保证大楼各系统正常运行，结合劳动局物业工程部的实际情况，我部制定了详细的工作计划。并按照计划内容展开各项工作。同时为创办节能型机关，在局服务中心的领导下，工程部全体员工出主意，想办法，采取了一系列的节能措施，一年来，取得了很好的效果。现分四部分对20xx年的物业工程部工作总结汇报如下 。

一、 计划内工作完成情况：

1、 设备专业（截止到10月份）

空调系统完成计划检修83项，给排水系统完成计划检修104项，综合维修完成计划检修129项，共完成316项，约占全年计划工作的（316∶374），全年计划工作截止到10月份，计划完成316项，实际完成316项，完成率约100%。

2、 电气专业（截止至10月份）

强电系统完成计划检修129项，消防系统完成计划检修72项，楼宇自控、监控、有线电视、电话系统完成计划检修85项，合计共完成286项，约占全年计划工作的83%（286∶345），全年工作计划截止到10月底，共计划286项，强电、消防、楼宇、监控四个系统的工作截止到10月底共完成286项，完成率100%。

3、 工程部全年计划工作共计719项，1-10月份已完成602项。完成率约84%。

**万科物业销售工作总结8**

销售是主动销售，不是被动等待。现在销售已经不可能再等了。我们需要自己去探索和发展。现在竞争激烈。要想做好行业，必须付出更多的努力，积极寻找客户。

任何一个找客户的人，对每个人来说都是一个难题。对我来说，就是找到有用的客户资源，然后把手头的车卖掉。当然，第一步是考验我们的耐心，考验我们的能力，如何让欧洲获得更好的回报，这要看我们自己的努力。我喜欢进入一些论坛，比如关于车和车的论坛，因为这些人很多都很喜欢车或者想了解车。找到这些人后，我会尽量获取联系方式，得到他们的认可。比如加他们微信，有时间会把车辆信息发给他们。如果他们喜欢，我会直接邀请他们来我们店里看车。最好能让他们达成一致。

每天都在用自己的努力做着同样的事情，经常因为不容易找到客户而被拒绝。很多客户已经买车了。如果你想让他们找到合适的客户，这是一个非常考验人的能力的事情，而不是一个简单的任务。我从来不觉得自己有多坏。我总是想展示我的能力，不断提高我的技能和实践。所以我在销售的时候会主动获取客户的联系方式，与客户沟通。

机会永远在自己手中。不要想着靠别人来取得成绩。我们的销售竞争非常激烈。如果我们不能在规定的时间内完成任务，我们就不能完成基本工作和自己的任务。我们每月的表现不是一场展示，这是有保证的使命目标。我不想因为没有达到工作目标而受到惩罚，所以我会告诉自己要加油，要努力。我不能多问一次，也绝不会删除客户的联系方式，因为我知道，要想让客户相信你，你必须让客户知道你已经很努力了，基本任务已经完成了。

我一路跌跌撞撞，失望沮丧了很多次，但最终还是能够坚持到最后，不是因为自己有多优秀，而是截肢够狠，够坚持。我相信一件事，就是我知道只要努力就会有收获，所以我喜欢一直在岗位上工作，再也不会回到当初有多差。只要我还有能力，我会一直坚持下去。销售不仅要靠能力，还要靠韧性。一个人越坚韧，能力就会越好，因为现在是一种过剩的文化，最有价值的人是能坚持岗位的人。

为了继续工作，今后取得进一步进展，工作计划如下。

1.主动接触客户，主动与客户沟通，每天更新\*\*。

2.对于加入微信后对车辆感兴趣的客户，及时回复，及时沟通，找到沟通对象，好好沟通。最好让顾客来我们店。

3.每天不少于200个电话，至少要加两个微信。

4.建立月度绩效目标，并将目标分为三个阶段。

5.反思自己的工作计划，月底分析自己的工作情况。

**万科物业销售工作总结9**

1、20xx年7月10日配合品控部做好20xx年度业主满意度调查。

2、20xx年7月30日完成小区围墙加装视频摄像头招标;

3、20xx年7月30日项目各项安全防范、消防器材及健身、儿童游乐设施台账建立及日常管理。

4、预计20xx年8月份开工，20xx年12月31日配合碧水西岸做好小区地下车库口改造施工，车辆、人员及现场管理工作;

5、20xx年9月30日各项创优工作资料准备工作，根据创优细则要求完成。

6、20xx年9月30日继续做好xxx小区创优秀示范小区、文明小区整改提高工作。

7、20xx年11月15日完成与西部慧谷热力公司20xx年到20xx年采暖季供暖合同签订工作

8、20xx年11月5日季完成采暖供暖试水培训工作;

9、20xx年11月30日完成采暖集中收费;

10、20xx年11月10日完成每月绿化养护，绿篱修剪、树木、草皮施肥、浇水、病虫害防治;

11、20xx年11月15日绿化养护检查，树木过冬保养，公共区域防蚊虫消杀，灭鼠盒安放及药品投放;

12、20xx年11月30日完成“创优”迎检工作;

13、20xx年12月31日完成采暖期维修报修、应急事件处理工作。

14、20xx年12月30日针对小区园林绿化改造完工后，死苗补苗、补栽树木等，进行现场查验，确保数量和质量;

15、20xx年12月31日员工培训岗位职责，岗位操作规程，质量手册、清洁技能，清洁设备的使用、检查规程，仪容仪表，语言行为规范等;每月进行二次;

16、20xx年12月30日配合企划部每月开展形式多样的社区文化活动。

17、20xx年12月30日按照20xx年度任务目标要求，力争完成经济指标和日常管理指标完成。

工作细说起来还有很多很多，我们取得的.成绩是微不足道，但其中的不足也让我们感到不安，但我们有信心将这些不足之处在今后的工作中逐步加以修正，业主满意这是我们每一位员工的心愿，也是我们为之奋斗的目标，相信我们今后的工作会做得更好!

我是物业管理服务部xxx小区的xxx，在小区从事物业管理工作。时间过得真快，xxxx年不知不觉就过去了，回过头看看自己所走过的那些深深浅浅的脚印里，有些收获,但更多的是留下了太多的遗憾。

小区的主要工作是为住户提供各种常规服务,通过历任领导和小区全体员工的共同努力，小区的各项工作已基本成形。但为了迎接下一步物业收费所带来的挑战，就必须使小区的各项工作在原来的基础上，更上一个台阶，提前做好各项准备。伴着学院迎评促建的春风，我首先在广泛征求各方面意见的基础上，从完善各项规章制度出发，先后制定了《小区员工岗位规范》、《小区保安管理办法》、《小区应急处理程序》、《保安执勤文明用语》、《小区食堂管理实施细则》及《小区物品管理办法》等一系列管理制度，并在小区内利用宣传栏进行迎评促建宣传，力争从工作实际出发，细化和规范各块管理。其次是狠抓细节管理：

**万科物业销售工作总结10**

工作伊始，面临的工作重点是ABD组团的公共区域开荒，由于时间紧，维修工作多，这给开荒工作带来了很大的困难，基本上整段时间内是开荒工作和大规模维修工作同步进行，这就造成了完成的开荒区域存在着二次污染和重复清洁的问题。中水系统截止到业主集中办理入伙前仍没有开通，这对开荒工作来时无疑也是影响巨大的，但在物业部王经理的协调下，经过多方沟通，联系总包方尽量将大块施工垃圾清走，剩余部分少量施工垃圾由我安排开荒人员清理，另外通过协调暂时借用了消防水用做开荒使用。在业主办理入伙手续前每日现场监督检查、整改返工、逐项进行，保证了开荒工作的顺利完成。同样在年底接管的EFG组团时，天寒地冻，大部分时间无法用水的情况下，克服重重困难完成了开荒工作。

**万科物业销售工作总结11**

紧张而充实的一年在忙碌中即将划上一个圆满的句号。XX年可以说对于\"年轻\"的物业公司来说是成长和壮大的一年,也是迎接挑战、自我加压、探索新课题的一年。回首过去的一年,我们在主管\*\*的正确\*\*及相关处室的亲切关怀和鼎力\*\*下,以局\*\*\*一次职代会精神为指针,认真贯彻\"\*\"的重要思想,充分调动职工积极性,以安全文明生产为基础,以\"业主无抱怨、服务无缺憾、管理无盲点、工程无缺陷\"为工作标准,通过积极的探索和不懈的努力,XX年我们在安全文明生产、提高服务质量、职工队伍建设等方面取得了可喜成绩。我做为物业公司的主要\*\*,既有成绩,也有不足,下面对照本人职责进行全面述职,请大家多提宝贵意见。

>一、加强\*\*理论学习 提高自身\*\*修养

一名基层\*\*,如果没有一定的理论素养,就难以全面深刻的理解\*的路线、方针和\*\*,特别是在今天,面临市场经济大潮的冲击,企业的改制\*\*不断深入开展,无论每个\*\*\*\*,都会遇到一个如何适应新形势的发展需要和如何提高自身建设的问题。因而,一年来我从未间断过自己的\*\*理论学习,我要求自己在日常的学习工作和生活中,要做到\"两个学习,一个到位\",一是学习\*同志全面建设有\*特色的\*\*\*\*理论,学习\*同志的\"七一\"讲话和\"\*\"重要思想论述以及\*的\*精神,正确理解\*在新时期的路线、方针和\*\*,坚持对\*\*\*\*的信仰,牢固树立\*理想,解决好在新形势下,使自己的思想更加符合实际,符合时代发展要求保持与时俱进。二是从实际工作出发,有针对性的学习一些管理知识和工程施工知识,从严要求自己,做到干什么、学习什么,需要什么、学习什么,从而使自己成为有知识、懂业务、会管理,胜任本职工作的\*\*。通过学习,使自己进一步端正了工作指导思想,理清了工作思路,改进了工作方法,做到工作扎实有效,基本到位。

立\*为公,\*\*为民,是\*的性质和宗旨所决定的,是\*的作风建设的根本目的。\*员\*\*廉洁从政,直接关系人心向背和\*的\*\*地位的巩固。作为一名\*员\*\*,必须始终坚定\*的远大理想,牢记全心全意为人民服务的宗旨,正确对待\*\*、地位和自身利益、加强自身\*\*修养。一年来,我严格执行有关廉政建设的若干规定,在工作中和生活上坚持严格自律,做到自重、自省、自警、自励,不为人情所动,不为金钱所惑,自觉抵制各种腐朽思想的侵蚀。在公务活动中能坚持原则,秉公办事,不徇私情,清清白白为官,老老实实做事,勤勤恳恳为民,堂堂正正做人。

>二、主要工作完成情况

物业公司按照年初职代会要求,圆满的完成了全年各项工作务。

1、内部\*\*脱胎换骨 队伍建设卓见成效

一个企业如果没有一支素质高,作风过硬的\*\*职工队伍,任何先进的管理都难以实现,发展和壮大更是无从谈起。龙电物业公司组建之初,由于多年计划经济体制服务模式的影响,职工观念滞后,\*\*思想守旧。今年我们在改变职工思想观念上加大力度,利用全公司员工大会把物业公司现在所面临的严峻生存发展形势一一摆在职工面前,同时引导职工明确了龙电物业公司生存发展面临的有利条件和不利因素,使全公司上下树立起了忧患意识、服务意识、效益意识、创新意识和品牌意识,在思想上实现了从\"等、靠、要\"向\"干、创、闯\"的转变,在观念上实现了从\"为面子\"向\"为生存\"的转变,在工作作风上实现了从\"我是大国营\"向\"我是服务员\"的转变,在行动上实现了从\"老守田园\"向\"走向市场\"的转变,\*\*职工思想观念的转变,使企业步入了健康的发展轨道,为企业的发展和壮大奠定了坚实的思想基础,全公司形成了安定团结、上下一心、共求生存、共求发展的良好氛围。

\*建工作一年来以\*\*建设为重点,坚持\"三会一课\",突出\*支部的战斗堡垒作用,发挥\*员先锋模范带头作用,提高办事透明度,开展爱岗敬业,无违章班组活动,实行\*员与群众谈心活动。今年,我们支部继续把\*风廉政建设工作作为\*建的核心工作来抓,制定了年度\*风工作计划,预防职务\*\*要点,精神文明建设要点等。认真利用\*\*生活、专题\*课、专题\*\*生活会以及专题学习等形式进行\*风\*纪教育,力求使广大\*员\*\*提高觉悟和自制力,提高防腐拒变的能力,消除死角和漏洞,保持无\*\*无\*\*的良好成绩。积极推行政务公开、厂务公开和\*\*评议等\*\*形式,完善\*\*机制和各类责任追究\*\*,开展好事前\*\*和事中\*\*,在主动\*\*上下工夫,在防范上下工夫。努力从源头上预防和治理腐化现象。

2、着眼优质服务新形象,建造物业管理大格局

为业主提供最优质的服务,这是物业管理企业的首要任务。今年公司牢牢抓住服务这一主业,推出了\"管理无死角、服务无缺憾、业主无怨言\"的服务理念,以\"带走业主的烦恼,留下物业的真诚\"为服务指针,搞好物业的各项服务。

——汽车销售经理述职报告

汽车销售经理述职报告

**万科物业销售工作总结12**

因此自从我进入公司的那一刻起，就应该一直保持认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都应该努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累才能造就优秀的业绩。

同时维护好所积累的老客户的关系，因为他们是对我们认真的工作和热情的态度都抱以肯定的，又为我带来了更多的潜在客户，致使我们的工作成绩能更上一层楼。

**万科物业销售工作总结13**

通过两个星期对终端和客户的\*\*了解,整体上对东区市场的情况有了较初步的认识。对客户的基本情况、结算方式、整体销量、回款速度、促销员的基本情况,以及我们的业务开展情况都有了大致的掌握。

一、我司的买断与铺货的结算方式

买断方面,我司实行的是现款现结,不退货。这样,资金运转周期比较短,短期效应比较大。同时,资金压力也风险都降到了最低。而铺货的结算方式,资金覆盖面广,运转周期长,流动资金比较大,也就造成对于资金的压力和风险周期针对买断而言,都有大幅度的增大,正因为这个原因,我司主要还是提倡买断的结算方式。

(1)对于我司来说,买断的利润比较低,我根据我司的部分机型的买断价格和铺货价格比较了下,\*均对比起来,买断出货价比铺货出货价相差了约220元/台。而铺货的终端上促销员的话,提成的\*均金额为75元/台,无形中,两个结算方式就利润方面的对比,我司\*均要降低了145元/台的手机利润。

3、建议:

a.铺货,按照正常的铺货方式操作,区域经理应该做到,首先,要对每天给铺货经销商的出货数量,和每天经销商的销售量及库存数都要了然于胸。其次,要根据这些数据进行分析,及时回款,及时上货,不要积压库存。

c.我司对于经销商提供某几款机型几台作为铺底上柜给经销商,经销商如果再要提货,必须按照现款现结的方式来结算,价格就按铺货价格体系来操作。其中铺底的机器所有权归我司所有,合作终止时,我司有权收回,已销售须按照当时的出货价格结算。

a.寻找合作对象,要选择整体形象和信誉相对要好的客户,作为资金安全的前提。

二、客户掌控以及渠道掌控

1、市场督导。

(1)帮助销售。市场督导应该连同培训师一起,对于我司无促销员渠道的店员,进行简单有效的销售技能培训,要给经销商和终端门店负责人认识到,我们不仅仅是机器\*\*柜,同样我们一直关注关心他们的整体销售,对于销售技能方面我们给他们他们进行帮助培训,让他们对于我司的形象素质都会有着非常好的印象,他会觉得我们在帮他们,同样,不但在销售上他们的感激心理能帮助我司,对于合作方面,都有这良性发展;

2、业务\*\*。

(1)形象管理,对于我司的机型的柜台陈列,和海报宣传,都能做到和店员以及负责人良性沟通,把我司的记型宣传以及形象工作做好;良好的宣传布置和陈列效果会\*\*刺激购买、提高销量,所以,每次拜访都去帮他整理宣传资料架,做一个漂亮的陈列,让事实说话并影响经销商;

(3)竞品管理,对于竞争品牌的销售信息,包括价格,销售数量,经销商的毛利、其销售\*\*以及其销售行为都要有一定的了解,及时把信息汇报给区域经理。

为了实现区域目标,区域经理需要开展大量的协调、沟通、指导、\*\*、扶持工作;同时,区域经理还需要不断地开拓市场、拜访客户、搜集信息、\*\*促销或开展其他类型的营销活动。

通过各个客户的目标制订后,有促销员的渠道,把任务量分配到促销员个人,设定考核\*\*,努力达到预定销售目标。

(3)信息管理,区域经理必须建立起一套完善的信息管理体系,以此掌握区域渠道的基本动态,有效跟踪目标完成率,根据差异发现问题并归纳原因,及时解决。另一方面对于公司的决策性的信息,要即使传达给业务人员和督导,信息传递达到及时,有效。另外,要长期定期和不定期的亲自到渠道进行市场调研。

(5)铺货管理,严密关注铺货客户每日的提货量,销售量,目标完成量,根据其数据严密掌控其销售动态,及时分配业务\*\*做好回款和上货的工作。

a.帮助经销商建立进销存报表。绝大多数的个体店经销商,对自身的利润率基本上都没有一个基本的掌握度,一般是要几个月做整体库存和资金盘点才知道自己的是赚还是亏。进销存表的建立可以让经销商知道他某一个区间的实际销售量和利润和安全库存数,可以提醒他合理安排进货,而不致由于断货、品种不全,失去很多应有的利润。以及先进先出的库存管理,可以让经销商减少损失。同时也对小区间甚至每天的利润都能做到一定的掌控。刚开始经销商可能不在乎,但我们只要耐心地去做,并告诉他这样做的意义,一旦出现断货或盘点亏损等问题,他就会想起你的方法,如果能让他能做到好的成功的系统的管理,至少他会因此感激你。因为你的做法是为了让增加效益,他也会感到你够专业。

(7)做总结。及时总结每个月份客户的销售情况,和目标的完成率。完成不太好的客户,\*\*原因,多去了解情况,找门店店长,店员了解销售上不去的原因,如果,真是客户的客观原因,其本身的销量就不容乐观的话,我司的利润指数也就会一直偏低,这种情况下就要及时终止合作,避免浪费公司的人力和物力,降低公司的费用。认真总结销售量好的终端门店的优点,能把其经验和门店管理方法教让别的客户,让自己区域的客户都能快速良性的发展。

前前后后就先阐述了这么多,这些基本上都是我这些天看到,想到的,不成熟和不足的地方,希望\*\*能指出。上面的一些方法和思想都是自己以前的个人经验,可能很多方面也需要客观面对,客观分析。

**万科物业销售工作总结14**

1、新安邻里中心多层住宅房源共x栋

注：从已售住宅来看，x号楼销售最多，因为x号楼的户型是本公司根据当地市场为开发公司精挑细选的户型，面积为xx㎡及xx㎡的三室房源，事实证明本公司给予开发公司的建议是正确及非常明智的。xx号楼是开发公司在本公司进驻之前就确定的，由于开发公司的丁总盲目自信，对本公司的建议有所保留，不能够完全采纳，导致xx号楼的两室房源一直滞销。

2、xx中心xx小院房源共xx栋

注：本项目的xx小院在原有规划上并没有此房源，开发公司的丁总不顾本公司的建议只考虑项目的容积率，认为增加房源，就是为项目增加利润。事实证明此决定并不成熟，因为此两栋楼是后加房源，在楼间距、阳光照射的采光度及舒适度等问题上并没有过多的考虑，导致此两栋楼采光受影响且视觉压抑，所以销售进度一直缓慢。

3、xx中心商铺房源xx套注：本项目的商铺可售房源较少共xx套，此xx套房源大多为位置稍差的房源，除菜市场门口的x套外，其余大多为拆迁户挑剩下的房源，未售的xx套房源其中有x套为转角且面积多为xx㎡以上，面积较大，另有x套为通道房源，市场接受度较低。

小结：本项目虽拥有专业的营销建议及培训有素的销售人员，但也并不意味着可以不顾市场需求，与市场背道而驰。保安市场竞争激烈，地产项目较多，大大小小地产公司总共x家，市场存量房较多，xx二期、xx小区二期及xx东小区的二期都将在20xx年春节之前集中推向市场，推出房源较多，而且价格相对较低。在保安，经济基础较好人员都已经选择在市区购房，而留守人口经济基础差，百姓投资意识更差，大部分人由于经济原因，暂无购房计划或延缓购房计划。后期xx中心面临的竞争威胁依然激烈，xxx中心如何在竞争日益激烈的市场中站稳脚跟，并能够持续稳定的发展都将是后期要面临及要解决的问题。

**万科物业销售工作总结15**

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临\*\*终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的述职。

一、任务完成情况

今年实际完成销售量为xx万，其中xx万，其他1800万，基本完成年初既定目标。

xx常规产品比去年有所下降，xx增长较快，xx相比去年有少量增长；但xx销售不够理想（计划是在1500万左右），xx（DN1000以上）销售量很少，xx有少量增幅。

总的说来是销售量正常，OEM增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“xx”品牌增长也不理想。

二、客户反映较多的情况

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如xx客户的xx，xx客户的xx等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xx等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术\*\*问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解，xx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不\*\*。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

三、销售中的问题

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法，xx在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和\*\*。好的方面需要再接再励，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。

上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是\*\*监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不\*衡。

2、\*\*纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。

这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤\*\*，有不良现象发生时不应该仅有部门\*\*管理，而且公司\*\*要出面制止。

3、发货人员的观念问题：

发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术\*\*不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本未倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

四、关于公司管理的想法

我们xx公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的\*\*结构，生产管理也进步明显，在xx乃至汽车行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，\*\*化管理不够。严格说来公司应该以\*\*化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。就拿考勤来说，卡天天打，可是迟到、早退的没有处罚，加班的也没有奖励，那么打不打卡有什么区别？不如不打。又如员工工作怠慢没人批评指正，即使有人提起最后也是不了了只，这是姑息、纵容，长此以往，公司利益必然受损。

过程决定结果，细节决定成败。

公司的目标或者一个计划之所以最后出现偏差，往往是在执行的过程中，某些细节执行的不到位所造成。老板们有很多好的想法、方案，有很宏伟的计划，为什么到了最后都没有带来明显的效果？比如说公司年初订的仓库报表，成本核算等，开会时一遍又一遍的说，可就是没有结果，为什么？这就是\*\*不通，执行力度不够啊。这就是为什么\*\*企业最近几年都很关注“执行力”的一个重要原因，执行力从那里来？过程\*\*就是一个关键！

完整的过程\*\*分以下四个方面：

1）工作报告

相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，\*\*也抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导。

2）例会

定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司的例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而老板们也不了解员工的想法，不了解员工的需要。

3）定期检查

计划或方案执行一段时期后，公司定期检查其执行情况，是否偏离计划，要否调整，并布置下一段时期的工作任务。

4）公\*激励

建立一只\*\*的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公\*的激励机制。否则会造成员工之间产生矛盾，工作之间不配合，上班没有积极性。就我的个人看法，我认为销售部的工资偏低，大环境比较行业内各个阀门厂销售人员的待遇，小环境比较公司内各部门的待遇。

虽然销售部各员工做得都很敬业，实际上大家内心都有一些意见。如果公司认为销售部是一个重要的部门，认可销售部员工的辛苦，希望能留住那些能给公司带来利润的销售人员，那么我建议工资还是要有相应调整，毕竟失去一位员工的损失太大了。

另外一个方面就是公司管理结构和用人问题。由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内\*\*与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

以上只是个人之见，不一定都对，但我是真心实意想着公司未来的发展，一心一意想把销售部搞好，为公司也为自己争些体面，请各位老总们斟灼。

**万科物业销售工作总结16**

1、20xx年xx月x日：本公司进驻新安·邻里中心

注：进场之前已完成售楼部物料准备、人员及车辆配备等工作

2、20xx年xx月x日：xx中心售楼部盛情开放注：活动当天来客xx组，并在xx月x日前完成各媒体、媒介推广工作。通过此次活动，将xx中心售楼部开放信息有效传达，并引起一定的市场关注度。为后期一系列的营销推广活动奠定了坚实的基础。

3、20xx年xx月x日—20xx年x月x日：xx中心开盘前系列活动

注：活动期间客户积累达xxx余组，为开盘工作顺利的推进起到关键的作用。期间主要采取以售楼部

门前演出活动及单页发放并重的营销方式，取得了良好的效果。并在此期间完成保安及周边乡镇同类项目的调研工作，并写出详细的调研报告

4、20xx年x月xx日：新安·邻里中心一期首批房源正式开盘

注：xxx中心正式打开销售的序幕，开盘当天定出房源xx套。在此之前完成开盘前所有的广告及准备工作。开盘达到预期效果，为后期资金的回笼及项目能够很好地延续打下坚实的基础，也为xxx中心在保安地产界奠定龙头老大的口碑。

5、20xx年x月xx日：启动xxx中心春节营销计划

注：此期间主要推出针对保安当地各村有影响力(各村村支书)的人物发放优惠卡活动并为他们带去油、酒等新春礼品，并鼓励其为本项目介绍客户，若介绍成功奖励其xxx元/套。事实证明此种推广方式效果还是有一点的，但作用不是太大，还有一点点的负面影响，就是有的客户先到售楼部交过定金后才找的他们。

6、20xx年x月xx日—20xx年五一期间：推出“首批商铺完美售罄，房源应急加推”活动

注：将xx号楼正式推向市场并接受预定，但由于x号楼的工期一再延期，导致销售工作没有很好地

推进。此期间前期房源的价格首次调整，x号楼上调xx元/㎡。此次活动首次采用短信的推广方式，可能是由于对号段的掌握并不准确，短信的效果并不明显。

7、20xx年x月xx日—x月xx日：推出“清凉一夏”买房送空调活动。

注：因x、x月份是房地产销售的淡季，且xx中心销售进度缓慢，适时推出“清凉一夏”买房送空调、看房送凉扇活动，并配合农村村口电影放映等营销方式，打破市场僵局。此期间的x月xx日也是首批房源的合同约定交房日期，但由于x号楼刚刚封顶，水电及道路迟迟不到位，交房延期，也对销售工作产生一些负面影响。

8、20xx年x月xx日—xx月x日：推出“庆中秋，迎国庆”活动

注：期间推出看房送月饼及凭xxx中心宣传单页购房可在其他优惠基础上再优惠xxx元活动。中秋国庆假期相连，推出的活动也很顺应市场，但由于开发公司与施工方关系处理不当，导致xx月xx日施工人员对售楼部打砸，此次影响恶劣。致本项目前期精心、努力所建立的良好口碑毁于一旦，楼盘形象一落千丈，而且此恶劣影响也没有在短期内有所好转。保安地方不大，百姓人云亦云，而且夸大其辞，事实证明此影响在短期内是无法根除的，也为后期的销售推进带来一定的难度。且在此期间国家推出整治小产权，对本项目也有一定的影响

9、20xx年xx月x日：xx中心一期二批商铺房源盛大公开

注：将x区、x区新建商铺房源推向市场，推出商铺交xx抵x万活动，市场反应强烈。当月售出商铺x套，住宅x套。此月为新安·邻里中心除开盘外单月销售量最多的一个月。但当月由于开发公司的张总与丁总在安置房源等方面问题互不沟通，致可销售房源较少，也导致后期释放房源失去最佳销售时机。

10、20xx年xx月xx日：xxx中心正式启动针对返乡置业潮营销计划

注：因私家小院销售进度缓慢，主要推出购xx小院送xx件品牌电器活动：液晶电视、空调、洗衣机、太阳能、抽油烟机、燃气灶、高压锅、电动车、微波炉、豆浆机。并降低购房门槛，将xx小院的首付定x万元，但由于本项目的私家小院楼距较近，只有x米，且价格相对较高，市场反应一般。

11、20xx年元月x日：xx市场正式搬迁至xxx中心，xx大街正式启用。

注：xx市场正式搬迁至本项目的菜市场内，市场摊位正式搬迁至农贸大街，为本项目的繁华奠定了坚实的基础，将xxx中心又推向另一个高度。

小结：xx中心整体营销活动能够整体连贯及很好地衔接，能够根据市场情况适时做出调整，顺应节点，做出不同的有针对性的营销计划，并能够很好地实施执行到位。

**万科物业销售工作总结17**

大家好！20xx年度，在公司\*\*\*\*的正确的引导帮助下，不断克服工作中的不足，以“服从\*\*、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，在自身的综合素养、业务水\*和技能力等方面都有了较大提高。现结合一年来的工作完成情况及思想变化情况述职如下：

一、恪尽职守，认真作好本职工作。

一年来，按照公司“服务质量年”各项工作要求，结合中心工作实际，积极转变观念，不断强化物业管理的服务与经营理念。工作中，努力做好\*\*的参谋助手，认真履行岗位职责。

1、认真做好分管部门各项工作。

努力做到走出来、沉下去，每周坚持到分管的小区、车辆、家政三个部门进行工作检查、调研，指导并协助各部门解决工作中的困难与问题；

定期到各部门参加工作例会，深入了解各部门工作状态，实地检验各部门服务效果。

2、科学管理，开源节流。

在抓好服务车辆停放管理创收方面：年初，在对中心各部门现有创收资源、创收能力详细调研、分析的基础上，深入挖潜，科学的制定了各部门经营目标，在20xx年度创收额度的基础上全部上调10%。从全年中心经营创收完成的总体情况看，预定目标基本实现，本人分管的小区、车辆、家政三个部门经营目标全部超额完成。

在严格\*\*成本方面：进一步加强了对小区车辆的管理，定期对车辆定点存放情况进行检查，严格\*\*乱停乱放成本，严格执行车辆\*\*，不谋略私利，最大限度减少预算外支出。

3、认真做好公司各项安全工作

督促各部门逐步完善了小区楼宇安全档案，指导各部门对车辆运行安全、库房安全、外租房安全等建立了有效的防控机制，定期\*\*开展安全培训，加强安全宣传教育，不定期的带队开展自检自查工作，及时对隐患进行整改。在分管安全工作期间，未发生重大安全责任事故。

二、严于律已，不断加强作风建设

\*时能严格要求自己，始终把耐得\*淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地埋头苦干上。

在工作中，时刻以\*\*、纪律规范自己的一切言行，团结同志，团结\*\*，保持谦虚谨慎的同时能够本着对事业负责的原则直抒己见，同时主动接受来自各方面的意见，不断改进工作，积极维护中心的良好形象。

约束自己的思想言行，不断加强服务锻炼，坚持自重、自省、自警、自律，在日常工作、生活中，做到廉洁自律，给公司员工树立一个好的典范标杆。

三、工作中存在的不足及个人进步方向

一年来，本人做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距\*\*和同志们的要求还有不少的差距：主要是对\*\*理论和物业业务知识的学习抓得还不够紧，学习的系统性和深度还不够；

工作创新意识不强，创造性开展不够。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度负责的精神，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负\*\*和同志们对我的期望。

一是进一步强化学习意识，在提高素质能力上下功夫，将自己学习和培训的收获和感悟运用到今后的工作中，真正做到学以致用。

二是进一步强化职责意识，在提升物业全局工作业绩上下功夫，认真做好职责范围内和\*\*交办的工作任务。

三是进一步强化服务意识，在转变工作作风上下功夫，努力做到由只注意做好当前工作向善于从实际出发搞好超前服务转变；

由被动完成\*\*交办的任务向主动服务、创造性开展工作转变。

四、对物业服务工作的感悟

20xx年，公司的各项工作成绩喜人，但在实际工作中还存在一些不尽人意、不适应新发展要求的地方，主要表现在：在员工队伍建设上，人员素质参差不齐，专业水\*不高，发展后劲不足；

在内部管理上，岗位职责落实不到位，没有严格执行服务标准化、考核量化和细化，员工的积极性、责任性需进一步增强等等。对于这些，都是我们在今后的工作中需要引起\*\*\*\*并切实加以解决的。

通过一年来的工作和学习，自己深深地体会到，作为一名基层经理，只要我们做到不断地更新和丰富自己，勤于思考，立足本职岗位，事实求是，不讲空话，真正把上级的精神落实到实处，身先士卒，不计较个人得失，将自己的行动从干好每一件细小的工作开始，团结同志，合理沟通，我们的工作在今后一定会达到一个新的高度。

最后，衷心感谢公司\*\*和同事们一年来对我工作的\*\*和帮助，谢谢大家。

一、前言

时光如水，光阴似箭，充满机遇与挑战的20xx年已经过去。一年以来，重庆盾安物业管理有限公司在兄弟单位盾安重庆房地产开发有限公司的大力帮助下，秉持着盾安之道，抓管理、树形象，成功接管同创高原项目，扩大了公司在行业内的知名度；全体工作人员团结一致、克服苦难、提升品质、规范管理，投入了汗水和智慧，各方面工作取得了新的成就。看到公司蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。我想一个人只有经过不断努力，不断奋斗，才能不断超越自我，实现理想和人生的价值。

现将本人20xx年主要工作述职如下：

二、分管工作计划完成情况及主要内容梳理

（一）\*稳接管退管，强化后续工作

在上级\*\*的指导帮助下，新年伊始本人就着手筹备同创高原项目的接管工作。我们与同创房产、同创物业的多次艰苦谈判，于XXX年XX月XX日签订移交协议，并及时完成物业服务主体的手续变更和高原项目的管理处组建。针对同创方对高原项目管理失控的状态，我们克服人员少、时间紧的困难，于3月底提前接管了同创高原项目；管理层与同创方反复协调、沟通和督促，终于在6月落实了同创方关于工程遗留问题整改的基本节点；通过对工程整改进展的及时跟进和督促，以前久拖未决的整改工作逐步开展了起来；我们带队的工作组对业主逐户进行了走访和沟通，让业主们感受到我们重庆盾安的诚信，逐步对盾安物业员工的工作作风有了认可。

根据公司战略调整，九龙城项目在合同到期后将不再进行物业管理，公司于3月就着手准备九龙城项目的退管工作。本人与\*主管部门及中梁山街道办事处进行沟通协调，得到了他们的\*\*，并对项目存在的工程遗留问题进行梳理，协调房产、施工单位对遗留问题进行整改，确保了九龙城的\*稳移交，完成了公司既定的方针战略。

我公司原定于20xx年9月的撤场工作，由于\*相关因素导致服务时间延期，本人多次参与业委会及\*主管部门的协调工作。最终，于12月10日正式退出九龙城的物业服务工作，圆满的完成公司制定的退管工作。

在完成高原项目资产及人员接管以及九龙城退管工作后，为保证新接管员工能顺利融入盾安文化，本人\*\*制定了高原项目全体员工为期7天的系统培训计划，从企业文化、《员工手册》至体系文件，针对不同岗位人员进行理论和实操系统性培训，使员工初步掌握了盾安企业文化、工作标准相关内容，并对所有参培人员考试合格后予以上岗；同时选派思想积极、踏实肯干员工及基层管理人员，以支援高原项目工作的方式，将盾安的工作作风渗透到新团队中。

为保证在较短时间内满足各岗位的人员需求，解决护卫岗位严重缺员的情况，本人在招聘工作中拓展思路，与保安公司签署了用工协议，加强人防工作来弥补技防措施的不足，确保小区安全防范工作正常开展。由于高原项目遗留了较多的工程质量问题，存在小区技防设施缺失和不到位的\'情况，给小区安全防范工作带来较大难度，因此发生了户内被盗等事件。在重庆房产的\*\*下，通过加高外围围墙、开通/增设智能化系统、增加并启用门禁系统、实施住户出入小区刷卡等一系列措施，使小区安全防范工作得到及时改进和提高。并适时开展小区活动、加强业主自身安全防范意识和防范方式的宣传指导，拉近了业主与盾安的距离，增强了业主对重庆盾安物业的信任度和满意度。

（二）规范内务管理，提升企业形象

按照公司相关管理\*\*，完善了公司合同、印章、档案及合作方的管理办法，督促企管部、品管部、市场部进行档案的归档整理；认真做好各类合同的审阅工作，保证公司各项收益如期实现，通过持续和相关\*职能部门的良好沟通、联络，树立良好的外部企业形象。同时严格贯彻质量管理体系，保证了全年无重大\*\*事件和重大有效投诉发生。通过与物业总部的有效沟通，及时进行信息反馈，准确反应公司各项工作进展状况。

在推进物业管理信息化工作中，\*\*企管部及时录入仓库管理和资产台帐相关信息，并确保物资进出库操作规范，如实反映库房实际情况；规定企管部需定期盘点公司固定资产及低值易耗品，确保“账物卡”一致。

为顺应公司经营和发展的需要，利于公司引进各类型人才和提升企业形象，也为公司升级二级资质奠定基础，拟定在商业存量资产比较集中的同创高原建立招商中心，进一步加强对接管项目的现场管理，以便顺利开展招商工作。在总部\*\*的关怀和\*\*下，公司将本部搬迁至同创高原项目，仅用20天时间完成了新楼装修、公司搬迁、后期室内布置等相关工作。宽敞明亮、整洁规范的办公环境为进一步提升企业外部形象拥有了物质基础。

（三）培养复合人才，打造优质企业

重庆盾安物业管理有限公司面对人力成本大幅上涨的不利局面，本人在寻求适度提高员工福利以确保现有员工队伍稳定的同时，拓宽招聘思路，通过走出去的方式，缓解了招聘难题；同时与高校联动，提供实习岗位，提前挑选符合条件的人员，为公司进行人才储备。共参加\*\*招聘5次，现场招聘5次，录入职员工71人（离职38人），完\*\*员储备25人，关键岗位人才引进率83%，新员工入职引导满意率达到100%，基本保证了各部门工作的顺利开展。

同时做好员工的考勤和绩效管理，完成20xx年人员编制及薪酬总额调整工作。根据实际工作情况，针对相关岗位（如“驾驶员岗位”）合理调整绩效考核内容，进一步加强员工绩效管理工作。

建设学习型的企业是盾安集团的长远战略目标和既定工作，为了给员工创造学习机会，挖掘员工潜能，本人年初制定了除内训师队伍外的员工培训计划，各部门负责人踊跃承担一定的培训工作，全年度各项培训340次，半年人均培训时间30小时，完成新进员工入职培训工作3次，完成全员培训4次（包括企业文化宣贯、商务礼仪培训、质量体系培训、消防安全培训）。

根据员工个性和岗位的差别，我积极与各管理处协调，\*\*专业培训，加强培训力度，完善培训机制，注重培训反馈与提高，逐步提高各部门人员的综合素质。并且，根据员工发展意愿提供培训机会，在注重培养物业管理专业人才的同时，积极鼓励员工利用业余时间参加各类社会培训学习，进行自我提升。目前，通过国家特种设备（电梯）操作管理培训并取证的1人，通过国家物业管理师考试的2人，参加全国会计专业技术资格考试（中级）考试的3人，参加会计上岗证考试并取证的2人，进行自考本专科学习的5人，进行计算机等级考试学习的1人，进行物管人员上岗证学习的1人。通过各式培训，增强了员工专业知识，提升了员工综合素质，形成了良好的学习氛围。

（四）弘扬盾安之道，建设企业文化

为提升员工对企业文化建设的参与热情，本人拟定开展管理论坛活动。年初，\*\*员工学习“盾安之道”及吴总裁讲话精神，并结合“诸暨福邸花园失窃事件”，深刻领会盾安之道，培养员工诚信有德，以此为今后工作的指导方向。围绕“品质提升”议题，引导员工挖掘工作中的不足之处、热心、用心、尽心做好本职工作。以打造品牌物业为长远目标、以品质提升为近期目标，以优秀员工为榜样，努力提高岗位胜任能力，成为企业有用之才。

在盾安企业成立24周年之际，\*\*了主题为“我与盾安共成长，我为盾安添风采”的活动，让员工们畅谈对“盾安之道”的理解和认知，以及在企业关怀下的成长和感受；同时开展了以“庆司庆、迎国庆”物业服务技能比赛为主题的司庆活动，员工们以饱满的激情，娴熟的服务技能向广大业主展示了盾安物业人的风采。以吴总裁在盾安集团20xx年创新发展大会上的工作报告精神为挈领，通过大家的集思文益、献计献策，充分探讨了明年重庆公司的创新工作计划，进一步明晰了明年的创新思路。

为使新员工快速融入盾安大家庭，我在\*\*相关部门宣传企业文化的同时，并召开\*\*活动，让新员工融入盾安文化，成为一名合格的盾安人，以加入盾安大家庭为荣；为融洽邻里关系，向其他项目展示盾安的风采，借儿童节之际\*\*题为“儿时经典老游戏大挑战”的社区活动，业主与盾安人欢聚一堂，加深了彼此的情谊。围绕“端午节”举行的包粽子比赛和客服人员礼仪比赛，在增进员工和业主联系的同时，体现了竞技精神、提升了工作技巧，使业主也沉浸在盾安的文化之中。为丰富员工业余文化生活，培养团队协作能力，\*\*成立的“盾安物业足球队”，在与兄弟物业公司的足球友谊赛上首战告捷，极大增强了团队凝聚力和队员自信心，扩大了盾安物业在行业中的知名度。

（五）创新工作机制，服务企业大局

在《员工成长体系》持续深化及补充完善的创新工作中，本人针对员工专业知识、职业生涯发展愿望等特点，结合各自岗位要求进行合理有效地人才结构调整。全年共实现轮岗10人，转岗8人，培养人员达成率80%以上，部分员工走上管理岗位，担负重任，在职业生涯道路上迈出了可喜的一步。本年度，经考核筛选，我们评选出首批内训师2名。在下一步工作中，力争在以专业为本的基础上，探寻科学管理与专业技能相结合的培训思路，逐步建立适应企业特点的培训体系。

为全面提升盾安物业的服务品质，在重庆房产和物业总部的大力\*\*下，我们于20xx年12月聘请CBRE为物业管理顾问，借鉴CBRE的管理经验和方法，明确了半山公馆项目的物业管理模式以及物业管理服务的基本内容、服务标准，设计了物业管理框架性方案。在半山公馆规划设计与施工建设过程中，就物业的结构布局、使用功能、工程设备设施及材料等提出改进建议。积极参与关于半山公馆施工建设联系会的会议，及时了解项目施工建设情况、跟踪现场施工质量和施工进度，提出合理化建议。

半山公馆作为盾安物业转型升级的新项目，我们通过强化培训、苦练内功、外塑形象、提升客户满意度，使物业服务的品质提升得到有效保障，使员工在服务意识、服务规范、服务技巧等方面得到进一步提升。

（六）严格品质\*\*，提升企业管理

本人先后完成《品质提升计划》、《品质管理检查标准及考核标准》的编写和《管理处工作手册》的修订工作，通过借鉴行业内先进企业的经验，并结合公司的实际情况，对管理处工作手册内容进行部分调整，加强文件的系统性和标准化程度；设计品质月报数据分析统计报表，直观反映服务状况，便于各责任部门及时改善。

责令品管部加强对各个服务过程的品质\*\*，尤其是特殊服务过程的受控和外包服务的\*\*工作，保证公司质量体系运行有效。按要求完成管理处服务品质督察检查工作，对查出的问题认真如实记录，与部门负责人进行良好沟通，分析问题出现的原因和解决问题的办法。

——物业保安经理述职报告

物业保安经理述职报告

**万科物业销售工作总结18**

一、加强学习，提高素质

作为管理部经理，要想作好本职工作，首先必须在思想上与集团和公司保持高度的一致。我始终认为，只有认真执行集团公司文件，服从公司\*\*，才能排除一切干扰，战胜一切困难，干好管理工作。为此我认真学习了集团文件精神并在实际工作中不断加以实践，实事求是，公\*公开。 在工作中，我坚决贯彻执行集团和公司\*\*的各项指示、规定。时刻不放松学习，始终使自己的思想跟得上公司的发展。

二、提高管理能力

作为一名管理\*\*，能做到恪尽职守，认真履行自己的职责，积极协调与集团公司及各部门的关系，作好后勤工作，配合各部门作好工作。去年刚到公司，为了熟悉业务，我经常向公司\*\*学习，逐渐熟悉和掌握了管理部的工作方法，认真落实集团要求，实行公开、\*\*管理。在工作中，我积极向\*\*反映职工的意见和建议，认真维护职工权益，积极为职工在生活方面创造条件，改善职工伙食，安装太阳能热水器等，将公司对职工的关心送达到每名职工心中。</

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！