

物业参观交流心得体会 物业心得体会(模板7篇)

心得体会是指个人在经历某种事物、活动或事件后，通过思考、总结和反思，从中获得的经验和感悟。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

物业参观交流心得体会篇一

一、熟悉地理位置以及各区域机房，电房设备。

初来工程部，对这里的环境，设备都是完全不熟悉，在_主管耐心指导下，经验通过摸索，思考和总结，再加上黎主管带领多次到到现场讲解，培训，现在我对这里的地理位置、用电设备、高低压电路系统、消防系统、生活用水和电梯系统维修养护工作等都一定的了解。

二、做好维修班员工的管理工作、做好上级安排的任务和客服中心的来电报修工作。

本人以身作则，要求班员遵纪守法，遵纪公司的规章制度，做到不迟到，不早退，加强班员的责任心培训，认真做好设备的检查工作和运行记录工作。对上级安排的工作，合理安排，调动班员，迅速处理。对客服中心的来电报修，认真听讲，记录来电的单位，报修内容以及故障的位置等，迅速调动班员迅速处理，对较大的故障或不能处理的问题认真向客户解释并上报处理。

三、制定全年的保养工作计划和保养工作标准。

工程部在去年的工作基础上，分工种制定详细的设施设备保养计划，将计划分解到每个月，制定了详细的保养工作内容与标准，实施时落实到人，保证了工作的质量和效率。

四、重视设备设施的安全运行和检查工作，以保障设备设施的安全运行。

五、安全管理。

操作安全：由于部门工作的特殊性，本部门员工经常要接触用电器具，动电焊，用明火、攀高等作业。为了确保操作者的人身安全，班前会对员工时常进行安全教育，加强部门员工的安全操作意识。在动电、攀高等危险作业时，确保有人在场监护。全年部门人员无安全事故发生。对部门员工进行了设备安全使用常识的培训，提高了全体员工安全的意识。

设备设施安全：定期对各部设备专项安全检查，每月对大厦配电井，管道井设备进行安全检查；按计划春秋两季对配电房变压器、低压配电柜进行安全检修、除尘。每逢节假日前都要组织对酒店个部、办公室进行设施设备安全大检查。雨季提前对大厦各处作了安全防范，保证大厦在雨季的安全；对重点运行设备进行一日一次的安全巡查，发现事故苗头，立刻处理。

物业参观交流心得体会篇二

一、熟悉地理位置以及各区域机房，电房设备。

初来工程部，对这里的环境，设备都是完全不熟悉，在_主管耐心指导下，经验通过摸索，思考和总结，再加上黎主管带领多次到时现场讲解，培训，现在我对这里的地理位置、用电设备、高低压电路系统、消防系统、生活用水和电梯系统维修养护工作等都一定的了解。

二、做好维修班员工的管理工作、做好上级安排的任务和客服中心的来电报修工作。

本人以身作则，要求班员遵纪守法，遵纪公司的规章制度，做到不迟到，不早退，加强班员的责任心培训，认真做好设备的检查工作和运行记录工作。对上级安排的工作，合理安排，调动班员,迅速处理。对客服中心的来电报修，认真听讲，记录来电的单位，报修内容以及故障的位置等，迅速调动班员迅速处理，对较大的故障或不能处理的问题认真向客户解释并上报处理。

三、制定全年的保养工作计划和保养工作标准。

工程部在去年的工作基础上，分工种制定详细的设施设备保养计划，将计划分解到每个月，制定了详细的保养工作内容与标准，实施时落实到人，保证了工作的质量和效率。

四、重视设备设施的安全运行和检查工作，以保障设备设施的安全运行。

五、安全管理。

操作安全：由于部门工作的特殊性，本部门员工经常要接触用电器具，动电焊，用明火、攀高等作业。为了确保操作者的人身安全，班前会对员工时常进行安全教育，加强部门员工的安全操作意识。在动电、攀高等危险作业时，确保有人在场监护。全年部门人员无安全事故发生。对部门员工进行了设备安全使用常识的培训，提高了全体员工安全的意识。

设备设施安全：定期对各部设备专项安全检查，每月对大厦配电井，管道井设备进行安全检查;按计划春秋两季对配电房变压器、低压配电柜进行安全检修、除尘。每逢节假日前都要组织对酒店个部、办公室进行设施设备安全大检查。雨季提前对大厦各处作了安全防范，保证大厦在雨季的安全;对重

点运行设备进行一日一次的安全巡查，发现事故苗头，立刻处理。

物业参观交流心得体会篇三

我有一位高中恩师，对我非常好，后来他调进政府机关任职。

工作后不久，我更有幸成为他的下属，在一个办公室工作，受到了他无微不至的兄长般的关怀。他为人勤奋、儒雅、谦逊、敬业，与他共事的几年间，我从他身上学到很多，也潜移默化地受他影响非常大。

好几年前，他凭自己的努力考入某局副局长，后又凭实力考入上一级更高的部门任要职。

春节期间，我曾和先生拜访过他，一看，惊呆了，他人消瘦的很，获悉他因为过度操劳，得了心肌炎。闲谈间，师母告诉我，他这人对工作太负责任，可恶的官场，有时为了办成事情，就得进行酒文化。他本不胜酒力，可是为了能够贷到银行的巨款为局里办实事，面对一茶杯高度烈酒，脖子一仰就得饮尽；为了应付上级检查，招待检查团的席间，作为最年轻的局长和分管负责人，他同样也是和颜相迎来宾，敞胃笑纳酒精。加上分管事务的艰辛繁杂和自己追求完美的个性，久而久之，身体亏损了很多。

我联想起自己，确实，近年来，我本人客观上工作很忙，但主观上我太努力、追求完美的个性，虽然工作出色，但盛名之下的我身心疲惫不堪。在我生活的城市，因为我的努力，很年轻的我在政府机关小有名气，提到我，别人都用艳羡的目光看我、评价我，觉得我年轻有为，前途无量，领导赞扬我是好下属，下属赞扬我是好领导，近来也传将要擢升之讯。殊不知我为了工作作出多少努力，回去还要担当一个好母亲、好妻子。有谁知道一个月熬夜20个晚上到一点、两点的我完成工作后的头疼欲裂，第二天白天仍然还得神采奕奕。仗着

年轻，我透支着我的健康和生命。

今天，看老师，我顿悟很多，人不要太累，身体永远是第一，不要追求太完美，所有的功名利禄与健康生命相比，真得是过眼云烟、粪土草芥。

所以，心底祝福恩师健康的同时，来好网谈以上，和勤奋努力、忘我工作的上班妈妈共勉。

物业参观交流心得体会篇四

入职后的第二周，这一周整体过的非常快，也是收获很巨大的一周。这周我这边的工作主要是预约拜访客户还包括参加会议的部分。

整个拜访客户的过程就是对之前学习的一个实践，当然中间也遇到许多的问题。凸显的就是客户对工委工作的一个质疑，质疑工委是收费不干事的组织，因为现在许多组织的存在其实已经失去它的意义了，只是挂个名，让企业家对这些组织，协会，俱乐部之类的有些望而却步。而我们能做的，就是把我们的服务内容尽量细化的讲给企业家听，让他能感受到这个东西是可以实实在在实施到的，并且是能够得到好的效果的。这就需要我们能够抓住企业家的心理，只有他会感兴趣，希望去了解希望去尝试一下，我们才有机会与他做更深入的交流，更细致的了解到企业需求，为企业服务达到实现我们工委的一个服务价值。

对于这周我们这一小组主要拜访的三个客户，一个是传媒公司老总，一个是商贸公司老总，还有一个是做软件的微型企业主。从我这周的拜访经历看来，明显的企业规模与他老板的整个状态是有关联的。第二位和第三位是我和队友一块拜访的，这两者就有很大的不同，前者在交流时他不会主动告诉你他的企业存在的问题和需要什么帮助，后者很迫切的希望能有办法解决他的企业运营中的难题。而对于我们来说更需

要的客户群是前者，我们缺少的就是让这些高端些的客户主动说出困难问题的信任，这个和我们现在的知识储备及年龄是很有关系的，而我们目前又达不到那个水平，我觉得我们需要改变一个方式，不能只是照搬前辈的经验，得有自己的一个路子。就是因为年轻，我们应该表现出来的就是一个很有活力，很有潜力，很愿意去拼的一个态度，感染企业主。当然我们自身的经验知识积累是目前的重中之重，如果一个人只有信心激情而没有内容也是没有前途的。

再讲讲第一位拜访的客户，是本组跟随崔磊老师二次拜访的，一个传媒公司老板。这个老板可以代表一类客户，希望与工委合作成为外围签约机构而不愿入会的企业。这次拜访我和队友主要听崔老师和客户的一个交流，其中真的学习到了很多，受益匪浅。很多内容都是特别专业的行业知识，这一点我们确实需要重视，和客户的交流真的需要我们课下的很多功夫，各行各业的东西都要了解并且说出来实质的东西，我们这一批都是刚出社会的大学生，社会阅历很匮乏，目前看来途径就是多看新闻多看书积累这社会底蕴。另一点，整个交谈的过程，崔老师的安排掌控做的非常好，客户是随着我们的思路在走，整个的一个状况让他了解清楚了，他的疑问也得到解决，虽然他想合作但他若不愿进来这个圈的话是不合理的，这些东西都让他了解了，留给了客户选择，让他自己衡量。我们也对比自己之前上门拜访出现的一些状况，有时遇到强势的企业主会被他牵着走，这次的学习对我们今后遇到这些问题有很大的帮助。

20xx年4月18日上午，这是我作为工委员工第一次参加的正式会议，去之前心里还挺忐忑的，但真正参加下来收获真的是很大的，不管从我自身心态的调整还是自身素质的提高都有很大的改观。

整个会议是由群象岛企业家俱乐部主办的，流程主要分为三个部分：主题分享+尖峰对话+银企共赢帮扶对接。大家围绕银行应该如何做好服务，为企业发展保驾护航，企业又该如

何维护与银行关系，与银行实现共赢等问题展开探讨的同时，也针对自己平时与银行交往中遇到的问题、困惑与银行进行了沟通。

说到这里首先谈一下这个企业家俱乐部，这是一个完全的民间组织，但距离现在发展虽然仅仅三年的时间，但作为一个民间协会他的发展速度是很迅速的，他们做的好不是没有原因的，从这次的会议就能感受的很深切，尤其是安排银行与企业家直接对话的部分，针对中小企业比较有普遍性的问题，直接与各大银行行长对话。

从我对这个会议的整体了解看来，有一个很现实的现象就是企业需钱贷不到，银行有钱贷不出，整个出现这样一种情况很大一种程度是市场信息不对称的影响，中小企业因为资本市场门槛过高很难从资本市场直接融资，所以多层次的银行服务体系就成为融资的重要途径，但是银企之间的各种对接障碍，信息不对称却使这一路径荆棘密布。中小企业自身经营状况、规模大小、市场稳定性、资信等级等因素，是各家银行提供多元化服务产品的前提条件。一旦信息不对称，原本紧张的供需很可能会形成市场真空。所以我从这里就能看到我们这个平台的重要性，与广阔的发展空间，中间银企对接这个环节很需要一个平台，来填补信息不对称的这一方面。这样才能促进建立起银企共赢的关系。

还有值得一提的是，论坛现场各位银行专家的近距离交流分享，不仅仅是针对企业家们的供需对接，同时也是同行间的交流学习，在特色服务与产品的对比中，中小企业从中各取所需，银行间从中取长补短。就业界关注的中小企业融资难的问题深入交流，共同探讨银企合作共赢之道。这样的话，不仅中小企业愿意活跃在这个论坛中去，今后我们组织论坛等邀请到的银行，政府单位人员都愿意与群众接触，也达到一个提高自己工作效益的效果。

这也对于我们的工作开展是一个很好的参考学习机会，我们

做的这个平台关于中小企业的融资业务，除了帮助中小企业了解国家专项政策性资金的申请，还要发挥纽带作用，为银企牵线搭桥，力促银企共赢，为中小企业的可持续发展提供源动力，真正做到服务于中小企业，为中小企业解决难题。

物业参观交流心得体会篇五

通过一天的知识学习，使我们深刻地认识到，在今后的工作当中，一定要学会充分运用这些基本常识，不断地提升自我的工作技能、服务水平和办事效率。端正自己的工作态度和服务意识，增强工作的自信心和岗位责任感。

在学习收获方面：

1、正确地引导了我们如何看待目前的这份工作，如何摆正自己的工作心态，好好珍惜目前的工作机会，树立正确的工作价值观和积极的工作心态，明确了自己心中的工作目标。

2、讲述了仪容仪表、礼节礼貌在交际中的重要性，以及在日常工作生活中，引用这些礼仪常识，养成良好的个人生活习惯和工作形象，具有重大意义。

3、在授课中阐明了职业与职业化的概述和含义，讲述了工作技能、形象以及工作态度是职业化在于企业之间的最大差别，也使我充分理解了“认真做事只能把事情做对，用心做事才能把事情做好”这句话的内在含义。

4、简介了物业管理的渊源历史和相关的概念，列举了物业管理工作中常见的重难点例子，如何着手去处理解决，使我们对物业管理的知识有了进一步的了解，加深了工作印象。

5、讲解了消防的基本常识和灭火的一些常用设施设备。使我对消防的基本方针、灭火的基本原则、火灾发生的三个要素、五大类型以及常用的灭火方法，有了更深的了解。通过对消

防知识的学习和演练，使我深刻地认识到，预防火灾的`发生对于保护人民的生命财产安全，具有十分险要的意义。

搞好友爱互助关系和团队协作精神，积极协助配合各级领导、各部门做好各项日常工作，确保提高我们服务工作的质量与公司的经济效益，共同创建一个充满活力的文明、舒适、和谐的工作生活环境，合力将我们豫航泊郡小区的环境建设和服务管理工作水平，推上一个新的台阶，迈向一个新的里程碑。

物业参观交流心得体会篇六

最近公司给我临时派了一个新人，跟在我后面跑客户，意思是说让他跟我学。其实我是这样想的，一个好的销售，一定要坚持自己的想法，不要轻易相信别人，不要沿着别人的路线去走，这样你只能比你学习的那个人差。下周我将带着这位小弟去盐城进行客户拜访。

在拜访客户之前，一个好的销售一定会做好功课。昨天我发现我所带的那个小弟连我们公司产品的型号，尺寸大小都不知道，这样的销售出去的结果可想而知，所以我得不得把我客户中几个小客户给他去跑。

一个销售在拜访客户之前，首先对自己产品了解是最基本的。还有对竞争对手的产品你也应该熟悉，优劣势在哪？就目前而言，我所接触的客户问的最多的问题就是：你们产品的优势在哪里？如果你可以把产品的劣势说成是你产品的优势的话，我相信你足够成为一个优秀的销售。

拜访客户之前，还需要注意自己的穿着，另外你名片以及手机所放的口袋，手机不宜暴露，不要让意外事件影响你客户的情绪。

到达客户那里，你一定要兴奋，任何客户都不喜欢跟一个死

人说话。尽量选择客户想进行的话题去进行，不一定限于产品本身。尽量让客户说，从客户那里了解到更多的信息。作为我从销售工业产品，我的客户基本都是理性消费者，他们和那些买衣服的人不一样，他们都是经过深思熟虑后才会采取行动。曾经有一个调查发现，成功一个客户你需要平均拜访7.2次，这个数目对于工控界来说也许还是太小。所以你在拜访客户的时候一定要稳重，不能太急，你所拜访的客户不可能在你拜访一次后就会购买你的产品，所以销售是可有可无的，这个道理大家可以慢慢体会。当你拜访客户的时候，客户已经不耐烦了，此时你必须选择离开，选择合适的时候再去拜访。我曾经遇到一个客户在炒股，我意外的选择了这个时候去拜访，而且我看到对方电脑上绿色比较多，所以这次拜访不得不提前结束。

物业参观交流心得体会篇七

我有一位高中恩师，对我非常好，后来他调进政府机关任职。

工作后不久，我更有幸成为他的下属，在一个办公室工作，受到了他无微不至的兄长般的关怀。他为人勤奋、儒雅、谦逊、敬业，与他共事的几年间，我从他身上学到很多，也潜移默化地受他影响非常大。

好几年前，他凭自己的努力考入某局副局长，后又凭实力考入上一级更高的部门任要职。

春节期间，我曾和先生拜访过他，一看，惊呆了，他人消瘦的很，获悉他因为过度操劳，得了心肌炎。闲谈间，师母告诉我，他这人对工作太负责任，可恶的官场，有时为了办成事情，就得进行酒文化。他本不胜酒力，可是为了能够贷到银行的巨款为局里办实事，面对一茶杯高度烈酒，脖子一仰就得饮尽；为了应付上级检查，招待检查团的席间，作为最年轻的局长和分管负责人，他同样也是和颜相迎来宾，敞胃笑纳酒精。加上分管事务的艰辛繁杂和自己追求完美的个性，

久而久之，身体亏损了很多。

我联想起自己，确实，近年来，我本人客观上工作很忙，但主观上我太努力、追求完美的个性，虽然工作出色，但盛名之下的我身心疲惫不堪。在我生活的城市，因为我的努力，很年轻的我在政府机关小有名气，提到我，别人都用艳羡的目光看我、评价我，觉得我年轻有为，前途无量，领导赞扬我是好下属，下属赞扬我是好领导，近来也传将要擢升之讯。殊不知我为了工作作出多少努力，回去还要担当一个好母亲、好妻子。有谁知道一个月熬夜20个晚上到一点、两点的我完成工作后的头疼欲裂，第二天白天仍然还得神采奕奕。仗着年轻，我透支着我的健康和生命。

今天，看老师，我顿悟很多，人不要太累，身体永远是第一，不要追求太完美，所有的功名利禄与健康生命相比，真得是过眼云烟、粪土草芥。

所以，心底祝福恩师健康的同时，来好网谈以上，和勤奋努力、忘我工作的上班妈妈共勉。

虽然在论坛上仰慕王老师很久，也从王老师那里学到了很多钢琴教学的知识，但是从未与王老师本人谋面。带着欣喜与期待，寒假回苏州，终于得以有机会带犬子松松去请教王老师了。

到了王老师家，王老师很热情地接待我们。首先给松松进行了练耳的测试，松松大体上还可以，不过太高和太低的音以及和弦的转位还有待提高，因为我们在家没练过。另外还听了两首儿童歌曲，王老师测试了拍子和调性，松松把二拍子听成了四拍子，四拍子听成了二拍子，调性上面因为是中国民族五声调式□b羽调松松听成了b小调，我觉得也勉强可以，毕竟我还没教他五声调式的感念。接下来是视唱的测试，松松高音谱号的还可以，低音谱号的一条错看成高音谱号了，看谱不仔细。最后王老师让松松弹了两首钢琴曲，我们准备

了一首大汤二的《谐谑曲》和小汤八的《闲聊波尔卡》，王老师大体上表示肯定松松的钢琴技巧。

了满分。这一点我很赞同。

第二条，他说松松性格比较内向，适合搞作曲，不适合搞演奏，因为演奏家要比较擅于表现自己，但是思考往往不深入。搞作曲的人需要深入思考问题。

第三条，他建议我除了自己教之外，还要另外请名师指导，毕竟一个人的思维有局限性，不要限制了孩子的发展。孩子的成长关键期也就这五六年，错过了这个时期，也就错过了一辈子，小学毕业以后也基本定型了。所以现在孩子正处于头脑快速发育，需要大量灌入知识养分的时候，要舍得投资，有舍必有得。搞音乐这一行，要出人头地，不能流于一般，必须拔尖，做顶级人才。

我觉得王老师这番话还是发自肺腑的，对我有很大的启示和帮助，也为松松未来的发展指明的方向。再次感谢王老师的真诚与帮助！