

2023年物业公司团队建设工作汇报(精选5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？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。

物业公司团队建设工作汇报篇一

团队成员由于出身不同，经历不同，文化背景不同，每个人追求的目标和理想也不尽相同。有的只是想赚钱，有的是想积累工作经验，有的只是以此作为跳板，有的则想借此成就一番事业，但是，不管个人的想法到底怎样，当组成一个团队的时候，树立一致的团队目标是必需的，否则就难以发挥团队的合力。

目标确定后，团队成员保持思路一致，是建立卓越团队的又一个不可缺少的因素，特别是对于新建的团队，各个成员考虑问题的角度，习惯性的思维方式会有所差异，工作方法，使用战略战术也有所差异。如果团队的思路方法无法保持一致，这个团队里的任何事情都需要上级亲自去思考，去决策，员工只是一味地遵从上级的安排，那么长此以往，这个团队就会形成惰性，失去竞争力和创造力。所以，团队的领导者，要培养团队的每位成员具备主动意识。

成员要主动关心自身的工作职责作为一种工作习惯，作为一种提高自身职业道德和素质修养的途径。

管理者应该让下属养成主动向上级汇报的习惯，主动向上级汇报一方面可让上级放心，另一方面万一自己误解了上级的意思，可以及时修正。当上级的决策70%来自员工的意见时，管理就不会脱钩，链条就不会断链，这个团队就牢靠了。

每个成员都是团队不可缺少的一份子，应在共同目标的指引下，团队共进，但是，因为成员各自的能力，做事的风格和各自效率有差异，团队中难免会出现有的人跑的快，有的人跑的慢的现象，结果，整个团队就会像各松散的马拉松队伍，配合不紧密，缺乏协调性，所以要保证团队的整体步调一致，每位成员首先要从自我做起，培养和锻炼团队的互助合作性。

管理者首先要加强各部门之间的互助合作，如果各部门之间遇到问题相互推诿，互踢皮球，这只皮球早晚要被踢破，同时，也会造成各自效率低下和资源浪费。

如果管理者把自己摆得高高在上，把员工视作执行命令的侍从，那么着就只是一个监督型的群体，称不上是团队，而如果员工愿意以你为核心，凡事有目的地请教你，这才形成团队，当管理者得工作只是训练和引导员工去做事时，便达到了团队的最高境界。

三国时，曹操下令：凡肆意践踏良田者杀无赦。一天，曹操率军途径一片良田时，突然战马受惊，闯进良田，践踏庄家数亩，军令如山，曹操当即要拔剑自刎，被众部将苦苦拦下，国不可一日无君，军不可一日无将，最后曹操还是割下自己一畧头发以示众部下，法不可违，此事被后人传为佳话。

管理者身先士卒，以身作则，严格遵守自己拟定的规章制度，不能因为自己拥有权力就凌驾于制度之上。

物业公司团队建设工作汇报篇二

本年度学校团队工作坚持以人为本、全面协调可持续发展的科学发展观，高举团旗，紧密团结在学校党支部周围，在学校工作方针的指引下，突显团队特色、提高工作质量，充满激情地开展团队工作。

二、工作重点

1. 以制度建团为方针，落实常规工作，创新工作形式。
2. 以科学发展观为主线，加强团队的思想建设和团队干部的培养。
3. 以主题活动为载体，深化体验教育。

三、具体工作思路

1. 继续办好团校，培养优秀团队干部，并将符合要求的优秀学生推荐作为团的发展对象。严把发展团员质量关，作好推优入团和预备团员发展工作；充实学校团组织队伍，营造出良好的校园氛围。

物业公司团队建设工作汇报篇三

版本编号：20110823

卓越团队打造课程概述：

1. 本课程是为团队量身定做的2天卓越团队体验工作坊。

向，通过体验式练习，使参与者愿意看自己，突破自我限制，携手增强团队协作，拿到自己和企业的超卓成果。

课程对象：

3. 企业中高层管理和市场团队。

工作坊目的：

到主动，从我做起，面对挑战做出调整。最重要的是自己对自己负责任。

5. 责任心的区分培养：不是固守着自己的一亩三分地，一人

做强不如协作更强。群体意识，大局责任观。

需要怎样提升，沟通的核心，沟通的焦点。

7. 共赢的心态：愿意团队一起协作打造更长远的共赢平台，减少公司内耗。

物业公司团队建设工作汇报篇四

我们以优异的业绩结束了这一年的销售工作，我们在详细的20__年销售工作总结中吸取到了更多的经验、精华。这样在制定下一年销售工作计划时，我们的目标更明确，思路更清晰，销售更有信心。

(一)细分目标市场，大力开展多层次立体化的营销推广活动。

巩固现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。200x年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。200x年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统大户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更大的存款份额。同时对大中型企业、名牌企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

(二)加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。

深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

(三)加快产品创新步伐，加大新产品推广应用力度

结算与现金管理部作为产品部门，承担着产品创新、维护与管理的责任加强营销支持系统建设。做好总行全公司法人客户营销、单位企业级客户信息管理和单位银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理提供技术手段。

转眼间就要步入新的一年2019，展新的一年总应该是上台阶与出新成果的一年，我有信心在下一年中努力且更好、更圆满的完成公司下达的各项工作任务，我会把以往所积累到的工作经验投入到新一年的工作战斗中去，销售部全体工作人员有责任心和信心以一个全新的工作劲头和工作方法来迎接新一年的工作挑战。

物业公司团队建设工作汇报篇五

1、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

2、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻；

抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

3、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况。

4、继续回访__六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区：__市、__县、__县，回访完毕。

在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

二、公司人力资源管理方面

1、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。

做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工办理社会保险。

2、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的的人力资源管理体系。

3、做好公司__年人力资源部工作计划规划，协助各部门做好部门人力资源规划。

4、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

5、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。