

物业项目经理个人存在的问题 物业项目经理培训心得总结(通用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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

物业项目经理个人存在的问题篇一

经理项目管理心得体会要紧的就是要明白什么是因地制宜：因势利导，只有最合适的，没有什么叫对的，什么叫错的，经理项目管理心得体会最忌讳的就是完美主义倾向，尤其是做技术人员出身的，喜欢寻找标准答案，耽误了工作进度，也迷茫了自己。

本人做经理项目管理心得体会工作多年，感到做这个工作最要紧的就是要明白什么是因地制宜、因势利导，只有最合适的，没有什么叫对的，什么叫错的，经理项目管理心得体会最忌讳的就是完美主义倾向，尤其是做技术人员出身的，喜欢寻找标准答案，耽误了工作进度，也迷茫了自己。以下是本人一些做项目的个人体会，写出来供大家指点，在讨论过程中共同提高水平。

项目开始阶段是一个最重要的阶段。经理项目管理心得体会在接手一个新项目的时候，首先要尽可能地多从各个方面了解项目的情况，如：

项目管理心得体会1：这个项目是什么项目，具体大概做什么事情，是谁提出来的，目的是解决什么问题。在国内很多客户都很不成熟的情况下，千万不要根据项目的名称望文生义地去想象项目的目标。一个名为“办公自动化”的项目很有

可能在你进场以后一个月才发现客户实际需要的是一个计算机生产管理辅助信息系统系统。前期了解情况的工作越详细，后面的惊讶就越少，项目的风险就越小。

项目管理心得体会5：现在是做项目管理心得体会说明书的时候了。一份好的项目说明书不仅将要做的事情描述得很清楚(主要是讲做什么，而不是说怎么做)，而且把如何检查也说明得很透彻。也就是说它不仅说明白了要做哪些事情，也让客户的业务人员(一般不懂技术)知道项目做成什么样就算完成了。简单地说，项目说明书描述项目做哪些事情和每件事情做到什么程度以及如何检查每一个结果。

项目管理心得体会6：是到做总体计划的时间了吗?不，你现在已经知道了客户的目标和你手上的资源，那么做计划以前，你还需要和你的经理和客户充分沟通资源的问题。因为很多资源是还不明确的，你需要写一份报告，详细分析这个项目的风险以及对资源的需求情况。如果一些问题不能得到解决的话，将发生什么样的后果。如果资源不够，就要高层改变策略，增加对这个项目的投入。甚至在条件许可的情况下，有些公司会放弃这个项目。总之，没有人能完成一个不可能完成的任务，如果经理项目管理心得体会不能尽早发现风险，那么就只能去当烈士了。

项目管理心得体会7：明白了要做哪些事情和你手上的筹码以及你做这个项目管理心得体会的总体策略，现在是成立项目小组的时候了。很多经理项目管理心得体会都没有自己选择组员的权利，那么，就尽量发挥你的影响力去寻找那些你想要的人吧。成员的组成根据项目不同，相差较大，很难有什么具体要求，但是，一定要有精通客户业务的人，很多小项目里，这个人就是经理项目管理心得体会本人，大项目里会配备行业专家，这样和客户沟通起来才不会鸡同鸭讲，双方才可以相互理解。我经常看到的情况是我们的技术人员和客户交谈时满口的专业术语，结果搞得客户一头雾水，反过来，他还指责客户不懂技术。其实，明白自己想做什么的客户已

经是很好的客户了，不知道自己要做什么，更不懂怎么做还要指手画脚的客户到处存在，但是要明白，是客户选择了你，而不是你选择了客户，有了客户你才有工资拿，心平气和一点吧。

对于这种需求天天变的客户，你就一定要事先做好规矩：

二、所有需求变更全部要有书面文字，这点切记！这样做好处多多：

_有书面证据，以后他还想改，你有了他以前要求的证据，告诉他：你以前可是这么说的；

项目管理心得体会8：现在你要面对三群人：你的领导：你的组员和你的客户，和这些人沟通，让他们知道你打算怎么做，什么时候要他们做什么准备这些事情将是你的主要工作。既然沟通这么重要，那些事先定义一下沟通的原则也是一件很重要的事情。很多沟通原则都是潜规则，如果你在一个部门时间做长了，对这些规则的运用觉得是一件理所应当的事情，但是，你现在面对的是多个部门甚至多个单位，不把沟通规则说清楚，你以后就会吃亏。下面的东西看起来无聊，其实还是很管用的：第一个是规定信息的流动方式和介质，是推还是拉。推的意思就是经理项目管理心得体会将主动发布信息，不管通过电话：邮件还是书面方式，保证将信息传达到每个人。这种情况适合小项目，人少；拉的意思就是经理项目管理心得体会就是一个类似web服务器，你自己需要什么信息就去问他。当然，没有经理项目管理心得体会把自己搞得那么累，他会用发布信息到公共介质的方式公布信息，简单的是白板，复杂一点的是项目的公共信息交互区，潜规则就是我发了你没去看就不要说我没告诉你。说这些看似很无聊，其实里面牵涉信息传达不完全的责任问题。当然，这些都是指一般的方式，而且不要绝对化，一般情况下，主动沟通和被动访问是同时存在的，尤其是对领导，经理项目管理心得体会更加应该主动去和领导沟通。第二个问题就是文档问题，

很多人怕写文档，但是经理项目管理心得体会一定要牢记“好记性不如烂笔头”的道理。有理有时候为什么会说不清呢？就是因为没有证据。所以经理项目管理心得体会开始就要和客户说清楚有些文档是必须签字的，比如经理项目管理心得体会的项目日志，每个星期至少让客户签字，另外所有达成共识的东西，比如会议纪要，甚至领导的讲话记录，都要写成文档，双方签字，这样以后扯皮的时候，就能做到有据可查。记住：说了的和没说一样，只有写下来大家签字后才算真正发生了的。还有一些问题，比如你提交的报告，给领导(包括本方领导和客户领导)做一个选择题，结果领导压住不批，让你无所适从，结果拖延了进度。这时候，你可以等，但是注意要留记录，标明是谁的责任；另外，如果你开始阶段就和领导商定：如果批示提交三天后没有得到领导答复就算对方同意，这样你就会主动很多。再比如不同事件的审批流程问题：什么等级的事情记录在项目日志里：什么等级的事情要双方经理项目管理心得体会专门签署备忘录：什么等级的事情要双方领导出面签署合同附件等等。事先想得越周到，以后的工作就越主动。

项目管理心得体会9：好了，做了很多前期工作，定义了一些游戏规则，现在是坐下来做计划的时候了。这一节，任意找一本项目管理的书都会说得比我好，所以我就少写一点，说一些自己的体会就是了。首先是找几个关键组员，比如客户业务专家：系统分析员等等，做一下项目模块划分工作。项目分成几块去做，每一块完成什么，模块之间的信息如何交换等等。需求定义的是做什么的问题，而这里说的是怎么做的问题。这里要强调一点：完成一个目标有很多种方式，你要选一种你最熟悉的，而不是看上去最完美的，这个思路会让你的项目减少很多风险。有时候客户会被某种新技术打动，坚持要你采用那种新技术，你就应该告诉他：你选我做这个项目，就应该容许我采用自己最喜欢的方式做事情，新技术之所以有诱惑力，就是因为吃亏的人还不多，我不希望你成为第一批受害者。采用一个计划会让你的工作更加明确，比如用微软的project软件，你填写完表格以后，就可以知道这

个项目有多少件事情要做，每件事情需要什么资源，他们之间的前后关系如何，消耗的时间有多长，完成后有什么标志等。所有的结果最后用一个叫做干特图的形式表现出来。你做完这个表以后会惊奇地发现，干特图上项目的结束时间会远远落后于你的计划结束时间(签合同的人永远不会先征求你的意见的)。当然，有的人会大谈什么wbs[]优化路径之类的东西，但是我的经验是你再优化也不可能把这些东西安排到计划的时间结束。如果你没碰到这个问题，在我恭喜你挑了一个轻松活之前，请你再去确认你是否罗列了所有要做的事情和正确评估了他们所需要的时间。这时候，你就要考虑牺牲一些任务的时间(也意味着质量)了。按照什么标准牺牲?这个项目的战略!我们在第三节提到过的战略。我的经验是如果你什么都赶进度，其结果可能就是十件事情你一件也没做好，想想多么失败啊。所以，把资源投到你熟悉和有把握的事情上，最后的结果是十件事情，你有三件做成了精品，三件完成，还有四件因为某些原因延误，成绩单是否靓丽了很多呢?战略决定优先级，而正确排列事情的优先级是一个经理项目管理心得体会能力的主要体现。

对事情的优先级的判断肯定比下属强。

在开发过程中，内部管理还要注意的一点是时刻强调以验收为目的的思想，每个任务的最终可交付成果一定要是可以被检查的，比如，【界面要求、美观大方、简洁明快】，这个要求我就不知道如何检查。所以，给开发小组布置任务的时候就要考虑如何检查结果，比如我见过一个计划，里面有一个任务【开发人员熟悉ejb编程】，这个任务，除了让这些人去参加一些专业认证考试，否则，结果很难被检查。所以，时刻考虑如何检查结果：如何向客户交付是经理项目管理心得体会一直要注意的事情，我听说有些老经理项目管理心得体会拿到项目是倒排计划的，即首先看如何验收和验收标准，然后决定工作计划。很多项目开始了很久，还不知道如何验收，那么这个项目出问题的可能性就很大了。做项目就是为了验收，我们的角色不是研究机构，我们的目的就是在付出

那么多劳动后得到结果。

另外我插一句：我是极其不主张到客户现场开发的。尤其是一大群技术人员直接和客户交流，很容易引起冲突和矛盾(技术人员本性决定的)。我的做法是经理项目管理心得体会和项目实施人员到现场，软件开发人员还是在公司做项目。项目实施人员就是初级经理项目管理心得体会，他们了解自己的产品，懂得一些客户的业务，关键在于他们具有良好的沟通能力，俗称“皮厚”。他们是客户和研发人员的桥梁，其职业方向也是很机动灵活，以后可以有很多方向可以转，比开发人员的路要宽得多。

接着，我们再谈谈最让人头痛的需求变更问题。变更通常分为两种：一种是部分更改了原先的目标，即需求变更；另一种是没改变目标，但是客户不满意目前的实现方式，大到流程的实现，小到界面的布局，都是属于这类。碰到这种情况是难以避免的，主要是事先沟通的不够充分和客户随着项目的进展，慢慢想清楚了问题，改变了以前的思路。这时候，如果需要改并且你的战略是容许这种情况的，那么注意下面几点：

3、(项目初期的工作)明确更改流程，一般是客户指定一人签字(否则客户每个领导都有权力来插一杠子，你就废了)，以正式项目文件的方式提交给你，然后，你做评估分析，分析对成本：进度的影响，在你的领导同意后，出相应意见书，主要是要说明更改设计的原因和指出由此带来的不确定后果(这个东西先写出来，后面如果真的发生了，至少不是你的错)。然后再让客户在上面签字。见过医院给病人做手术以前让家人签的免责条款吗？对，就学习那个，让大家都意识到任何的更改都有成本和代价。

系统开发告一段落后，就进入客户培训：系统验收阶段，这个阶段，我一般会注意以下问题：

给客户做培训前，多注意一些表面功夫。很多程序员认为，系统的逻辑核心是否正确是关键，至于界面如何，界面上的用词是否准确，那是无关紧要的问题，而且培训的时候也是信手拈来，想到哪里说到哪里，下面听讲的人不知所云，云山雾罩，培训效果自然可以想象。我的体会是，给客户做培训前，如果你在做多次测试以后仍然不能确定逻辑是否符合要求，那么，你至少要在界面上多花一点功夫。注意每个界面的布局、用词、链接的正确性等等，总之不要让客户看到一些他不该看到的东西。文档方面，准备至少两个文档：用户手册和培训手册。这两个文档的内容很多都是一致的，但是角度完全不同。用户手册往往是站在系统设计者的角度，按照自己的思路，分模块讲解系统的操作和功能；而培训手册，一定要站在客户业务人员的角度，根据每个角色面对不同业务的办理，如何通过使用本系统的一系列功能来实现目标。所以，第一次培训以前，系统界面是否完整正确；培训文档是否完备都是很关键的因素，第一炮打不响，以后就麻烦很多。

作为经理项目管理心得体会，其实脑子里就是几样东西，做哪些事情、做到什么程度、怎么交货、手上的资源以及各个事情的优先级。所谓多快好省那是人类的梦想，这四个方面都是相互矛盾的，属于典型的又要马儿跑，又要马儿不吃草的类型。考虑问题的轻重缓急方面，往往是把快放在第一位，各方领导都会给你最后期限，所以保进度是第一位的；省是第二位的，企业的根本目的是盈利，如果收入不能增加的话，至少费用要控制住；好是第三位的，没办法，谁都想精益求精，但是，没有强大的资源保障，质量只好先牺牲了；最后是多，客户的要求源源不断，如何降低客户的期望值，让他们从理想回到现实也是经理项目管理心得体会的分内工作。

验收前，除了做好文档工作，即可交付成果以外，多花时间搞清楚客户的做事情流程是很重要的事情，这些在前面已经有所提及，这里就不再多说。

我对验收最大的体会就是举证问题。即千万不要让客户这么想：你必须要有证据证明你的系统是没问题的。这样你就没戏了，微软那么多天才，做了_p还天天打补丁，要你的程序没问题，既不可能，你也没办法拿出证据。你要让客户明白，所谓验收，就是我按照测试文档的测试用例跑一遍，结果和预期结果一致就应该算通过了，而且还容许有一些小错误留在验收后改正，他可以对测试用例提意见。所以，验收前双方要确认测试计划和测试用例。如果他认为系统不符合要求，那么他应该举证，证明这个系统和最初设计相背离的。所以，参考法律概念，千万不要举证倒置。另外，认为系统完美了才能验收的想法也是错误的，软件开发合同里一定要注明验收以后维护期的费用问题，否则，客户担心一旦验收就得不到你们的支持，自然不配合验收，那么，你这个经理项目管理心得体会就很难交功课了。

物业项目经理个人存在的问题篇二

本站后面为你推荐更多！

今年我在我老家度过美好的春节。

要说我的见闻，那真是有趣极了。早晨，妈妈推开房间的门，大声地喊道：“起床了，起床了！”我和姐姐同时踢开被子，我揉了揉我朦胧的眼睛，打了一个哈欠。刚要重新入睡时，妈妈就对我们俩说：“今天可是春节，早起有好吃的哦！”听到这句话，我迫不及待地穿上衣服，冲出房间门。一缕耀眼的阳光直射在我的脸上。

果然有好吃的，一盘盘诱人的美食馋得我直流口水。我拿起筷子迅速地夹来夹去，只见一盘菜被我吃得只剩下半盘了。妈妈看到了跟我说：“别着急慢慢吃，又没人跟你抢。”我边嚼边说：“谁说没人跟我抢，姐姐吃得又快呀。”妈妈听了哈哈大笑。就这样愉快的早餐时间就结束了。

上午，我的表哥带着一盒一盒的鞭炮来到我家门口，大喊：“靖宇，来，咱俩下来放鞭炮。”妈妈本来把我关在家里写作业的，听见表哥的声音，我坐不住了，立刻跑下楼去放鞭炮。放着放着，三盒炮就没有了。突然，我对表哥说：“要不咱俩去后面放炮吓唬那条‘恶狗’吧。”表哥微微地点点头说：“可以啊。”于是我们俩就兴冲冲的跑到了‘恶狗’的老巢。我先开战，我用香点燃了炮，扔了出去。冒着烟的炮，在空中划过一条灰色的弧线向‘恶狗’飞去。‘恶狗’听到了动静立刻一闪，谁知刚落地就爆炸了。这可把‘恶狗’吓得半死。逗得我俩哈哈大笑。

中午，表哥在我家吃饭。饭菜还是非常诱人，我吃撑了才罢休。

下午实在想不出玩什么，表哥说：“咱俩来玩僵尸吧！”我疑惑的问到：“怎么玩啊？”表哥伸出一根手指头对我说：“一个人来扮演僵尸，来抓人，抓到谁，谁就来当僵尸。”我恍然大悟的点点头说：“知道了。”游戏开始前我说道：“就俩人没意思。”表哥就对我说：“加上你姐呗。”我也觉得这个主意好，就找来了我姐。

“石头剪子布，石头剪子布。”结果由我姐来扮演僵尸。我像个受害者一样躲在桌子下，一声也不敢出，而表哥却躲在柜子里。开始了，僵尸觉醒，一步一步地向桌子走来。我的心跳加快了，害怕被发现。结果姐姐竟然没有发现我，而向柜子走去。姐姐打开柜子，表哥听见了声音立刻也扮起鬼来。姐姐打开了柜子，看见了鬼脸，吓得坐在了地上。而表哥看到一张僵尸脸，也被吓得生不如死。这场景逗得我哈哈大笑。

晚上，一朵朵烟花不停的绽放，美丽极了。在这烟花中春节到了。

物业项目经理个人存在的问题篇三

要紧的就是要明白什么是因地制宜：因势利导，只有最合适的，没有什么叫对的，什么叫错的，经理项目管理心得体会最忌讳的就是完美主义倾向，尤其是做技术人员出身的，喜欢寻找标准答案，耽误了工作进度，也迷茫了自己。

本人做经理工作多年，感到做这个工作最要紧的就是要明白什么是因地制宜、因势利导，只有最合适的，没有什么叫对的，什么叫错的，经理项目管理心得体会最忌讳的就是完美主义倾向，尤其是做技术人员出身的，喜欢寻找标准答案，耽误了工作进度，也迷茫了自己。以下是本人一些做项目的个人体会，写出来供大家指点，在讨论过程中共同提高水平。

项目开始阶段是一个最重要的阶段。经理项目管理心得体会在接手一个新项目的时候，首先要尽可能地多从各个方面了解项目的情况，如：

项目管理心得体会1：这个项目是什么项目，具体大概做什么事情，是谁提出来的，目的是解决什么问题。在国内很多客户都很不成熟的情况下，千万不要根据项目的名称望文生义地去想象项目的目标。一个名为“办公自动化”的项目有可能在你进场以后一个月才发现客户其实需要的是一个计算机生产管理辅助信息系统系统。前期了解情况的工作越详细，后面的惊讶就越少，项目的风险就越小。

项目管理心得体会5：现在是做项目管理心得体会的时候了。一份好的项目说明书不仅将要做的事情描述得很清楚（主要是讲做什么，而不是说怎么做），而且把如何检查也说明得很透彻。也就是说它不仅说明白了要做哪些事情，也让客户的业务人员（一般不懂技术）知道项目做成什么样就算完成了。简单地说，项目说明书描述项目做哪些事情和每件事情做到什么程度以及如何检查每一个结果。

项目管理心得体会6：是到做总体计划的时间了吗？不，你现在已经知道了客户的目标和你手上的资源，那么做计划以前，你还需要和你的经理和客户充分沟通资源的问题。因为很多资源是还不明确的，你需要写一份报告，详细分析这个项目的风险以及对资源的需求情况。如果一些问题不能得到解决的话，将发生什么样的后果。如果资源不够，就要高层改变策略，增加对这个项目的投入。甚至在条件许可的情况下，有些公司会放弃这个项目。总之，没有人能完成一个不可能完成的任务，如果经理项目管理心得体会不能尽早发现风险，那么就只能去当烈士了。

项目管理心得体会7：明白了要做哪些事情和你手上的筹码以及你做这个项目管理心得体会的总体策略，现在是成立项目小组的时候了。很多经理项目管理心得体会都没有自己选择组员的权利，那么，就尽量发挥你的影响力去寻找那些你想要的人吧。成员的组成根据项目不同，相差较大，很难有什么具体要求，但是，一定要有精通客户业务的人，很多小项目里，这个人就是经理项目管理心得体会本人，大项目里会配备行业专家，这样和客户沟通起来才不会鸡同鸭讲，双方才可以相互理解。我经常看到的情况是我们的技术人员和客户交谈时满口的专业术语，结果搞得客户一头雾水，反过来，他还指责客户不懂技术。其实，明白自己想做什么的客户已经是很好的客户了，不知道自己要做什么，更不懂怎么做还要指手画脚的客户到处存在，但是要明白，是客户选择了你，而不是你选择了客户，有了客户你才有工资拿，心平气和一点吧。

对于这种需求天天变的客户，你就一定要事先做好规矩：

二、所有需求变更全部要有书面文字，这点切记！这样做好处多多：

有书面证据，以后他还想改，你有了他以前要求的证据，告诉他：你以前可是这么说的；

便于需求变更管理，需求如何慢慢演变的历史可以看清楚，从而更深切地体会客户的目的；

物业项目经理个人存在的问题篇四

本站后面为你推荐更多物业项目经理年终工作总结！

今年我在我老家度过美好的春节。

要说我的见闻，那真是有趣极了。早晨，妈妈推开房间的门，大声地喊道：“起床了，起床了！”我和姐姐同时踢开被子，我揉了揉我朦胧的眼睛，打了一个哈欠。刚要重新入睡时，妈妈就对我们俩说：“今天可是春节，早起有好吃的哦！”听到这句话，我迫不及待地穿上衣服，冲出房间门。一缕耀眼的阳光直射在我的脸上。

果然有好吃的，一盘盘诱人的美食馋得我直流口水。我拿起筷子迅速地夹来夹去，只见一盘菜被我吃得只剩下半盘了。妈妈看到了跟我说：“别着急慢慢吃，又没人跟你抢。”我边嚼边说：“谁说没人跟我抢，姐姐吃得多快呀。”妈妈听了哈哈大笑。就这样愉快的早餐时间就结束了。

上午，我的表哥带着一盒一盒的鞭炮来到我家门口，大喊：“靖宇，来，咱俩下来放鞭炮。”妈妈本来把我关在家里写作业的，听见表哥的声音，我坐不住了，立刻跑下楼去放鞭炮。放着放着，三盒炮就没有了。突然，我对表哥说：“要不咱俩去后面放炮吓唬那条‘恶狗’吧。”表哥微微地点头说：“可以啊。”于是我们俩就兴冲冲的跑到了‘恶狗’的老巢。我先开战，我用香点燃了炮，扔了出去。冒着烟的炮，在空中划过一条灰色的弧线向‘恶狗’飞去。‘恶狗’听到了动静立刻一闪，谁知刚落地就爆炸了。这可把‘恶狗’吓得半死。逗得我俩哈哈大笑。

中午，表哥在我家吃饭。饭菜还是非常诱人，我吃撑了才罢

休。

下午实在想不出玩什么，表哥说：“咱俩来玩僵尸吧！”我疑惑的问到：“怎么玩啊？”表哥伸出一根手指头对我说：“一个人来扮演僵尸，来抓人，抓到谁，谁就来当僵尸。”我恍然大悟的点点头说：“知道了。”游戏开始前我说道：“就俩人没意思。”表哥就对我说：“加上你姐呗。”我也觉得这个主意好，就找来了我姐。

“石头剪子布，石头剪子布。”结果由我姐来扮演僵尸。我像个受害者一样躲在桌子下，一声也不敢出，而表哥却躲在柜子里。开始了，僵尸觉醒，一步一步地向桌子走来。我的心跳加快了，害怕被发现。结果姐姐竟然没有发现我，而向柜子走去。姐姐打开柜子，表哥听见了声音立刻也扮起鬼来。姐姐打开了柜子，看见了鬼脸，吓得坐在了地上。而表哥看到一张僵尸脸，也被吓得生不如死。这场景逗得我哈哈大笑。

晚上，一朵朵烟花不停的绽放，美丽极了。在这烟花中春节到了。

物业项目经理个人存在的问题篇五

本人20xx年10月到xx物业服务处工作至今已有一年多的时间，一年来，尤其是本人主持xx物业服务处日常工作以来，本人带领全体员工认真贯彻落实公司各项指示精神，规范管理，创新服务，加强收费，无论实在内部管理还是服务收费上都取得一定成绩，现将一年的工作情况总结如下：

20xx年，xx物业服务处以“安全工作为基础，经营工作为根本”在各级领导的大力支持下、经过全体员工苦心奋战，在经营方面有了一定的突破，物业费的收缴有了大幅度提高，物业收缴率达到95%，经过初步测算20xx年xx物业服务处实现收入超300万元，物业服务处的经营能力逐步提高。全年实现安全生产无事故，员工队伍稳定，无劳动纠纷情况。

举措1认真梳理前期欠费，对可以收缴的部分，落实任务、责任到人、专项收缴。对于刻意回避、恶意拖欠的单位，采用蹲点守候、见缝插针的方式，并用挂号信寄送催缴通知单，给拖欠企业增加压力，并取得一定的效果。

举措2xx物业费的收缴采用的'是先服务后收费的方式，水电费也是由公司先垫资给供水供电部门，公司在运行过程中垫出大量的资金，无形中增加了很多风险。针对这一问题，我认真分析研究决定执行物业费和水电费都采取提前收缴，并于从今年第四季度起对新入住的企业执行，并逐步向老客户和大客户过度，在增加收缴率的同时降低运行风险。

举措3辞退一批在去年年底工作中严重影响员工队伍稳定人员。

举措4解决前期遗留的员工年假未休问题。经统计前期因各种原因安保部员工共有一千多小时年假。为了能不增加额外费用的情况下将这些时间消化掉，本人率先垂范，带领安保班组2名管理人员进行顶岗，努力克服天气炎热、身体疲劳等不利因素，我们甚至连续48小时不休息，咬紧牙关坚持一个多月终于解决这一员工多次提出的问题保证了队伍的稳定。

举措5定期开班组长和骨干员工会议并积极与员工进行沟通，及时解决员工提出的诉求，仔细倾听他们的想法，员工在岗精神状态饱满，不带情绪上岗。

20xx年我认真学习公司各项文件并及时贯彻落实。强化内部管控，建立起一支具有高度责任感和凝聚力的员工队伍。为更好的推行体系，我们严格按年初审核计划，对现场服务、内部管控进行内审，并于20xx年1月接受中国质量认证中心的审核。

举措1积极梳理各项管理制度和流程，根据xx实际情况，出台多项管理制度，并严格执行使制度不流于形式、流于表面。

举措2强化外拓资金管理，建立健全内控管理体系。在“收”、“交”、“支”等几个关节点上都有严格管理和监督。

举措3加大成本管理力度，节能降耗降低成本，挖掘潜力，增加外拓，形成自上而下的成本、经营意识，营造全员关注效益的氛围。

20xx年在服务业主过程中拓宽思路、大胆思维，与管委会、管理公司共同为入园企业提供创新、高效、高附加值的服务。经统计，服务满意率全部达标与09年同期相比出现一定增幅。

举措1密切配合管委会提出的“提档升级、创新管理”的要求做好管委会领导关注的园区车辆管理、绿化除草等工作。

举措2实行定期沟通回访制，每周五按时向管委会书面报告一周运行情况。

举措3着重关注it企业的经营管理模式，了解他们的服务现状和特色所在，并将其中特色服务融汇至现有物业服务中来，发挥研发一公司同属电信行业特征，协助为业主提供便捷的电信移机、转号等业务。

20xx年，是公司三年滚动发展第一年，我将立足岗位，努力工作，带领xx物业服务处全体员工为打造携程物业的'品牌做出自己贡献！