

物业月份总结(优质5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

物业月份总结篇一

经过本月度工作总结，深知对的工作中很的多事情社会经验欠缺，缺少社会锻炼……总体而言，需要更加努力的去学习与锻炼。具体如下：

一：个人锻炼

通过老师的教导和自己的不懈的努力，积累经验，不断学习，努力学会话语话术。增强沟通和人际交往能力，坚持不懈的在实践中学习，努力打造自己，使自己更快的融入团队，更快的跟上团队的竞争步伐。

在这个月里，我终于体验了一次做会，在做会过程中，发现自己许多不足具体如下几点

1时间没和老板娘沟通安排合理，出现客人聚集一块统筹老师忙不过来的情况。

2技术老师的就餐问题没安排好，让老师饿着肚子操作。3礼节问题，进技术老师房间要敲门，吃饭时要给用公筷夹菜。在此感谢各位销售老师，感谢你们孜孜不倦的教诲！我一定会不负众望，打造出属于我的一片天地。

二：个人成长

在和美容师的交流，还有跟负责人沟通中，越来越多的工作经验积累，使我的话语话术，沟通能力等方面得到了迅速提高，感谢他们！还有就是在各位销售老师的热心提点下，使自己的思路方面，对话方面有所改进，后期我会通过自己的努力开单，能与任何人自由自在的谈话。并通过演练把一阶培训学会，并试着上培训。

为我全方位素质的提高和团队的胜利而期待，并为实现最终目标而努力！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

物业月份总结篇二

- 1、楼道卫生日常保洁。
- 2、各楼层门窗擦拭。
- 3、生活垃圾、建筑垃圾外运。
- 4、环境部培训。

- 5、园区生活垃圾、绿化带白色垃圾清理。
- 6、信报箱、墙体凹凸面擦拭。
- 7、楼宇天台卫生清理。
- 8、园区道路、商铺道路、案场外围落叶清理。

物业月份总结篇三

一、搞了二次职业培训

7月15日下午，物业系统(物管中心、能源中心、工程公司)员工80余人，在北教学楼306教室接受了节能培训-xx副总经理主讲，和防火、防盗培训-客户服务部经理xx主讲。另外物业系统各个部门搞了一次培训。

二、制作发放“交大物业安全优质服务卡”。

三、搞了二次内部质检和改进工作。

四、做了校“春运会”的布置和保安工作。

五、配合学校各种会议作好会议服务。

六、协助教务处作好学生重修考试、重庆市高校计算机等级考试，配合成教学生计算机等级考试。

七、完成语音楼电梯维修和续签维修合同。

八、完成了“创建生态文明、绿色校园活动”的启动工作、校园内草坪修剪工作、校园内(a□c区)植物的病虫害防治工作。

九、物管三部保持了农贸市场的正常秩序和清洁卫生，完成了农贸市场收费；对业主装修进行有效管理。

十、物管中心管理人员深入二级学院了解客户意见，改进物业服务工作。

十一、配合国资处和研究生部作好对明德楼五、六楼教室的1000套桌椅的搬运。

八月份工作计划

一、搞好五一假期的值班和安全防范。

二、搞一次岗位练兵和职业竞赛。

三、搞一次便民服务。

四、搞一次顾客满意度调查。

五、搞二次职业培训和二次质检。

六、作好家属区公共设施的维修。

七、继续完成“创建生态文明、绿色校园活动”的植物种植工作，地点主要是□a区球场□c区、车队等地；做好梅雨季节植物病虫害防治工作。

八、校管部坚持每周四的环境卫生集体突击工作。

九、加强对全体员工的素质教育和能力培养。

十、完成上级交办的其他工作。

物业月份总结篇四

我是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，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，该同志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，公司于与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合本公司的员工，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xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx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，使自己各方面都有所提高。

20**年下旬公司与xx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xx火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面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，该同志基本上每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，我立刻进入角色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，该同志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。

20**年这一年是有意义的、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。

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*****企业的每一名员工，我们深深感到*****企业之蓬勃发展的热气，*****人之拼搏的精神。

****是*****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、新事物比较陌生。****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，该同志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。所以更是要提高自身的素质，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，****同志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****年与****公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，****同志积极配合****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**月份的销售高潮奠定了基础。最后以****个月完成合同额****万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，****同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

不知不觉加入到xxxx这个大家庭已经一年了，时间说短不短，说长不长。但这段时间给我的感觉却是非常亲切，亲切的领导，亲切的同事，也非常的温馨，温馨的工作环境，温馨的工作气氛。过去的近一年的时间里发生的点点滴滴，更是让

我时常回味，时常想念。在xxxx的这段时间，不仅认识了这么多好同事，更多的是学到了很多的东西，以前对房地产一无所知的我，现在也能多少了解一些，也能协助销售人员签定购房合同，这对我来说是很大的收获。在新的一年里即将到来的美好时刻，我把自己这一年来的工作做了一个总结，有值得骄傲的工作成绩，也有不足的工作缺点，也希望通过总结，对自己有一个正确的认识，也请领导，同事对我的工作进行监督。

作为一名财务工作人员，一名出纳，我非常清楚自己的岗位职责，也是严格在照此执行。

1、严格执行库存现金限额，把超过部分按时存入银行。审核现金收支凭证，每日按凭证逐笔登入现金日记帐。

2、严格保证现金的安全，防止收付差错。对收入和付出的现金及支票都由我和主任双重复核，以确保准确无误。

3、坚持每日盘点库存现金，做到日清日结。这样一来，问题便不会留到隔日，及时发现，及时改正。严格遵守银行结算纪律，对拿去银行的票据做到填写无误，印鉴清晰。

4、严格审核银行结算凭证，处理银行往来业务。对业务单位交来的支票，在收到支票时，认真审核该支票的金额，日期，印鉴，然后正确填写银行进帐单。坚持做到每日序手工登记“银行存款日记帐”。

5、随时掌握银行存款余额，不签发空头支票。保管好现金，收据，保险柜密码，印鉴，支票等。妥善保管好收付款凭证，月末准确填写好凭证交接单，及时传递到集团公司分管财务手里。对于这快日常工作，自我经手以来，没有出过任何差错，我想这一点应该是值得骄傲的。

6、每月编制工资报表，到月底及时汇总各部门当月考勤情况，

询问李总当月工资是否有变化，然后根据其编制工资报表，编制完毕先交由金主任审核，审核无误后，交由李总签字确认。最后是在工资的发放过程中，做到认真仔细，不出差错，在这点上，我有过一点失误，虽然及时纠正了，但也是我值得提高警惕和需要改正的地方。

物业月份总结篇五

7月份以经结束，现将本月我店所取得的成绩，所存在的问题，作简单的总结：

我店7月份人员配备不断增加，至现在已有经纪人三名，文员一名，门头、电话安装都已到位，工作顺利展开。7月份的销售业绩：实收佣金950元，成交租赁客户三家，已交二手房买卖订金3家，在九月中旬将陆续过户，合计订金额是15000元佣金。其中一套买卖房屋是同王成谊合作，订金交付到王成谊处，未统计在内，下月十号左右过户。目前，我店和有效房源（二手房西航花园）22个，经纪人手中较准客户8位。

从上面的销售业绩上看，我们工作做的不是很好，销售的并不成功。可是长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。实力创造价值，激情成就未来，我相信通过这些日子的`学习、实践，经纪人都累了积了不少的经验，只要我们共同努力去做就一定会有收获。

8月工作计划：

1、抓好培训。一切销售业绩起源于有一个好的销售人员，建立一个具有凝聚力、合作精神销售团队是企业的根本，因此在九月我将抓好培训，着眼根本，突出骨干、整体提高。

2、客户资源全面跟踪和开发。对于老客户要保持联系，潜在客户要重点挖掘，舍得花精力，在拥有老客户的同时，不断从各种渠道挖掘众多的客户。

3、8月我们的目标是最基本做到xx0元。把任务分解到每周、每日，分解到各个销售人员身上，每个经纪人总佣金定在5000元上。