

最新物业区域经理发言稿 物业经理开会 发言稿(优质5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

物业区域经理发言稿篇一

尊敬的各位领导，各位来宾□xx物业公司的广大员工：

大家好！

今天我们齐聚一堂，共同庆祝xx物业公司成立二十周年。回顾二十年我们走过的历程，展望今后更加美好未来，请我允许我作为xx物业公司一名亲身经历和见证者代表向关心爱护支持公司发展的各级领导，各位来宾表示最诚挚的感谢。

xx物业公司的前身为昌达物业公司，从1996年注册成立至今已整整走过二十个春秋，当初物业公司从无到有，从小到大，他一步一个脚印跋涉而行，二十年来从几名员工发展到现在具有一定管理规模的优秀团队，人员素质不断提高，能力不断加强，人员结构更加合理，这不仅仅是xx物业取得今天的成绩重要的保证，也是物业走向未来的重要支柱，回顾二十年走过的历程我们可以自豪的说xx物业二十年是努力建设的二十年是春种秋收硕果累累的二十年，是开拓进取不断取得成果的二十年！

回首过去二十年，我们百感交集充满自豪，我们清醒的看到在今后的一个时期物业管理市场更加激烈，管理人才要求专

业性更高，各种因素导致物业企业成本不断上升，业主要求不断提高，管理模式的改革更加迫切，我们深知面临的挑战更多，肩上的担子更重，为此我们老员工要起到传帮带的作用，要毫无保留的将好的经验传授给新一代。

我们深信有前二十年打下的坚实基础，积累的经验，有各级领导的关怀支持，有xx物业人的共同努力□xx物业公司必将迈出更加矫健的步伐，走向下一个更加辉煌的二十年。

谢谢大家。

物业区域经理发言稿篇二

亲爱的同仁、各界朋友：

大家新年好！

一元复始，万象更新，伴随着xx物业公司的又一个辉煌，我们迎来了20xx年春节，值此辞旧迎新之际□xx物业公司总经理蒋xx带领全体管理团队向风雨同舟，荣辱与共，辛勤工作，默默奉献的各位同仁致以节日的问候，向默默支持辛苦奉献xx家人们问好！向十余年来一致鼎力支持xx发展的优秀业主们表示最诚恳的谢意！祝大家春节快乐，万事如意，合家幸福！

过去的一年，历经风雨见彩虹，穿越激情奔彼岸，我们实现了一次又一次的超越，创造了一个又一个奇迹。在新冠疫情的巨大影响下□xx人逆行而上，顺利完成抗疫任务，为业主守住第一道疫情，公司下辖各区设备都能正常稳定运行，向社会各界交上了一份满意的答案。在这里让我再次向全体员工致以最诚挚的敬意！

志存高远，海纳百川。新的一年，前进的道路将会有更大的挑战，我们要保持清醒的头脑，解放思想，大胆创新，以全

新的姿态迎接更大的挑战！

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海，展望新的一年，我们对前景充满信心。让我们用百倍的.热情，千倍的冷静，万倍的智慧，携手合作，共同见证公司又一次腾飞新的高峰的重大时刻！

物业区域经理发言稿篇三

20xx年已经即将逝去，崭新的一年也即将开始。整整一年的忙碌也即将告一段落。回头看一看这一年的工作，真的让我觉得很惭愧。在20xx年末的时候，我已经预料到今年的艰难之处——20xx年我们是在打江山□20xx年则是在治理江山。说到这里，我们还真的没有预料到20xx年竟然是个市场的灾荒年。在这一年中，我们的心情都是起伏不定的，先是国家大事，跟着是行业艰难，还没等我们喘过气来□20xx年就没了。这就意味着20xx年我们的工作担子会更加沉重。接下来我将对我们业务部在今年一年中的工作做一下深刻检讨，希望得到大家的指导和批评。

一、组织机构和人力资源

20xx年末—20xx年初，公司投入了大量的经费为业务部四位较出色的业务员配了车，公司也因此组织机构方面做了较大的调整。因为考虑到团队合作和提高车辆使用率的问题，我们依托这四名较优秀的业务员建立了四个业务小组，分别由四人任组长。最初要求各组在三个月内健全队伍，配额三人，即一名组长加两名组员。我也开始帮助他们招聘人才。但是由于方向的错误和对所聘用人员的要求过高，造成进入公司的六名新员工都在半年之内先后离岗。虽然人员流动是正常现象，但是全军覆没确实有些说不过去。不管怎么说，我们没能留住人，就证明我们在某些方面出现了错误或失误。

第一，我们招聘的对象有问题。应届大学本科毕业生，本身就是极不稳定的群体，他们要求的是长久稳定的收入和良好的个人发展空间，而我们这样以销售为主的公司在这些激情澎湃的孩子眼里是没有这样高地位的。

第二，我们没有成熟的新人培训方案。刚出校门的孩子虽有冲劲，但是他们没有社会阅历也没有工作经验，他们在学校里依靠更多的是导师或教师，离开了课堂和老师他们找不到快速学习的法门，当他们需要快速找到兴趣和方向的时候，我们却没能迅速提供。这就造成了他们的一个心理落差，逐渐激情消失，工作也就失去了动力。

第三，我们现有的团队还不够优秀。人以群分，虽然我们所聘用的这几个员工并不都是那么出色，但是他们最想加入的确是正规军，他们希望自己成为最优秀的团队中的一员。但是我们无论个人能力还是从团队资质，都没能达到他们的要求。松散的管理体制，无力的要求，这些也是他们逐渐离开的一个原因。

总之，我们从这次招聘中还是领会了一些道理。我们最需要的并不是高学历、高素质的人才，而是中素质、中学历、高经验、低要求的人才。我们在今后的招聘工作中，一定要淡化对学历的要求，但要注重品质和经历，重点放在经过一段时间磨练的相关行业流动销售人员的身上，因为他们已经过了预热期，只要品质好、略微有些销售经历，而往往这部分人群对工资和企业的要求不一定很高。我们还必须制定一整套的招聘和培训方案，力争用最短的时间对新员工进行科学考核，并使他们的工作能力和忠诚度有大的提升。另外，我们还要针对公司现有的员工进行定期的培训，对现有的老员工进行严格要求，从而不断提升团队的战斗力和凝聚力。

二、执行力

关于执行力的问题，公司的两位老板已经多次提到。在我看

来，执行力应该分成两个环节，一个是反应，另外一个行动。首先，有很多一部分工作是需要团队合作或者分工才能完成的，这个过程指挥者需要有快速反应的过程，分工结束时就是行动。在两个环节的连动过程中，团队的指挥官也就是部门主管的责任是最大的，因此我认为执行力不好，部门主管罪不可赦。借此机会，我也向大家检讨。之前我在执行的时候，一般都只有一个步骤，那就是分配。错误已经很明显了，我缺少了指挥、监督以及检查（或者说验收）。我也决心在今后的工作中，严格要求自己，争取做执行的标兵。

三、市场开发和维护

20xx年工作中最漂亮的的就是家装渠道的成功开发，但是20xx年在这方面却几乎是一无所获！首先在家装渠道方面，我们虽然对一些主流客户做了大量的工作，力争使资源的利用率达到最高，但是我们的努力似乎没有取得过多的好成绩。那么20xx年我们应该从什么方向上来扭转这个局面呢？我认为应该从细节做起。我已开始和负责家装渠道的人员探讨一些我的想法。首先是对渠道客户的定位和分类，把渠道客户的销售业绩拿出来分析，先把以我们为重的客户找出来，放在首要位置，因为这些是我们最忠实朋友，我们也应该最重视；接着是把有一定销售能力但并不以我们为主的客户，先找到他们的重点合作对象，再了解他们合作好的原因，一对一的做针对性的方案，力争扭转乾坤；最后才是那些能力一般又没有方向性的客户，自然不能放弃，但是不必要投入太多的精力和物力。我始终认为对渠道来讲对客户的维护重于开发，我们必须要先学会防守再去进攻，否则得不偿失。

工装市场更糟糕□20xx年市场环境不容乐观，从大的方向来看，由于经济危机的影响，短期内楼市的情况不会有太大的好转，老百姓都处在恐慌中，买房、投资都很谨慎，买房子的少了，精装的少了，甚至有些计划重新装修的小型企业都会将计划推迟。总之就一个字——难！但是我们可以从另外一个方向上多少嗅到一点乐观的味道，那就是国家的基本建设。我对

明年的工装市场的看法是，大型采购会增加，反之小型的工装可能会较往年有较大的缩水。这就需要我们吧重点工作放在大型工地上，作好明年的投标和公关工作，力争在恶劣的环境下找到夹缝以保平安。

小区推广在20xx年是空白□20xx年我们开始认识到了这个环节的重要性。在同行业，已经有很多的先行者无功而返，大家都在摸索最便捷的路。这条路实在是不太好找，但是我认为首先是我们要选择一个目标，如果没有最终的目标，我们就没有办法确立方向。所以我们在20xx年着手做小区推广之前就定向为“以宣传和推广为主要工作，力争提高我们的商品在小区的占有率”。目前这项工作正在试进行，我相信只要我们能坚定的沿着已确定的目标，一步一个脚印的走下去，就一定会取得成功□20xx年，我们还是要把重点广告投入放到小区，但是一定要作好小区的定位和可行性分析，并找到性价比最高的传播方法，并作好一系列的服务工作，力争让用过我们产品的客户做我们的宣传媒介，从而带动其他消费者购买。

四、业务部部分经验教训的总结和检讨

各组实力的失恒。当我们指定20xx年销售任务的时候，我们过多的把业绩目标理想化了，却忽视了各组综合实力的评估。竞争和勉励是重要的，但是如果游戏开始的时候就存在着不平等，那么就缺少了乐趣。当我们注意到这一失误的时候，后果已经很严重了。我有个愿望，我希望在我们的帮助和指导下，让落后的这支队伍重新回到游戏中来，找到自信，找到方法继续玩下去。但是这毕竟是工作，我将把努力倾注到失恒的一方，只要他不放弃，我们就不放弃！我在追我老婆的时候说过一句话，直到现在我想起来自己都感动——我的一只臂膀是属于你的，只要你挽住，我就不会放开。我只相信一个道理——人定，胜天！我不想以失败告终，不管是选择的失败还是指挥和辅佐的失败，只要有失败的存在我们的

团队就不再完美。我在追我老婆的时候说过一句话，直到现在我想起自己都感动——我的一只臂膀是属于你的，只要你挽住，我就不会放开。

物业区域经理发言稿篇四

各位领导，各位同事：

大家好！

我是来自xxxxxxx项目的xx，我很高兴今天可以在这里与在座的各位一起分享学习，今天我竞聘的岗位是项目副经理。

首先请大家看一下，这是目录，下面是我的个人简介：

我今年29岁了，七年前无意的机会带入我走进了物业管理行业，初来乍到，工作中我一直坚守着“学中做，做中学”，在之前单位四年的工作中一人兼多职的情况下积累了工作经验，从与业主接触的第一线做起，丰富了我的处事应变能力，能够及时掌握业主的需求，并经历公司的三标体系认证与erp上线等工作，丰富了质量管理体系，办公软件及erp系统的使用经验与技巧。

三年前，我融入xxxxx时代的团队，深刻理解xx的企业文化，并结合自身的优势，主动发挥到工作中，我坚信“没有优秀的个人，只有优秀的团队”这个理念，在项目中组织各种培训，主抓服务理念的形成，大胆锻炼项目同事的沟通技巧，发扬团队协作能力，优秀的完成公司下达的指标。

20xx年，公司总部决定开展三标体系质量认证与北京市示范小区评审工作，期间，我主要负责项目各部门资料的整理，补充，审核工作，深刻了解了各个标准，并将需要注意的事项，需要整改的细节总结后在项目进行培训，要求各部门理解后一起执行整改。

20xx年开始从事第一份物业管理服务工作至今，从最基层的客服助理到客服主管，再到现在所做的项目负责人，多年的物业服务经历带给我的不仅仅是积累了工作经验，重要的是让我找到了事业的发展方向。现在的我热爱物业这个行业，热爱XXXXXXXXXX公司，热爱我现在所做的这份工作，我怀揣着“专业做管理，敬业做服务，立足于物业管理行业前端”的远大梦想，在我理解梦想是信念、激情的源泉，有梦想就有目标，有斗志；有什么样的梦想，就有什么样的可能。所以我会继续坚持学习，完善自我，我坚信我会是赢得梦想的那个人。

下面是我对自己的一个分析，我的优势大致分为这6个方面：首先是我的年龄与性格，在我看来30岁正是一个奔放的年龄，对新事物新知识求知若渴，生怕落伍，对前辈们的优点长处便看在眼里，记在心里。另外我觉得不怕失败，勇于实践、敢想敢为。同样也是因为这个年龄，更渴望能担当起更重的工作和责任。我觉得性格方面呢！我做事果断，能够冷静处理分析，思维敏捷，很好的判断力；性格开朗大方善于交往，工作责任心强，能团结同事、服从领导安排，具备较强的综合组织、沟通协调和临场危机处理能力。

沟通能力：我觉得做物业这个行业，主要的沟通能力体现在于业主的交流中，在20xx年主要做了这些事情，在遗留问题未彻底解决的情况下，与其中7户业主同意先缴纳了20xx年物业费旧欠，之后紧跟踪遗留问题的处理进度，如遇到施工方不能及时到场，便同项目工程部一起到现场处理力所能及的问题，等待问题解决后马上缴纳了20xx年度物业费。物业费旧欠清缴：自13年9月接任xx项目负责人后主动对物业费缴纳的业主进行沟通协调□20xx年欠费业主共计20位业主，逐一进行走访沟通，截止现在19位业主已经缴纳完欠费并同时缴纳13年度物业费。13年度物业费收缴：定期组织客服部与工程部一起培训，讨论物业费收缴方法，并且全员参与收费工作，及时排解问题，主动了解沟通，解除20户业主心中的矛

盾误会，共同努力下20xx年收费率达到了99.55%。

物业服务的意识：要了解业主所需，提供服务。就好比医生讲究对症下药，我觉得要了解管理区域内的业主需求，业主生活习惯，对其提供相关服务。大家可以看到如图片显示：结合业主需求我们自行修理了东门外的小路，元宵节组织社区文化活动，下雪后对园区内的道路进行清扫□20xx年xxxxxxx客服中心及前台接单将近3000余件，全部闭单，另外全年共代收快递4000余件。

物业管理服务经验：

团队协作的精神：物业服务工作涉及到方方面面，包括社区房屋管理、设备管理、绿化管理、安全消防管理、环境管理及公共服务、专项服务等于一身。没有一个人能胜任所有的工作，只有项目部的全体人员共同努力，才能完成所有的工作。因此，我深刻明白工作中重视项目团队的建设。采取各种方式建立亲密协作的合作方式，建立和谐、融洽的工作氛围。要发挥团队的能量，避免“一个人是条龙，一群人是条虫”的悲剧，充分激发每个职工的工作热情，调动每个人的工作积极性和主动性。

当然，作为项目副经理，负责项目的整体工作，我本身还存在很多不足，比如工程与消防相

关知识有待增强，全面提高物业涉及各部门的相关知识。物业经营不能仅仅靠物业费收入来源，还需要提升物业多种经营理念，发挥创新意识来增加收入。这些都需要我继续努力完善自己。

下面是我对现在所做工作的一个认知，作为项目副经理，需要带领全体管理人员，全面实施和践行公司的各项管理制度和服务理念，按照项目的实际情况，组织制定和实施各项物业管理方案，全心全意为全体业主做好物业服务，实现公司

的各项目标。这就要求作为管理者首先应该具有强烈的事业心和责任感，同时要有勤奋工作，开拓进取思想品德，要了解项目的各个角落及工作重点方向。

在这段时间，我发现确实存在一定的问题，比如设备机房的一些问题，设备机房是园区的心脏，但部分的工程设备存在一定的隐患，质保期已过，现在陆续将会出现问题，在做好日常维保的情况下需要合理制定相应的应急方案。

第二对于团队整体的专业水平有待提高，我们将结合实际情况制定有效的培训计划，提高管理处自身员工的专业知识，行业意识。

第三物业费标准低，需要惟实创新，努力开拓多种经营。惟实：针对现象，面对现实，从实际出发，确实解决本质问题。创新：学习借鉴，不断自我突破。现在我们面对的现实就是物业费标准偏低，业主要求高，各项服务成本与能源支出高，很难达到收支平衡。那么在节能降耗，保证收费率的同时，我们要开拓创新积极引进营业外收入。

下面是我对今后工作的一个设想：仍然是围绕服务分为四大块，

- 1、做好项目部的团队建设，努力提高管理团队的凝聚力和战斗力。
- 2、重视过程和细节管理，重点进行执行力的建设。
- 3、节能降耗、增收节支，不断提高收费率，完成公司年度经济指标。
- 4、用服务感动客户，做好互动工作，加强与业主之间的沟通。

有位哲人曾说过：“每一份辛勤的付出之后，总会有得到收

获后的喜悦。”自接管xx项目整体的工作，我努力了，用心了，也取得了一些成绩，同时也遇到许多的困难，让我不断的反思自己的不足之处。但最为之宝贵的是领导给予我的信任，前辈给予我的知道，同事给予我的支持与帮助，让我学会在工作中寻找快乐，在劳动中获取幸福。今天能够站在这里，感谢今天的竞聘平台，感谢领导给我的机会，鼓舞着我为此奋勇争先，勤奋努力，扎实工作。我会坚持我的梦想，付之努力，做一个赢得梦想的人。

我的演讲结束，感谢各位的聆听！

物业区域经理发言稿篇五

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我叫尚xx今年29岁，自20xx年8月到达源物业管理有限公司工作以来，已是四个多年头。我先是从最基层的保安员做起，通过自己的不断努力做到保安队长，再到经营管理部副部长，现任奥林国际公寓管理处副主任，在领导与同事们的支持与帮助下，经过长期的学习与磨练，个人素质与能力得到了提高，工作取得了一定的成绩，积累了宝贵的工作经验，养成了我耐心细致、严谨求实的工作作风。现在我将这四年里的一些工作经历与心得汇报给大家。

曾经当过兵的经历造就了我不服输的性格：我始终相信滴水穿石、聚沙成塔，万丈高楼平地起，踏实肯干是真知，勤能补拙是良训。既然公司给了我一个实现人生价值的机会，我就应该好好工作，以高质量的服务博取业主的信赖，为公司的发展尽自己的最大力量。

服务于业主，就是尽自己最大的能力保障他们的生命安全、财产安全。在保安队工作期间，我受过很多委屈，需要面对

有些业主的不理解和外来人员的滋事生非，那些为人知的、不为人知的我都忍了下来，尽自己的能力协调矛盾，感动业主，争取理解与支持。作为保安队长，我经历过很多事情：劝救过意欲轻生的居民，挽救了一条可贵的生命；联系醉酒居民的家人，将其安全送抵家中；平息多起打架斗殴事件；积极配合公安机关擒获犯罪分子等等，这些都是我应该做的，更是我必须做的，只要业主的利益受到保护，公司的荣誉得到维护，那么我便无怨无悔！

服务于居民要求我们待人以诚。我认为诚信包含两个方面的内容：一是自己恪守信约，言必信、行必果；二是相信别人能守信用。二者缺一，就不是真正的诚信。现代生活要求人要诚信，特别是像我们物业公司这样的服务性行业。诚信并不是简单的一个词汇，诚信更是一种态度、一种责任；一个不诚实的人是承担不起工作的责任的，一个不诚信的公司更不可能在现代社会上立足。这就要求我们物业公司的每一位员工都应诚实守信、至真至诚的对待每一位业主，尽我们所能为业主提供一个良好的学习环境、宽松的工作环境、舒适的生活环境。

雨水能够滋养大地，复苏万物，可是于我们物业工作人员而言却不尽如此。当06年的雨季来临时业主们的投诉电话也接踵而至。每次接到报修电话，我都要在第一时间头顶大雨赶到现场，挨家挨户的进行走访、了解和调查，并且做好记录及时汇报给工程部，只有这样工程部的同事才能够更好的进行维修，使得房屋漏雨问题得到圆满的解决。待房屋维修完毕我还要逐家进行回访，确保我们的维修能够得到住户的满意。一场雨下来要走上十几家，要爬百十多层楼，一天下来腰酸腿疼，晚上回家睡觉时经常半夜将我痛醒，妻子看在眼里记在心里边给我按摩边流眼泪，我在妻子的按摩下又睡着了。对于业主，我们不但要诚实，更要守信，及时沟通情况，相互配合，只有这样才能圆满的解决问题。

那还是06年7月8日的下午，乌云骤起、突降大雨，由

于sa06—3单元601住户家中装修空气超标，将窗户打开进行通风，因当时家中无人，无法及时将窗户关闭，形成雨水倒灌进入室内。19：30点左右，3单元501住户向物业公司投诉此情况，我与几名工作人员及时联系到601房主，601房主回到家中及时清理了积水，并且到501室查看因跑水给其带来的损失，并答应给予501室业主一定赔偿。但是501业主要求赔偿全部损失，物业公司工作人员得知情况后出面调解未果，为避免给楼下401室造成损失，我们提出要帮助501室清理积水，但是501业主拒绝配合并将我们从其家中撵出。于是我们费劲周折联系到401业主将此情况及时通知本人，待其赶回家中时发现雨水已渗透天花板，我们又与501业主说明积水没有及时清理给401住户造成的损失，此时501业主才允许我们工作人员进入，当大家进入室内后发现其积水仍然没有清理，于是我们又挽起袖子对积水进行了彻底的清理。由于天气寒冷、雨水凉，又长时间泡在水里将我的痔疮病又引发出来好长时间没有好，妻子说我你图什么呢？我嘴上不说什么但我心里明白这是我的工作，我为住户服务我身体虽然痛苦但我心里快乐着。

夏季的雨水尚且如此，冬季的寒冰更是不在话下。05年的深冬异常寒冷□a01车库业主因忘记关门，造成管线冻裂大面积跑水，使主路冻冰长达50多米，此时业主们并未投诉，但出于对安全问题的考虑，我亲自带领保安员、保洁员们进行刨冰会战，利用仅一天的时间将积冰处理完毕。看着平坦的路面，我的心里更加舒坦！

事无巨细，只怕认真二字，我在不断学习中成长，在不断成长中积累经验。能够从公司的一名外雇人员走到了公司的管理岗位，这是大家对我的认可，公司对我的信任，如何当好一名合格的督察员成为我进入经营管理部后的首要工作任务。我以完善公司的规章制度为突破口，寻找资料学习物业相关知识，结合自己当兵时积累的管理经验制定了《保安队内部管理考核细则》，又在此基础上结合保洁、维修等实际情况制定了《达源物业公司管理考核细则》，并于20xx年3月在公

司全面推行。《管理考核细则》是推行了，但能否落实却是一个大问题。面对业主不断增多的投诉与员工们的不理解，我不但没有动摇，反而坚定了推行《细则》的信心。面对一项新的制度推行我自己就要深刻的了解它并且牢记它，不但要牢记制度还要了解员工的工作情况，要对每个工作岗位进行摸查了解，我整天穿梭在各个岗位和小区的楼宇间这样我掌握了基层的第一手资料。

爱人也在本单位从事保洁工作，也许有的人会说：“他不会考核自己的爱人。”面对有些人猜疑我有私心的目光，我没有迟疑，我相信只有秉承公平、公正的做法才能让大家心服口服；为了保障公司利益不受侵害与服务质量的不断提高，我更要严把考核关，于是我安慰妻子，努力做她的思想工作，妻子为了支持我的工作也毅然辞去了保洁工作，对此我感谢妻子对我工作的支持。为了更好的推行《考核细则》，我经常与基层工作人员谈心，对他们晓之以情、动之以理；我想只有员工们真正接受了这一制度，我们的基层工作水平与服务质量才能明显提高。功夫不负有心人，在我的努力下这一制度终于能够在公司上下得到推行。投诉率减少了，服务质量提高了，当我将这一喜讯告诉妻子时，心里真是有说不出的滋味。

由于工作需要，公司将我调任奥林国际公寓管理处副主任，这正说明了公司对我业绩的肯定与能力的信任。奥林前期介入时期处境艰难，挖坑植树、抡镐刨冰这些都不在话下，即使是受了伤，我仍是干劲十足。为了保证小区内物产安全，我经常带领保安队员深夜蹲守，当刺骨的寒风吹透棉衣时，我与队员们都瑟瑟发抖，但想起公司对我工作上的支持与生活上的关照，我认为这一切都值得！

人这一生除了没有选择父母的权利，其他任何事情你都有选择的权利，我既然选择了服务行业我就要正确的对待他；用自己的全部去对待他；因为他是我的今生的事业，我年轻、我付出、我一样也有收获。我为我选择的行业与事业，我无怨

无悔。

服务并不仅仅局限于业主，我们更应极尽所能服务于公司，深化服务质量，拓展服务内容，创品牌、树形象、练内功、求发展，大家齐心协力推动公司全面发展，真正做到公司壮大我成长，我与公司共荣辱！

谢谢大家！