

咨询报告书格式 咨询实习报告(优质7篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

咨询报告书格式篇一

摘要：心理咨询工作最近数年逐渐被广大民众所熟悉与认同。作为志在从事这项事业的一员，通过对学校和工作中的生活经历、个人兴趣的分析与个性分析；人生观逐步变化与成熟过程的分析；个人成长中的情绪情感体验的分析；成长中重大事件的分析；明确了从事心理咨询工作的文化因素和人格因素。在职业行为分析中，认识到作为一个合格的心理咨询工作者，不仅要具有心理咨询的专业知识和技能，并且也要有能了解，分析自我、调整自我、提高自我的能力，只有具备这种能力，才能更深入地理解和认识咨询对象，更深刻的体会心理咨询工作的价值。同时明确了从事心理咨询工作的根本原因，明确自我从事心理咨询工作的资源和努力方向，强化从事心理咨询工作的归属感和职业行为期待，坚定从事心理咨询工作的信心和奋斗方向。

机缘让我有机会与心理学近距离接触，可以说自己并不是个很乐观的人，但我一直寻找着积极向上的力量，正巧被我发现了心理咨询这块充满魅力的领域。我更深切地感受到心理健康对每一个人的重要性，于是我立志做一名心理咨询师，期待今后的人生体验更加精彩。

（一）成长经历

我出生在xxx来因为母亲的坚强影响着我，也说服了我，我又

开始自信，不经历风雨怎能见彩虹，没有蜕变哪能有成功，所以我相信这是我人生中的第一次考验，渐渐的我不再堕落，开始从挫折中学会坚强，从失败中吸取教训，现在想想，那时的打击又何尝不是生活的另一种美好，她教会我生命有两种情况在延伸着，每一刻都要我重新审视自己，该如何走的更好。

由于中考的成绩不尽人意，我只能上一所普通高中，从此后我努力学习，认真进步，终于成绩又慢慢好起来，上了本省的一所大学学经济专业，之后又利用业余时间学习了法学。

参加工作后我渐渐明白，对于自己想要追求的要学会努力与放手，开始觉得人生中主要的是学会坦然面对、欣然接受的态度。工作经历和情感经历不论悲喜对于我来说是一种人生感悟的累积，我开始学会享受生活中的酸甜苦辣。我开始努力提高自己，因为只有自己丰富才能感知世界的多彩。人生可以适当游戏，但绝不可以游戏人生和自我放纵，要珍惜存在的每一天来感知这个世界。

和大多数人一样，我渴望追逐着幸福，也一样的遭遇着困惑。在这个过程中，有过拒斥，有过执著，有过微笑，也有过绝望与哭泣，但是我始终没有遗失我认为值得拥有的也是在朋友心中我最可贵的品质：胸怀，善良，理解，真诚，反省。同样，在这个过程中我也在努力改进自己的不足，克服自己的惰性，希望自己能够坚毅，敢为，进取，避免过于克制或执著。

（二）成长总结

现在再回过头来看自己走过的路，虽然有过磨难和打击，但却让我更加热爱生活，知道珍惜，懂得付出。比起以前，我更加乐观，更加坚强，有力量和韧性面对生活中的不幸，也使我认识到，人生是一个不断受伤与不断复原的过程，只要充满希望，不断进取，终会有美好的明天。

成长历程中的每一份付出都为我带来新的收获、每一次挫折都使我承受着自卑，但我还是要感谢挫折对我的磨砺，因为它让我学会了关爱、感恩，学会了坚强，学会了乐观，学会了更加积极面对人生的热情。

如今的我已是而立之年，对生活的要求也变得现实了许多，我不奢求富裕，相信健康是福、快乐是宝。我认真对待工作，它是经济的来源，也是自我价值的体现。我深深地爱着我的家人，以及身边的所有的人，因为爱让我感到幸福。面对今后的人生道路，我将继续努力，不断完善自我，成为一个大有益于社会的人，一个有所成就的人，成为一个出色的心理咨询师，帮助周围的人驱除心理上空的阴霾，还他们一片晴天丽日。

我现在所处的年龄阶段很容易被生活中各式各样的问题困扰，如情感问题、工作问题、人际关系等等，因为我的人生经历还很少，欠缺生活经验。而不可避免的这些问题会给自己带来很多的负性情绪，而这些负性情绪也会长久的困扰着自己。通过心理咨询师的培训与学习，我可以较科学的明确情绪问题产生的原因，合理的调整个人情绪，通过自己的努力与实践，基本具备了解决自己情绪问题的能力。作为一名心理咨询师，其本身的人格是决定心理咨询进程的关键因素，只有一个健康，稳定的人格，才是取的咨询效果的根本保障。心理咨询师人格的健康度和完整度，决定和限制着心理咨询取得疗效的程度，所以说，心理咨询师对自己的了解和分析、心理咨询师的自我成长，才是心理咨询中最为关键的因素。努力的自我探索、自我提高、自我完善将是我以后努力的目标。

我一直喜欢关注自己的内心世界，喜欢与自己对话，喜欢感受自己的成长。对心理学有持久的兴趣，很小就开始阅读相关的书籍，热衷于探索自己和他人的心灵成长。

我的性格总体是热情、好强，亲和力强，常常有反抗意识，

喜欢坚持自己的观点，但善解人意，喜欢思考，能够客观地分析问题，有恒心，有耐性。情绪体验偏强烈，容易烦恼，我自认为拥有的五个良好品质是：真诚、善良、宽容、积极、坚强。因此我的朋友很多，他们对我的评价是：真诚重感情、积极向上，是一个适合做朋友的人。同事们评价我是：性格外向随和、善解人意、待人真诚、热情善良、工作能力强。当然我也有我的缺点：有时太追求完美，偶尔有些固执，比较敏感，太在乎别人对自己的看法。

心理咨询既是科学，也是艺术。科学的道理是不难理解，而将咨询的技术个性化地应用于每一个来访者，则是一件困难的事情，需要长期在实践中摸索完善。与咨询理论和技能相比较，与来访者建立良好的咨询关系显得更重要，其前提是对来访者的无条件理解、接纳、尊重。心理咨询的要求是做到对人的尊重理解和关怀，它须具体表现在良好的咨询关系中，这也是人本主义的价值观。我很理解领悟人本主义的无条件尊重来访者，这种观点让我在面对价值观不一样的来访者时，首先是尊重其价值观，然后与其客观探讨。我相信每个人都有自我成长和自我完善的内在力量。所以每一个求助者身上，都有资源，好的心理咨询师的任务就是发现这些资源，然后告诉他们，让他们发现自己救助自己的能力。不是咨询师为求助者解决了他的问题，而是求助者本身就具有解决自己问题的潜在能力，他是在我们的帮助下，自己最终解决了自己的问题。而理论和技能的学习，其目的正是为了在咨询过程中程度上实现以来访者为中心这一根本理念。

咨询报告书格式篇二

实习学员：

实习基地：__心理健康信息咨询有限公司(1879计划实习基地)

督导老师：__(高雄师范大学咨商心理与咨商研究所博士，专长为家族治疗、亲子游戏治疗、亲子咨商、多元文化咨商、

亲职咨询、儿童游戏治疗、青少年个别咨商、性咨商。)

接案实习基本资料:

- 1、个别咨询共计8案，36人次
- 2、小团体咨询名称：探索自己，做更好的自己，共计16小时
- 3、专业督导姓名：__，共接受督导8小时

其实，这些问题，是每一位立志成为专业心理咨询师的人都会面临的，是合格的咨询师在从业与个人成长过程中，必不可少的环节。

我带领的团体属于成长性团体，成员是小学一、二年级的家长。团体咨询的名称是“探索自己，做更好的自己”。

团体开始之前，我接受了余老师的督导，根据我的实际情况，余老师建议我带四次，每次四个小时，刚好16小时。

我担心时间长，成员受不了，我自己也受不了。后来经过督导，又精心设计了团体方案，发现实际操作起来并不像自己想象的那样难，带起来还不算辛苦。

以下是我四次带领团体的自我评价与心得:

第一次：虽然有点紧张，但还算比较顺利。团体成员能认真参与、主动分享;我能认真听每个成员的分享并给以回馈。

也有一些不足:

- 1、在向成员做自我介绍时，讲了我所学习的课程、在学校给孩子做训练的事情，有点生硬，感觉条理不够清晰。
- 2、在做摘要方面还需要加强。

3、成员在分享时我没有打断，而是让她们尽情讲，但是感觉有点像是在拖时间。

第二次：用到了同理心、积极倾听、发问、摘要、非语言等技巧。整个个活动进行的很顺利，虽然是四个小时没休息，但是也感觉不太累。

在小组成员分享时，我能积极倾听、同理、关注每一位成员，不过在语言表达方面不够流畅，有时不知怎么去表达，欠缺丰富的词汇。

在这个过程中成员向我提出的一些问题，我有些急于去回答。咨询结束后回想，感觉像在讲课，不像在带团体。

第三次：我说的话比较少，太多数是成员在说。我发现有些成员特别能说，让人插不进话；有些成员较沉默，需要我引导。

对于能说的成员，我适当打断她的话并做摘要，让其他成员有机会发表意见。对于较沉默的成员，我在做完摘要后，会让她说说自己的看法。

这次咨询我并没有按照原计划来带，因为在成员分享时，其他成员也很感兴趣的话，我就顺着话题做摘要，让成员展开说，各抒己见。

四个小时里，成员没有离开座位，没喝一口水，没上一次厕所，非常专注听别人的分享，反而觉得时间过得很快。有的成员反馈说这次很有收获，像是实战，别人的经验很好，我回家要试试。

第四次：明白了成员提出的一些问题，不要急于回答，要像传球一样，把问题传给成员去解答，我只是聆听与做摘要。但是成员之间有冲突时，我是否能沉得住呢？这需要进一步的磨炼。

从成员两次评量表的记录中可以看出，成员的反馈挺不错的，她们觉得来参加这次团体是非常值得的。

更让我欣喜的是，在团体完成后接受督导时，余老师说我的团体目标达到了，团体起了作用，疗效因子产生了，成员之间产生了共鸣，大家分享共同点，相互支持。同时余老师也让我思考：

1、我是怎么样学习的，或在督导中听见了什么，是怎样消化的？可以立刻用在团体中。

01 督导答疑解惑，对我的帮助如及时雨

有人说，有经验的老师会帮助你看清在咨询中出现的问题根源，帮助你了解自己在心理咨询中的自我局限，并指导你有效的处理咨询困境。这是成长为合格乃至优秀心理咨询师的重要环节。

记得我在接受督导时说，如果没有督导就去接案做团体，是对别人的不负责。余老师说，是的，接受督导是心理咨询专业人员的专业责任，带团体不是高兴怎么带就怎么带，要看能不能带出效果。

我接受了三次关于团体的督导，分别在开始前，团体中，结束后进行。在开始前的督导，让我知道了成员的面谈筛选很重要，筛选好了是团体成功的一半，筛选不好成员易流失，团体难以进行下去。

面谈筛选要做好这几个方面的准备：

1、收集团体成员的需求，为团体内容做好准备。

2、时间要有保证，如果成员不能按时来或中途不参加，团体很难进行下去。

那些在团体或众人面前发言有明显困难或障碍的人，不宜参加团体辅导。所以在面谈筛选时，若有这样的人则不适宜参加团体：

- 1、有特殊疾病、严重身心疾病、严重抑郁症确诊者、有自杀意向或行为的人
- 2、人际关系太差
- 3、无法全程参与
- 4、参加团体的动机与团体目标不同的

余老师问我：督导帮助比较明显、比较多的地方在哪？我归纳了以下几点：

- 1、做个案咨询时，要学会倾听，听案主想告诉我们什么，不要急于去问问题，去回答案主的问题，要给案主时间，让他们自我觉察。
- 2、有督导指导，做咨询有方向感，知道要朝哪个方向去做。
- 3、用游戏治疗为儿童个案做咨询比较好，因为游戏治疗能陪伴个案，让个案感到安全、感到被尊重、被接纳，还能让个案建立自信。

余老师对我的回馈是：

- 1、做个案时陪伴做得很好。
- 2、能与个案建立良好的咨询关系。
- 3、倾听方面做得很好，非常专注，有一双好耳朵，善用耳朵去听，并听重点。

4、在督导时能认真听，勤奋学，并学了马上去用。

03启发我形成自己的咨询风格

余老师让我思考我的个人风格是什么，怎样用个人风格成为我的咨询风格。

我觉得我的风格是，只要有画面，我就能记得住；只要我能记得住，就大概可以做得好。在带团体时，也希望能将画面带给成员们，为他们创造更多的画面去操作。这可以是在讨论的时候多一些比喻，也可以是真的把画面表演出来。

因为有画面，我就很有印象，就很有收获，希望成员们也能因此获益。

感谢__老师的督导，她不但教我如何做咨询，还帮我整理自己，发现了我咨询的个人风格与特质，让我更了解自己。

咨询报告书格式篇三

20__年x月x号开始，我们小组在秦文献教授的带领下，在大学路长江路交叉口的世纪联华超市门口进行了为期10天的免费法律咨询活动，我们积极努力的帮助需要帮助的人们解决他们遇到的问题，为他们排忧解难，在这期间不仅解决了广大群众遇到的问题，也通过实践活动提高了自己的专业认知水平，让知识与实践相结合与生活相结合，真正做到学以致用，为国报效，建设法治国家做出自己的一份贡献。

法律咨询主要是通过展板和设咨询点的方式来进行，为那些需要法律咨询但却没有经济能力的人提供便利，效果还是蛮好，开始的时候由于时间太早，加上中午太阳很大，很少有人过来看我们的宣传展板，随着人流量的增加，过来看展板和咨询的人也开始增多，因为我想着以后的服务尽量晚一点开始，并且配上宣传册，以方便他们阅读和珍藏，我们所请

的咨询老师提到我们这样做下去永远做不大，可用的资源太少，宣传很不到位，只能小打小闹的那种，我也觉得自己做活动历来都是在有限的资源内，从来没有想到去向外界寻求资源，虽然有很多的想法，但很多都因为资金的缘故被搁置了，所以，我想着以后做策划书，向外界拉赞助。

虽然在开展咨询活动前，我们进行了深入的调查、充分的调研、细致的分析，精心的准备，并根据反馈的信息制定了一整套的实施方案，在咨询开始后，还是遇到了一些列难题，面临很大被动，感觉到空前的压力。由于缺乏对案例的研习，不能很好的将理论和实际结合起来，对复杂的案例往往力不从心，感觉很难下手，尤其是借贷纠纷中的担保部分，不能很好的理顺里面的关系，深感羞愧。下面就河南登封市人民法院判决的原告侯文兵诉被告赵东山、术亚栋民间借贷纠纷一案，做出自己的评判。案情：原告侯文宾经牛俊涛介绍，与20__年x月__号借给因做生意经营急需资金的被告赵东山现金50万元，约定用期一个月，被告术亚栋自愿以所购两套房产为抵押物担保为证，对原告的诉求，被告赵东山无异议，术亚栋以提供的担保物为所有权不明的房屋，无法办理抵押登记为由，主张抵押合同不成立，抵押权不能设立，故所为担保无效，自己至始免责。

问题：未办理抵押登记的不动产抵押合同是否有效？被告术亚栋的是否承担责任？该责任的性质如何？评析：本案的焦点是抵押登记对不动产抵押合同的效力影响，这决定被告术亚栋是否应当承担担保责任。咨询意见：对于抵押合同生效时间和抵押权成立时间，我国现行法律有如下规定：1995年颁行的《中华人民共和国担保法》第四十一条规定“当事人以本法第四十二条规定的财产抵押的，应当办理抵押物登记，抵押合同至登记之日起生效。”20__年颁行的《中华人民共和国物权法》第十五条规定“以本法第一百八十条第一款第一项至第三项规定的财产或者第五项规定的正在建造的建筑物抵押的，应当办理抵押登记。抵押权自登记时设立。”显然，者两部法律对抵押权成立时间规定一致，即登记时设立。

在法条竞合的情况下，根据新法优于旧法的法律适用原则，抵押合同成立生效的时间应遵从《物权法》的相关规定，即自合同成立时生效，抵押权是否成立不影响抵押合同的效力，因此，只要符合一般合同生效要件，即使未办理抵押登记，抵押合同亦应有效。

抵押权设定应以不动产抵押合同为依据。不动产抵押合同无效，抵押权当然的不能设定，不动产抵押合同有效，抵押权未必就能设定。所以，在抵押权未能设定时，不能否定有效成立的不动产合同的效力。在司法实务中，若对已经成立而未办理抵押物登记的不动产抵押合同一概认定无效，那么抵押人违背合同的约定则不构成违约，不承担违约责任，无法对其追偿，这势必严重侵害债权人利益，有悖《中华人民共和国合同法》、《中华人民共和国担保法》与《中华人民共和国物权法》的立法宗旨。

被告人术亚栋在本案中承担的应该是一种违约责任。因为《物权法》的颁布明确了“物权、债权区分的双轨制”原则，即使抵押物权不成立，仍不影响抵押合同的成立及生效，其法理基础是抵押合同生效和抵押权生效是物权变动的原因和结果行为，两者没有必然关系。就本案而言，抵押合同签订后，被告术某即负有配合原告侯某办理抵押权登记的法定义务，这一义务的履行便于侯某取得抵押权，抵押权设立后，抵押权人在债务人到期不能偿还债务时，才得以就该抵押物在其价值范围内得到担保并优先获得清偿。

事实查明，抵押担保人术某以所购没有房产证的房产做抵押，并在借款合同上以担保人的身份签名认可，以一种虚构的所有权信息，恶意骗取原告侯某的信任，诱使对方做出借款承诺，致使原告遭受不应有的损失，负有主要责任。在抵押合同成立并生效后，对合同当事人就产生拘束力，被告术某无法协助抵押权人办理抵押登记，正是不履行自己法定义务的表现，构成根本违约，理应依法承担违约责任，即在其意欲提供抵押的两栋房产价值范围内，对债务人无法清偿的债务

部分予以清偿。因此，术某承担违约责任的方式也就表现为补充清偿责任。

在现场咨询活动中，通过对鲜活案例的解答，我们的法律应用水平有了明显的提高。以前，对法律知识只是很肤浅的理解，很感性的认识，现在能领悟到法律的深层次内涵，有了理性的认识，逐渐使自己的法律意识产生了质的转变。此次咨询活动，不仅扩大了法律知识的传播，加深了学生和普通民众的感情，也检测了我们的学习效果。我们更深刻的掌握了基本的法学知识，理解了法制的基本精神，增强了法律观念，认识到法学的重要性，坚定了做合格的法律人，报效祖国，奉献社会的信念。

咨询报告书格式篇四

西安唐汉商务咨询有限责任公司是陕西省工商管理局正式批准注册，并且是天津贵金属交易中心正式会员单位指定合作商，公司具有专业的市场团队，并聘有多位资深金融专家为客户解决理财过程中遇到的相关问题。公司集聚了最具专业化、责任化、市场运营化的客户服务团队，一切以客户的利益为导向。严格遵循“市场导向，专业经营，可持续发展”的基本原则，扶持并促进企业良性发展。公司与一批国内知名的金融服务机构和省内知名企业在前期的合作中结成了战略伙伴，拥有和历练了我们这样一支具有专业水准，高素质的专业化投资管理服务队伍和优化的专家体系。可为企业和有投资意向的个人及社会团体提供全方位的理财指导。公司设有：投资管理部、人事部，财务部等主要业务部门，公司的主营业务有：贵金属的电子交易，个人及团体理财投资方案的制定。公司严格遵循公开、公平、公正和诚实信用的原则组织黄金、白银等贵金属交易。

农历的新年过后，我就一直在想一个问题，我该何去何从。三月份的时候，我回到学校，面对空荡的教室和没人的宿舍，我才真正的意识到我该找份工作了。

我来到了西安，和朋友住在一起，我开始找工作。当时茫然，根本不知道自己想找个什么样的工作，不知道该入那一行，于是就在赶集网上投了份简历，想碰碰运气，看能不能找一份比较好的工作。我在网上投了简历之后，当天就有很多公司给我打电话，有很多，可是我自己去有点害怕了，才明白原来真的要面对这个社会的时候，才发现原来自己是这么的胆怯，我推了很多面试机会。不仅仅是胆怯，还因为一些综合因素如：离住的地方比较远、室外的等。最后经过筛选我决定去西安唐汉商务咨询有限责任公司，应聘的职位是理财顾问，主要的工作任务就是通过电话销售寻找新客户，维护老客户。

我最开始并没有想从事这个行业的想法，我只是想找一份冬暖夏凉，不用去室外工作的工作。可是当我真正投入到这份工作中的时候，才明白自己的想法是多么的幼稚，没有一个公司会白养一个没有价值的员工。这个社会是一个“剩者为王”的社会。所以我决定真正努力工作，做一个有能力的人。争取做到将公司的利益最大化，并且在这个过程中将自己的能力不断地加强，来适应这个社会。

在经过培训上岗后，我努力适应着公司的节奏，学习相关的专业知识和电销技巧。不断的总结。我知道只有量变才能引起质变，所以，工作时间我就没有停下过，我相信这样才会让我在工作过程中得心应手。我深刻地知道只有对自己的产品非常了解，才能够说服客户，促成交易，所以在打电话过程中，我记录下客户问的我回答不了的问题，然后找像资深的理财顾问和业务经理解惑，慢慢的我已经对专业问题了解得很清楚了，可是我发现客户总是很容易挂电话，我发现我说话很不专业，而我别的资深的理财顾问通常会说出一些很专业的术语，于是我上网了解了关于这一行的术语，之后我发现果然客户可以多听我说几句了。我还发现我和客户总是说不了几句就挂了电话，我不知道该和客户说些什么，我就听旁边的老员工怎么打，我发现老员工果然是老员工，他们很随意的就能跟客户聊十几分钟，慢慢的我发现了他们对待

客户提出的问题总能回答的很婉转，而且他们的对话通常有规律。经过半个月的摸索和学习，我的电话销售技巧已得到了一定得提高，并且也有了5个意向客户。终于我在工作第20天谈成功了一个客户，我当时特别高兴，已经可以用激动来形容了，经理说我是这批新员工中最早开户的一个，对我进行了100元的现金奖励。这是对我的肯定和支持。我更加努力的工作，经理很高兴，说我是他的一员大将。我心里非常高兴。

机会永远是留给有准备的人，公司正好赶上从新人中培养销售经理，而很幸运的是我和另外一位同事被选中，进行了管理方面的培训。对于一个新人来讲，这是一个很好的机会，可是这也是很大的挑战，我一个新人，难免会有很多做的不足的地方。而且从来没有管理经验，去管理别人是很惶恐的，不过在和指导老师联系后，我才明白是自己太不自信，公司会选我肯定是发现了我有这个潜力，或者在某方面我做的比较好，不过谁都不是一开始什么都会的。可是做业务和当经理不一样，经理不仅要做好业务，也需要管理和培训手底下的员工，让自己的团队变得更强。所以我在学习销售知识的基础上努力的学习管理知识，尽快的适应这个职位，尽快的扛起这个职位的责任。做好业务，带领好团队。

在刚开始的时候我很不自信，我甚至有点放弃，我不知道该怎么去管理和我一批来的新人。这突如其来的幸运让我手足无措，不过看着另外一个经理却还很适应，我慢慢的观察他的为人处世，学习他的优点，改善后再结合我的想法来引导下属。

每天早上我会先开早会，在早会上，我除了总结前天工作和安排今天任务外，我还安排了各种小游戏，而且每天早上都有奖励，我准备了胖大海，每天赢的那个人就可以得到。对于电话销售来说，嗓子很重要，所以大家也很高兴得到这个奖品。我始终相信人是感情动物，只有人性化的管理才能够达到众望所归的目的。慢慢的我发现我们组的打电话的氛围

比另外一组要好很多，而且我们组的员工精神都很饱满。我还经常鼓励他们，给他们讲我从网上搜集到的励志、哲理小故事。根据每个人的特点，给他们写一些鼓励的话，我原本只是想鼓励他们，可我发现大家都把我写的便利贴贴在了自己的办公桌前，眼睛随时都能看到鼓励，我心里很欣慰，而他们也很高兴。我给新人教的一些打电话方法，他们也能很用心的学习应用。我发现做销售需要有一个良好的心态，并且要学会倾听和不抛弃不放弃不离弃。做销售只有知道阻碍客户成交的问题在哪里，帮客户解决了问题，才能够促成交易，所以倾听很重要，沟通时不能一味的只说，要有效的沟通。我们每天都会打200到300个电话，遭遇90%的拒绝，这就要求我们具有很强大的内心，能够快速的调节自己的情绪。我将我总结的东西和大家分享，解决大家提出的问题，好在我之前已经把这些客户常用的问题整理出来并做出了相应的处理方法，才能够帮助到大家，让大家信服我。我们大家同时学习，一起进步，慢慢的大家都认可了我，而我也可以将领导的任务很好的执行。

在当了市场部经理后，我才发现原来管理人并不在乎你的年龄、资历或者是脾气。要学会沟通和引导，用实际方法帮到他们，即是解决他们提出的问题和顾虑，用自己的人格魅力来吸引他们，让他们从心里的认可自己，才能更好的配合完成工作，达到预期的目标。我始终相信，机会只会留给有准备的人。

对企业：我发现西安唐汉商务咨询有限责任公司存在一些管理上的漏洞，比如说管理不够人性化，应该将制度稍作修改。在培训的过程中应该更系统化，并且加上行政和规章制度的培训，这样才会从根本上解决新人触犯规章制度的概率。

对学校：学校开设的课程太少，如果可以再开设关于心理学方面和金融方面的一些知识会更好。建议学校可以多鼓励和组织学生举办一些有关配合的活动，让学生们学会怎样和团体合作，怎样配合别人。

在实习的这段日子里，我明白了很多道理，什么工作其实并不重要，重要的是你用什么心态去面对这份工作，不管什么工作都会让自己学到很多知识。我们刚上社会的大学生没有任何优势，有想法不会表达，有能力却不被看好，我想着一切可能源自于自己并没有认清自己的处境，而是一味的自我感觉良好，没能及时发现自身存在的一些缺点毛玻我得到的工作经验就是：既来之，则安之；既来之，则听之；既来之，则看之；既来之，则悟之；既来之，则学之；既来之；则改之。

相关内容：

20xx商务实习报告范文参考

按照学院和系部的安排，我们进行了为期一周的电子商务实习。实习中掌握了许多实质性的操作技能。这次实习我更加了解并熟悉了电子商务的流程,收获很多。下面先阐述一下我对此次实习的心得。

寒假商务实习报告范文

一、 实习目的了解企业管理的先进方式和现代化管理方法，提高自己理论与实际相结合的能力，提高自己协同合作及组织工作的能力，提高自己沟通与表达的能力，培养独立分析问题和解决问题的能力。

外贸商务工作实习报告范文

从6月20日到6月30日我们单证班最为国商院的试点班级，参加了为期两周的外贸商务实训，在次中间最为我收获了很多，在我看来，所有参加了实训的同学都是收获颇丰，班级的整个学习气氛达到了高潮，下课的时候都在埋头苦干自己的事情，上课的...

最新商务实习报告范文

最新商务实习报告范文[]20xx年x月x日，我有幸到淘宝网合作企业xx通信(集团)有限公司实习，在8个月的学习、实习中，学习了包括淘宝规则、交易流程、规则、电话服务、邮件服务等在内的淘宝业务知识。

商务文秘实习报告范文

我是一名商务英语专业的学生。在即将毕业的这几个月里，我主要负责的工作内容是办公室文秘。在这一过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司文秘工作中的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。

商务实习报告——网上购物的感受

商务实习报告题目：网上购物的感受姓名：林志伟学号：04732146专业：计算机科学与技术班级：计算机04春 姓名林志伟 出生年月 81年10月 性别 男 调查时间 xx年6月 题目名称 网上购物感想 指导老师 余诗建 实践目标 1. 了解网上购物的...

20xx商务英语实习报告

作为一门应用学科,商务英语既要让学生学习丰富的商务知识,又要学习商务方面的各种英语表达,提高商务英语综合水平。下面是为大家准备的20xx商务英语实习报告,希望大家喜欢!20xx商务英语实习报告范文1实习目的:为了巩固大学期间...

电子商务的实习心得

电子商务是网络与计算机技术飞速发展的产物,一定程度上改变了人们的消费方式,方便了人们的生活,有关电子商务实习的心得是什么?下面为大家整理了电子商务的实习心得,欢迎参考。

电子商务实习报告

电子商务是实践性很强的应用型学科,实践教学水平直接关系到专业人才培养的质量,实习是一门具有专业特点的综合性实践教学课程,除了培养专业技能外,还担负着对学生的思想教育、职业道德教育和劳动观念教育。

电子商务实习报告20xx

电子商务是国内计算机应用的一个新的领域,电子商务实习大家颇有收获。下面是为大家准备的20xx电子商务实习报告,希望大家喜欢!20xx电子商务实习报告范文1一、认识实习公司简介(一)xxxx连锁股份有限公司简介□xxxx连锁股份有限...

电子商务实习心得体会案例

通过企业认识实习,调查和了解企业产品、工艺、管理、工程布置、生存方式、营销方式等,培养感性认识,为学好专业课打好基础。下面是小编为大家收集的电子商务实习心得体会案例,望大家喜欢。

电子商务暑假实习总结报告

电子商务是一个实践性极强的专业,而实习是高等工科院校教学计划的重要组成部分,是对学生进行实践能力培养和工程意识训练的重要手段,撰写实习报告是实习教学的一个重要环节。

电子商务实习报告5000

电子商务是一个实践性、应用性很强的新兴专业,实习是不容忽视的一个重要环节,实习报告是实习教学的重要考核方式,也是学生整理实习成果、教师检验实习教学效果的重要手段。

商务英语实习报告范文20xx

社会实践可以提高调查研究，观察问题，分析问题和解决问题的能力，培养在校大学生在社会中的生存及能力，下面是小编收集整理实习报告，欢迎参考！商务英语实习报告【1】我是一名商务英语专业的学生。

商务英语实习报告的范文

商务英语实习报告的范文1我是一名商务英语专业的学生。在即将毕业的这几个月里，我主要负责的工作内容是办公室文秘。在这一过程中，我采用了看、问、学等方式，初步了解了公司文秘工作中的具体业务知识，拓展了所学的专业知识。

咨询报告书格式篇五

1) 问题与不足

c□资源梳理不够到位。自己之前联系相对比较好的资源没能及时梳理回访，导致掉进公共资源池被其他同事签了，自己之前对系统强大便捷的功能利用不够到位，跟访的家长频率不够高。

2) 收获

20xx年超额完成了业绩指标，做了2304910元，受到了嘉奖。

20xx年定的目标是285万。计划从以下方面来促使自己达成目标：

1、资源积累、体验单和转化率

1) 资源：陌拜、注册资源、微信资源。

c□微信资源，每天打过的6组以上意向性家长进行微信维护，利用平时上班前、中午休和下班时间进行定向部分家长感情维护，增强印象。

3) 体验转化率。每周控制签单率在60%以上，单底10000以上，若没有达到单底1万，下一周就要提升体验量和签单率，尽力保证目标单底金额。

2、工作能力提升

4) 逐渐结合家长提出相关行业信息和常规问题的回答话术更新，让在趋于同质化的教育培训行业“洗脑”过的家长，感受到我们学校与其他地方的相对独特之处，避免家长拿“到处地方一样说的”问题堵我们的嘴，沟通和推单被动。

咨询报告书格式篇六

毕业实习是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的'知识具体应用到具体工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。刚进入实习单位的时候我有些担心，经历了一连串的实习之后，我努力调整观念，正确认识了单位和个人的地位以及发展方向，我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成长的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为社会公认的人才。

一、实习时间

二、实习地点

三、实习目的

了解管理咨询行业的规范操作流程，提高调查研究、文献检索和数据挖掘的能力，提高理论与实际相结合的能力，提高协同合作及组织工作的能力，培养独立分析问题和解决实际问题的能力。

四、实习内容

在公司实习期间，我从事的是公司的logo设计跟企业宣传册设计以及规划部研究员的工作，主要负责数据分析、数据挖掘方面的工作，同时参与调查研究以及报告撰写方面的工作。

五、工作效果

实习期间，我很好的完成了老板交代的任务，公司logo设计跟企业宣传册也得到了老板跟员工的肯定，具体工作，受到公司领导和同事的一致好评，在试用期满顺利转正就是很好的说明。

六、实习情况

初到遵义，初到公司时，这个城市、工作所有的一切对我来说都是陌生的，看到眼前的一切心中不免有些茫茫然，即将在这个城市生活，在公司工作，还曾有一段时间在怀疑孤身一人到这个城市来接受这个工作的决定是不是错误的。进入公司最初的一段时间，没有给我安排任何工作，只是一个人自主学习，零售管理、管理咨询、商业网点规划等相关书籍，大量阅读书籍，但是没有目的性，并不知道自己究竟看进去了什么，同时看到身边的人都在忙，似乎自己是被闲置的，与这个集体格格不入。

在业务基础知识考核合格之后，对工作环境已经基本熟悉，开始有些紧张的心慢慢平静下来。后期有幸加入到一个地产咨询项目当中，和项目经理一起操作这个项目，项目经理是上海财经大学的研究生，思维敏捷，逻辑性极强，性格温和，

很容易接近，在项目当中遇到的任何问题她总是耐心解答，时常教我在项目管理、统筹安排时的经验和注意事项。在我实习完成之前，这次的地产咨询项目顺利基本结案，对于项目报告客户也表示满意，但是在整个操作过程中由于没有综合考虑实际操作情况，没有考虑良好的解决措施，导致在执行时遇到很大的困难，拖长调研时间，导致撰写报告时间缩短，影响报告质量。

八、实习心得

课本上学习的都是最基本的知识，是一成不变的，跟不上时代的变化与发展。但是社会的变革与发展需要理论知识地推动，两者相辅相成。所以我们在学校时，应该努力学习与本专业相关的各种知识，有了这些基本知识做后盾，要想适时地学习各种有关知识也是信手拈来。但是互联网信息的普及、发展和应用，使我们明白了资讯的重要，我们应该关注各种信息的发布，若不然我们怎么能应付瞬息万变的社会呢？又怎么会洞悉市场的最新发展动向。

经过这次实习，虽然时间很短。可我学到的却是我大学期间难以学习到的。总结有以下几点心得。

1. 工作时一定要一丝不苟，认真细致，一个员工在公司的大部分时间都是在工作的，这就要求他在这段时间内一定要小心谨慎，一丝不苟，不能老是出错，有时候一个事物不仅仅使自己的工作进程受阻，还会影响他人，因此认认真真做好每一件事显得尤其重要，为了不使自己前功尽弃，我们在刚开始工作时一定要慎之又慎，对自己的工作要十分重视，如果有必要一定要检查自己的工作结果，以确保自己的万无一失。同时对于由自己负责、同事协助的工作，一定要自己把关，认真仔细的检查结果。

2. 要有丰富的专业知识和专业技能，这使得在工作中更加得心应手，一个人在自己的职位上有所作为，一定要对自己职

业的专业知识有所熟悉，对自己业务所在范围内的业务技能也要熟练掌握，这样才算是一位合格的工作人员，在工作的时候，拥有丰富的专业知识和业务水平会发现自己在工作中左右逢源，在处理各种难题和困难都能很顺利地去应付。

3. 在与别人打交道时一定要主动积极，在此次实习中发现了自己的不足，比如刚来公司的几天内，和办公室的几位同事打过招呼后就不敢说什么了，虽说我是怕影响他们工作，也因为不了解工作环境不能顺利交流，但我也意识到了自己的不足，面对沉默不语的尴尬，自己有责任和义务去与别人主动交流。在公司里一个新员工到来是很平常的事情，老员工没有必要主动和一个新员工主动打交道，这时候就应该自己主动和别人交流，介绍自己，关心工作，都会让大家认识、了解，留下良好的印象。在后来的实习中，我已开始能和大家愉快的交流，就是出于自己的积极主动。

相信这次的实习将会是我今后人生的一个良好的开始。

致谢

感谢xx商务咨询服务有限公司给了我这样的一个实习机会，能让我到社会上接触学校书本知识外的东西，也让我增长了见识，开拓眼界。感谢我所在部门的所有同事，是你们的宽容和帮助让我能在这么快的时间内融入集体，掌握工作技能，顺利完成项目，感谢项目经理、部门领导，你们帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。此外，我还要感谢我的实习指导吴老师，在实习期间指导我在实习过程中需要注意的相关事项。感谢在我有困难时给予我帮助的所有人。

咨询报告书格式篇七

工作之后，才能更好的了解我所做翻译工作的重要性和翻译人员身上所被赋予的责任感，这对于一个要和国外机构以及

法律打交道的公司来说，可谓“重量不可忽视”。

留学移民的投资咨询公司的基本架构和工作性质。最主要的是让我在这段工作的时间里感受了良多，在此总结如下：

1、学习能力。现在的社会日新月异，新事物，新观点层出不穷，必须具备快速学习的能力，并要以一种终身学习的心态来积极吸收新知识和新观念。同时，要注意理论学习和实践能力的结合。我们面对社会的选择，所学专业与从事的工作很可能不一致，那时就应该调整心态，找准个人定位，及时充电，更快更好地适应新工作发展的需要。

2、适应能力。这不仅包括对于一项新工作的适应，更包括对公司企业文化的一种认同和融合，在一个月中，我和公司的员工、同事等相处的都不错，大家也都比较照顾我这个新来的“学妹”，在这一个月中，我对公司各岗位特点、能力需要有了初步的认识，并能帮助公司翻译一些资料以供参考，通过熟悉公司的业务流程和公司人员工作的模式和大致内容、熟悉公司的业务流程和公司人员工作的模式和大致内容以及整理翻译人员所翻译出来的公司资料接线等工作，以及翻译相关的文件等，短短一个月能为公司做出一些菲薄的贡献，还是一件值得高兴的事！这也让自己更加认识到了一个刚加入新团队的人所必须具备的能力——适应。只有很快的适应周围的环境，才能在工作中做得更好。

3、英语能力。在经济全球化的今天，英语是一门非常能够重要的语言。在学校的时候，只知道要考四、六级英语，却从没想过英语学习的真正应用，到了公司，才知道英语的重要性。而作为一个翻译人员，英语水平的要求是颇高的，这对于程度还不是很多的自己来说，是一种很大的打击，当然，也是一种鞭策和动力。经过这次实习，让自己更加清楚的认识到，英语学习的重要性以及职业需要对于一个人所掌握的能力的考验和要求。如果一个人要选择做翻译或者外贸之类的工作，那么就必须要拥有良好的英语应用能力，当然，如

果一个人想选择做销售或者与市场有关的工作，就必须具备分析市场的能力和强的销售意识，这也是职业需求使然。

4、专业知识。任何一项工作都有自己的专业知识要求，即使在工作之初，你可能不完全具备这项要求，但是，只要你选择了这份工作，就必须努力的使自己在接下来的时间里学习该工作所需要的知识和能力，好让自己尽快的进入职责角色和工作状态，这一点无庸质疑。在投资咨询公司实习的一个月里，从工作时间和内容的安排可以看出，自己由于对该行业的不甚了解，因此而花费了很多的时间来过度，这直接影响了作为翻译人员来实习的进度，这不能不让人深思。也让自己得出一个结论：在所有自己能够掌握的范围里坚持“温故而知新”，在所有自己不能掌握的范围里坚持“快速学习以期披荆斩棘”。

1、弄清顾客的真实意愿。在以往的很多以出国留学为名而趁机在外打工的“前车”中我们可以看出，很多人在这个问题上是出国留学是假，打工挣钱是真。因此，投资咨询公司必须要弄清楚顾客的真实意愿，以保证留学移民的质量，并以次确保日后工作的顺利展开。

2、帮助出国留学的人们走出思想认识上的误区。出国留学热潮至今方兴未艾。虽然留学费用对父母来说是一笔高支出，但由于留学是对孩子发展的一种投资，因此社会需求还是相当的强劲的。从我国现代化发展的形式来看，出国留学不失为培养国际型人才的一条途径，但是，不少学生及其家长在留学问题上仍然存在不少的误区，比如有的人自身条件是不适宜出国留学的，但是却不顾一切要出去，而有的人在办理相关手续的时候只相信国外亲戚朋友，而不相信国内合法的留学中介公司，留学的很多人中，对课程选择集中在所谓的热门专业上，有的人则对留学的期望值很高，其实，殊不知，期望值越高，失望可能就会越大。这些，都是目前我国国家很多留学人员在思想认识上的误区，投资咨询公司应当在思想上给予办理相关留学移民手续人员一些指引，让他们

正确的面对这个问题。

3、投资咨询公司应该提升自己移民咨询工作的教育含量。留学咨询作为国际文化教育咨询的重要方面，首先需要增强国际教育含量的内容，其次为已经长期适应我国教育方式的学生突破原有的学习模式提供机会。这个问题需要引起所以办理留学移民的公司的思考。

总之，这次一个月的实习，让我学到了很多的东西，也让我了解自己的缺点和优点，使自己更加坚信在接下来真正走入社会工作后，能够正确的确定自己所选择的'方向，也坚定了应该为所选择的目标做努力的决心。