

最新咨询基本工作总结(优秀8篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

咨询基本工作总结篇一

通过这一段时间的咨询工作，使我了解到自己在工作中不仅要严谨对待工作上的事，更需要虚心请教，因为经验就是工作的导师，他能让我更好的适应工作，并做好这份工作。其实做咨询师需要很强的沟通能力的，而且沟通技巧也很重要，这正是自己所需要改善的，我相信经过一段时间的锻炼，我一定会掌握好这门沟通的艺术。

做一个好的咨询师，耐心和热情是很重要的，尤其是要具备良好的心理素质以应对各种未知的情况。做这份工作也必须具备良好的抗压能力和较好的语言表达能力，正如刚开始进入公司给客户打电话时，遇到难以应付的客户，心里总是有点忐忑，或者是被客户刁难之后心理难免有烦躁的情绪，但是时间久了就习惯了，也能够自如的应付各种问题了。当然光应付是不够的，最重要的是要抓住客户的心理，让客户不仅要了解我们培训机构的实力，更要让他觉得选择环球国际教育公司是明智的。虽然这段时间打了150多个电话，却没有一个亲自来咨询的，但我并不能因此而灰心，而是应该找出自身不足之处，以取得好的效果。在这期间也接待了一位家长吴先生，通过与家长谈话，我更是了解到，光是了解咨询话术和咨询的基本知识是不够的，更重要的是能够灵活运用它，不然总会有乱阵脚的时候或是感到心有余而力不足。

接下来的工作，我一定要把培养良好的沟通能力作为首要目标，使自己能够轻松的抓住客户的心理。同时加强对工作的投入，争取在接下来的时间多接一些客户，提高自己的'业务量。加紧对客户的跟踪，做好记录，以便及时回访。并且在工作过程中时刻总结，向领导和同事请教，以提高工作效率。

咨询基本工作总结篇二

本学期我校认真贯彻市、旗关于学校心理健康教育的有关精神，根据小学教育的特点和小学生心理发展的规律，通过各种途径继续认真开展小型多样的心理健康教育活动和指导，帮助学生获取心理健康的初步知识，促进学生人格的健全发展。在本期的心理咨询工作中，我深深体会到了这一工作的重要性，尤其是在解决学生心理问题方面有了自己的一套方法，怎样的问题都能很快地给咨询者以较满意的答案，并收到了良好的效果。同时也激励我不断的去研究、去学习心理学，进一步了解小学生的心理特点等理论知识，使我受益匪浅。

现在小学生虽然从小生活条件优越，但升学的压力，家庭的变故，以及社会价值观念多元化等问题，使他们在成长过程中有的孩子形成了这样或那样的心理偏差和行为异常，他们所咨询的问题表现为：抗挫折能力差，不合群，唯我独尊，自私自利，厌学，攻击性强等心理问题。而我以学生朋友的身份出现，与他们平等对话交流，与学生建立相互信赖、相互依存的关系。高年级同学感到学习压力重（如问考试怎样才能考好，怎样才能治好“笨”病），中低年级普遍存在的是自我情绪、情感、人际交往上的困惑（如问怎样克服自卑感，我的朋友爱偷东西怎么办，为什么老师总不叫我发言）等等。那一句句热情洋溢的话，或激励孩子不断努力，或舒缓烦闷，启迪心灵。给学生的心灵带来了贴心、有实效的温暖。

1、帮助低年级学生适应新的环境、新的集体、新的学习生活

与感受学习知识的乐趣；教他们如何喜欢与老师、同学交往，在谦让、友善的交往中体验友情。

2、帮助中、高年级学生在学习生活中品尝解决困难的快乐，调整学习心态，提高学习兴趣与自信心，正确对待自己的学习成绩，克服厌学心理，体验学习成功的乐趣，培养面临毕业升学的进取态度；培养集体意识，在班级活动中，善于与更多的同学交往，健全开朗、合群、乐学、自立的健康人格，培养自主自动参与活动的能力。

1、以真诚、信任、鼓励、平等、接纳的态度对待每一位咨询者，使其接纳和信任自己。形成一种和谐、相互信任的气氛，使咨询者毫无保留地吐露真情，反映真实思想和情况。

2、对咨询者的具体情况和问题，实事求是地进行分析，引导他们明辨是非，帮助他们调整看问题的角度，改变看问题的方法，建立新的思维模式，从而解决心理问题。

4、通过与咨询者谈心，倾听他们的心声，帮助他们，使他们的身心得到松弛，减轻心理负担，增强了学习、生活的自信心，逐渐恢复了健康向上的精神状态。

总之，心理咨询工作不是一朝一夕的事，需要我和同事们不断学习，掌握过硬的理论知识，在实践中不断总结提高，持之以恒，坚持不懈，方能达到“润物细无声”的境界。我将一直朝着这个目标迈进。

XXX

20xx年xx月xx日

咨询基本工作总结篇三

提高业务素质通过公司精心安排、组织的新员工培训，充分

了解公司的基本状况。结合自己工作岗位，通过公司内部网、互联网以及领导、同事的介绍，学习相关行业知识、公司成功案例等，为以后的实际工作做准备。期间，在部门领导的指导下，编写了《浅议市场营销与管理咨询》，并作为项目组成员参与编写了《XX公司管理咨询建设项目建议书》《XX公司管理咨询建设项目调研方案及调研提纲》《XX公司企业文化建设项目调研报告提纲》等相关文件。

转换角色，严于律己一位优秀的管理咨询顾问，不仅要掌握各行各业丰富的理论知识和实战经验，还必须能从中提炼出其精华之所在，同时结合客户的实际状况，提供整体解决方案。

从自身角度考虑，一要改变思想，采取“空杯理论”的工作态度，不断提高；二要转换角色，尽快的进入工作状态；三要严于律己，不仅要遵守各种规章制度，也要把公司的企业精神、工作作风融入日常工作，并严格执行。

平时领导的指导与支持，方法方式独具匠心，恰到好处。给出了思路与方向，耐心观察，并及时指导，但不大包大揽，亲历亲为，培养后备人才。作为管理咨询顾问，对于客户企业，不是代替他们去做，而是引到思路，塑造其行为规范，并形成管理制度甚至员工习惯、企业精神。

总之，工作上虽有不足，但在公司领导及同事的关怀与呵护下，不断提高、成长。

对于接下来的工作，充满信心！

咨询基本工作总结篇四

（一）心理咨询室得到学校领导的大力支持，室内环境优雅、温馨、舒适。在这里，学生可以敞开心扉，吐露心声，把来时的郁闷一扫而光。心理咨询室由高振桐、于建全、乔玉梅、

陈春霞、李爱芳、杨家杰等6位教师组成，这些老师不仅具有一定专业知识，他们也都是学校优秀的班主任，对学生心理非常了解，具有丰富的工作经验，而且工作认真细致，观察缜密，善于发现学生中存在的问题，及时作好学生的心理疏导工作。

2、对学生的具体情况和问题，实事求是地进行分析，引导他们明辨是非，帮助他们调整看问题的角度，改变看问题的方法，建立新的思维模式，从而解决心理问题。

3、对单亲家庭学生进行个别的心理辅导工作，帮助他们克服心理障碍，使他们进入正常学习。通过咨询，学生的心理问题有所缓解，心理健康水平大大提高。

4、争取家长、教师、同学等各方面的有力配合支持。

5、针对学生的心理成长需要，在继续定期编发“学生心理自助材料”的同时编好“心理健康辅导资料”等系列材料，争取在年内把《高学生心理信箱》、《高中学生心理健康案例解析》、《专家谈心理健康》等3种“心理健康辅导资料”编写完毕并放到学生手里。6、搞好新生的心理普查、加强对个别心理问题严重学生的跟踪治疗和监控工作，努力建立稳定长效的心理监控体系和学生心理健康教育机制。

7、建立学生心理健康档案并认真做好保密工作。

（三）充分发动学生参与心理辅导。10月15日学校分管副校长马芝玺、政教处陶明美主任和心理咨询室负责人高振桐老师共同对心理委员进行了动员和培训，并安排了下阶段的工作重点，分别是：高一年级：学会交往；高二年级：时间管理；高三年级：应试技巧。心理委员们积极主动，深入班级，通过各种方式搜集信息、整理资料，在指定的时间上交了书面材料，咨询室将择期对材料进行归类整理，最终以“心理小报”的形式发放到各班级，供全体师生共享，共同提高，

共建和谐校园。

（四）教师在向学生传授科学文化知识和组织各项活动的同时，也是心理健康教育的施行者，是形成心育环境的关键所在。教师的言行也在潜移默化地影响着学生的人格发展，进而影响教育教学工作的实效。咨询室注重增强教师心理健康素养，提升教师心理健康教育意识，将心理健康教育融入常规教育。

（五）积极配合市教研室开展工作，加强与兄弟学校的交流和合作，丰富和完善学校心理辅导经验和途径。高振桐老师和杨家杰老师观摩了11月29日到30日在靖远一中举行的高中心理辅导优质课评比活动，认真学习兄弟学校心理辅导老师的教育方式，受益匪浅。咨询室还推荐徐建萍老师（《给梦想插上心灵的翅膀》）参加了靖远县教育局教研室举办的甘肃省高中心理辅导优质案例评比，积极总结经验，把心理辅导的专业技术与高中阶段的教育教学的实践相结合，必将有助于提高我校教室的心理辅导技能，促进心理辅导与德育工作的结合。

目前，我校心理健康教育有了一定的发展，但由于缺乏经验，全员参与还存在差距。今后，继续深化和发展心理咨询辅导工作，加强对心理辅导，咨询技术的学习实践和研究，使学校心理健康教育真正发挥它的教育功能。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。学校心理辅导工作有其长期性和复杂性，心理辅导室的工作任重道远，也不可能一帆风顺，我们将一如既往，孜孜不倦，做引导学生健康成长的航标灯，培养学生良好的心理素质和心理自助能力，初步掌握自我调控和自我改变能力，完善人格，以成熟的自我意识和社会责任感去对待学习、人际交往、情感及自我发展等问题，促进潜能的开发和健全人格的培养。

咨询基本工作总结篇五

转眼间，加入xxx发展公司已经两年半时间了。20xx年是房地产起伏最厉害的一年，房价经历了由低至高，又由高至平稳的局面，令我觉得房地产这个行业真是变幻莫测，很富挑战性。辗转间，又到了20xx年底，对今年的销售和对行业的看法，作了如下总结。

由xx年x月x元平方的均价开售，客户当时反应还是觉得偏贵。随着市场的变化，土地资源短缺，土地价格随即飞涨，证券市场的全线飘红，加上外来投资者的追捧，令楼价在短短的半年时间里，升幅到达70%。购房者亦从开始的不理解到后期的抢购场面，能够说是到了房地产的销售高峰。可是好景不长，由于全国范围的炒楼风气的兴起，令很多真正想买房自住的老百姓对日益高涨的房价只能望楼兴叹。

出现了有房没人住，有人没房住的局面，属于泡沫经济的具体表现。很多大城市更出现了天价房，每平方单价竟到达了x元平方，跟本无法想象。到了年底，国家为了防止经济过热，陆续出台很多新政策调控楼市。整个楼市的价格又从高企渐趋平隐，个别大城市更出现了不一样程度的楼价下滑的情景，由于银行政策的收紧，证券市场的不稳定，很多投资炒房者也退出了市场，购房者的态度亦由热变冷，购房者亦持观望态度购房，期望楼价会有所回落。

回望过去，展望未来，本人觉得xxx的房地产市场还是比较健康的。xx年的房地产市场，随着银行放宽资金政策，证券市场或会回升，加上xx年xx必定会带动经济发展。房地产市场会健康发展，楼价应当会逐步回升，公司在xx年亦会有新盘推出市场，应当会有比较好的发展空间。

20xx年的销售业绩比20xx年稍有上升，全年共销售单位x套，销售总额为x元，面积为x平方，能够完成公司下发的任务额。

在公司领导的教导下，同事的帮忙下，工作本事也得了很大的提高。在实际工作中，我认真完成工作，虽然有时也会有出错，但我也能端正态度，诚心改正，工作亦得到了上级的肯定。我决心在20xx年更加努力工作，进取思考，在销售方面加强自身的硬件，学习更好的销售技巧，令自己有更大的提升。

总结本年的总体销售市场，比较上一年还是比较梦想，发展商亦获得了较大的利润。令公司对今后的发展奠定了坚实的基础。展望20xx年，本人要以更好的精神面貌去应对全新的挑战，为公司更好的发展作出贡献，为来年创造更大的利润。

咨询基本工作总结篇六

(一) 拟定咨询科室各种规章制度

(二) 规范咨询业务技巧，增加咨询成功率：

1. 专业知识的学习：

2. 定期召开咨询记录讲评会议

b□咨询医生的技巧和营销的交流，各个咨询医生对其它人咨询的评价

c□个人对自己的咨询记录进行分析

3. 完善咨询病人回访机制：

a□对于当时预约病人，发送预约号；未就诊的病人，发送咨询的电话号码

c□如因电话忙碌而掉线，第二天发送致歉信息，再次开发追踪

d□每天二次（早九点前，晚四点）发送提醒就诊的信息

（三）根据个人特点及工作要求进行岗位调整

1、按医院要求做好各类信息的收集工作：

a□本院广告信息收集、广告监播；

b□外院的营销手段收集；

c□咨询电话信息收集

d□初诊信息收集

e□专档管理，保密原则

将病人进行分类管理，分为预约病人，初诊病人建档

1. 录入制度：

a□每天收集一次，确保数据及时录入；

2、建立回访制度：

回访方式包括短信问候及电话回访二方面

b□有计划分步骤：

配合企划部经营部做好病人满意度调查，每天五人，主要以预约病人为主

对回访果及时反馈分析总，上报相关领导，特殊病例当时应反馈

十月中旬开始与网络部移交网络咨询工作，九月份通过网络就诊病人25人左右，十月份网络预约77人，成功就诊55人，较九月份上升一倍；十一月份网络预约1人，成功就诊69人，较十月份再次上升25%。

2. 预约回访问题

1) 通过各种途径获取电话号码，并进行详细分类登记，预约后即通过短信发送预约号，对于个人预约后未就诊病人，与电话咨询一起参与回访，了解未就诊原因，进行再次营销。

2) 将qq进行分类管理，及时公布及发送活动信息。

3. 咨询人员的专业性及积极性的问题：

在林院长的大力支持和正确领导下，在其它各部门的积极配合下（如导诊，检验□b超，x光及临床各科室），客服部的工作得以顺利开展。在今后的工作中，我们将会以求实敬业的工作态度，不断学习，不断提高，为医院发展贡献自己的力量。

咨询基本工作总结篇七

咨询经理进行工作的总结有利于更好地提升咨询工作的能力，为客户提供优质的服务。下面是小编想跟大家分享的咨询经理工作总结，欢迎大家浏览。

咨询经理工作总结1 一、多措并举，积极推进市场开发

按照投资公司承包责任制的要求，分解任务、落实责任，力争通过全体员工不懈的努力，超额完成投资公司下达的净利润150万元、年销气量150万立方米、开发居民用户3500户的任务目标。一是充分发挥中石油的品牌优势，大力做好宣传工作，计划在xx电视台等媒体通过包版面和连续报导的形式

开辟专栏，专题宣传天然气的优点和优惠政策，提高当地居民的认知度和安装积极性。二是按照优先发展规模较大小区、优先发展离管网较近小区、优先发展管理水平较高小区、优先发展收入水平较高小区的“四优先”原则，优化市场开发结构顺序，变全面开发为滚动开发，降低资金占有率，降低居民用户开发成本。三是按照规划局的统一规划，做好新城区居民区的xx管网规划启动衔接，积极做好准备工作，为xx进入新城区创造条件。四是利用资源优势，为当地经济发展积极贡献，帮助当地政府引进用气量较大的工业用户，实现公司与政府合作双赢。五是把锅炉、餐饮用户做为开发重点，同时着力发展lng等可中断用户，拓宽销气渠道，培植新的用气增长点。

二、强化安全管理，确保运营安全

按照“迎奥运、保安全”的要求，牢固树立“安全就是政治，安全就是稳定，安全就是市场，安全就是质量，安全就是效益”的观点不动摇，进一步强化措施、细化管理，为公司圆满完成各项任务目标提供强力安全支撑。一是继续实行安全例会制度，每周召开一次安全生产例会，总经理每月至少主持召开一次安全形势分析会议或安全领导小组成员会议，每季度召开一次qhse体系建设会议，对各类安全隐患及时研究解决。二是强化应急值班，加大岗位值班人员的责任，加倍巡检密度，在确保日常检查不放松的情况下，领导带队，组织安全员、工程技术、运营、巡线人员不定期对输气管网和施工现场进行检查，确保运营不出事故。三是进一步完善qhse管理体系，对值班、学习、巡检、安全教育内容、外来人员进站流程等进行进一步规范完善，修订《门站应急抢险预案》、《城区管网抢险预案》和《“反恐”应急预案》，不定组织人员进行演练，锻炼广大干部员工的应急能力，确保出现问题队伍能“拉的出、冲的上、打的赢”。

三、充分发挥党支部堡垒作用，提升干部员工素质水平

按照《标准化党支部》建设要求，扎实推进“四好”、“五型”、“五创”等活动的开展，增强班子执行力、掌控力和创新力，推进党建工作制度化、规范化建设，促进党支部工作与生产经营工作紧密结合，为公司做大做强提供坚强的政治和组织保证。按照党员经常性教育要求，定期组织干部员工进行学习，使每位干部员工及时了解上级的方针政策，使广大干部尤其是党员干部树立起发展的紧迫感、认识的危机感和强烈的使命感，思想上始终与公司、投资公司保持高度一致，自觉遵守公司的各项制度。根据上级公司和地方政府的培训计划列出切实可行的公司干部员工培训计划，把政治理论和业务培训作为首要任务，全面加强干部、员工政策法规、业务知识、文化素养培训和技能训练；把干部教育培训的普遍性要求与不同类别、不同层次、不同岗位干部的特殊需要结合起来，大幅度提高公司干部员工的素质水平，充分调动干部员工的积极性和主动性。支持工会组织开展丰富多彩、健康向上的业余文化生活，活跃气氛，凝聚力量。

四、构建和谐，创优发展环境

开展企业文化建设，努力构建“让政府放心、让社区和谐、让居民满意”的和谐局面。一是坚持以人为本，细心体察用户需求，切实为用户提供个性化服务，通过细致的服务，赢得客户、赢得信赖、赢得市场。二是与地方政府加强协调沟通，尽最大努力争取地方政府的支持，创造和谐融洽的工作氛围，为企业争取宽松的发展环境。三是积极配合铁嬭乡陶瓷工业园搞好前期调试服务，争取早日用气，实现用气量的重大突破。四是工作坚持民主集中制，会前交换意见、沟通思想，听取党内外员工的意见和建议，对会上提出的问题，及时落实整改措施，对员工普遍关心的问题，将整改措施向员工公布，接受员工监督，增强员工企业的归属感，稳定队伍。四是邀请地方电视台记者和报社记者对我公司的管理理念、业绩、优惠政策进行专题宣传报道，进一步提升公司的知名度。五是力所能及的参与地方的公益活动，履行社会责任，进一步展示中油xx旗帜形象。

五、努力提升公司效益水平

认真贯彻落实投资公司“三条红线不能闯”的要求，坚持增效节支两手抓，两手都要硬，确保公司效益稳步增长。一是坚持对用户初装费全额收齐后再施工原则不动摇，确保资金回收率。二是按照“八统一”的要求，认真做好工程投资、物资采购、财务管理等规章的落实，大力压缩管理、运营、工程成本。三是认真学习研究税收政策，合理避税，减少不必要的税务交纳。四是积极做好xx年已开发居民用户第三期初装费的收取。五是加快工程建设，已开发小区争取尽早完成安装，尽早通气，尽早见效益。

咨询经理工作总结2 自20xx年12月9日我公司挂牌成立以来，作为市第四家民间资本性质的担保公司加入“市中小企业信用担保协会”以来，已走过了三个年头。

三年来，松银担保公司担保业务、队伍不断发展壮大，与银行金融机构的合作层次不断加深。在促进担保业的发展和推动银保、银企合作方面都取得了可喜的成绩。截止20xx年第二季度，我担保公司共为融资诉求企业实行货币担保70家，担保金额3亿元。

公司注册资本总金额9900万元，扩资增股5100万元，后续储备资金2700万元。帮助基础设施建设担保资金2400万元。在保贷款余额8500万元。

公司在发展的同时，不忘回馈社会，支付用于帮扶助困万元。

今年，我们将在市经委的领导下，市中小企业信用担保协会的督促下，朝着自身行业规范发展，行业自律，有序竞争的方向迈进。着实、更加有效地改善服务理念和意识为钢贸行业、中小企业的服务。

一、为银保合作拓宽层次和空间，继续为银企合作搭建可持

续性良好互信、宽松平台，促进“三方”共创双赢。

近期来，松银担保公司在拓宽银保合作的层面和空间、合作规模上与苏南长三角周边城市相比还略显薄弱。20xx年度我们将在市经贸委等相关经济综合部门的督导下，一是积极创新、积累资本、通过扩资增股方式增强自身硬件设施的、固定资本的投入与建设，初步计划在市润州区朱方路长江西路受让商业(二、三级)地块35亩，筹建松银担保租赁大厦，钢贸生产资料交易楼，建立永久性综合服务平台，竭力打造降低融资成本，促进钢贸物流流通与金融部门扩大合作范围、合作规模。

二是积极参与担保机构信用评选。以市中小企业组织牵头担保机构参加全省开展的信用评级工作为契机，通过规范和完善将级别结果录入全国统一的企业信用信息基础数据库，进而提升我担保公司的企业工作效能、职能和功能。三是探索建立银保、银企沟通例会制度。和邀请专家、学者就目前国内金融形势，探索把控风险的有限最佳机制。分析银保、银企合作的状况、研究合作中的存在的突出、热点、焦点问题，并研究不断改进和发展的相关工作举措。

二、进一步加强担保公司与金融机构的合作。

目前，国际金融危机对相关实体经济的影响颇深。尤其是对市中小企业发展有一定冲击。可抵押资产有所缩水，财务状况有所转弱。在此困难时期，主动与金融银行机构沟通，达成共识，精诚合作是十分具有迫切性、必要性、重要性的，只有通过“银-保-企”三方合作，才能共克时艰。一方面担保公司需认真贯彻人民银行南京分行下发的《关于进一步推动金融机构与信用担保机构加强合作的指导意见》精神，通过担保公司甄别，择优选择实力底子较强，依法经营、管理规范、财务较之健全、诚实守信的钢贸、中小企业作为合作对象。促使合作走制度化、规范化、长期化。通过历年合作征求金融银行放大放贷敞口比例。

另一方面，我们担保公司应树立规范、稳健的发展意识，要把中小企业融资担保作为主营业务，进一步加强与金融机构的合作，并针对主管部门和评级机构分析发现的潜在风险和薄弱环节。提高风险识别能力和管理水平，在支持企业发展过程中实现自身发展。

三、持续改善对中小企业融资、拓宽金融渠道的服务。

在巩固市松川钢贸内客户和中小企业服务的同时，需内部建立健全机构设置及相关制度，改进和优化担保信贷流程，配合金融部门金融产品的创新，服务效率的提升。并深入探讨和引进淡马锡中小企业业务模式。

在当前经济相对困难的形势下，担保公司要树立大局意识和责任意识。对已经出台的支持中小企业发展的各项信贷政策措施，要读懂、读细、抓实、抓好。积极探索建立、健全钢贸中小企业融资量化考核制度。要对基本面和信用记录较好、有竞争力、有市场、有订单但暂时出现经营或财务困难的中小企业特点的融资产品和服务方式，利用授信、开证、押汇、保理等多种担保融资手段，进一步拓宽中小企业的融资渠道，并做好对中小企业的金融信息咨询和代客理财服务。要加强中小企业金融统计和信息报送工作，探索建立适合中小企业特点的融资信息动态监测制度，及时掌握中小企业金融服务信息。

(一)加强思想修养，不断提高政治素质。认真学习中央和省市委的一系列方针政策，尤其是注意学习邓一理论，坚持用“三个代表”思想武装头脑，进一步提高自身的理论水平和政策水平，不断增强贯彻执行党的基本路线的坚定性和自觉性；在大是大非面前、在关键时候保持头脑清醒，保持政治上的坚定性，始终在思想上、政治上、行动上与党中央和各级党委保持高度一致。同时，充分认识办公室所处的特殊地位和作用，认清自己肩负的责任，增强职业荣誉感，专心事业，淡泊名利，无私奉献，努力争做敬业爱岗的模范。

(二)努力干好本职，进一步提高政务服务水平和质量。一是坚持不懈地加强学习。抓好学习，不断提高自身业务素质，是做好本职工作的前提。在学习内容上，制定了自己的小计划，从自身实际出发，今年突出抓了市场经济知识和法律法规知识以及对wto知识的学习。在学习方法上，除了积极参加集体学习外，注意向书本学，主要是结合工作实际，认真学习单位订阅的种类报刊、资料等，对好的篇目，注意摘录或剪集下来，以便经常翻阅和消化吸收；同时，虚心向基层领导和广大干部群众请教，取长补短，不断丰富和充实自己。二是注意发挥好办公窗口作用，在严格要求自己的基础上，带领办公室的同志从一点一滴做起，对来局办事的做到热情接待，并仔细解答有关询问，受到了群众好评。三是积极为企业跑项目、争资金。其中为得利斯上市、墙仵水库库区改造、污水处理厂等有关项目的提报，数次进京上省跑市做了大量工作。

实做事。讲廉洁，认真履行廉政建设有关规定，正确看待自己所处的环境的位置，时时处处严格要求自己。积极技对和抵制各种不正之风，努力搞好自我净化，积极维护发展计划局形象。

今年以来，虽然各方面都有了较大进步，做出了一定成绩，但对照“三个代表”要求，还有不少差距和不足，主要表现在：一是理论学习不够深入、系统、全面，缺乏刻苦精神，主动地深入研究理论、政策、法律法规等方面还做得不够。二是工作的主动性不够强，服务质量不够高。这方面总的看坚持得比较好，能够积极地完成份内的各项任务，工作质量和效率也比较高，但从更高的标准看，与新的形势和任务相比，还有较大差距。下步要认真学习邓一理论，以“三个代表”重要思想为指导，贯彻xx大精神，解放思想，实事求是，与时俱进，不断提高自身素质，更加扎实认真地做好本职工作，为我市改革和建设的快速发展、为全面建设小康社会的宏伟目标做出贡献。

1、演讲能力(fab等)：演讲，让客户的思维思考；

4、站在客户角度思考并制定有性的方案；

5、把握住建议权：除去销售经理的演讲能力，此次沟通中最大的亮点是，在客户对信息化建设任何思路时，适时给出了的化建议，实属点睛之笔。

通过沟通，本人觉得有几点需要关注：

1、高效团队。在一个项目组中，成员素质一定要互补，生产领域业务、职能管理领域业务、软硬件技术必须都具备，才能保证项目运行中，各方面的问题都能迎刃而解。其次，不必要求每一个项目成员都有非常丰富的经验，毕竟一个项目中有很多零碎的工作需要人去作，但凡有些资历的咨询顾问谁愿意打下手??所以，一些新加入咨询领域的人员也是不可或缺的，他们主动性更强，更容易配合工作。

2、合理分工。在项目启动阶段，根据项目成员的各自优势，应该确定一个大致分工，然后在项目各个执行阶段，应该随时合理地调配分工，做到凡事有人做，人人爱做事。这个问题，需要项目经理深度理解合同，完全明了项目各阶段的交付物，以及涉及的范围领域和深度。分工的原则是充分发挥优势。

3、加强沟通。项目执行期间的沟通非常重要。无论是和用户沟通还是和正略钧策的领导沟通，以及项目组成员沟通，方式方法的把握很重要，尤其是和用户核心干系人的沟通，至关重要，因为或许你的一句无意直言，将影响你的款子到帐哦。从我个人而言，性格太直，说话不会转弯，而且又不会说谎，所以在解决问题的沟通上势必有风险，但是我也有长处，我的善良和执着，以及察言观色、审时度势的能力还是技高一筹，相信这可以弥补其他不足。

4、掌握节奏。咨询项目是很累人的，项目周期一般是3-4个月，如何保证项目期间成员全方位到位，避免因身体原因影响项目进度？就要做到密切掌握节奏，我的原则是，先紧不后紧，各阶段的工作，都力求提前完成大的框架，提前完善，万一发生意外情况，我们不至于处于被动。但是，也不是说就使劲加压给项目成员，我相信项目周期应该是能完成项目范围内的事情，只要不拖期就行。

第一，态度决定一切，认真、认真、再认真。可以说，这一年工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。刚开始，由于我不是很喜欢这个行业，我怀疑我不适合这份工作，后来我发现，时间就是我的救星，通过自己不断的努力，调整心态，一切看起来复杂的事情就会变得简单容易了，预算是每一个项目重要的一个环节，需要认真负责，公平公正，态度端正，头脑清晰，我努力的去做到这一点，让我自己向优秀的造价人员迈一步。如果我们能以充分的激情和热情去做最平凡的工作，也能成为最优秀的职工，拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

第二，学无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，活到老学到老，做到理论联系实际。

第三，敢于发现问题，解决问题。预算本来是一种比较枯燥的工作，也是一种精益求精的工作，所以我们要用心多思考一下，敢于提出新的问题，然后自己摸索，翻阅资料去解决问题，在这个过程中也会乐在其中，也会给自己充电，增加专业知识能力。当然，随着工作的深入，设计创新，还有更多新知识等着我去学习，思考，力求做到天天进步，不断提高自己的专业知识能力。

第四，缺少经验。我努力的工作，在这一年里面，我虽然做了很多项目，但是这些项目里，自己认为无可挑剔的预算还没有，总是可以发现问题，因为我很少去工地，很多东西只是坐在办公室想象，很容易出错，所以我在明年的工作中将

有意识的增强自己这方面的知识，不忙的时候多去工地走走，看看实际施工程序，真正的做到理论联系实际，把工作做好做精。

第五，学会宽容，不可有傲气。我总是想自己心里明白就好，不喜欢什么事情总是挂在嘴上，但是我发现我错了，有一些事情是必须要说出来的，说出来才可以解决。无论是工作还是生活中，我开始学着宽容，开始不那么斤斤计较了，我发现我比以前快乐了，觉得生活更有意义了。我的好朋友曾经这样说我：你身上的傲气太重了，该适当隐藏一下你的傲气，你的霸气。虽然我一直没觉得，但是我在生活和工作中一直很在意，一直有意识的克制自己。我一直改，争取做到完美。

第六，和谐的大家庭。我所在的单位xx造价咨询公司，员工不多，但是年轻化，每个人都很好相处，紧张的工作中笑声不断，真可谓是一个和谐的大家庭，我喜欢。

咨询经理工作总结6 1、协助贵公司高层赴贵州省，丽江等地对购买设备及投资项目进行审查把关，在拟定合同时将贵公司的利益永远放在第一位，在条款的设计上充分考虑了以后面临风险的救济途径，使公司不会被陷入困境。发现了问题及时言正的向贵公司指出了可能存在的风险，使得贵公司在决择时有了更充分的考虑，使此次投资达到了预期的目的，也取得了更多的主动权。

2、严格审查、制定公司各类合同，通过拟定《沥青搅拌料加工合同》、《沥青拌合料供料合同》、《机械设备租赁合同》、《路面沥青铺筑工程承包合同》、《土地租赁合同》、《房屋租赁合同》《买卖合同》、《和解协议书》、《合伙协议》、《融资租赁合同》等及及时审查、修改公司即将签订各类合同，使贵公司完善了公司的合同管理，预防了风险发生，至目前止未出现任何因合同约定不清、违约等合同纠纷。我认为公司在预防纠纷的发生上是取得了一定的成绩，为以后合同的进一步履行打下了坚实的基础。

3、对贵公司的应收账款及时进行跟踪、了解，针对久拖不还的客户及时向对方发出《律师函》进行追讨，向对方阐明利害关系，力争让对方尽快支付拖欠公司的款项。

4、帮助公司整理、制定《公司管理制度》，通过制定《公司管理制度》加强了公司的规范化管理；明确了公司各部门的日常工作职责，使各部门分工明确，工作职责分明，业务井然有序；积极发挥了全体员工的积极性、创造性，提高全体员工的技术、经营、管理水平；完善了公司的经营、管理体系，增强了公司的竞争力。

5、积极参加公司的日常工作会议，了解公司的经营，管理情况，对公司日常工作中出现的法律问题及时进行解答、处理。预防了一些突发状况的发生，使公司生产、管理更加稳步有序。

6、参与贵公司的股权收购商业谈判，分析在可能存在的潜在商业风险，提出合理的建议并及时加以正确的处理，积极维护了公司的利益，预防了风险的发生。

员工的素质和形象代表着公司的实力、规模及发展。员工是公司的组成部份，留住人才是公司仍以发展的前提和保证，由于有些员工不懂劳动法规，可能随时流动。本律师建议：首先，制定详细的规章制度，对员工严格要求，在外界表现出贵公司是一个纪律严明、做事严谨、有文化、有修养的正规大公司，以便提升公司的整体能力，以求在市场经济中更具竞争力；其次，对员工进行法制教育，特别是劳动法律、法规，以便员工能明白自己的所作所为是否合法，会产生怎样的后果，最终达到让员工与公司融为一体，以调动其积极性、创造性、让公司获得更大的利益；最后，丰富员工的文化生活，加强业务的培训，让员工明白自己不仅在贵公司获得发展，赚取金钱，还能提升自己，提升员工的凝聚力。

第一，态度决定一切，认真、认真、再认真。可以说，这一

年工作的过程也是我自己心态不断调整、成熟的过程。刚开始，由于我不是很喜欢这个行业，我怀疑我不适合这份工作，后来我发现，时间就是我的救星，通过自己不断的努力，调整心态，一切看起来复杂的事情就会变得简单容易了，预算是每一个项目重要的一个环节，需要认真负责，公平公正，态度端正，头脑清晰，我努力的去做到这几点，让我自己向优秀的造价人员迈一步。如果我们能以充分的激情和热情去做最平凡的工作，也能成为最优秀的职工，拥有积极的心态，就会拥有一生的成功。

第二，学无止境，职业生涯只是学生生涯的一种延续，活到老学到老，做到理论联系实际。

第三，敢于发现问题，解决问题。预算本来是一种比较枯燥的工作，也是一种精益求精的工作，所以我们要用心多思考一下，敢于提出新的问题，然后自己摸索，翻阅资料去解决问题，在这个过程中也会乐在其中，也会给自己充电，增加专业知识能力。当然，随着工作的深入，设计创新，还有更多新知识等着我去学习，思考，力求做到天天进步，不断提高自己的专业知识能力。

第四，缺少经验。我努力的工作，在这一年里面，我虽然做了很多项目，但是这些项目里，自己认为无可挑剔的预算还没有，总是可以发现问题，因为我很少去工地，很多东西只是坐在办公室想象，很容易出错，所以我在明年的工作中将有意识的增强自己这方面的知识，不忙的时候多去工地走走，看看实际施工程序，真正的做到理论联系实际，把工作做好做精。

第五，学会宽容，不可有傲气。我总是想自己心里明白就好，不喜欢什么事情总是挂在嘴上，但是我发现我错了，有一些事情是必须要说出来的，说出来才可以解决。无论是工作还是生活中，我开始学着宽容，开始不那么斤斤计较了，我发现我比以前快乐了，觉得生活更有意义了。我的好朋友曾经

这样说我：“你身上的傲气太重了，该适当隐藏一下你的傲气，你的霸气”。虽然我一直没觉得，但是我在生活和工作中一直很在意，一直有意识的克制自己。我一直改，争取做到完美。

第六，和谐的大家庭。我所在的单位——xx造价咨询公司，员工不多，但是年轻化，每个人都很好相处，紧张的工作中笑声不断，真可谓是一个和谐的大家庭，我喜欢。

咨询基本工作总结篇八

回顾20xx年，最让我难忘的就是20xx年的9月3日，因为在这一天我正式进入xx地产工作，很荣幸的成为xx的一员，10月17日，我正式成为xx项目的置业顾问。到如今我在xx地产工作也已经四个多月了，从之前对项目懵懂的认识到现在对整个项目如数家珍，自己算勉强进入了这个行业。在销售方面还有很多地方有待提高。所以对这几个月来的销售工作进行总结，从中发现问题，得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了将近5个月的销售工作，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有利于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，

为客户做好几种方案，便于客户考虑及最终下定决心购买，使客户的选择性大一些，避免集中在同一个户型。这样也给予了客户全方位的意见，也真正做到了顾问的水准，给客户树立自身和公司专业的形象。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行□20xx年我将以更加饱满的热情投入到销售工作中去，实现自我、公司、客户的三赢！