

课程顾问每天工作计划(实用5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

课程顾问每天工作计划篇一

主要了解顾问单位的基本情况，包括公司历史（成长史、以往的失败案例和成功经验），公司目前的经营状况，管理架构，部门结构，业务流程等。

第二、三两个月着重处理历史遗留问题

经深入了解公司情况，提出改进公司内部管理、控制的建议；对历史遗留问题加以梳理，重点解决突出的法律问题；保证公司的运营畅通。

第四、五两个月规范各类合同文本

收集公司各类合同文本（包括劳动合同，业务合同等）。针对收集到的合同文本，并结合公司的实际情况，从法律的专业角度进行分析研究，规范合同的各项要件，对原合同中欠缺之处加以修改和审定；协助制定标准的合同文本。

针对公司六个月来的实际运营加以分析、研究，并与顾问单位进行深入探讨，提交一份工作报告，总结法律顾问工作及公司可能存在的问题，并提出处理建议。同时对服务模式以及实施方案作相应的调整。

劳资法律培训

回顾整年度的服务情况，由顾问单位对服务质量和工作方法作出综合评价；同时就顾问单位的现状提出专业的整体评估

报告。与顾问单位协商制订下年度的服务计划，签订下年度法律顾问的续约合同。

课程顾问每天工作计划篇二

我来到了无锡童学馆工作，一边学习课程知识，一边不断磨练销售技巧，遇到销售和课程方面的难点和问题，我就请教其他有经验的同事，一起寻求解决问题的'方案。

通过不断的学习课程知识和不断演练、提升，我现在能够清晰、流利地答复客户提出的问题，准确把握客户的需要，与客户进行有效的沟通，逐步取得客户的信任。所以经过不懈的努力，一些优质客户和成功案例得到了累积，这也是对自己的能力和业务水平的肯定。

在这个过程中，我最大的收获就是：心态决定一切，学会用感恩的心去看待问题就会越来越好，把每一天当做生命最后一天来过，势必能不断创造奇迹！在此很感恩钱老师的帮助和鼓励。

20xx年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 1、电话量的提升
- 2、提升自己的内功

在熟练了解课程内容的同时，丰富自己的育儿知识，以及对国家时事的了解，把握时代脉搏，了解早教行业最新动态，全方位地帮助家长解决育儿困惑。

- 3、锤炼销售技巧

通过公司的各种培训以及自我业余时间的学习，总结出适合自己的销售模式，形成自己的销售风格，提高当场成交的能力。

4、升级对老客户的服务

在原有的基础客户服务中增加感性的亮点。孩子是家长的希望，和老师经常保持沟通，给家长一些建设性的建议，和家长共同进步。细节重于一切，要用心去做好每一位老客户的服务，提高童学馆口碑。

5、销售任务的目标设定

本年度的销售目标在20xx年的基础上增加15%，即设定了80万的目标，分解每月平均完成7万，为此而努力。

以上是我对20xx年度工作的总结和对20xx年工作的计划。面对即将来临的机遇与挑战，我会更加努力地投入工作，勇于实践，全面提高自己的业务水平和专业知识，为更多的家长和小朋友与童学馆结缘，奉献自身全部的能量，实现自身的人生价值。

课程顾问每天工作计划篇三

主要了解顾问单位的基本情况，包括公司历史（成长史、以往的失败案例和成功经验），公司目前的经营状况，管理架构，部门结构，业务流程等。

第二、三两个月 着重处理历史遗留问题

经深入了解公司情况，提出改进公司内部管理、控制的建议；对历史遗留问题加以梳理，重点解决突出的法律问题；保证公司的运营畅通。

第四、五两个月 规范各类合同文本

收集公司各类合同文本（包括劳动合同，业务合同等）。针对收集到的合同文本，并结合公司的实际情况，从法律的专业角度进行分析研究，规范合同的各项要件，对原合同中欠缺之处加以修改和审定；协助制定标准的合同文本。

第六个月 中期总结

针对公司六个月来的实际运营加以分析、研究，并与顾问单位进行深入探讨，提交一份工作报告，总结法律顾问工作及公司可能存在的问题，并提出处理建议。同时对服务模式以及实施方案作相应的调整。

第七个月 劳资法律培训

针对公司的劳资问题，结合公司的实际劳资纠纷，委派我所资深劳动法专业律师，深入剖析相关法律；指导公司相关人员掌握签订劳动合同的相关技巧。

第八、九两个月 协助完善规章制度

通过对公司总体架构运行情况的熟悉，找出其中的弊端，寻求完善的方案，充分调动公司各单元的活力；补充完善公司的规章制度，制定切实有效的激励约束机制，寻求公司效益最大化。

第十个月 一线人员法律培训

对顾问单位的一线工作人员进行免费的业务法律培训，针对公司不同的情况委派相应的具备施教才能和拥有施教背景的专业律师担纲，从整体上提高公司员工的法律素养和意识。

第十一个月 税务建议

针对公司在税收交纳、代扣代缴过程中遇到的问题，指派我所税法方面的专业律师，为公司讲解、透析如何合法纳税，如何最大限度地取得税收优惠，达到合法节税的目的。

第十二个月 年终总结 综合评价

回顾整年度的服务情况，由顾问单位对服务质量和工作方法作出综合评价；同时就顾问单位的现状提出专业的整体评估报告。与顾问单位协商制订下年度的服务计划，签订下年度法律顾问的续约合同。

课程顾问每天工作计划篇四

20xx年，可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始——加入房地产公司发展，成为其中一员。

不知不觉，入职已有九个多月，后知后觉已过去了。这一年里，在这家公司获得的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“谢谢”就能简单了事。在学校读的是物业管理，对售楼或多或少也有些了解，加上自己本身性格比较外向，所以对销售一直憧憬着。是xx主任，谢谢她让我有机会踏入房地产行业，踏入营销部，晋身到销售这一行列中，认识一班好同事，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。

入职以来，由半知半解到现在对销售流程有一定的了解，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然也少不了同事之间的帮助。接触售楼工作之后，才清楚明白到，工作量不大，却要学的是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。

前四个月，都是担任置业助理，一边协助同事做好销售工作，一边学着。虽然刚开始还有点不习惯，因为正是售楼旺季，比较多工作，但心里不断告诉自己，不断想，付出多少，收

获多少，只是时间问题。现在学到的这些我相信以后绝对用得上，即使往后不在这行业上。很庆幸，我进入的是xx[]读书时代，听说得太多了，说销售里，太多的竞争，切切实实是个“弱肉强食”的行业，相反，在这里，同事都很好，很愿意去教我知识，也很放心让我去做，去试。慢慢地，接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行相关规定各方面都开始有一定的认识。

九月份，正式升上为实习置业顾问。开始真真正正接待客户，独立一人将所有的工作完成。挑战性很大，一向带点自负的我也充满信心。接着，不断遇到过问题，但在主管的协助下，都能顺利将工作完成。成绩嘛！九月中旬到目前，共销售了11套单位，销售总金额为xxxx元。说实在的，称不上好，但刚开始来说还能算是对自己有个马马虎虎的交代，也或者算是一种鼓励吧。

其实，总的来说，太多的不足之处了，未能一一说明。但最显而易见的，销售技巧，自身的应变能力，国家政策各方面还有待加强。总之，要学得多得是，虽然自己还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，积极点，去学，去做。记得刚入职[]x主任曾说过“多去问，多去做，不要怕亏，反正做了就没错的”！

20xx年，新的一年，也是新的开始。同样的，对于未来的一年，我充满了期待，希望自己还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。

课程顾问每天工作计划篇五

工作计划网发布课程顾问工作计划开头范文，更多课程顾问工作计划开头范文相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

第一个月了解情况

主要了解顾问单位的基本情况，包括公司历史（成长史、以往的失败案例和成功经验），公司目前的经营状况，管理架构，部门结构，业务流程等。

第二、三两个月着重处理历史遗留问题

经深入了解公司情况，提出改进公司内部管理、控制的建议；对历史遗留问题加以梳理，重点解决突出的法律问题；保证公司的运营畅通。

第四、五两个月规范各类合同文本

收集公司各类合同文本（包括劳动合同，业务合同等）。针对收集到的合同文本，并结合公司的实际情况，从法律的专业角度进行分析研究，规范合同的各项要件，对原合同中欠缺之处加以修改和审定；协助制定标准的合同文本。

第六个月中期总结

针对公司六个月来的实际运营加以分析、研究，并与顾问单位进行深入探讨，提交一份工作报告，总结法律顾问工作及公司可能存在的问题，并提出处理建议。同时对服务模式以及实施方案作相应的调整。

第七个月劳资法律培训

针对公司的劳资问题，结合公司的实际劳资纠纷，委派我所资深劳动法专业律师，深入剖析相关法律；指导公司相关人员掌握签订劳动合同的相关技巧。

第八、九两个月协助完善规章制度

通过对公司总体架构运行情况的熟悉，找出其中的弊端，寻求完善的方案，充分调动公司各单元的活力；补充完善公司

的规章制度，制定切实有效的激励约束机制，寻求公司效益化。

第十个月一线人员法律培训

对顾问单位的一线工作人员进行免费的业务法律培训，针对公司不同的情况委派相应的具备施教才能和拥有施教背景的专业律师担纲，从整体上提高公司员工的法律素养和意识。

第十一个月税务建议

针对公司在税收交纳、代扣代缴过程中遇到的问题，指派我所税法方面的专业律师，为公司讲解、透析如何合法纳税，如何限度地取得税收优惠，达到合法节税的目的。

第十二个月年终总结综合评价

回顾整年度的服务情况，由顾问单位对服务质量和工作方法作出综合评价；同时就顾问单位的现状提出专业的整体评估报告。与顾问单位协商制订下年度的服务计划，签订下年度法律顾问的续约合同。