

咨询员年终工作总结(优秀5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

咨询员年终工作总结篇一

咨询顾问个人年终工作总结范文

时间一晃而过，转眼间又将跨过一个年度之坎，回首这一年，虽没有很好的业绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，下面是东星资源网小编给大家带来的顾问总结，欢迎大家阅读参考，我们一起来看看吧！

咨询顾问个人年终工作总结范文1

一年来，本人认真贯彻执行党的各项路线、方针政策、高举邓--理论伟大旗帜，以“三个代表”重要思想为指导，全面贯彻x大精神，积极工作，大胆负责，认真履行自己的职责，圆满完成了各项工作任务。根据工作分工，我的主要职责是搞好办公室和协助局领导抓好业务工作。现将主要工作情况总结如下：

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。

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、墙夬水库库区改造、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。

（三）加强作风，保持和弘扬良风正气。讲实干，自学做到勤勤恳恳，任劳任怨，不计名利，不讲价钱，甘当无名英雄。办公室工作性质特殊，有时任务很急，加班加点是正常的，对此自己从无怨言，该当天干完的从不拖到第二天。加强党性修养和人格修养，堂堂正正做人，老老实实做事。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—理论，以“三个代表”重要思想为指导，贯彻x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。

咨询顾问个人工作总结范文2

进入贵公司工作已经快两个月了，在公司领导和广大同事的支持和帮助及部门经理对我的正确指挥下，我坚持不断的学

习行业理论知识、提炼以往工作经验、加强自身思想修养、严格遵守各种规章制度、提高综合业务素质。对自己的工作总结如下：

一、加强业务学习，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《x公司管理咨询建设项目建议书》《x公司管理咨询建设项目调研方案及调研提纲》《x公司企业文化建设项目调研报告提纲》等相关文件。

二、改变思想，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。

三、体会与感悟公司从上到下全体员工的工作精神，使我感受颇深，正所谓一言九鼎德胜天下。

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！

咨询顾问个人工作总结范文3

精诚合作又一年，我们作为贵公司的常年法律顾问，在过去的一年里，在贵公司领导的科学决策和大力支持以及公司法律事务部全体工作人员的广泛、努力配合下，并经我们二人的不懈努力，公司的法律事务工作取得了较好的成效。旧的一年过去了，新的一年飘然而至，为总结工作，继往开来，以更好开展、完成新一年的工作，现将过去一年以来法律顾问工作情况总结如下：

一、全力作好已结案件的执行工作，以最大限度地挽回公司的损失。

二 0 × 年的公司的催收货款的诉讼案件，主要有三个，一是 × 县 × 镇潘 × 拖欠货款案，二是廖 × 货运合同纠纷案，另一是广东省 × 县何 × 等人拖欠货款案。现三案早已结案并已申请进入法院的强制执行程序。前一案，经我们与 × 县人民法院的积极、主动配合，并多次、及时与执行法官沟通，使得执行法官出工又出力，最后取得了法院及时退回了我公司的诉讼保全保证金，潘 × 所欠的货款也依法执行完毕的圆满结果。

二、依法出具了律师函及法律意见书，要求客户履行约定义务及指导公司及公司法律事务部有序开展法律事务工作。主要表现如下：

（一）向河南省 × 股份有限公司等拖欠我公司货款的公司出具律师催款函，要求拖欠我公司货款的公司及时清偿货款，以使得公司货款及时回笼，避免造成不必要的损失。

（二）为同违法犯罪行为作斗争，维护公司员工人身权利，应公司的要求，依法出具了多份法律意见书。

20__年10月份，前公司员工孙×多次以不同方式、手段威胁我公司主要领导李×并进行敲诈勒索钱物。接到公司的通知时，我们深感事情的严重性，即刻同公司取得联系，及时同公司领导研究孙平的行为性质及其法律后果。通过研究分析，我们认为孙×的行为已构成敲诈勒索，于是向公司明确表示：孙×的行为性质严重，根据我国刑法规定，其已涉嫌犯罪。

为制止不法行为发生，保障李×人身安全，我们建议向公安司法机关报案，由公安司法机关介入侦查，以追究孙×的刑事责任。为此，连续两次向公司出具了两份关于孙×涉嫌敲诈勒索罪的法律意见书，以更好地维护公司及员工的合法权益。

三、为规范公司管理，合法有序生产经营，继续出谋划策。

公司的经营、管理，特别是大公司的经营、管理活动，依法对其进行规范，使其科学、有序进行是非常必要的。我公司是一个大公司，且日益发展壮大，为此，对我公司的经营、管理进行规范就显得十分重要而必要。因此，我们积极、主动同公司法律事务部联系，及时调整、修改公司的有关规章制度，并进行细化，使公司、员工的行为尽量做到规范化。

同时，针对个案或公司管理的某方面，进行重点调整和修改，比如，在农药行业管理方面，我们依法向公司修改并提交了《对中国×行业管理的几点意见和建议》一文，供公司参考。四、制定和完善了公司营销人员的担保制度，办理了部分营销人员的担保手续。

（一）制定和完善了公司营销人员的担保制度。对公司历年的营销人员的担保制度进行了总结，并进行了完善，制定了

《担保工作操作规程》、《保证合同》、《内部销售承包合同》、《担保人基本情况表》、《担保财产清单》等。

(二) 办理了部分营销人员的担保手续。20__ 年 3 月份，分别到桂林、玉林、贵港、柳州等地，办理了部分营销人员的担保手续。

(三)、为维护公司利益，挽回经济损失，继续对李 × 等人拖欠公司款项纠纷一案的申诉、抗诉。李 × 等人与公司欠款纠纷一案，历经一审二审，法院均裁决为公司内部事务，由公司自行解决。我们认为，法院裁决依法无据。现案子已申诉至区检察院，区检察院已将案件移送至 × 区检察院立案审查，并将做出抗诉。

四、举办法律讲座，对公司员工进行法律知识的培训。

20__ 年 12 月 29 日，我所在夏威夷国际大酒店举办新公司法法律培训讲座。

以上是我们一年以来的顾问工作总结，回顾过去的一年，尽管有些货款得不到及时回笼，已结的案子亦执行不回，但我们欣喜看到，公司的业务蒸蒸日上，公司的运行行有序规范，诉讼事项明显减少。这在客观上，与我们顾问律师的努力工作是分不开的。对于工作中的不足之处，我们深表歉意，并真诚希望在未来的2017年内，我们能通力合作，尽心尽力地参与公司的经营与管理，为公司的科学决策提供法律依据，提高公司员工的法律意识和法制观念。

咨询顾问个人工作总结范文4

屈指算来，来到这个集体已有两年半的时间了，在这两年多的时间里，感觉自己进步了、成长了、收获了。在即将过去的 20__年里，感触颇多，总结如下：

努力学习业务知识，提升自身服务水平。

丰富而全面的业务知识是做好咨询服务工作的前提和基础，这就要求我及时掌握各类法律、法规政策。在一次咨询服务中，由于咨询者认为我所说的政策与她所了解的不一致，觉得我解答的政策不对，在临近挂电话的时候，一句“你晚上回家好好学习学习政策”的话穿过耳麦震撼了我。虽说她并没有指责我的意思，但至今我还记得听到这句话时，我当时的感受——身如芒刺。所以，后来每每想到这句话，我都会积极主动的去翻阅相关书籍，查看各分门别类的业务知识。渐渐地，它变成了我日常工作中的一种习惯，使我力争在接听电话过程中做到回答问题有理有据，让公众信服。

光阴荏苒，转眼紧张忙碌的20__年已进入尾声。

回首这一年，在公司同事的共同努力下，公司取得了一定的业绩，基本完成了公司的既定目标。

为了公司的长远发展，我觉得有必要对过去一年的工作做一个总结。

在今年工作中，公司给每个人都下达了一定的任务指标，在我看来，这个是很有必要的，既激励了员工，也让大家对公司的目标及发展方向有一个直观性的认识，让大家在工作中更有目标，并为此付出辛勤汗水。在此过程中，我努力拼搏，在有限的资源中尽力完成公司的目标，并力争在客户中建立好口碑，为公司的二次客户来源做好基础。

有时候在工作压力繁重时，可能在工作中带有一丝情绪，给工作带来困扰，这是我在今后的工作要注意改进的地方。

我也会争取拓宽业务知识面，在自己所知范围下尽力做到精、专到位，在有限的资源下尽力提高资源的转化率。尽力提升个人魅力及气质。

关于公司未来的发展，我也想提几点建议供领导参考：

- 1、建议公司开源节流，避免不必要的浪费。
- 2、建议巩固文案团队，找到规定合作的文书外援或专业团队，解决顾问的后顾之忧。
- 3、定期开展留学活动，多做市场宣传，扩大市场影响力。
- 4、定期开展同事交流会，分享沟通工作中学生提出的问题。

上面几点建议是我在工作中深有体会的，如有不对的地方还请领导不吝指出，我积极加以改正。相信在公司领导的英明决策及带领下，公司定会朝更光明的明天迈进。

囫囵吞枣又怎能真正读懂作者想要表达的东西。

咨询顾问年度工作总结

年咨询顾问个人工作总结

管理咨询顾问试用期工作总结

课程咨询顾问岗位职责

房地产咨询顾问岗位职责

咨询员年终工作总结篇二

心理咨询师的工具是咨询师本人，心理咨询是一门专业，它有自己的理论、方法和技术，但最大的特点是咨询师本身是应用的部分。这使得对心理咨询师有了要求，要求咨询师本身的健康水平至少要高于他的咨客。“工欲善其事必先利其器”，咨询师的理念，对人生的理解，即人生观与价值观的

表达对咨询的效果至关重要。时刻沉下心来，认真整理自己，反思自己的人生道路，才能使自己接近“利器”，以下简要对自己从开始接触心理学到现在工作学习的一些感想和启发做总结。

心理健康可以促进大学生全面发展健康的心理品质是大学生全面发展的基本要求，也是将来走向社会，在工作岗位上发挥智力水平、积极从事社会活动和不断向更高层次发展的重要条件。充分认识德智体美劳等方面的和谐发展，是以健康的心理品质作为基础的，一个人心理健康状态直接影响和制约着全面发展的实现。

进入大学之后，我才开始接触心理学。那时候我们以为心理学家是一看就知道别人心理在想什么，抱着这份好奇心去上课，我们发现，心理学要学习统计、测量，还有一大堆枯燥的发展心理学知识需要背诵，完全不是我们想象的心理学。大二的心理健康课堂，那是我第一次接触心理学，课堂上老师带着我们做了一个简单的游戏，要求所有同学起立，然后向右转，为自己前面的同学按摩肩膀，在我后面的同学为我按摩，他当时动作很轻，按的有点痒，让我不舒服。轮到我为他按摩时，为了报复，我故意挠他痒痒，还用力捏他肩膀。

游戏结束后，老师引出了人际交往中的心理学“黄金法则（像期待他人对你那样的去对待他人）”并对我和我同学进行案例分析。他当时指出：我同学在很认真的为我按摩，手法也很正确，而我并没有感受到好意，因此在后续的按摩中只是很随意的按按。当时，给了我很大的触动，我为自己的卑劣行为感到愧疚，懊恼自己曲解了他人的好意，责怪自己太自我。课堂结束后，我对心理学产生了极大的兴趣，惊讶心理学的神奇力量，一个小实验就能直达人的内心，发现自己的不足，更好认识自己，帮助自我成长。经过这次课堂实验，我一直期待着能够真正地接触心理学。直到大学快毕业的时候，学校为了给我们锻炼的机会，给我们联系了一些小

学，让我们给学生做心理咨询，来咨询的同学都是老师或家长认为行为有些异常的孩子。我印象非常深刻，有一天下午，我们接待了两个小学生，其中一个家长带过来的，小孩子沉溺于网络，一个是老师推荐的，有自伤行为，经常拿小刀割自己的手腕。这是我们第一次亲身接触心理咨询，那时候心理很害怕，我们都很紧张，只问了孩子一些表面的问题，没有深究原因。

后来这个问题询问老师该如何解决，老师告诉我们，去问问孩子父母的关系，平时对孩子的关心程度，后经询问，果然问题出在家庭，网瘾孩子的父母平时忙于工作，无暇顾及孩子，孩子只能上网消磨时间，在游戏里面找到了自己的快乐，不愿意面对现实世界。自伤的孩子父母长期不合，感到受到忽视，以自伤引起父母注意。知道原因之后感到很痛心，也从此明白每个人身上反映出来的问题或多或少都反映出了家庭的问题，父母的问题这是第一次让我意识到我的心理咨询，还有太长的路要走，我需要积累很多的经验，需要从不同的角度去看待事物。

目前，我在一家人力资源公司上班。在工作过程中，我发现心理学的理论与方法非常有用，几乎每天都会用到。

坦诚地说，我学心理学的初衷并非是想成为一个心理咨询师，而是希望自己能生活得更轻松、更快乐，更能坦然面对生活中的种种压力。通过学习，观察，思考，自己的心理健康水平的确得到了很大提高，但同时又发现周围的很多朋友在心理上都存在着这样那样的问题，甚至还有朋友由于不堪忍受心理负担过早结束了自己的生命。这让我切身感受到一个人的心理问题是怎样残忍地毁坏他们的生活、消磨他们的意志、降低他们感受生活乐趣的能力。我希望周围的每一个人都能发自内心地感受到生活的美好，都有能力去创造自己想要的生活，都能成为一个完整意义上的人，由此渐渐萌发了做一个心理咨询师的愿望。

当然，要成为一个优秀的心理咨询师，我还有很长的路要走。心理咨询既是科学，也是艺术。要想真正学好心理咨询，特别是要想很好地掌握心理咨询的技能，创造性地展开工作，有效地帮助他们解决问题，没有什么捷径可走，只有在实践中边学习，边领悟，逐步提高与完善。

真正决定心理咨询进程的，不是理论、也不是技巧和方法，而是咨询师本身的人格，只有一个健康、稳定的人格，才是心理咨询师取得咨询效果的根本保证，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。

报了心理咨询师的培训之后，我坚持不懈地去学习、实践，为了更好地将所学知识运用于实际，我将自己的所学运用到工作中。在学习工作中，我不仅阅读了培训机构所发的教材，还自己购买并阅读了《西方心理咨询经典案例集》、《自卑和超越》、《大众心理学》等书刊，均有一定的收货。心理咨询师的自我认识和自我成长是永无止境的，未来的道路崎岖而漫长，我将怎样去面对？有句话说得好：“我们已经起程，还怕路远吗？”

一路走来，跟心理学的联系从来没有间断过，我希望我能成为一个自我完善，同时帮助他人的人。苏晓波说过，每个对心理治疗感兴趣的人，无一例外的是想探索自己，在帮助别人的人的时候自己也成长起来，在自己成长时候更好的帮助别人。

心理咨询师职业在我心目中，正是一项能让我思想走向成熟、心理走向健康、人格趋向完善的高尚职业。而想成为心理咨询师，第一是将来养育孩子的需要。从孩子降生的那一刻起，便被自然地赋予了母亲的角色，在养育孩子的过程中可能会经常处于迷惘之中，不知所措，却只能从书本、电视、长辈等途径寻求帮助，并在不断地摸索中提高自己的养育水平，但每个孩子都是一个特殊的个体，孩子的每个年龄阶段也具

有不同的特征。第二是为了将来能较好地经营婚姻，因为美满持久的婚姻会造就幸福的家庭，而幸福的家庭有利于为孩子创造良好的成长空间。第三是工作的需要。我想要从事教育类的工作，在教育过程中必定会遇到各种各样的问题，帮助孩子们健康快乐成长是我的职责。第四是出于对心理学的兴趣，同时认为自己的性格适合从事心理咨询工作，特别是我的真诚、善良，乐于助人的个性更是心理咨询工作者必备的品质。

心理咨询的目的是“助人自助，完善自我”，作为心理咨询师新手，我真诚的期待求助者能敞开胸怀，对心理咨询有一定的信任度，而我将不断地继续充实自己的理论知识，积极参加社会实践，增加自己的社会阅历和经验，经常进行内省，促进个人成长，为自己的咨询师之路打下坚实的基础。

咨询员年终工作总结篇三

20xx年初，可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始——加入xx成为其中一员。不知不觉，入职已有一年了，在这一年里收获的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“多谢”就能简单了事的。

之前在xx有做过三级市场，对xx和售楼这个行或多或少也有些了解。卖一手楼是我一向向往的工作，多谢我的经理给了我这个发展的好机会，踏入销售这一行列中，认识一班好同事，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。记得我来时的运气比较好，第二天本项目就开盘了，开盘对我这个新人来说是一件很迷茫的事，很多同事都在忙着收获，当时我在想我要努力学习，考过就能够接客户了，由半知半解的我到此刻对销售流程有必须的了解，学到了不少的东西，当然也少不了同事之间的帮忙。

深入售楼工作之后才发现其实很多事情要做，要学的却是无比的多，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。前二个月，都是担任见习咨询顾问，一边协助同事做好销售工作，一边学着自我接待客户。在那里，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必须的认识。

虽然刚开始还有点不习惯，因为正是楼盘旺季，工作比较多，但心里不断告诉自己，不断想，付出多少，收获多少，只是时光问题。即使往后不在这行业上工作，此刻学到的这些我相信以后绝对用得上。x月份，正式升上为咨询顾问。开始真正正接待客户，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。之后，不断遇到过问题，但在同事跟经理的协助下，都能顺利将工作完成。业绩嘛！这半年来还算一般般，称不上好，总销售x套，转介成交x套。总金额xx万元。对入行不久的来说还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，自身的应变潜力，国家政策各方面还有待加强。总之，要学得多得是，虽然自我还年轻，但心态还是要摆得正，主动点，用心点，去学，去做。记得刚入职，经理曾说过“多去问，多去做，不要怕亏，反正做了就没错的”！

20xx年，也是新的开始。同样的，对于未来，我充满了期盼，期望自我还能一如既往地用心去学，去做，甚至做得更好，更精。

咨询员年终工作总结篇四

20xx年已经过去，回顾过去一年，我在大堂经理和现金柜台上都工作了一段时间，在不同的岗位让我收获了很多，也学到了很多。

首先，在过去一年的时间，在大堂经理的岗位让我更加深刻的懂得了身为一个厅堂工作者，不仅需要做到营销客户，更需要维护好整个厅堂内的秩序，让每一位客户尽量减少他们的等待时间的同时，更加高效的为他们做好服务工作，而这就需要充分利用好厅堂内的每一个员工，每一台设备乃至每一个宣传折页，只有分工协作，才能让大堂内的每一个环节自然而流畅的运转，才能让我们的客户在获得高效服务的同时不营销我们的产品营销，才能更加完美的获得客户的认可和赞扬。

大堂经理是一个承上启下的不可或缺的岗位，它起到了上传下达的职责，在这个岗位上，我们要做的不仅仅是眼前的营销和服务，还有许多厅堂外的营销和维护，每个贵宾客户的家庭情况，资金配置，乃至爱好等等，都需要我们了解，因为只有了解了这些才能更好的服务客户，才能更好的留住客户，而要想达到留住客户的心，就需要我们平时的细心和积累，通过聊天以及我们的系统来点点滴滴的收集客户信息，只有深深的了解，才能自如的营销和维护我们的贵宾客户。

其次，在现金的岗位上，因为智能柜员机的上线，许多业务都已经转移到柜台外登记，这些业务基本都已经被大堂经理获悉和登记完，所以大多数时候我们要做的就是快速高效的完成客户需要办理的业务，对于大堂经理无法解决的客户，我们前台则可以在办理业务的同时适度向客户进行二次营销服务，而这一切则需要大堂经理和前台柜员默契配合，分工合作。

最后，不同的岗位让我学到了许多，也发现了自己以前的不足之处，一个客户的维护，不仅仅是业务的办理，还有业务的营销和潜在价值的挖掘，只有让客户认可我行，让客户的资金持久的留在我行，才是一个业务的成功办理，相信在新的一年里自己会更加完善自己，业务和营销上更进一步。

咨询员年终工作总结篇五

通过在xx银行支行这x个月的工作学习，我在各位领导和同事的帮助和鼓励下已经逐步地走向工作的正轨。各项工作也在努力地完成。截至现在，我营销信用卡申请件x张、金卡x张、贵宾卡x张、以及营销信诺保险x万、个贷x万。虽然在信用卡的营销上还远远达不到指标，但是我总结了问题的所在，是我平时的'营销不到位，没有努力地去搜索身边的每一位客户，其实在大堂工作，客户资源是非常丰富，但是我的各项营销都做得很差，比如说金卡和金葵花卡的营销都非常不理想，这和我平时对工作的细心度有关系，所以在以后的工作中，我一定会努力改进不足，多向身边的同事学习请教他们的经验，要观察并发现潜力客户。积极推动基金、网上银行专业版以及信用卡的营销。把各项营销工作提升上一个台阶。

除了在营销工作上要努力提升外，作为一个大堂服务人员，要时刻以一个大堂经理的职责做好每一项工作。因为大堂经理的一言一行都第一时间受到客户的关注。所以要求自己的综合素质必须相当高。除了对银行的所有业务知识要熟悉并专业的了解和掌握之外，对客户更要服务周到、热情大方以及耐心引导。

第一季度的工作马上就要结束了，总结不足的地方要积极改进，努力创新，争取在季度末把这整个季度落下的工作补充上去。在第二季度中，我具体的工作安排是：不段学习新的业务知识，大力推展基金和网上银行专业版，最重要的是要大力营销信用卡，目标是争取每月的过件率要达到xx%力争出色完成二季度的工作。在工作中展现自己，超越自己。