

咨询公司年终工作总结

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

咨询公司年终工作总结篇一

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《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。

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！

咨询公司年终工作总结篇二

光阴似箭，转眼在x公司迎来了第二个春天，转眼已由新员工变成老员工。翻看一年的工作日志，回忆这忙碌充实而又紧张、愉快的一年。

一、以踏实的工作态度，按部就班的做好公司的查厂工作

做好查厂工作是我职责中尤为重要的一项。由于是新厂，公司的查厂工作在接手前几乎是一片空白，必须从零开始准备，包括硬件(车间部份)/软件(行政部份)。在接手前阶段确实是辛苦了一把，由于查厂客人居多，从年初至年底客人共进行查厂/评估12次之多，由于各方面资料不足，为了赶工，几乎每天都加班加点工作。在行政方面建立了《厂纪厂规》/《岗位说明书》/《员工培训》/《人事档案》/《消防演习预案》等各项资料，并主持组织了两次大规模的消防演习，这些资料的建立不但是配合查厂工作，而且也完善了行政人事本身的工作。在车间方面建立了《针控管理》/《操作指导书》/《qc品质记录》/《返工记录》/《机器维修保养记录》等等，并对全厂设备进行盘点，做成《生产设备清单》，以便随时查看。与此同时，还依生产需求制作了几十份表格表单，完善了多项记录资料。如查货报告、仓库出入帐、总查记录、；在20xx年里，通过各种形式的培训加讲解，让所有的主管对查厂有了深刻的认知，让全体员工了解了查厂的理念，并将

所有有关查厂的资料汇编成册，按照日常工作去做。通过大家的配合与努力，今年的查厂工作确实得到了有效的改进!当然，还有很多地方须要做得更完善，只要大家按照规定的制度去走，相信明年的工作将会越来越顺利。

二、尽心尽职，做好公司的电脑/考勤管理

20xx年，我在公司的行政人事管理方面也花了不少时间和心血，由于公司刚刚成立，人事管理没有打好基础，各项制度资料的不健全，加上行政主管与文员的一再更换(共更换主管7人，文员15名之多)，所以前期行政工作的大部份工作重任也就落在我肩上了。尤其是人事考勤系统问题，由于最初人为的问题，造成考勤系统一直没有真正应用起来，在今年的5月份起才真正用上系统考勤，但中间由系统本身的不完善，员工对电脑的不信任不配合等诸多问题，直到10月份才真正废除手工考勤。另外，在这段时间内，行政人事的各项管理制度也慢慢建立起来了，这对加强员工管理有着重要的意义。到今年底，通过新的考勤系统的更换和一再的员工培训与教育宣导下，全厂已全面实施了电脑考勤，员工也真正适应了电脑考勤。但行政部还有很工作有待完善，如公司企业文化/人力资源规划/绩效考核等等，希望新来的行政部何主管能在20xx年将行政工作做得更出色、更彻底!

三、本着以质量为主，彻底消除浪费的心态做好车间生管理系统跟进工作

由于以往手工作业方式造成车间数据的不准确性，从20xx年9月底开始，我接手跟进车间的数据管理，对各车间的数据进行稽核，由于员工人数多，数据量大，在10月底公司给我配了一各助手，主力稽核数据准确性，在这段时间里用事实的结果跟员工上了教育课，严重防止了很多混水摸鱼的动作。

在11月底，公司正式引进了生产管理系统，数据的记录由以往的手工转换为先进的电脑系统(mrp系统)， “工欲善其事，

必先利其器”，作为公司的管理人员，我始终高度重视此类管理软件的配制，对此大力投资，它所带来的数据上的准确性恐怕没有人比我的感触最深。凭着我以往对erp软件的经验，我接手了现在生产管理系统的各项工作，但mrp生产管理系统毕竟跟我们以往的手工作业有很大的差别(关联性强)，在测试运用的1个月中不断磨合，为此我付出了大量的时间和精力，分析问题、解决异常、在软件应用过程中，还是存在着相当大的阻力，从管理层至员工都会有很多的问题，因为大家习惯于手工作业，还没有真正接触过此类电脑管理，一直对电脑的可信度存在疑问，加上整个管理层的水平还不到位，在实施过程中在前整阶段就受到了很大的阻力，主要表现在：1)对系统的不解除；2)管理人员的责任心问题3)配合的力度及观念的转变；等等(详细问题已记录，计划于1月底编成制度，到系统真正上线时正式实施)，后来通过多次协调/培训，现在总算走过了一个坎，希望在后整运作中会更加顺畅，在以后日子里慢慢一步步走向erp□

一年多以来，无论是在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的。新的一年有新的气象，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

明天总是充满着希望，我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的新永利公司一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想，一定能。

咨询公司年终工作总结篇三

时光飞逝，转眼间马年就快过去了。在这一年中，我完成了从学生到上班族的转变，感受颇多，收获颇多。

从7月1号正式入职至今，已有6个多月。从一开始缺乏工作经验和项目经验的新手，到如今也慢慢掌握了工作的基本思路；

从一开始和同事和环境格格不入，到现在的和大家融洽有爱如一家人，首先是要感谢领导和同事给予我的所有的支持、关心和帮助，使我能够很快地适应公司的管理与运作，以及努力做好本职工作。

回顾这半年的工作，主要总结以下几个方面：

在纪律方面，我始终遵守公司规章制度，能够较好的做到不迟到不早退，有事无法上班也能做到提前请假。

在工作方面，我积极服从领导安排，尽力完成领导交给的每一项任务；同时有不懂的问题虚心向同事们请教和学习，也努力做好和同事之间的团结和协作。一开始的武汉两江四岸的项目，由于经验的缺乏，尚未能很好的理解和参与到项目组的工作中。到后来参与的项目逐渐变多，和同事讨论互动也越来越多，也开始慢慢的掌握工作的思路和规律。

在自身方面，我也较注重自身专业理论知识的积累，也会时常关注行业内外的新兴动态，同时也开始了相关软件的学习，以期自己的水平能够不断的完善和提升。

然而不足也始终存在，尚未能很好的填补。项目经验缺乏，看问题不甚全面，出思路不够有创造性，专业知识积累较为薄弱有待提高。这些都有待在今后的工作上加以改进和完善。

新的一年，我将更加认真的工作和学习，努力使工作绩效进入一个全新的水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

咨询公司年终工作总结篇四

xx年即将过去，新的一年即将来临，站在岁末年初，回顾这一年来的工作，感触很多，在此向公司领导及同事，汇报x年的工作总结和20xx年的工作计划。

(一) 主要工作内容：

10、协助落实在使用建筑的日常维护与整改工作；

11、负责临水、临电的使用及收费管理工作；

(二) 对以上工作内容的总结

(一) 边设计边施工对工程的影响

天隆三千海项目，定位高，启动快，目的是建国内及国外的楼盘，抢先市场，在此情况下三千海项目过于急促地进入了施工阶段，实际建筑行业的策划阶段、初步设计阶段、设计阶段、施工阶段、峻验阶段的每一项都非常重要，特别是工程设计是指导工程实施的最重要的工程文件，而三千海项目就是在设计审核不够慎密的情况下急促开工，边设计边施工现象也由此产生，如从前期打桩就开始出现变更，到后来的幕墙、水电、水系、园林、装修等设计图纸版本较多，一再深化的项目很多，甚至许多是依据想象现场交底进行施工，工程图纸的重要指导性失去了很大作用，零星发生的项目很多，造成了设计与施工经常性脱节，许多施工任务是在忙乱中交底落实，同时造成的差错也就多了，对整个项目的向前推进影响较大，也给施工管理造成了很大难度。

(二) 预算形式存在不足对施工管理的影响(定额人工)

(三) 计划目标

(四) 材料

(1) 管理架构体系的建立

(2) 管理人员配置、任务、职责

(3) 企业管理办法(手册)

(4)对监理单位的管理

(5)对施工单位的管理

咨询公司年终工作总结篇五

本学期，根据学校领导对学校心理咨询的要求，并以学校教育工作对心理工作要求为蓝本，通过对我校心理咨询工作的现状研究后，制定了心理咨询的计划，加强对学生心理辅导的宣传力度，将集体辅导与个别辅导密切结合，相辅相成，充分利用心理咨询室的硬件，落实制度，提高心理辅导中的针对性、科学性、实效性，不断提高学生心理素质，从而为全面提高学生素质打下良好的基础。

良好的心理素质是人的全面素质中的重要组成部分。心理健康教育是提高中小学生心理素质的教育，是实施素质教育的重要内容。在中小学开展心理健康教育，是学生健康成长的需要，是推进素质教育的必然要求。为了进一步提高全体学生的心理素质，充分开发他们的潜能，培养学生乐观、向上的心理品质，促进学生人格的健全发展，我校认真地开展了心理健康教育工作。

我校的心理健康教育目标定为帮助学生在生活中培养良好的学习习惯，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的能力。针对这一目标，我校根据学校的实际情况开展了丰富的心理健康教育活动，注意发挥各种方式和途径的综合作用，增强心理健康教育的效果。

一学年以来，我校领导及辅导老师们都充分地意识到心理健康教育的重要性，也较自觉地进行心理方面学习与探索，及

对学生进行心理健康教育。

1、心理知识讲座。

这学期针对一些传染性疾病对学校师生及其学生家长造成了心理上的恐慌，就此，我们结合目前的一些可防控的措施在学校开展了心理辅导讲座，帮助他们解除心理恐慌压力。

2、个别咨询与辅导。

我校开设心理咨询室对学生进行个别辅导，使教师和学生心理辅导室内通过书信交流的方式，对学生在学习和生活中出现的问题给予直接的指导，排解心理困扰，并对有关的心理行为问题进行诊断、矫治的有效途径。

3、心理教育的学科渗透。

我校开展的心理健康教育也并不是孤立地进行，而是与其他学科的教学渗透起来，全方位地对学生进行心理健康教育。如在语文学科中进行心理教育，在思品课中进行心理教育的渗透等，让学生并不是孤立地接受心理健康教育，而是多方位地受到心理健康教育。课堂教学不仅是科学知识传授的过程，也是学生心理发展的过程，从教材内容看，各科内容都是很好的心理健康教育素材，如：语文、思品课可以陶冶学生的心灵，塑造高贵优雅的品质；数学可以进行科学思维的训练等。在各科教学过程中渗透有关的知识，可以使学生处处都感受到真、善、美的教育，提高自身的心理素质。作为教育的主体，教师不仅在知识上影响着学生，而且教师的人格也会在教学的师生互动过程中起潜移默化的作用。

4、联系家庭，引导学生家长关心子女的心理健康，是对学生进行心理教育的重要方式。

当我们发现学生心理出现一点不好的苗头时，就及时与家长

联系，做到及时矫正，引导他们热爱生活、热爱科学、关心社会、关心他人，培养他们的责任感、自尊心和自制力，养成乐观进取的精神。

在心理咨询过程中，我们深切地感受着大家对心理咨询工作的需求和认可，也体会着帮助苦闷中的学生走出烦恼的喜悦，咨询过程是来访者成长的过程，同时也是我们成长的过程，我们也将在今后的工作中，再接再厉，为广大学生提供力所能及的心理援助。

述职人□xxx

2021年x月x日

咨询公司年终工作总结篇六

2021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__，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__有做过三级市场，对__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、签订合同、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，但心里不断告诉自我，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。_月份，正式升上为咨询顾问。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。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_套，转介成交_套。总金额__万元。对入行不久的来说还算是对我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”！

2020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。