咨询顾问年终总结

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

咨询顾问年终总结篇一

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!

咨询顾问年终总结篇二

20____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自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。但最显然而见的，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”！

20____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。

咨询顾问年终总结篇三

1、与顾客进行详细商谈，了解客户需求；

2、做好相关数据资料的搜集整理工作；

3、参与专项咨询模块客户解决方案的策划与设计；

4、撰写专项咨询报告，并与客户进行沟通汇报和方案修订；

5、根据确定好的解决方案对客户实施具体的培训与辅导；

6、积极寻求客户，做好市场业务方面的支持；

7、配合团队领导的安排，按要求开展其他相关工作。

1、具有经济学、管理学或某专长咨询领域相关专业本科以上学历；

2、具有营销学、管理学、人力资源、心理学等方面的知识储备；

3、具有良好的`语言文字表达能力、沟通协调能力和逻辑分析能力；

4、具有一定的咨询管理工作经验，熟练掌握专业知识和技能；

5、具有高度的责任感和客户服务意识；

6、具有强烈的工作热情和信心，喜欢挑战自我。

咨询顾问年终总结篇四

青少年正处在身心发展的重要时期，心里的发育和发展、竞争压力的增大，特别是当前社会快速发展，发展与成长的生态环境和社会环境日趋复杂，身心发展受到的负面影响越来越大，致使青少年的心理健康问题较以前更为显著和突出。

河西中学作为一所地处民族地区农村的初级中学，学生家长中有许多人长年在外地打工挣钱，致使一些学生既面临学习和生活上的竞争与压力。同时，缺乏家长的有效监管，缺乏学生与家长之间的有效沟通和交流，导致部分学生存在一定程度的心理问题。例如孤僻、焦虑、放任自流、任性、自我封闭症等。而这些心理问题的存在，又对他们的学习、生活

和心理健康带来一系列的不良影响。在找不到合适的倾诉和宣泄的对象时，由于无法排解心头的苦闷，有的到网吧或者利用手机上网，玩游戏来排解心头的孤独寂寞，甚至有的逃课、抽烟等而成为问题少年。

针对以上情况，我们尝试进行了心理咨询工作，通过定期组织学生参加讲座，了解心理健康常识，使学生学习了心理健康与卫生，心理问题的表现、心理健康的预防，心理健康的治疗等基础知识，进一步明确了心理健康与生理健康的相互关系，初步掌握了调解情绪，放松身心，正确认识自己和他人，正确处理与同学、老师和家长关系的基本方法，尝试与所学的知识与方法初步解决心理问题，利用知识竞赛，办黑板报的方式强化学习效果。利用心理咨询的方式，引导和帮助学生克服心理障碍，促进了学生的身心健康。

总之，我们通过以上的各种努力，使学生初步认识了心理问题的重要性，学习了心理讲课方面的知识，初步掌握了解决心理问题的基本方法，使学生以积极向上、乐观平和的心态面对生活、学习中竞争和压力，克服困难，与他人简历良好的关系，树立正确的世界观、人生观和价值观，设立一个积极的、富有吸引力的、优越的奋斗目标，从而保持健康的心理，促进自己的身心健康和全面发展。

我们在积极开展心理咨询活动的尝试和努力中，尽管取得了一定的效果，但与家长和学生的期望相比，还存在很大的差距，还存在许多不足和问题。我们认为，要想搞好心理咨询工作，必须加强自己的学识修养，努力掌握丰富的心理讲课知识、治疗心理问题的方法。更重要的是要加强同学生和家长的交流，争取家长和学生的支持与配合，有的放矢的努力，各方面形成合力，共同努力，促进学生家长的身心健康和全面发展。

今后，我们将再接再厉，积极探索，争取把心理咨询工作搞得更好，为学生的身心健康做出跟大的努力和贡献。

屈指算来，我到公司已近一年的时间了，一年的时间很快就过去了，在这一年里，我在领导和同事们的关心与帮助下顺利的完成各个工程项目，现在已融入了公司这个大家庭，在思想觉悟方面有了进一步的提高，本年度工作总结有以下几项。

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。

咨询顾问年终总结篇五

我是从今年的五月底加入星火这个大家庭的，经历了三个月的洗礼，感觉自己学会了很多在学校里学习不到的知识，比如谈单技巧、家长心理变化、家长类型判断等，这些都是在星火教育这个大家庭里学习到的，我非常感谢樊老师的重视，也感谢各位咨询前辈的教导，特别是师傅张妍，在工作和工作之余都会关心和支持我，教会我很多的东西，很深刻的一句话：多主动，比别人进步多一点，就会在咨询路上走得比别人快很多。我时时刻刻地记在心中，时常提醒自己事情要做好，学会待人处事，幸亏这个社会还可以，待我还行，我不断努力地提升自己，争取的胜利。

虽然经历了整个暑假学会了很多做人道理与谈单技巧和方法，但是还有很大的进步空间，特别是开方案的这个环节更是需要学习和提高的，我觉得说自己是新人是在给自己找借口，当然啦，之前的咨询部是一个全新组合的团队，必然会有一

定的磨合期，而现在，磨合期已过，慢慢地步入正轨上来了，所以现在我自己必须要努力迅速地成长起来，做一个真正的星火人，成为一名专业的咨询师。

历经了六月、七月、八月和九月，时间和压力在不断地鞭策我进步，在学习中成长，尽管这个暑假没有达到自己想要的要求，但是这一路学习的专业知识绝对是不可比拟的，是在任何一个大学时段不能学习的。在过去的一段时间里，学到的知识是我大学四年以来没有学到过的，我很庆幸能够成为星火教育的一员，并且我很庆幸有这样的一个拼搏的团队，和谐的团队，让我倍感温馨，学习中交流，交流中学习，学习更多有利于自己谈单的东西。

经历了这个暑假之后，九月份的主要工作还是进行回访自己的资源和新资源的累积，加上自己的谈单技巧需要大大地提高，所以最近都在学习中，骆驼网上的知识对我来说真的很有用，在九月这个资源很少的月份，资源肯定是要自己慢慢累积起来的，十月份的话肯定会爆发，家长也会选择相信我，这样下去的话，成长的历程就会加快进度，慢慢地变得有趣起来。

这个九月打初三毕业班的资源，先把学生邀约上来考试，然后再让精英班的老师面试。但是约上来的资源很少，意向资源也是非常少，大多数家长也是听过中考精英班，但是基本嫌弃价格太贵，不过针对这样的情况我也是做好铺垫，说下次有什么优惠活动或者说是再有精英班考试的时候才打电话给他们，这样的话，下次再打电话时就不再那么陌生了。

这个暑假真的要感谢樊老师以及陈老师对我的重视，感谢师傅张妍的精心指导，还有一起工作的团队和星火这个大家庭，我觉得和他们一起相处很开心很快乐，一个人幸福的时候看任何风景都是红色的，那么现在的我看到我前面的风景都是这种颜色。

以后的我做事情绝对不能慢慢来，要迅速地完成任务，这样好接下来做下面的工作，不能让自己太被动，这样下去的话，我们始终会被淘汰，我相信我能做得更好。

咨询顾问年终总结篇六

第一条研究分析意见或建议范围之约定与变更乙方提供甲方期货交易之研究分析或建议服务之相关范围系指依证期会核准之期货商品为限，前开范围经双方同意得依本契约第七条规定变更之。

第二条提供服务之方式乙方除於订定本契约时交付甲方相关资料外，就前条约定之顾问范围得依甲方参加之会员型态提供相关之服务如研究分析，讲习会等等。

第三条顾问报酬与费用之给付本契约之顾问报酬共计_____元整，甲方应於本契约签订後三日内以双方约定方式支付乙方。

除前项之报酬外，倘发生其他必要之相关费用，甲方应於乙方请求後，依实际金额给付乙方。

第四条乙方及其从业人员应以善良管理人之注意及诚实信用原则，忠实执行业务，除应遵守法令及主管机关发布之相关函令外，并应确实遵守下列事项：不得收受甲方资金，代理从事期货交易行为。

除法令另有规定或甲方另有指示外，乙方对因业务关系而知悉甲方之财产状况及其他之个别情况，应保守秘密，不得漏予任何第三人。

不得另与甲方为期货交易收益共享，损失分担之约定。

第五条甲方在签订本契约前已详细阅读本契约书之内容，并

了解及同意以下事项：甲方系基於独立之判断，自行决定所交易之期货交易商品。

甲方之期货交易行为，系甲方与期货经纪商间之关系。

乙方仅系提供期货交易之研究分析意见或建议，不得代理甲方决定或处理期货交易事务。

甲方从事期货交易所生之风险及利益悉由甲方自行负担与享有，乙方不保证获利或负担损失。

甲方未得乙方之书面同意，不得将乙方所提供之研究分析意见或建议漏予任何第三人或与第三人共享。

第六条存续期间及自动续约本契约存续期间自_____年_____月_____日起至_____年_____月_____日止。

本契约除非任一方於到期日或再续约到期日之三日前，通知他方不再续约外，期满将自动续约，其後亦同。

第七条本契约得依双方之合意或法令之变更，以书面修订之。

第八条重要事项变更之通知及其方式当事人双方之基本资料，组织结构有重要之变更时，应由变更之一方当事人检具相关证明文件通知他方当事人尽速办理契约变更。

双方依本契约所为之观念通知及意思表示，应以书面方式送达当事人於本契约所载之通讯地址。

第九条契约之解除甲方於本契约签订之日起三日内得以书面通知乙方解除本契约。

甲方於本契约签订之日起三日内以书面通知解除本契约者，免付顾问报酬。

第十条契约之终止本契约於下列任一情事发生时终止之：当事人双方书面同意终止本契约者。

任何一方有重大违反本契约情事，经他方书面通知限期改善，违约之一方无正当理由而不改善者。

甲方未於约定时间内支付各项费用。

有前项第二款之情形时，得终止契约之一方应於事实发生或知悉之日起七日内，以书面通知他方，并在送达他方後翌日起契约终止。

终止之效果：乙方所收受甲方依本契约所缴交之各项费用将不办理退费。

第十条(三)、(四)规定办理。

第十二条本契约未尽事宜，悉依相关法令办理。

第十三条凡因本契约所生争议，双方同意以_____法院为第一审管辖法院。

第十四条本契约经双方签署後即正式生效。

甲方(盖章)：_____乙方(盖章)：_____

咨询顾问年终总结篇七

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!

咨询顾问年终总结篇八

工作总结，继往开来，更好地为贵公司未来的发展提供有效的规范管理及风险防范。

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、修改公司即将签订的各类合同，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、做事严简、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溶为一体，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。