

最新咨询公司工作总结(大全6篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

咨询公司工作总结篇一

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，展望将来，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。

咨询公司工作总结篇二

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

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。

咨询公司工作总结篇三

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。三是积极配合铁耀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 and 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夏，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，尤其是注意学习邓小平理论，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，注意摘录或剪辑下来，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、墙仞水库库区改造、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，以及项目组内成员沟通，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。

咨询公司工作总结篇四

2) 演讲能力(fab等)：通过演讲，让客户的思维随着自己不断思考；

3) 站在客户角度思考并制定有针对性的方案;

2) 讲到系统各模块的亮点时, 需适时辅以实际案例加以佐证;

3) 在串讲完系统后, 可以适时帮客户总结我们系统的“几大”亮点;(至于有“几大”, 根据客户关注程度来, 不是一成不变的)

2) 客户何总比较醉心于演讲, 对演讲风格非常关注;

1) 本人的精神状态太差, 临场表现不好;

2) 准备还算充分, 但是, 我的发力点与销售部门同事的发力点不一致;

通过以上四次沟通, 本人觉得有以下几点需要大力关注:

1、每次交流的过程都是学习的过程, 需认真对待和总结;

2、厚积薄发, 要注重平时的积累;

3、学习理论知识重要, 但是, 学习和了解标杆的业务模型和应用现状也很重要;(下一步的主要发力点)

4、和销售部门的配合演练非常重要;(责任分工等)

5、多了解销售的打单思路, 调整好自己的“辅攻”思路, 争取多做“斩首行动”, 少做“阵地战”。

以上就是我的个人工作总结, 欢迎领导同事进行指正。

咨询公司工作总结篇五

模仿(mimesis)

“模仿”是指用模仿家人的态度、风格、情绪表达的广度或沟通的内容来“加入”家庭的过程。治疗者可说出自己的经验或模仿某成员的行为，这常可以拉近与家庭的关系。治疗者要留意家庭所使用的语言，是听觉性、视觉性、嗅觉性，还是体觉性的；也要留意他们所使用的隐喻、他们的动作、“家规”，如“勤俭”、“书香世家”、“吃得苦中苦，方为人上人”、“家和万事兴”等。

聚焦(focus)

在治疗中，治疗者像是照相师，他利用相机镜头呈现他所想呈现的景象，例如，他要呈现一个房子，他可选景，拍出门锁、门跟窗，再从另一个角度来呈现烟囱等等的一组照片。对同一物体从不同的角度来传递多层次的信息，它不仅是在描述，更是在传达一个概念。

治疗者在观察一个家庭时，会被复杂多样的信息淹没。他会忙于要看出界限、注意权力、看出问题所在、研究互动行为的功能等等。治疗者必须在某种意义架构之下选择及整合这些信息，而这整合必须在治疗者的基本模式(schema)之下，以促成改变。亦即治疗者必须将这些资料重新安置，使之与他们之间的互动有关，并与治疗相应作连结，也就是说要将他们的症状行为与系统做关联。

要做到这些，治疗者必须先选择一个焦点，再发展出一个工作的主题。与此同时，他必须要筛选掉许多虽然相当有趣，但与目前治疗计划无关的资料。这样他才能专注于他目前的治疗工作，而不会被太多的资料所干扰和淹没。

治疗者的基本模式包括结构的目标和欲达到目标的策略。例如，要向情绪相当纠结的家庭结构挑战，治疗者可聚焦于家庭模糊的界限。他要如何做到这个就取决于治疗中出现的内容和过程，而许多资料将会依治疗的主体而被摒除或转化变形而加以利用，来达到治疗目标。

锁定主题来探索的治疗者象挖井一般，从一个小的范围深入。他所探得的资料是与改变的过程有关，而非仅是家庭史和描述而已，他专注于家庭经验的某个片断，将得到掌管家庭行为规则的有用资料。当然，治疗者必须相当明了自己“以管窥天”以偏概全出现危险的可能性。一旦他自己选定了焦点，就可能忽略掉某些资料。他必须敏感于某些警告讯号，如果家庭告诉她：“我们无法跟得上你”时，他必须听进去，因为那是说：“你是在和你的理论一起闭门造车，而不是和我们一起。”治疗者也要明白，聚焦有陷入被同化的危险。当他顺应家庭而搜集资料时，他可能被吸引取得到家庭觉得容易说出的资料。治疗者的工作是去使家庭改变而非让他们觉得舒服。

演出

“演出”是指治疗者将家庭的冲突带入治疗情境，使家人“示范”他们是如何处理的。治疗者据此可计划调整他们的互动和促使结构改变的方法。例如，一位母亲抱怨两岁半的女儿爱发脾气和在祖父母面前、在巴士上或其他场合让她受窘。在早期的治疗阶段，女儿一直表现良好，在第三或第四次的治疗时，女儿要求要吃口香糖，治疗者看到这个机会：他要求母亲不要给她糖，因为午餐时间快到了。这个小孩开始哭、闹和脱衣服，当母亲快要投降时，治疗者鼓励母亲坚持下去，半小时后，小孩缓和下来了，尽管治疗者和妈妈都累惨了。母亲终于能在这“演出”中坚持己见来管制小孩。用结构取向的说法来说，代间的界限重建了，有效的替代性的交流形态被介绍了，阶层体系建立了，小孩的脾气减少了，因为她知道母亲有能力处理了。

咨询公司工作总结篇六

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。