# 咨询公司个人半年工作总结(汇总25篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-09-12

*咨询公司个人半年工作总结1为促进居民心理素质发展，根据街道要求，XX社区心理咨询室在20xx年认真开展了以下心理健康教育工作。>一、咨询师积极参与学习培训，不断提升实践能力我社区规章制度已逐步健全，今年已有三级心理咨询师3名。平时，为了更好...*

**咨询公司个人半年工作总结1**

为促进居民心理素质发展，根据街道要求，XX社区心理咨询室在20xx年认真开展了以下心理健康教育工作。

>一、咨询师积极参与学习培训，不断提升实践能力

我社区规章制度已逐步健全，今年已有三级心理咨询师3名。平时，为了更好地提升自己的咨询水平，社区心理咨询师经常积极报名与心理咨询有关的培训和学习沙龙。今年，有2名咨询师参加了连续十次的放松催眠培训，培训期间从不缺课，坚持亲身体验和实践，收获颇多。有1名咨询师积极报名参加区心理咨询师协会组织的各类活动3次，每次都有不同的学习心得。社区心理咨询师共同目标，就是想通过积极参与各类培训和学习，不断地提升自身的实践能力，从而更好地为本社区居民服务。

>二、积极传播心理健康知识，提高居民心理素质

社区心理咨询室每年开展1-2次心理知识讲座，并通过社区宣传栏和社区报宣传心理健康科学常识，帮助居民掌握一般的心理保健知识，培养良好的心理素质。社区心理健康教育目标定为帮助居民在生活中培养良好的生活习惯，调整生活心态，提倡健康生活的乐趣，培养积极进取的生活态度和自主自动参与社会活动的能力。今年8月，社区利用中小学生暑期假日时间，邀请了心理咨询机构的老师为小朋友们举办了一次心理讲座，受到了学生们的欢迎。

>三、努力排解居民心理困扰，倡导健康快乐生活

社区心理咨询室针对个别有一般心理问题的.居民开展了一对一的心理健康辅导，通过通过一对一的沟通方式，对居民在生活中出现的心理困扰问题运用心理咨询技巧，进行及时排解和疏导，并对一般心理行为问题进行了诊断和矫治，取得了良好的效果。

社区有一位居民，小学文化，因最亲密的一位阿姨突然病逝，在殡仪馆火化时亲眼目睹了尸体被焚烧的情景，心里非常恐惧，当时手心冒冷汗浑身发抖。一个星期后还经常回想起那场景，不能控制自己的情绪，吃不好睡不着，非常痛苦。后来在咨询师的帮助下，运用合理情绪疗法，采用放松催眠等方法，使她逐渐摆脱了对亲人死亡感到恐惧且不能接受的痛苦感觉。

实践证明，社区心理咨询师面对的经常是居民日常生活中遇到的一些情绪困绕，对于这些一般的心理困扰，只要咨询师与求助者建立良好的咨询关系，运用正确的咨询方法，就能帮助他们解决心理问题，从而使他们重获正常的健康快乐生活。

>四、扩大社区心理咨询室影响力，为更多居民知晓并接受

新的一年里，XX社区心理咨询室将通过举办形式多样的心理咨询服务活动，来扩大社区心理咨询室的影响力，使更多的居民朋友了解并接受心理咨询知识，为创建和谐社区尽一份力量。

**咨询公司个人半年工作总结2**

20\_\_年是龙纹公司迎接新形势、新挑战、谋求新发展的关键之年。在一年中，晶一特晶工会紧紧围绕公司努力实现8000万的工作重点，脚踏实地的开展工作，积极发挥工会组织的桥梁纽带作用，团结和动员晶一特晶职工，为公司的发展作贡献。现将一年来的工会工作汇报如下：

1、坚决落实公司胜利完成8000万的宏伟目标，将工会工作与经济指标紧密结合，双十人员积极与营销精英相配合，把握市场动态，明确发展方向，开拓新的领域。

2、将双创劳动竞赛与加强班组建设结合起来，积极开展群众性的技术创新和小改小革活动，引导职工将自身发展与企业发展密切相连，把职工的智慧和力量凝聚到企业的中心工作上。

3、通过组织劳动竞赛、岗位练兵和业务培训，积极搭建平台，提高职工的岗位技能素质，较好地调动了职工的积极性和创造性。

4、凭借龙纹论坛这个平台，营造良好的文化氛围，鼓士气、促干劲，全面提高职工的政治素质，宣传新网站，动员员工积极参加，形成正确的舆论导向和宣传教育作用。

5、把维护职工合法权益作为促进企业发展的动力，切实关心职工生活，帮助职工解决实际困难，为打工者排忧解难，解决他们的后顾之忧。

6、工会会费本着\"取之于民、用之于民、收支平衡、略有结余\"的原则，坚持将资金安排在职工文化教育活动、维护职工权益、为职工办实事、送温暖、慰问特困职工、稳定职工队伍。

我们在过去的工会工作中，开展了一些活动，积累了一些经验，取得了一定的成绩，但离公司工会对我们的要求还有很大的差距，在新的一年里，我们要以新的思路，新的作用，新的方法去迎接新的挑战，为龙纹的飞速发展发挥工会更大的作用！

**咨询公司个人半年工作总结3**

在这半年来，在公司领导的指挥下，在各部门的帮助和支持下，我做好统筹及上传下达工作，把工作想在前，做在前，无论是工作能力，还是思想素质都有了进一步的提高，较好地完成了公司宣传、人事管理、职工培训、档案管理、后勤服务及公司保卫等多方面的任务。提高自身素质和工作质量，努力围绕中心任务开展工作，较好地发挥了职能作用，为行业的发展做出了应有的贡献。现就半年来的工作做一简要总结：

一、加强管理，完善各项管理制度，充分调动人员积极性

为了加强对人、财、物的管理，我完善了过去的各种管理制度，突出制度管理，严格照章办事，进一步明确了工作职责，完善了公章使用、纸张使用、电脑使用、请假、值班等各种常规管理，充分体现了对事不对人的管理思想，各项工作井然有序。明确了每个人的岗位职责，工作任务，做到分工明确，责任清晰。每个人都能从工作的大局出发，从整体利益出发，互相支持，互相帮助。

二、加强学习，提高素质

做好办公室工作，有较高的理论素质和分析解决问题的能力。通过各种途径进行学习，为此各办公室都配备了电脑，利用网上资源学习与工作有关的知识，不断开阔视野，丰富头脑，增强能力，以便跟上形势的发展，适应工作的需要。提高了理论水平、业务素质和工作能力。

三、对办公室的日常管理工作认真做好

1、人事档案管理，记录在厂员工的详细情况，做好新员工的入厂手续及工作情况。

2、办公室对各类文件及时收集、归档，做到了分类存放，条理清楚，便于查阅;

3、建立了办公用品领用明细台帐，每件办公物品都有详细记录，按需所发，出入库记录一目了然，以便及时补充办公用品，满足大家的需要;

四、紧紧抓住事关全局的重点工作和大事要事，增强协助领导抓落实的工作力度

在贯彻落实工作指导方针过程中，我一方面努力抓好本部门的工作落实;另一方面，围绕中心工作的落实，在做好本部门职能工作的基础上，开展督促检查，督办作用进一步发挥。

我性格开朗、大方，工作认真负责，上进心强，有较强的团队沟通意识和职业操守，做事有始有终，坚韧执着。不管有多困难都要去克服，这是一种人生厉练，工作给我一个施展的舞台，往后会继续努力工作，为公司奉献我的光和热。

**咨询公司个人半年工作总结4**

我来齐鲁证券工作已经有两个月了，在这两个月里，无论是股票专业知识还是营销方面我都有了一定的进步。

在这两个月里，我开发的客户差不多10户，资产量也达到了上千万。当然，与公司其他的员工相比，我还是比较逊色的，但我会继续努力的。

6月份，经团队长的安排，把我派到了中国银行驻点，因为手头上有很多事情要处理，所以总体来说也没去中国银行驻点几天，但给我的启发却很多：

1. 因为驻点的券商很多，加上保险公司的一共有11家，有些券商驻点人员一来就两三人，有时在大堂的驻点人员比来银行办理业务的客户还要多，这让我不光觉得竞争压力之大，还让我觉得这种驻点方式应该改进。

2. 经过我跟一个理财经理的沟通，从中了解到了，这间中行跟广发证券已经有合作了，残酷的讲就是在这里驻点的券商只能得到一些小虾米，或者只是个陪衬。

3. 因为最近股市行情不太乐观，所以那些去中行办理业务的客户都是谈股色变，他们更倾向于银行的理财项目。

也许是我的营销功力还很浅，所以在银行驻点方面我还是有些无从下手，但经队长的指点，让我有了新的想法。天天去那里驻点不一定有效果，所以我就直接跟理财经理打交道，不过还好，之前总听别人说那个理财经理很难接触，可这点对我来说还不是件难事，只是让我担心的是，他们私下与广发证券的合作，这真的很难让我把这个渠道打开。

我最近一直在测试用微博来服务我手下的客户，可能刚开始，还没有什么突出的效果，但我觉得这也是很重要的客户追踪服务，一个好的客户经理，不光要不断开发新客户，还有一点就是服务好现有客户。我从朋友那里听到，因为他们对客户很好的服务，让客户有了一个不错的收益，所以他们的客户都是客户介绍过来的，这样形成了一个良性循环，使得他们不光有新的客户量增加，资产也得到了很大的提升。所以即便是低迷的股市行情，他们的客户也不会谈股色变。

这就是我这两个月的工作总结，很多方面我还是比较稚嫩，还要不断的磨练和学习，我会在##证券这个不错的平台上很好的提升自己。

**咨询公司个人半年工作总结5**

从20xx年6月1日工作到现在从事网络咨询工作半年的时间，在此谈论一下个人的心得和体会。

在如何做好网络咨询医生总结以下几点：

1. 扎实的专业知识。这是必不可少的，只有有扎实的医学基础，才可以让病人相信你说的，相信你的专业知识，把话说到病人心坎里，让病人跟着你的思路走，首先必须让病人相信你，然后引导病人就诊并且就诊的时候选择我们医院。

2. 换位思考的咨询思路。咨询中需要思考病人想知道什么信息，担心什么，要思考如何让病人接受我们医院的服务，接受我们的价格，让病人从心底认为我们医院的技术，服务，价位都是合理的，从而达到预约。

3. 对医院设备 科室 路线 专家 项目活动 网站 熟悉掌握。

4. 聊天的技巧是非常重要的，隔着电脑，如何让病人相信我们所说的，需要一定的技巧，不同的人需求不一样，我们必须要反问患者，用最快的时间了解咨询者的年龄，病情，经济条件，想要问什么，担心的问题，了解了病人，才可能达成预约，在咨询者比较多的.时候，需要判断那个聊天比较重要，那个比较次要，以防发错回答。引让咨询者感觉不被重视。

5. 具备一定的营销意识。我们需要在适当的时候介绍我们医院，比如医院的优势，特色的技术，医院的大夫，地址，电话，QQ,等，让病人记住我们医院的名字，记住我们的电话，我们的地址，方便以后有需要帮助的时候，尽快联系到我们。

6. 良好的职业心态。和服务的热情，永远要记住病人是上帝，遇到刁难的患者，需要用非常专业语言的，扎实的基础，让病人明白，疾病的产生，发展，治疗。永远不要和病人理论和争吵，需要用巧妙的语言转化，让病人无法可说，自行离开，离开后不能让病人感觉我们的服务态度差，这是我们服务人员应该做到的。

7. 语言占据主动性：要让患者在咨询的过程中也是在跟着我们咨询者的思想走，如病人提个问题，我们是回答也提问，就像个领路人一样，引导患者产生就医的欲望，在语言上可以尽量丰富自己的专业知识，这样即可加深患者对我们的专业信任度。

8. 思路要清晰：也就是整个聊天的过程当中，自己心理要明白，我们在做的是什么，我们的目的是什么，是要把患者带入一个什么样的心理状态，达到成功预约的目的，从患者进入聊天对话框的第一步，第一句话开始自己心理就要清楚，自己该如何帮助这个病人

病人的类型有一下几种：

（1）17到20岁左右的女性，学生类型，时间不方便，对费用比较注重。

（2）20到30岁左右，工作的女性，意外怀孕，宫颈糜烂，妇科炎症，卵巢囊肿，不孕不育，月经不调，等妇科疾病，常见比较担心价格，疼痛，对以后的生育，信息保密。和怕周围的人知道。

（3）30到55岁左右的，知识水平有限，会使用网络，简单回答，条件合适就会就诊，对价格关心也比较注重。

（4）无就诊意向。只是咨询。在其它医院治疗，咨询就诊中遇到的问题。

（5）外地的患者。

总之，咨询是了解咨询者的心理要求，尽量让有愉快的对话，良好的对话才能增加预约。每个人都可能被一句话杀死，每个人都可以被一句话营销，所以语言是非常重要，我们的语言是说给患者听的，尽量避免咨询中错别字。

在以后的工作中，多进行学习，避免咨询中出现错误，不停的思考，每个聊天记录聊完，结束后，回头再看下自己的聊天过程，会从中发现的优点，以及缺点，这样在下一次的咨询过程当中才会扬长避短，才能不停的进步，同时思考这个患者为什么没有预约，找到原因，预约过的也要思考是否会来院就诊，以及就诊过的患者也要回头再看下他来院就诊的原因，这样才可有利于自己在以后的咨询过程当中更好的抓住病人的心理，同时也是在提升自己.

**咨询公司个人半年工作总结6**

似水流年，20xx年已接近尾声，进入公司已有半年，回顾这半年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，按照公司的要求，认真完成各项工作。通过这段时间的学习与工作，在以往的工作模式上有了新的改进，工作方式也有了较大的变化，现将半年来的工作情况做简要总结：

>一、认真完成日常工作，努力提高自身的能力

作为公司的销售人员，深刻地认识到肩负的重任，因此，在做好日常工作的基础上，还要不断吸取新的知识，完善自身的知识结构，针对自己的薄弱环节有的放失;同时向销售业绩高的同事学习成功经验，以提高自身的能力，为今后的工作打下更牢固的基础。加强自身学习，加快工作节奏，提高工作效率，力求周全、准确，避免疏漏和差错。

>二、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用

公司秉着“精诚至上，服务为先”的理念不停的在进步和完善，而自己的学识、能力和阅历与其都有一定的距离，所以必须加强自身的学习，以正确的态度对待各项工作任务。积极提高自身各项素质，争取工作的主动性，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

>三、存在的问题和今后努力方向

工作中存在一些问题和不足，主要表现在：第一，由于对业务的不熟悉，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位;第三，自己的理论水平还跟不上公司工作的要求。在下接下来的工作中，应认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，努力贡献自己的`力量。在新的一年即将来临之际，也意味着新目标的开始，我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面，努力学习房产专业知识和相关工作常识;第二，本着实事求是的原则，尽心尽责完成各项工作，真正做好每个客户都喜欢的置业顾问，努力做好一名优秀的销售人员;第三，自身工作作风建设，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

>四、感受

回顾半年来的点点滴滴，工作的过程中，我还需要更加积极主动;这得益于和领导，前辈的交流，我真正感受到了领导的关怀和期望，同时也佩服他们渊博的知识和丰富的实践经验。同时我也衷心期待领导和前辈能够多多在工作上指导我，在思想上帮助我，我会尽力为公司的进一步发展和壮大发挥自己应有的作用。

最后，再次衷心的感谢身边的每一位领导及同事，有了你们这样好的领导，好同事，在这样的一个优秀的集体里，我相信我们的公司明天会更好!在这片热土上，我们将收获无限的希望!

**咨询公司个人半年工作总结7**

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《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!

**咨询公司个人半年工作总结8**

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。

**咨询公司个人半年工作总结9**

我已在\_\_保险公司工作\_个年头。在同事和领导的热情帮助下，经过\_年的历练，已从当年的保险新手，成长为专业老练的公司保险的重要负责人。在岗位上，我能为客户提供很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪守法，团结集体，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对20\_\_年工作情况的总结。

一、不断学习，参加培训，使业务水平不断提高

学无止境，虽然我对公司的各方各面都已很熟悉，但我仍不满足于现状，为了不断提高自己的业务水平，我积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

二、提高思觉悟，在思想上政治上不断进步

一直以来，我都保持着积极取的心态，积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

三、不违规不违纪，一切按规章制度办事，一心一意工作，取提前完成公司各项任务

我始终怀着一颗为人民服务，为公司谋利的心，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

在平时的工作中，我一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销\_\_业务和各种\_\_等及其它\_\_业务等。

总之，保险事业已成为了我人生的一部分，带着执着和热情，我会一直走下去，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这半年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了一定的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与最优秀的伙伴相比，还存在着一定的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步提高自身综合素质而努力。

**咨询公司个人半年工作总结10**

有幸成为一名家庭教育热线咨询员，在滕州市家庭教育热线开通临近周年之际，回顾近一年的工作和学习，感触颇多:

其次，热线咨询助人自助。

每一次的铃声响起总有一种莫名的激动与兴奋，兴奋的是又有了一次实践的机会，激动的是不知自己的回答能否让咨询者满意。对自认为成功的咨询总有一种“赠人玫瑰，手留余香”的成就感，对不满意的咨询，就要不断地反思，找清原因，查找相关资料，积累经验，为以后的咨询进行知识储备。在帮助别人的同时也进行着自身的成长。

其实，最大的收获是认识了这么多优秀的家庭教育志愿者，专家型讲师深厚的积累与精湛的业务能力让我仰慕，青年志愿者刻苦学习，不断提升业务素质的精神更值得我学习。每一次的业务学习和教研活动，都是一次与智者对话的过程，让我受益匪浅。家庭教育志愿者团队就像一个大家庭，以的博爱和智慧凝聚成一个巨大的磁场，吸引着每一个有志家庭教育的先行者。能够在这个大家庭中学习和成长是我最大的快乐，能够为家庭教育这个伟大而崇高的事业尽一份微薄之力是我最大的心愿。

**咨询公司个人半年工作总结11**

进入安信证券已有半年了，这段时间自身在各个方面都有所提高，主要体现在：

1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力;而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使安信服务真正的深入人心。

3、工作的责任心和事业心加强了

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析能力及营销能力还须进一步增强。

进入营销这个行业，业绩是衡量一个人的价值所在，前两个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路，在余下仅有的两个月里，我要这样做：

1、发传单

进入安信证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

2、有效利用银行资源

在银行驻点已有半年了，业绩十分不理想。招商银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯一的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

3、充分利用关系网络

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们安信来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须要不断的学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切切办法，尽自己最大努力来做。

**咨询公司个人半年工作总结12**

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。

**咨询公司个人半年工作总结13**

一年，也过去了一半，回头看上半年，有很多的事情做好了，也是有一些事情还没有完成，作为人事，我也是清楚，尽责的做好本职的工作是非常的重要，同时我也是在上半年进行了一个提升，去让自己学习，为做好工作而付出了努力，也是有了一些小成绩，在此也是个人来总结下上半年人事的工作。

工作里头，也是由于受到疫情影响，有一些工作上面的改变，在家期间，也是做了一些工作，改变了工作的方法，为了招聘，我也是利用视频的方式和应聘者来面试，同时和公司的同事去积极的沟通，了解他们的身体健康情况，并且和街道办事的人员积极的去做好了配合，为复工而做好一个前期的准备，回到公司之后，无论是登记，疫情的防控，每日测量体温，分发口罩，做好心理的一些沟通工作，我也是尽责去做，每日的忙碌也是让我很是充实的度过，招聘方面，也是做好安全，确保招聘的人员进入公司不会是感染的，或者影响到公司同事们的安全，为此我也是做了挺多的工作，了解清楚应聘者的情况，半年下来，大家也是健康的度过，做好了防控，同时公司的人事工作也是尽责做好了，当然也是有一些事情的确不容易完成，受到疫情的影响，一些招聘也是很难进行下去，部门的要求有，又是有安全方面的顾虑，所以一些岗位上半年依旧没有找到合适的人手，不过我也是不会放弃，会继续的努力，争取早日把这个工作做好。

居家云办公的日子，除了日常工作，我也是不断的反思自己，去看书学习，我不想自己的工作是止步不前的`，必须要有一个提升，我也是意识到自己要作出改变，而且这个疫情期间的停滞其实也是给予了自己去停下来学习的机会，毕竟日常的工作是比较的忙碌，也是没有太多时间去好好的看书，去让自己回顾以往工作的，人事的工作看起来比较的杂，多，但是其实自己总结之后，理顺了，清楚哪些更加重要，哪些先去做，也是可以让自己好好的去处理，进而提升效率，更明白自己的工作该如何开展会好一些，一些习惯之前是自己还做的不够好的，我也是去改变，慢慢的，我也是变得比之前更出色了，当然问题还是会有，不断的也是在出现，但解决了一个，我也是变得更好，会在下半年的人事里头做的更好才行。

**咨询公司个人半年工作总结14**

设备部一年来在公司领导正确的领导下，在岳经理的带领下，经过设备部全体人员的共同努力下及各部门的大力支持下，完成了20\_\_\_\_年的设备维修，设备维护，及设备管理。确保了设备运行正常，满足了生产任务的需求。下面是设备部20\_\_\_\_年的总结和20\_\_\_\_年的计划。

20\_\_\_\_年是重要的一年，老厂搬新厂，断断续续经过了数月时间，在设备转移之前经过了周密的测量和规划，提前把设备基础预留孔做好为设备的转移打好了良好的基础。从设备的.拆卸到设备的搬运安装牺牲了好多的休息时间提前完成做到了安全，准确，及时，顺利的搬到了新厂。所有的参加施工人员不怕脏，不怕严寒，不怕累，齐心合力顺利完成设备搬迁任务。截止到12年4月份共搬迁安装设备45台。

对于新购设备做到了精密测量，精确施工，妥善安排，做到了准确安装新设备工作。截止到\_\_\_\_年12月12日共安装新设备包括《大卷板机，数显式对镗床等共6台》，另外又自行设计，自行制造了一台2400t压弯机。

下半年在\_\_老师指导下，建立了新的设备管理流程，对设备管理工作有了很大的促进改善，使厂区的设备环境焕然一新昔日老厂的设备，脏，乱，差，一去不复返，呈现出东风厂欣欣向荣的面貌。

在设备的维修工作中，做到了，随叫，随到，遇见问题及时解决，遇见安全隐患及时处理，不影响车间的正常生产任务。

新的一年就要到了，新旧设备都已投入正常工作，明年的主要任务就是，设备的保养，维护。设备部人员的维修技术水平提升等工作。我们设备部一定做到不骄，不燥，再接再厉圆满完成厂里的维修，保养任务。为生产第一线提供最完美的服务。

**咨询公司个人半年工作总结15**

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。

在总结的最后，我们将再次向贵公司作出慎重的承诺：“以我们的专业服务，为您提供专业的风险防控!”

**咨询公司个人半年工作总结16**

20\_\_\_\_年度，我单位认真贯彻执行\_《民办非企业单位登记管理暂行条例》精神，严格按照《民办非企业单位年度检查办法》、《河北省民办非企业单位管理暂行办法》等相关法律法规，积极发挥登记机关职能作用，严按程序办理登记、变更等手续，按规定开展年检及联合检查工作，保证民办非企业单位自律、诚信、自我约束，规范、健康发展，具体工作开展如下：

一、完善组织机构建设和制度建设，在有关领导下开展业务活动，定期举行会议，年初制订工作计划，对20\_\_\_\_年的工作进行总体部署。就我单位一年来的工作进行回顾，评定任务完成情况，总结经验，吸取教训，为单位以后的发展打下了更坚实的基础。

二、继续整合社会的良好资源，更好的服务于社会。在去年去居委会、广场为儿童免费服务的基础上，我们进一步拓展了服务方式和范围，充分利用好各种载体，创新服务方式，在给学生上课的同时为他们的家长开展家长讲座，让家长们掌握最基本的教育孩子的能力，共同协力教育好祖国的花朵。

三、财务状况：

收入和支出，基本持平，但由于20\_\_\_\_年我校对校区进行了装修、并购进了许多桌椅及先进的教学设备，加上物价成本和人员开支的上涨，收支基本持平。

资金来源及使用方面：因为我单位是属于民办的，又是非营利性的，自收自支，并根据总体的收入，合理、有计划的安排费用开支。

20\_\_\_\_年，我们是进步的一年，是收获的一年，在前进的道路上我们获得了更好的口碑，吸引了更多的学员，单位的业务在增长，我单位的教职人员将继续努力，坚持以学生为中心，努力创新，为广大家长提供更好更优质的服务，为秦皇岛的教育事业做出应有的贡献。

**咨询公司个人半年工作总结17**

时光流逝，又在xx开心的过了半年，回顾上半年的工作历程，作为公司的员工，我们深深感到xx之蓬勃发展的朝气，感受到xx人之拼搏的精神。上半年的工作，有收获，有教训，总结，对一个热情工作的人来说是承上启下的，现将上半年的工作总结如下：

>一、在工作上

我的工作主要是案件的预估录入和处理客户对保险及案件的咨询和投诉及对案件的销案整理及销案结案等等。其中预估录入和客户的咨询和投诉是理赔部的两项比较重要的工作，预估是否准确，要列入分公司的一项考核当中，不单单是理赔部门的一项工作，而是关系到温州中支公司，所以每个月都要关注的一个问题。于是在预估上，对于不知晓的案件金额，收集各方面的资料，如问客户，问查勘员，问损失部位，问三者的车型等等，尽量问的全面，让预估偏差尽量做到最小。在这过程当中，便会遇到各式各样的客户。预估是一份棘手的工作，但我还是在预估偏差率上很好的体现出来，我想以后会做的更好。

接下来是客户的咨询和投诉，面对客户的咨询和投诉，我首先做的工作便是对此案件的来龙去脉摸个清楚，对不清楚的条款向同事们讨教，于是能够很好的答复客户的疑问，同时也给客户一些很好的建议，常常引得客户“满意而归”，当然这其中也有着难缠的客户，但最后都能迎刃而解。这是我最为开心的事情。在处理咨询和投诉上，不但能让我学会与各式各样的客户沟通的能力，还在理赔及其它知识上给予了一定的学习和提升。

>二、业务上

完成了公司完分配的.业务任务，实现了业绩和效益双丰收。为了配合公司业务发展的需要，管理部门人员分配了一定的业务任务，每季度都定期评比，面对了相当的压力，我通过自身的努力，顺利的完成了任务，期间遇到的客户多种多样，通过耐心回答客户的疑问，尽量系统解释条款，最终让客户满意买下我们的保险产品，中间虽然有很多小麻烦，但经历这些让我增加了业务方面的知识并更能体会业务员的辛劳。

>三、劳动纪律上

在劳动纪律上公司出台了相应的奖惩文件，本人严格遵循文件精神做到不迟到不早退，上班时间不开小差，认真负责的工作。平时尽量不请假，遇到事情必须请假时，也提早向上级领导申请并交接好自己的工作。做到不影响部门日常工作正常运行。

本人以“立足本职、扎实工作”为理念，勤奋务实，尽责尽职，按时完成工作任务。并团结同志。本人在工作中一直勤勤恳恳，任劳任怨，把工作放在第一位，及时完成领导交与的工作。由于工作性质的不同，预估是非常注重实效的，要在规定是时间里完成，如不然，就会超时，所以加班也是难免的。平时都会很虚心的请教领导，请教同事，在工作中能够发现问题、并力求方法解决问题。能够寻求创新，来提高自己的工作效率和工作技能，在工作与生活中，本人与同事间和睦相处，互相友爱，互相学习，互相帮助。

本人虽然在工作中取得了一定成绩，但也存在许多不足，以后要更加的努力克服，在与客户的沟通方面更待上一层，本人要“做到老，学到老”。要不断的学习保险的专业知识，充实自己，也要不断的提高自己的业务水平，更好的服务于我们的客户。

**咨询公司个人半年工作总结18**

上半年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极\_\_等及其它中介业务等。本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首上半年，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与最优秀的员工比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。

一、 切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务;努力完成销售管理办法中的各项要求;负责严格执行保险;积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导;严格遵守公司各项规章制度;对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感;完成领导交办的其它工作。岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，\_月来，在业务工作中，首先自己能从保险知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之，通过这些时间的实践证明作为业务员业务技能和业绩至关重要，是检验业务员工作得失的标准。在\_\_和\_\_这块市场进行销售时候，由于自己业务知识欠缺、业务技能不高、市场的瞬息万变而导致业绩欠佳。

二、 明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

三、 正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而保险缺陷普遍存在，所以业务员应正确对待客户投诉，视客户投诉如保险销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在保险销售的过程中，严格按照公司制定销售服务承诺执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

四、 认真学习我公司保险及相关保险知识，依据客户需求确定可使用的保险品种

熟悉保险知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司保险的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分保险基本能掌握用途、使用。

总结以前的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，\_月份自己计划在上月工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作依据\_月份区域销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在淇县、林洲区域，一是主要做好各猪场的自购用户，挑选几个用量较大且经济条件好的猪场：葛东生、刘尚明、张爱静、杨连巧做为重点。在没有走到的猪场去拜访、扩大市场、增加销信。自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。为确保完成六月销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大保险市场占有额。众所周知，保险销售工作对于任何一保险企业来说，都是核心，公司其它的部门的工作都是围绕销售来展开，因此，作为一名销售人员，责任重于泰山。

在这半年中，深知自己的职责就是，为公司尽职尽责，为客户贴心服务。公司制定的制度能很好的遵守和执行，能积极向上的工作，同时加强自身的学习，不断的提高自己的业务知识和工作能力，能遵纪守法，不做有损公司利益的事情!总体来说，这半年我取得了长足进步。不论与老客户的谈判，还是与新客户的接洽工作，都是一步一个脚印扎扎实实走过来的。

**咨询公司个人半年工作总结19**

一年的时间转过了半轮，现在正值x月月底。回顾这x个月的时间，我作为一名xxx公司xx部的售后客服，在工作中我一直认真负责的做好客户的售后工作。

半年来，在工作方面我也有了很多的收获和体会。尽管自身现在还不能让每位客户都感到满意，但我也一直再以这个方向作为前进的目标！如今，半年的工作下来，我也需要对自己好好的反思、检讨。现对这半年的工作情况总结如下：

>一、工作的情况

作为售后客服，我主要的工作是网络聊天的方式来解决客户对我们产品的各种疑惑和问题。并且的也负责做好一些基础的技术支持。但在实际的工作中，我们最多负责的还是安抚好客户的情绪！上半年来，其实很多客户的售后问题并非是产品的质量问题，更多的是对于产品使用的不了解或是不规范导致的`故障。在这种情况下，很多客户都会大发脾气。所以，在开始解答问题之前，做好客户的安抚工作的也是我们的责任之一。

回顾上半年的工作，我努力的锻炼自己在礼仪方面的用语，并且在迎合现在网络流行的表情包文化，收集各类表情来强化自身言语。在领导的帮助以及自身的努力下，半年来我较为出色的处理好了自身的工作任务，帮助顾客的顺利的解决了产品问题。

>二、个人情况

在这半年的工作中，我除了在工作中努力外，也一直致力于自身的成长问题。除了的通过网络教学和锻炼加强自身的交际能力，还通过与其他同事的讨论提升自身的知识储备。尤其是在与技术部的同事方面，每次遇上难题，我都会认真的吸取技术部同事的解答，并牢记在心。此外，我还专门对客户常见的提问做好笔记，并总结好答案，帮助我的售后工作做的更加完善。

>三、自身的不足

回顾这半年来的失败案例，很大一部分的原因都是在个人能力的不足！作为一名售后客服，我也要时刻加强自身的能力，不能什么都等待技术员来解决。这不仅会消耗客户的耐心，更会的降低客户对公司的评价！这是非常糟糕的情况。所以在今后，我要更加加强自身的学习，提升自己对产品的了解。

半年来工作的情况其实并不出色，但我一直都在努力的做好自己的工作，我相信，只要努力下去，我就一定能做的更好！

**咨询公司个人半年工作总结20**

>一、咨询辅导培训工作总结：

>1、企业咨询

在xxxx年的企业咨询过程中我们发现几家集团企业和公司面对金融危机的冲击，几乎没有受到任何影响，反而在下半年有翻升表现，总结其原因在于资金链与市场业绩接单方面早前的储备与品牌积累够深厚，加上扩大内需的市场运作和政府家电下乡等等政策的扶持，均平安度过且业绩蒸蒸日上，这是我们看到的光明的一面，当然我们也看到晦暗危机存在，70年的优秀战将与主管，均纷纷转战更高的职务如总监、总经理与ceo等等职务，集团企业扩大新成立的事业部以及部门空缺的职务，由内部竞争或者外聘空降部队人选填补，这时候问题就产生了，原始的管理积累不够稳固，没有系统化的知识与经验积累，造成新事业部或者部门需要新建立体系外，留下的空缺也必须让新来填补的人选有学习与融入新环境的时间，整个调整与空隙，时间与财务成本很高，这点是很多企业集团公司急于求近（进），有的是没有考虑到，有的是因为是上市公司，反正花的是股民的钱，不花白不花，不花是白痴，企业真正需要建立的积累是在管理过程中的“知识经验档案管理”也就是一般人所说的知识管理。这对企业来说根本不是他们所追求的，他们追求的是业绩与绩效，往往真正的业绩与绩效的整个效益与成本，其实都是建立在知识经验档案管理之中，前人种树后人乘凉，如果前人走的时候，连树都搬走了，后人怎乘凉呢？

>2、企业辅导

在xxxx年企业辅导的过程中，主要是以营销体系的终端市场辅导为主要的辅导项目，在辅导过程中发现营销体系中的领导正所谓的“将在外君命有所不受”的个性表现，处处表露无疑，因为部门或者单位问题不能够彻底解决或者能力得不到提升，只好寻求企业管理顾问公司的帮忙与协助，既然是寻求咨询与辅导，但事实上问到问题或者提出问题，总是一副“我是在市场的人”难道会比您更了解市场吗？事实不然，就拿某家企业集团来说，他们引以自豪的某省市级代理，标准化的终端形象建立的非常好，唯一可惜的是，暗中买竞争卖对手的产品，更离谱的是咨询时，我们建议能对受众做制作手册前的市场调查，我们得到的结论是，就按照他们所提出的要求制作就行了，最后的结果是发到终端那儿的时候，不是他们终端要的东西，反复更改多次，五六本手册更改的时间，比重新制作还久，最后才发现原来我们最早提出的制作方案才是最后的版本，这就是不把顾问当顾问看的结果与结局，当然我们也学乖了，订立合同时，都签订了相关修改协定，唯一无奈的是，合约是给君子看的，我们为了质量与品牌的维护，还是无奈地忍气吞声再次修改，所以未来选择客户室，这类型的客户以后都是我们拒绝接受的黑名单。（ps这样的个性不止是在企业里面有，就连企业管理咨询顾问公司的人都是如此）这个问题在在说明企业在主导项目规划与执行的步骤与细则做的调查不够，往往造成完后项目实施时的困扰与窘境。

>3、企业内训

在企业内训方面因为我们一向坚持创新与量身定制的课程，我们不做套装公开课当做内训课程使用，每一个内训课程我们都必须经过上述的三个受众（对象）的调查后，才展开内训课程的设计，在我们课程接单的时候，往往时间紧迫，企业单位人力资源护着培训部主管根本没有时间做调查，就算是有做也不专业，调查的结果往往是主管自己的意愿，我们只能够按照市场的经验加入一些不足之处弥补的设计，这是内训课程接单中常遇到的现象，再来就是接单的时候很急，给了项目建议书和和课件后，了无音讯，最后的`教训就是——不是辅导培训过的客户不接，告知一个档期排满要不就是天价吓走客户，免得纠缠与浪费时间，当然为了培养新的市场与客户有时候也得牺牲试探一下，那只有自己衡量得失，基本上从跟客户交谈过程中，是可以发现端倪的，不敢告知公司、部门、实名者，一般都是“就像东流水，兮！一去不复返”，请到此留步。

接单玩我们再来看看课程实施的情况，因为偶恶魔你主要是以市场终端的高级主管以及大区（片区）经理为主要的培训对象居多，平时各个像一条龙，记过上台是一条虫的居多，市场行走多年酒喝多了，难免有点豪放不拘，那是好听的话，不好听的话叫：不知天高地厚，市场是靠经销商与公司的整个市场企划、品牌、战略、经营管理做起来的，他们只是做到监督与催化的作用，自以为是自己的酒量做起来的，当然也有啦！但那不是实力，有实力的人不是在那儿耍嘴皮子，而是做出来的，而且是谦虚的让人尊敬，像个爆发富的样子，只能够惹人笑话而已，这个现象在未来的90后窜起的精英们，更让人担忧，总结是底气比泄气就快。

>4、公开课

企业巴巴余建中工作室公开课只做专业讲师感受性培训课程，所以您会认为问题最少，那您就错了，发现的问题还是多多的，十几期的学员（老师）当中，让我感到未来明日之星的不多，倒是遗憾不少，记得半年前我在我的博客中，介绍一位学生，我称之为明日之星，为了感情（初恋女朋友）搞得神魂颠倒，最后是人消失无踪，音讯全无，开专业讲师感受性培训公开课不是为了赚钱，只是想开发一些优秀的讲师而已，提供他们一个可以长期学习的团队与环境，xxxx年开课至今我们采取复课（不断来上课复习）不用再缴费外，更成立天堂鸟专业讲师群，群内提供最新的资料信息与咨询问答，同时成立了天堂鸟专业讲师搜狐圈子，还是乏人问津，想想过去追求学问与经验，都是必须准备“束脩”，现在的人哪懂这个礼俗，免费的总是有人不珍惜，所以xxxx年新版的专业讲师感受性训练，复课不再免费，原因是xxxx年版的专业讲师感受性培训除了讲义是新编（图文并茂）外，还有根据讲义的内容相关的文章、案例、资料、课件以及电子书都会存在u盘送给学员（老师），同时500人的集团公司、大型企业的人力资源与培训群也即将成立，作为讲师的市场拓展资源，同时企业巴巴余建中工作室也会为天堂鸟讲师成立公益课程推广，二月份就有雷骅宇老师的课件设计培训课程等等，这就是xxxx年新的专业讲师感受性训练课程的一些新的创举与创新。

以上总结作为给自己xxxz年的圣诞礼物与结果，同时也为明年的计划做个目标与提示，也让博友与好友们一起分享我的经验与工作！

**咨询公司个人半年工作总结21**

这半年，是我司面临压力攻艰克难的半年，是面对新变化、落实新机制、执行新规定的半年。我司在总经理室的正确领导下，在全体员工的奋力拼搏下，取得了一定的经营业绩。以下是我公司上半年的工作总结。

一、计划落实早、措施实

年初，我司经理室就针对\_地区保险市场变化及保费收入情况进行综合分析，将上级公司下达我司的各项指标进行层层分解，把计划分解成月计划，月月盘点、月月落实，有效的保证了对计划落实情况及时的进行监控和调整。在制定上半年任务时充分考虑险种结构优化和业务承保质量，进一步明确了考核办法，把综合赔付率作为年终测评的重要数据。

二、抢占车险市场，加大新工程、新项目的拓展力度

我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务。确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率。

已失业务不放弃。我们不仅对业务台账做到笔笔清晰，并要求业务内勤把展业过程中流失的业务列出明细，并分解到相关部门，要求加大公关力度，找出脱保原因，确属停产企业、转卖报废车辆的，由经办人提供确切证明;属竞争流失的，我们决不消极退出，而是主动进攻，上门听取意见和建议，改善服务手段，逐个突破，全面争取回流。大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。

三、在竞争中求生存，在竞争中促发展

深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。服务更加人性化、亲密化，公司经理室成员年初就对县属各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措得到了企业的充分肯定，他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。

要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。按照向社会服务承诺和行业禁令，严格内部管控，以理赔和承保两大服务部门为切入口，全面提高公司整体服务水平。

**咨询公司个人半年工作总结22**

屈指算来，我到公司已近一年的时间了，在这一年里我在领导和同事们的关心与帮助下很快融进了公司这个大家庭，在这一年里固然部分业务活虽不太多，但我还是感觉的这一年很充实繁忙，所学知识突飞猛进如工程造价审计、编制标底预算等专业，在思想觉悟方面有了进一步的进步，本年度年度工作总结以下：

第一，态度决定一切，认真、认真、再认真。可以说，这一年工作的进程也是我自己心态不断调剂、成熟的进程。刚开始，由于我不是很喜欢这个行业，我怀疑我不合适这份工作，后来我发现，时间就是我的救星，通过自己不断的努力，调剂心态，一切看起来复杂的事情就会变得简单轻易了，预算是每个项目重要的一个环节，需要认真负责，公平公正，态度端正，头脑清楚，我努力的往做到这几点，让我自己向优秀的造价职员迈一步。假如我们能以充分的豪情和热忱往做最平凡的工作，也能成为最优秀的职工，具有积极的心态，就会具有一生的成功。

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，勇于发现题目，解决题目。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，所以我们要专心多思考一下，勇于提出新的题目，然后自己摸索，翻阅资料往解决题目，在这个进程中也会乐在其中，也会给自己充电，增加专业知识能力。固然，随着工作的深进，设计创新，还有更多新知识等着我往学习，思考，力求做到每天进步，不断进步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，我固然做了很多项目，但是这些项目里，自己以为无可挑剔的预算还没有，总是可以发现题目，由于我很少往工地，很多东西只是坐在办公室想象，很轻易出错，所以我在明年的工作中将成心识的增强自己这方面的知识，不忙的时候多往工地走走，看看实际施工程序，真实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，不喜欢甚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。不管是工作还是生活中，我开始学着宽容，开始不那末琐屑较量了，我发现我比之前快乐了，觉得生活更成心义了。我的.好朋友曾这样说我：你身上的傲气太重了，该适当隐躲一下你的傲气，你的霸气。固然我一直没觉得，但是我在生活和工作中一直很在乎，一直成心识的克制自己。我一直改，争取做到完善。

第六，我所在的单位造价咨询公司，员工未几，但是年轻化，每一个人都很好相处，紧张的工作中笑声不断，真可谓是一个的大家庭，我喜欢。

**咨询公司个人半年工作总结23**

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。

**咨询公司个人半年工作总结24**

转眼20\_\_年又已经过去了一半，越长大总是感觉时间过得越快，而这种时间的流逝也是时常让我感觉有一些惶恐。现在回想起大学的时候仿佛都还就在昨天，而现在我却是已经毕业好几年了。以前总是想着20\_\_年还有很久，但现在却都已经过去了一半了，而在过去的这半年里我除了增长了一些年纪之外也是得到了一些收获。这半年里我认识了很多新的朋友，也让自己的能力得到了很大的成长，不止工作能力还有在人际交往上的。下面就这半年的工作做简略总结：

这半年里我不止是让自己成为了一名普通员工，更是让变得更加成熟了。看待事物也不像以前一样只注重眼前的利益了，也会开始真的思考自己的未来。也开始真正明白了自己一名员工的责任，作为一名员工把企业的利益放在第一位对我来说是最重要的，而不是自私自利的只顾着自己。企业和领导对我们付出了这么大的期望和资源，不就是为了让我们能够在工作的时候更加认真和仔细吗，在我们共同的努力下企业变得更好了之后，企业又怎么会亏待我们。所以在工作上我付出了比以前更大的努力和更多的精力，只要没有别的事情就加班，就是为了让自己能够更好的完成工作上的任务，为公司做出更大的贡献。慢慢的在我自发的加班下，其他的同事慢慢的也被我感染了，大家都开始自发的加班起来，我们那一块的工作氛围都变得好了起来，而我们的业绩也在我们的共同努力下变得更加好了。

而我自己也是在这么努力的情况下让自己得到了成长，而更长时间的接触也让我和同事们更加的熟识了，并且建立了不错的关系。尽管过去的半年确实有些辛苦，我没有请过一天假，一些小病也是依然坚持上班，但这些我都没有感到后悔，因为我也得到了相应的回报，这也让我对企业更加的感激了。如果让我在重新选一次，我也一定会做出一样的决定，并且付出比之前更大的努力。虽然这半年我在工作上完成的还不错，但是我也不会因此就感到骄傲，而是会依然保持自己作为一名普通员工谦虚的态度，继续向那些比我优秀的员工学习，只有这样才能够让我在未来有更强的能力，能够去面对工作中遇到的所有问题。

**咨询公司个人半年工作总结25**

进入尚学教育已经九个月，在领导和同事的指导和帮助下，我已经融入到了这个集体，同时学到了很多东西：

>（一）对自我的认识

通过这一段时间的咨询工作，使我了解到自己在工作中不仅要严谨对待工作上的事，更需要虚心请教，因为经验就是工作的导师，他能让我更好的适应工作，并做好这份工作。

其实做咨询师需要很强的沟通能力的，而且沟通技巧也很重要，这正是自己所需要改善的，我相信经过一段时间的锻炼，我一定会掌握好这门沟通的艺术。

>（二）对工作的认识做一个好的咨询师，耐心和热情是很重要的，尤其是要具备良好的心理素质以应对各种未知的情况。

做这份工作也必须具备良好的抗压能力和较好的语言表达能力，正如刚开始进入学校给家长打电话时，遇到难以应付的家长，心里总是有点忐忑，或者是被家长刁难之后心理难免有烦躁的情绪，但是时间久了就习惯了，也能够自如的应付各种问题了。当然光应付是不够的，最重要的是要抓住家长的心理，让家长不仅要了解我们培训机构的实力，更要让他觉得选择尚学教育公司是明智的。

>（三）对工作的.计划接下来的工作，我一定要把培养良好的沟通能力作为首要目标，使自己能够轻松的抓住客户的心理。

同时加强对工作的投入，争取在接下来的时间多接一些家长，提高自己的业务量。加紧对家长的跟踪，做好记录，以便及时回访。

并且在工作过程中时刻总结，向领导和同事请教，以提高工作效率。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！