# 顾问助理的工作总结(热门9篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2025-05-14

*顾问助理的工作总结1似水流年，今年已接近尾声，进入公司已有一年，回顾这一年来的工作，在公司\*\*及各位同事的\*\*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...*

**顾问助理的工作总结1**

似水流年，今年已接近尾声，进入公司已有一年，回顾这一年来的工作，在公司\*\*及各位同事的\*\*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，现将一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\*\*\*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\*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\*，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\*\*，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、回顾一年来的点点滴滴。

工作的`过程中，我还需要更加积极主动;这得益于和\*\*，前辈的交流，我真正感受到了\*\*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\*\*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\*\*及同事，有了你们这样好的\*\*，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!

**顾问助理的工作总结2**

20xx已逝，20xx已初，又是一年年关将至。在辞旧迎新的这个契机里，自进入XX公司已逾四年，入职以来，从半知半解到此刻对销售流程有必须的认知，背后其实少不了下功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮忙。接触置业顾问的工作后才明白，工作量不大要学习的却无比的多，销售知识永远是个无敌深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前长听说销售人员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择\*\*，诡计迭出。幸运的是我们拥有一个成熟\*\*的销售团队，同事之间既有竞争更有帮忙。每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自我。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有XX这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养分。

在即将过去的20xx年，我共售房90套左右，总金额达20xx万左右，回款迄今为止大概到达1600多万，连续6次获得月销售冠军。基本完成了公司下达的销售任务。同时，在日常工作销售中，我充分发挥善于思考的优点，经过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中经过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。而如何去开展我们的住房销售工作呢我想树立诚信是根本，我们要以对待“家”的态度来对待公司，为顾客和业主供给真诚的服务。一旦有员工存在不诚信行为，公司必然应对损失，无形的是信誉的受损，有形的是财产的流失，所有的这些都直影响公司的利润。所以要树立诚信的态度，忠于公司，忠于顾客，忠于自我的职责，也要忠于自我的业绩。

在日常工作中，除了诚信的态度，也要总结出切实可用的的方法来应对销售工作，对此我要做到以下几点：

1。不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之你所说的一切都将起到反效果。

2。了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。

3。推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的.所有问题都有合理解释。

4。坚持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。

5。确定自我的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都能够增加客户的信任度。

6。要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。

当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是我个人需要加强的地方。我想作为XX房地产的置业顾问，不仅仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉XX房产无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

最终我十分感激\*\*给我的锻炼机会，感激同事对我的帮忙，我也会更加努力的去工作去学习，交出自我满意的成绩单。

**顾问助理的工作总结3**

xx律师事务所在20xx年7月15日与xxx分签订《聘请法律顾问》，律所指派本律师负责贵具体法律顾问。光阴荏苒，已过去一年。现对这一年来的工作作个，以期双方更好的指正，相互促进。

一、提供法律咨询，企业事务，防范法律风险。有句谚语“法律如空气一样，无所不在。”xxx分公司（以下简称公司）是历史较久的型国有控股企业。经营范围又是涉及到国计民生的特种行业。因此，在资产、人员、经营方式、内部上，更要求审慎处理每一件企业事务。本律师通过电话或亲临公司提供法律咨询，详尽解答。

二、全程介入公司资产购置、处理等重企业事务。随着公司经营方针、策略的，需要购置合乎的民营油站，出售闲置的`自有油站。这涉及到资产数额、产权过户，防范交易风险等问题。本律师对合同全面审查修订。另外，对一起违规给客户佣金的做法指出法律风险，建议立即纠正。

三、利用自身优势，代理企业诉讼，维护公司合法权益。本律师作为多年的律师，有较好的社会资源和丰富的法律实务。善与法官司沟通，熟悉诉讼技巧，努力维护顾问单位合法权益。对一件多年悬而未决的油站产权提起确认所有权诉讼，取得了预期结果。现另有交通事故损害赔偿一案审中。

四、对下一年企业法律顾问的与展望。双方人员多来往，交流信息，加强沟通。有涉及企业重法律法规的颁布，本律师将通知公司，建议组织。必要时，本律师将会刹排时间，集体授课学习、探讨。公司方面，对经营方针政策、重管理决策，内部管理制度变化，经济合同，将相关文件复制本律师，审查。

**顾问助理的工作总结4**

过去的20xx年对于我来说是不可思议的一年。因为就在这一年里，我实现了从我到xx来的第一天就一向存在的梦想：从一个兼职学生，到一个实习生，再成为一名置业顾问。我完成了一次华丽的转身，从象牙塔般的大学学校来到一个充满未知和挑战的职场舞台。这一梦想的实现包含了太多的艰辛与不易，它既离不开这一年多来在金科的勤奋努力，更与同事和\*\*们给与我的\*\*和帮忙密不可分。

去年九月份，我以兼职学生的身份开始参与渠道部门的外拓工作。在三个月的兼职生涯中，我开始逐渐接触房地产，并参加了包括住文化节、房交会在内的多次大型活动，经过工作经验的积累和渠道\*\*的着力培养，自身的业务本事得到迅速提高，并立刻成为渠道部门外拓活动的\*\*\*\*。

今年一月份，由于表现优秀，我被公司吸纳为渠道部门实习生，全面系统地学习房地产知识。随着年后全国房市的回暖，金科在锡城的品牌扩张和销售速度\*\*加快，在这段时期里，我的个人本事和业务知识也在飞快提升。异常是在渠道外拓工作中，我走遍大半个无锡多个区域，身处地产推广的第一线，对锡城市民的住房现状及购房需求和心态有了较为仔细的了解，自我的分析和确定本事显著提高。这也为以后从事置业顾问的工作打下了一个良好的基础。

20xx年9月1日，可算是我工作上的另一个转折点，是对我到金科一年来兼职和实习成绩的肯定，更是一个全新的开始――加入东方王榭销售部，成为其中的一员。

不知不觉，入职已有三个多月。回想即将过去的20年，在一年里，我在金科获得的实在太多太多，说也说不完，要感激的不单是一两个人，更不是一个简单的道谢就能表达的。

我原本只是一个普普通通的大专毕业生，学的是物流专业，没有太高的文凭和令人艳羡的自身条件，有的仅仅是外向的性格、澎湃的活力和学生时代积累的销售经验，在那段令人怀念的.青涩时期，我卖过鱼、卖过衣服、卖过酒类产品，甚至摆过地摊，从事了很多和销售有关的工作。感激渠道主管吴炼经理，是你让我有机会踏入金科，也是你的细心栽培，让我从一个普通的大学生成长为一个合格的地产工作人员，晋身到销售这一行列中，学到的不再是书本那枯燥无味的知识。在渠道部门的工作生涯中，吴经理对我们定期的系统培训以及职业化的行为操守规范，让我真正从一名大学生成长为职场人士并能很快适应从辅销人员到置业顾问的主角转换。

我更加要感激高主管，当我刚进入销售部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她用女性特有的细腻和情感，包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。

入职以来，从半知半解到此刻对销售流程有必须的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事间的帮忙。接触置业顾问的工作后才明白，工作量不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前常听说销售员之间为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择\*\*，诡计迭出。幸运的是我们拥有一个成熟\*\*的销售团队，同事之间既有竞争更有帮忙，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自我。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有金科这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。

所以，从今年十月中旬第一次以职业顾问身份参与开盘到目前这段销售期内，我总共销售了将近5300万左右的金额，售出物业将近80套，对于公司的销售任务都能按时完成。同时，在日常销售工作中，我充分发挥善于思考的优点，经过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中经过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

可是，经过工作，还是发现自身仍存在许多缺点急待来年解决。首先，在一些业务知识比如银行贷款异常是公积金这一块，我对一些\*\*法规和具体细节还不太了解，在跟客户面谈时如果遇到类似问题还得经常电话求助银行朋友。我想作为像xx这样一个大企业的置业顾问，不仅仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉金科无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我近期已经在网上下载很多相关的文章，寄望经过自学还有请教同事和银行朋友的方式来充实自我。

其次，由于进入销售岗位时东方王榭洋房存量已不多，所以对于洋房物业的销售基本能够说是毫无经验。我想相对于高层住宅，洋房客户这类高收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不一样，所以对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如应对不一样文化水\*和不一样购房心态的客户，我们都应当有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。以前总以为一个优秀的销售员必须有自我的个性，没有个性的销售员可是是个服务员而已。可是经过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应当具备能够随时适应不一样消费者心态的应变本事，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好东方王榭二期御园洋房的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业本事方面都要把自我打造成一个适合王榭高雅大气之风的置业顾问。

另外，由于正式进入部门的时间不长，所以自我对公司的一些规章\*\*和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级失误。虽然在主管和同事的帮忙下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在来年的工作生活中得到改善，一方面自我会多学多问，另一方面也期望\*\*的鞭策，同事的提点。

20xx年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的期望和梦想。虽然近期\*\*频繁公布房市新政，从二贷的缩紧房营业税免征年限的变化，再到契税和开发商拿地的首付限制。表面上看似乎有抑制房价上涨的可能，同时更有许多人开始预测新一年房价必然下跌。可是，经过在销售工作中跟客户的接触以及国中在渠道工作中对无锡城市居民住宅需求的了解，我认为，在新的一年，锡城楼市市仍将坚持坚挺。理由有三：

首先，近十年以来，无锡楼市除了在20年底因为金融危机的影响严重下跌过之外，在其它年份一向是坚持着稳定上涨的态势，可见其大势是稳步往上走的。这和\*\*的gdp增加速度是成正比的，也和无锡在过去十年的城市化进程息息相关。相比周边其它城市，无锡房价原本就算低的，如果以目前无锡在苏锡常地区的经济比重来讲的话，那么锡城的房价还大有上升空间。所以，哪怕像\*\*、上海、深圳这些大城市房价下跌，无锡也不必须会降价。

另外，房市的繁荣也是和老百姓的购房需求分不开的。照目前来看，未来几年，无锡房市仍存在很多的刚性需求。从去年开始，围绕着地铁的修建和旧城区的改造，无锡又开始了新一轮轰轰烈烈的城市化进程。未来几年，伴随着“崇安新城”“惠山新城”等\*\*规划的几大区的改造以及地铁二三号线的动工，将会出现很多因房屋拆迁而出现的刚性需求。我在渠道部门任职时，曾多次深入到周山浜一带、崇宁路、\*\*里和风顺里这些拆迁区域，对里面拆迁住户的购房心态也有所了解。在类似周山浜、崇宁弄这些区域里面，很多住户都是一家有两三套房将近一两百个\*米，如果不拿安居房拿赔款的话，少则七八千，多则每\*米能拿到上万的补偿金。很多人都是所以而暴富，并且用拆迁费加上原先的存款购置高档商品房。在\*\*里、风顺里、风和里这些原先的商品房拆迁户里面，也有很多户主选择以拆迁补偿金购买商品房，这种情景在观天下和上院几次开盘中也得到过体现。另外，像金科在区的主要竞争对手“爱家金河湾”，之所以在09年上半年度卖得如此火爆，除了整个市场的回暖以及\*\*的区域建设之外，周边周山浜和\*\*里等大片区域的拆迁赔款所带来的刚性需求也是其主要原因之一。

当然，由于区域不一样，各地方的拆迁赔款也不尽相同。可是，随着时代的发展，人们的消费思想以及住房观念也在悄然变化，购置高档物业，追求人居梦想以及投资消费将成为主流。\*\*目前的人口年龄结构正处于“人口红利”阶段，很多的婚房需求也在近几年得到充分的体现。再者，由于金融危机所引起的通货膨胀率也影响着许多购房者的思想，近两个月明显感觉投资性需求较前段时间又有所增加，“把钱放银行不如投资不动产”成为很多投资客的口头禅。所以，相当一部分刚性需求购房者的购房心态也将影响新年无锡楼市的整体走向。

第三，20xx年是\*\*乃至世界经济复苏的重要一年，xx的经济发展速度也将\*\*加快。随着明年很多工程项目的上马动工，异常是下半年上海世博会的召开，必将重新聚焦\*\*的经济视角，从而给上海和周边苏锡常地区的经济发展带来更多利好。经济发展带动房价上扬，这是个不变的定律。

再展望一下我所销售的东方王榭：明年三月份第一批高层交付，差不多在六七月份会有相当一部分业主装修完毕并且入住，这必将提高哥伦布广场及周边商铺的消费水\*，而“金科新\*\*”地块在公司\*\*和同事的规划建设下相信也将以最快的速度面市，届时“哥伦布”与“新\*\*”交相辉映，整个个区域的商业优势毋庸置疑。另外，随着广益路与通江大道的贯通，新公交路线的开发，东方王榭常被客户诟病的“地段偏远”“去市中心不方便”的缺憾也将\*\*得到弥补。并且，\*\*新出台的“地产企业拿地首付不得低于百分之五十”的\*\*对东方王榭洋房这样的珍稀物业来说反而也是个不小的利好。

所以，我认为：这即将到来的20xx年，对于xx，对于楼市，对于xx，还有对于我，都是充满期望的一年。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满期望的新一年里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于利己，认真专研，继续学习，用使命般的活力应对客户，用认真严谨的态度应对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

**顾问助理的工作总结5**

时间过得真快，转眼间我加入福家房产有限公司已经有2个月左右了。现在实习也即将结束，我也即将正式工作。新的工作意味着新的起点、新的机遇、新的挑战.在大浪淘沙中让自己能够找到自己屹立之地。

三年的大学生活即将圆满的划上最后一笔,这最后的一笔是我们面对未来,回顾过去的见证.它就是毕业实习.毕业实习是学校培养方案和教学计划的重要环节,它是所学理论知识与工程实践的\*\*，也是学生从学校走向社会的一个不可缺少的过度阶段。

在我看来实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识;实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

房产中介所是一家为房产买卖双方达成销售和购买而建立的一个\*台机构，并有为买卖双方保证安全交易的义务。房产中介的具体事务就是帮卖房人登记房源信息、宣传发布并且保证房源真实有效;帮买房人寻找推荐合适、理想房源，并带领买房人实地看房，加以引导，促使成交;房产中介的经济收入主要是收取中介服务佣金，以目前市场惯例中介服务佣金为2%(购房户按房屋成交价1%和售房户按房屋成交价1%组成)。主要业务流程为：房客源开发、房客源登记，信息回访反馈，带看客户、三方谈判、签约、过户贷款、物业交割等等。我在中介中前期主要做一些柜员的工作：打印合同材料、整理房源资料、更新液晶屏滚动的信息等等，而到了中后期则在\*\*的带领下参加具体的带客户看房、谈判、签约、过户贷款、物业交割等灵活性的工作。

现在来回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的\'知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基矗基本上达到了学校要求的实习目的。并且在这段工作期间能与众多经验丰富、年富力强的专业人士共事使我受益匪浅，从中增长了很多实践工作经验与专业知识。

俗话说：“隔行如隔山”。我的专业是房地产经营与估价，也算是与房地产经营相关，但以前从来没有接触过房产这个行业，说实话虽学此专业，但在刚开始的时候心里根本没底。但是通过这么长时间的工作后，我已经充分认识到自己的一些经验欠缺与不足，以后更要加强学习专业知识与管理知识，并努力提高自我。

为了表达自己收获的喜悦,我们将分开几个部分讲一下自己的感受,报告实习的情况。

厦门搏源房产信息有限公司经营范围主要是二手房买卖,房屋租赁,房屋\*\*、中介,居民贷款担保、代办交易手续,全资收购房屋、咨询等,有关房屋的一切问题,贷款担保、代办手续费用最低,我公司与\*\*建设银行、\*\*工商银行、光大银行等联合推出房屋贷款担保,我公司一直得到客户的一致好评。公司积极参与社会公益活动,为社会就业作出了贡献。

房地产业，这一关系到消费者切身利益——衣、食、住、行中的“行业”，正快速融入信息时代。小区智能化、小区局域网、项目网站和开发商网站等纷纷出现，充分体现出房地产与网络的有机结合正逐步完善。

随着经济的发展，城市人口的增多，房子的需求越来越紧张，人们没有大量的时间为了寻求房屋信息而奔走。而网络能\*\*减少时间和财力，所以说网上房产中介的产生为大家带来了便利。

随着信息时代的到来，企业必将不可抗拒的加速进入信息网络时代。企业需要建设具有本企业特点的,业务过程自动化和管理现代化的信息网络。企业信息工作，就是把企业物流的管理提高到对企业信息流的管理来\*\*企业的运作，及时提供给\*\*决策所需的多方面的信息。在现代化企业中，信息管理工作在企业中已发挥越来越重要的作用。

本文以一个房产中介管理系统的开发为实例，对网络信息管理系统的开发进行了初步的探讨。它利用网络这种先进的\*\*，使人们能够更好、更快的了解房产的信息，实现了房屋开发商与客人的双向沟通，具有很多的优点。

网上房产中介系统具有节省时间，快捷方便，信息准确及时等特点。房产中介管理系统是基于网络的管理信息系统，包括前台应用程序的设计和\*\*数据库的开发。它要求数据库具有数据一致性好，前台应用程序的界面简洁友好而且功能完善等特点

通过房产中介系统，用户可以发布房屋出售出租及需求信息，同样也可以查询其它用户发布的房屋相关信息。使用该网上房产中介管理系统，可以实现\*\*的信息发布、浏览、维护等多项功能。使房产中介摆脱大量的手工书写操作,快速、准确、方便的提供各类统计信息,充分发挥计算机网络的优势,实现资源共享和协同工作,使房产中介管理工作达到现代化、规范化、科学化，为广大用户的使用带来更多的方便!

系统开发的总体任务是实现信息发布管理的系统化、规范化和自动化。房产中介管理系统的目标是提高房产管理员工作的效率，具有对房源的出售、出租、需求、区域等信息进行管理及维护的功能。普通注册用户可以通过此系统发布出售、出租、求租、求购信息以及删除自己的需求信息功能，并能进行个人信息的修改。

**顾问助理的工作总结6**

回望过去一年法律顾问工作，感触很多，困难不少，收获颇多，反思不少，喜悦不缺，感谢很多！现就以下几方面予以小结，一方面给\*\*和同事们汇报和介绍一下自我情况，另一方面是自己给自己照照镜子，做到心中有数，为明年和将来的工作做个铺垫、鼓励和激励。

>一、思想\*\*

积极学\*\*的\*\*方针及意识趋向，以科学发展观为指导思想，努力把自己的思想\*\*到\*的思想和\*\*之下。在具体方面，坚持看\*\*\*\*，积极参加\*\*\*的学习活动；并作为一名入\*积极分子，定期向\*\*\*汇报自己的思想和工作。同时，作为一名\*\*\*员和市\*\*委员，积极参政议政，维护\*\*战线。在\*\*方面，严格要求自己遵守\*\*的纪律，及时自我反省，\*\*\*\*，并努力使自己融入企业和企业文化，成为企业的一个积极分子，与企业共患难、同发展。

>一、工作业务

首先，自己对法律顾问和律师工作的积极性很高，所以在工作过程中积极努力、认真负责，取得了一些成绩，也获得了一些反思和收获。

（一）诉讼业务方面

积极、主动、\*\*主办案件十多起，总标的额近千万。

案件涉及建设工程、劳动纠纷、劳务承包纠纷、欠款纠纷等领域，涉及法律部门众多，有些案件甚至触及法律边界和法理争论点。

个人对每一个案件都认真分析归类，比较准确地把握了法律关系。在此基础上，进一步应用法律理论知识、诉讼技巧和实践经验（包括中外经典的诉讼案例实践和技巧），不断设定策略和变换策略，以便使对方进入我方的辩护思路，使\*\*法官的思路和自己的思路融入一体；在诉讼过程中，有规律地应用相关证据和事实，有策略、有步骤地进行辩护（\*\*）、举证、质证、辩论和法庭总结，使案件的走向与自己预先设想努力靠拢，达到预期的结果，为企业挽回损失和创造法律利润。

在诉讼业务中，也很重视谈判和调解，以便达到无讼解决纠纷的境界，努力打造\*\*企业，努力为社会的\*\*做出积极的贡献。

案件结案后，认真思考总结，包括纠纷的原因，企业操作中存在的风险点，并向企业提供相关的意见及建议，也包括自己办案过程中的成功点和不总之处，常写一些案件体会的思考。这样使企业在法治企业的进程中不断成长，也使自己在法律顾问（律师）的生涯中不断成长，展望双赢的蓝图。

（二）合同管理方面

20xx年以来，审核了大量合同，总计150多份，出具法律意见或建议近400条，合同总标的额近9000万，有力防范了合同风险和防止了由于合同可能带来的损失。

首先，与相关单位和部门协商，制定、规范了合同审核、审批流程，从程序上防范由于不规范带来的风险和损失。比如说合同会签应该有哪些部门会签，流程顺序如何安排，有谁来签字等。在合同管理流程规范方面，最突出的是相关要害部门和法律顾问，要在正式合同的草本上签字确认，防止合同形成过程中合同篡改或责任不明确的弊端。

在合同审核过程中认真负责，从合同的方方面面周全地考虑，逐条地\*\*，提出相关有效而又操作性强的法律意见和建议。尽管有时工作量很大，但也不得有一点马虎，审不完的合同，有时加班或带回家去\*\*。目的只有一个，就是尽量把好和同关，为企业限度地消除风险和挽回可能发生的损失。

（三）积极参与商务谈判

在法律顾问工作过程中，积极参与多起商务谈判，并结合实际和管理提出相应的法律意见和建议，为商务谈判提供有力的支撑。

在谈判之前，积极搜集谈判对方的资质、信用、资金、业绩以及前景预测等信息，并规划谈判的步骤和策略。在谈判过程中，有力地应用双方（或多方）的利弊以及心理特征，及时调整策略和方法，以便达到双方（或几方）都能接受的条件，以便促成谈判，达到双赢，形成合作伙伴。

谈判之后，认真总结经验及不足，以便在将来的商务谈判过程中更进一步。

（四）\*\*管理方面

积极参与企业的\*\*制定工作，认真思考并提出建议，为企业的\*\*完善方面做出应有的贡献。

参与并共同制定了宏丰公司合同会签管理\*\*，参与并讨论了集团公司法律风险管理方面的\*\*，参与并讨论了集团公司品牌战略方面的\*\*，等等。

（五）战略经营方面

积极与企业\*\*及业务部分不断沟通，力求全程参与企业风险管理工作。结合法律专业知识和实践经验，提出了公司成立以及法人治理过程中存在的问题和应对策略等。

（六）培训方面

1、坚持日常工作过程中的熏陶培训。

在工作过程中，及时纠正相关工作人员的不规范行为，并及时给予法律知识的培训。在诉讼业务过程中，与业务人员及时沟通培训，以便让业务人员了解诉讼方面的法律知识和技巧，使他（她）成为法律顾问（律师）在诉讼过程中配合默契的良好搭档。

在合同\*\*过程中，指出先关不当或风险点，并认真说明为什么和法律方面的相关规定，使合同起草人员或相关人员在心服口服接纳法律意见或建议的同时学到了相关法律知识。这样，在将来的合同中，他（她）就会自觉注意先关法律规定和与之相关的风险点。

工作再忙，有人来或者电话咨询相关的法律问题，都要求自己认真、耐心地予以解答，直到让他（她）心中明朗或者至少没有疑惑。

2、重视法律知识及法律务实方面的`专门培训

为企业中高层\*\*举办了法律风险防范专题培训与合同法务实培训。在培训过程中，及时互动，并认真回答了学员们的问题，取得了良好的培训效果。积极参与集团公司方面\*\*的法律培训。

>二、学习与实践

法律顾问（律师）工作是一个理论性和实践性都很强的工作。

在工作工程中，坚持每天学习理论知识，包括相关法律法规的学习，包括法律理论方面尤其\*\*外知名专家论文或论著的学习，并积极应用于实践，检验于实践。

在实践过程中，及时调整和总结，把实践过程中的心得、技巧、策略和方法，提升并融入到相关理论和法律法规，使之升华到理论高度之后，又加深学习和理解了相关的法律理论和法律法规，形成了在实践中再学习，并用于指导实践。

坚持每天学习英语知识，阅读大量的英文资料，尤其注重合同和法律专业方面的英文学习；坚持每天看CCTV英语频道。目的只有一个，就是逐渐把自己培养成为企业需要的、能处理国际商务的法律顾问。

>三、缺点与不足

有时候在工作过程中过于强调原则，过于较真，表现为处理事情有时不太灵活，今后需进一步改进。

再者，出具的法律或建议过于直率和犀利，不过我相信，自己会慢慢改变这种工作作风，使工作更为\*\*一点。

最后，不太会把工作和生活分开，没有充分利用生活、娱乐有效释压，把工作带到家庭，以后努力改进。

>四、思考与展望

首先，信任是第一位的。法律顾问（律师）和公司要建立互相信任的关系，这是干好工作的前提。\*\*\*要给予法律顾问（律师）相应的信任和待遇，法律顾问（律师）也要用自己的工作态度、工作能力和诚信去赢得管理层的信任和\*\*，建立不可分割的信任体。

其次，法律顾问需不断地学习与实践，不断总结经验与教训，不骄不躁，使自己的专业知识也能力不断提升和升华，能在企业法律顾问（律师）得心应手，为企业做出更多、更大贡献。

最后，理清企业的经营战略和需求，把法律顾问工作和公司的经营战略融为一体。因为法律顾问就是为了更好地防范企业在法律方面风险，使企业更稳健、更好地发展。一般情况下，法律风险对企业有害无益，甚至是致命的。那么，这种情况下，我们要坚决消灭这些风险点；而有些风险防范与企业经营目标或利润严重冲突，或者说企业追求的利润和前景远远超过风险本身时，风险就是机遇。这时候，我们就要追求这种风险，而不是去防范。总之，法律顾问在工作过程中，要有超前意识和犀利的眼光，该出手时不留情，该放手时得放手。

总之，企业在法\*\*情和市场经济条件下，越来越需要法律顾问全面参与企业经营与管理。作为公司的一名法律顾问，虽然取得了一些成绩，积累了一定的实践经验，但仍需谦虚谨慎、认真负责、更加细致、更加深入、坚持原则而又不失灵活地做好法律顾问（律师）的诉讼业务和非诉讼业务，做好企业法律风险管理，参与公司经营管理活动，当好公司高管的好助手，做好企业普法工作的宣传员，把好企业经营中的法律方向盘；与企业同甘共苦，荣誉与共，共同走向辉煌！

**顾问助理的工作总结7**

物业顾问作为在房地产公司项目信息和客户需求之间传递信息的人，肩负着重要的责任，物业顾问的素质对交易的成功与否有着至关重要的影响。今天小系列范文给大家带来20xx年物业顾问工作总结，希望能帮到你。

20xx作为物业顾问的工作总结。一次的步伐带走了这个月心里的忙碌、担心、郁闷、挣扎、纠结，让我依然坚守岗位。回顾过去的一月，不禁感慨万千。记得刚来的时候对这个行业不是很了解。在沈先生及其同事的耐心帮助下，我很快了解并熟悉了公司的性质和房地产知识。作为销售部的一员，我深深的感觉到自己的言行\*\*了公司的形象。

所以我要不断提高自己的素质，高标准的要求自己。在高质量的基础上，加强专业知识和技能。此外，我们应该对房地产市场的动态有广泛的了解，并保持在市场的前沿。经过这一段时间的培训，我已经成为一名合格的销售人员，并尽最大努力做好自己的本职工作。

作为一个从来没有从事过这个行业的新人，\*\*给了我一个很好的态度，让我知道在工作中应该怎么做，教会我不要骄傲，不要弄巧成拙，要从中吸取教训；同事们给了我很大的帮助。每次我有问题，大家都不会嘲笑我，直截了当的告诉我。所以收到了不错的效果，同时得到了\*\*和大家的表扬和赞赏。所以请允许我向大家鞠躬致谢！

我对这个成绩并不满意，但我希望我以后的工作能达到一个新的高度，一个新的水\*。主要从以下几个方面:

1.不同客户分析、客户区域来源分析、客户咨询问题汇总等

2.强化销售技巧，如何把sp做的更好，如何当场逼。

3.国家房地产\*\*

现在项目基本处于后期。考验我的时候到了，需要一个好的心态。我会坚持学习更多的方法，从中吸取更多的宝贵经验。

新的一月意味着新的起点，新的机遇，新的挑战。我决心再接再厉，通过上一段楼梯，努力在工作中开创新局面。

在繁忙的工作中，我们迎来了新的一年。回顾这一年的工作过程，作为销售部门的新员工，刚来的时候对房地产不是很精通，但深深觉得自己应该肩负重任。作为企业的门面和窗口，自己的言行也\*\*着企业的形象。所以要提高自身素质，高标准要求自己。在高质量的基础上，加强专业知识和技能。

此外，我们应该对整个房地产市场的动态有广泛的了解，并保持在市场的前沿。经过这段时间的培训，我已经逐渐成为一名合格的销售人员，努力做好自己的工作。

房地产市场的起伏使得销售工作更加困难。我积极与公司其他员工合作，在公司\*\*的指导下完成了营业价格的制定，春节前策划完成了广告，为完成销售任务奠定了基础。范文大全

因为公司成立时间不长，工作量大，面对工作量的增加和销售工作的系统化、正规化，工作特别繁重，每天都要加班才能完成工作。经过一段时间的工作，我进入角色，熟练地完成了工作。由于房款数额巨大，我们在催收过程中一直小心翼翼，现在已经催收了几千万的房款，每一个账项都在对方身上带出最好的一面，没有任何差错。

此外，在销售过程中的月度工作总结和周会中，我不断总结工作经验，及时发现缺陷，尽快改进。短短三个月，售楼部就把二期的房子全部清算了，一期剩下的房子也卖完了，这和我以及其他售楼部成员的努力分不开的。

Xxxx是有意义、有价值、有收获的一年。在每一个员工的努力下，公司在新的一年里会有新的突破，新的氛围，能够在日益激烈的市场竞争中占据一席之地。

20xx第三部分物业顾问工作总结。这一个月我最大的感受就是找到了走出迷茫的路。我曾经问自己，我是谁？我能怎么做呢？我想成为谁？我不知所措，因为在陆经理和助理主管的接触中，我慢慢明白了一句话:“活在当下”。我只要做好眼前的`每一件事，然后我就会慢慢进步。人不能展望未来，只有每一步都走好了，才能到达巅峰！我这个月的总结和计划如下:

1.接待每天前来咨询的来访者和来电者。

接待结束后，陆经理和助理主管会给我指出哪里做得不好，哪里说得不好。我知道不好的一定要改正和掌握。在日常接待中，我们最大的不足在于客户谈话的不自然、无情、微小的动作和生硬的语气。有时候我一直在想为什么会这样。为了改变这种状况，我每天大声读羊皮纸，改善自己的精神面貌和语气，但效果并不好。

为了进一步了解，我解剖了自己。我发现最重要的原因是我没有自信，失去了自信。怎么才能做好这份工作？以后要坚定信心，做好接待工作。其实还有一点。我觉得如果\*\*鼓励我，我会更有信心，在任何事情上都精力充沛。我记得有人对我说过一句话:“不要害怕犯错，大胆去做，犯错就改，以后不要再犯”，对我影响很大。

2.处理四季花城的售后事宜。

比如更名，解释2、17、18号楼工期，说房产证延期。虽然我懂花言巧语，也懂流程，但是实战中还是有很多问题。通过陆经理和助理主管的指导，我了解到在做这件事的时候，一定要理解每一句话的意思；每个过程的意义都能做好！与客户交谈时，一定要发现问题，分析问题，问题的目的是什么。这些东西一定要在我脑子里快速旋转，养成这个好习惯，好好干！

3.新的一个月我想做以下几件事:

接待客户后，总结接待过程中的不足并加以纠正；写合同的时候要细心细心；坚定信心，积极工作；强化自己讲话的内涵，学会如何善待客人，使用礼貌用语；遇到问题，马上解决。

**顾问助理的工作总结8**

>一、工作状况概述

在区经理和销售主管的\*\*下，我在销售工作汇总坚持：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，注重销售细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率。过去的一个月里我总共销售车辆xx台，销售额达到xx元。在开展销售工作的同时，我还整理出了大量的客户信息，不定期的进行电话回访，及时的向客户反馈关于车价\*\*的信息，掌握了客户第一手的购车动态。车辆展场的.接待工作是我每天工作的重心，接待客户时，我始终本着推销我品牌的精神，通过让客户了解我们公司今儿了解我们的产品，最终引导客户购买产品。

>二、工作中的成绩和缺点

1、在销售工作中我有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中我会摒弃这些不良的做法，并积极学习，尽快提高自己的销售技能。

2、对于市场的了解还不够深入，对专业知识掌握的还不够充分，在与客户的共同中缺乏经验。

>三、工作中的经验和教训

1、学习汽车基础知识和市场动态的重要性。只有继续学习汽车的基础知识并掌握市场动态以及各种竞争品牌的动态和新款车型才能更好为销售工作服务。

2、了解客户的资料、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息。

3、努力完成规定任务量，在公司规定的任务上，要给自己压力，要给自己设定任务，不仅仅要努力完成公司的任务，同时也要完成自己给自己设定的任务，我相信有压力才有动力。

4、对于日常的本质工作认真完成，切不可偷懒，投机取巧。

5、在工作中要做到胜不骄败不言弃，不可好大喜功，要一步一个脚印，踏踏实实的做好工作，完成任务。

>四、下步工作计划

下个月，我将一如既往的按照公司的要求，在上个月的工作基础上更加努力，全面开展下个月的工作。先制定工作计划如下：

1、加强老客户的售后跟踪情况，持续跟进新客户与潜在客户。

2、开拓视野、丰富知识，采取多样化的形式的销售方式。不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

3、多了解客户的需求，有针对性的做好准备工作，尽量不流失每一个潜在客户。

最后，感谢公司给我一个展示自我能力的\*台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前，碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司其他同事团结协作，让团队精神战胜一切。

**顾问助理的工作总结9**

转眼间，来到瑞天奇瑞4S点已经一年了。回顾这一年，经历了很多很多，从一开始对新环境的不熟悉，不适应，到现在的适应且熟练，都与\*\*与同事们热心的教导与帮助息息相关，让我很快融入到了这个新的团队中。

作为一个服务顾问，既要服务好客户，又要与车间兄弟沟通好客户的要求与车辆的具体问题。因此，在这个岗位上，必须拥有专业的知识与良好的沟通能力。这样，才能既满足客户的要求，又能让车间技术人员及时快速的找出问题点所在。

经过这一年的工作，我也发现自己存在很多不足之处，首先，在服务细节有所欠缺，在与客户接触时，有时无法提供顾客所需要的服务，甚至让顾客产生不信任感。当然这也与我们的环境与设备有关，不过主要的还是我前台的工作不够细致，认真。其次，在忠诚客户维系上有所不足，客户在不断新增的同时也有着一定量的流失，说明我的客户回访工作不到位，客户不能感觉到我们对他们发自内心的关心。所以，接下来我必须培养与维护一批长期稳定与我们合作的老客户，发展新的忠诚客户，我会从日常工作中给这些客户真正的关心。当然，照顾是建立在互惠互利的基础上，只有这样，不论在市场好与坏的时候，我们都能安然度过，让这部分客户始终跟着我们走，真正做到“比你更关心你”。

既然知道了自己的不足之处，我就得好好改进。在今后的工作中我一定要好好弥补自己的劣势，继续发扬自己的优势，真正做到扬长避短：

1、要时刻保持工作的积极性，以积极美好的心态迎接每一天的工作。

2、多向同事虚心请教自己不懂的问题。让自己成为一名专业的汽车售后服务人员。

3、在客户维系方面，要始终坚持客户至上的`原则，做好客户的回访与预约工作。稳抓一大把老客户，开发一批优质新客户。

4、售后是一个团体，要加强与车间与配件的沟通，给客户一个最满意的办事效率。

服务顾问这个岗位是客户与车间之间的桥梁，也是公司的门面，这个职位的重要性可想而知。这给了我很大的压力，但是有压力才有动力。我会继续努力，坚持不懈，使自己更上一个大台阶，给上级\*\*一份满意的答卷！

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！