# 最新咨询顾问年终工作总结 咨询顾问工作总结(十篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-05

*咨询顾问年终工作总结咨询顾问工作总结一20\_\_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...*

**咨询顾问年终工作总结咨询顾问工作总结一**

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。x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x套，转介成交x套。总金额xx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。

**咨询顾问年终工作总结咨询顾问工作总结二**

在各位领导的大力支持和积极配合下，我们完成了20\_\_年度的顾问工作，继往开来，更好地为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xx省，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。

**咨询顾问年终工作总结咨询顾问工作总结三**

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。

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!

**咨询顾问年终工作总结咨询顾问工作总结四**

2)演讲能力：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;

2)客户何总比较醉心于演讲，对演讲风格非常关注;

4)变更控制：不仅仅介绍执行过程中的变更控制，还需介绍事前控制;

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;

4、和销售部门的配合演练非常重要;

**咨询顾问年终工作总结咨询顾问工作总结五**

市场部主管，长期从事数码产品的市场销售工作，并在自己的工作岗位上取得了优异的销售业绩，一直是原单位的销售之星，受到了同行们的一致好评。与我有多年的私交之情，我对人品和能力一直深感敬佩，一直想与能够深度合作，共同发展我们的事业，但一直未能如愿。15年赶上互联网经济的影响，数码行业不太景气，销售量大幅下滑，让我看到了把挖过来的可能，经过与多次沟通，才激发了他本人转行的决心，怀着破釜沉舟的决心来到了我们这个团队，在任职的这段时间里，认真和努力大家是能够看到的，电话访问客户的数量是最多的，是从任职到单独拜访客户的时间是最短的，出业绩是最快的，这些都源于对工作认真负责和做事踏实的人生态度。

行政主管，是我们从智联招聘上挖掘出来的优秀员工，进到公司后，从试用期就表现出了认真、负责、努力等很多优点，不到一个月就通过了试用期，在与合作中，让摆脱了很多繁琐和细致的文字处理和人员资料的工作，使能全身心的投入到扩展市场的工作中，一年来，在工作中可以说承担了行政部一半的工作内容，在大工作量、高工作强度的情况下依然能够站在公司发展的角度上经常提一些有利于公司发展的建议，这正是公司最需要的核心人才。在私下，曾说有了加入，让她感到身上的担子一下轻了很多，交给工作不用再操太多的心。“信任”是对最显著的标签，部队上有句话说的好，战场上自己的后背只能留给自己最信任的战友。这也是我们让担任行政部主管的主要原因。

财务主管，可以说是咱们公司的工作楷模，丰富的工作经验和乐观豁达的个人魅力是她的光环，同时强悍的学习能力和动手能力也是值得让人学习的榜样，虽然目前从事的主要工作是财务，但其他的能力也不容忽视，短短不到一年的时间里，先后参与了在线模拟练习题库建设，网站建设、培训辅导等高难度工作，成绩斐然，我和经常说的一句话就是公司要是能多几个像这样的人，公司的各项工作将再不犯愁。

这里我重点把各部门主管的情况做了一个总结，其他人员对公司发展也是功不可没，各位主管的工作也离不开大家的支持，时间关系我就不一一罗列了，下来我会跟每个人进行交流，指出每个人的优缺点，便于大家在工作中继承和改进。

其次再说业务拓展方面，可以说15年是我们客户质量大提升的一年，这一年的市场收获就是增加了、等中大型企业客户，进一步扩大了我们的公司底蕴和公司在市场上的影响力，市场销售额达到多万，临近千万，比20xx年将近翻了一番，特别是全国经济都在走下坡路的情况下，这说明我们的产品具有非常旺盛的市场潜力，还有潜力可以挖掘，这也是我们下一阶段的工作目标：深化服务体系，优化服务质量。另外，我们将在20xx年至少拓展出一项新业务并形成一整套的服务体系，是跨行业的业务，以此来规避由于行业波动对我公司的影响。同时为了鼓励大家创业的激情，对能够拓展出新业务的人员，进行重点奖励，新业务项目根据市场价值将核算为公司股份比例，奖励给个人。实现个人职场由员工到老板的转变。我们的发展规划是公司提供发展平台，充分展示个人才能，营造开放式的工作模式。

最后说一下服务质量方面，通过15年一年的调整，我们的服务体系有了很大的改进，但在很多细节上还存在瑕疵，比如服务模式上还停留在被动服务的阶段，由客户引导我们的工作，往往造成了很多时候我们都在对工作进行抢救式劳动，根本性的原因在于我们员工对工作内容的不精通，不能引导客户思路，这是我们在16年的工作重点，加大业务能力学习的力度和深度，培养出一批业务骨干并加以重用。另外就是我们的服务态度，作为服务型公司，服务态度决定了公司的存亡，与冯老师合作的这些老客户，之所以能一直是冯老师的客户，的原因就是看中了做事风格和热情的态度，我们也常说“态度决定一切”，跟任何人和单位的合作，最先考虑的就是双方的态度，我们公司能有这么高速的发展，很大程度上也得益于我们服务客户的热情，这也是我们在以后工作中重点放大的员工素质之一，也是我们以后招聘员工的必备条件。

在公司资源的分配上，由于业务部门是公司生存的关键，所以16年我们将加大业务部门的投入力度，业务主管配备交通工具，加大对优秀业务人员的奖励幅度，积极引入优秀的业务人才，提升业务部门在公司的话语权和参与权。其他部门的主要负责人都必须有业务部相关工作经验。

通过对以上内容的总结，我们可以得出这样一个结论：公司的发展重点在于：人才、平台和态度。16年我的工作重点也将在这三个方面来开展，按照规划，16年我们定义为：服务质量优化年。一方面我们进一步细化我们的服务体系，争取做到“服务人性化，业务专业化”。另一方面我们继续加强员工的素质培养，让我们的员工在服务客户时高端、大气、上档次。

**咨询顾问年终工作总结咨询顾问工作总结六**

光阴荏苒，转眼紧张忙碌的20xx年已进入尾声。回首这一年，在公司同事的共同努力下，公司取得了一定的业绩，基本完成了公司的既定目标。为了公司的长远发展，我觉得有必要对过去一年的工作做一个总结。

在今年工作中，公司给每个人都下达了一定的任务指标，在我看来，这个是很有必要的，既激励了员工，也让大家对公司的目标及发展方向有一个直观性的认识，让大家在工作中更有目标，并为此付出辛勤汗水。在此过程中，我努力拼搏，在有限的资源中尽力完成公司的目标，并力争在客户中建立好口碑，为公司的二次客户来源做好基础。

作为签约顾问，每个月的任务既是压力也是动力，不过这一年来，我可以自豪的说我基本圆满达成了公司每个月下达的任务，在公司的发展中作出了自己的贡献。当然，这与公司领导的大力支持以及同事之间的互相帮助是分不开的。在管理方面，我独立联系文书外包的事项，并处理好衔接工作;协助处理客诉，主持初选面试及管理公司合同等。在培训新人方面，与同事分享有用的工作经验，并指导文案写作，协调好各文案之间的工作。在这一年的工作中，由于公司市场开拓及人手原因，公司资源相对紧张，因此有时候在有效资源不足的时候，我可能表现的不够积极;有时候在工作压力繁重时，可能在工作中带有一丝情绪，给工作带来困扰，这是我在今后的工作要注意改进的地方。

我也会争取拓宽业务知识面，在自己所知范围下尽力做到精、专到位，在有限的资源下尽力提高资源的转化率。尽力提升个人魅力及气质。

关于公司未来的发展，我也想提几点建议供领导参考：

1、建议公司开源节流，避免不必要的浪费。

2、建议巩固文案团队，找到规定合作的文书外援或专业团队，解决顾问的后顾之忧。

3、定期开展留学活动，多做市场宣传，扩大市场影响力。

4、定期开展同事交流会，分享沟通工作中学生提出的问题。

上面几点建议是我在工作中深有体会的，如有不对的地方还请领导不吝指出，我积极加以改正。相信在公司领导的英明决策及带领下，公司定会朝更光明的明天迈进。

**咨询顾问年终工作总结咨询顾问工作总结七**

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。

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。

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。

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！

**咨询顾问年终工作总结咨询顾问工作总结八**

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。

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。

呵呵，总结和设想。

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。

**咨询顾问年终工作总结咨询顾问工作总结九**

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。

**咨询顾问年终工作总结咨询顾问工作总结篇十**

弹指一挥间，两个月的实习期已经结束，回顾这两个月与单位的共同成长的岁月，心中更多的是对单位同事和领导的感恩。在这份工作总结之中，就简述一下实习期的工作内容，以及对未来工作的展望。

第一部分工作回顾

实习期期间，主要是参与了可研报告编制的前期工作、评审会的准备工作以及项目评审。

1)技工学校新校区建设可研报告编制前期的资料收集工作主要是收集技工学校校区建设规模的相关国家政策与规范，查找规范中校区功能分区的用地限制条件，学校在校生的规模，技工学校收费标准等；查找当地的材料价格并了解建筑单体的单方价格；翻阅并咨询相关的造价人员，对学校校区建设投资财政评估分析有了一定的掌握。根据搜集到的政策、规范以及工程造价，投资财务分析计算方法，确定校区的建设具体内容，对每个建筑单体进行投资估算，计算出大致的项目总投资，投资资金来源以及工程项目资金回收期。这部分的工作让我对技工学校建设的相关国家政策以及财政投资、学校建设内容、配套设施、普通建筑单体的单方造价有了了解，对工程财务分析有了进一步的认识。通过可研报告的编制前期工作，学习到建筑、造价等方面的知识。

2)实习期期间还参与了棚户区改造可研评审会、商业楼申请报告的评审会。两个项目的本质区别是棚户区改造的主要资金来源是国家补助，商业楼主要资金来源是民间资本，在评审的流程上一个为评审，一个为核准。正由于两个项目的资金来源的本质区别，在评审过程中的侧重点就不同。棚户区改造的可研评审，会侧重于项目内在，项目内在就是项目建设的内容、规模、技术方法、投资是否合理、相关的批复以及政策是否满足要求，这个项目切实落实是否科学合理，所有的内容都需要相关领域的专家，有关部门及发改部门、设计单位共同协作，指正与探讨，通过会议的形式记录需要改进的内容。全州县风雨廊桥商业楼申请报告评审会更多的是侧重项目的建设的外在，项目建设外在是项目对整个县市的经济、社会、交通、水利水运的影响，建设项目用地选址是否满足国家规范、是否有超出政策限制的内容，而具体的项目技术方法以及施工方法则不是重点，是有开发商以及建设方要考虑的。通过参与评审会议与专家的交谈，接触到不同性质、不同种类的项目，了解到各个政府部门所关注的焦点在哪些方面，项目建设中最有可能出现哪些问题，哪些问题是被忽略最多的。更重要的是，通过参与评审会能让我切身认识到作为咨询中心的职责与在整个项目建设中的位置。

第二部分参与活动

实习期期间，恰逢三八妇女节，咨询中心组织中心的所有的女同胞到桃花岛进行一次植树活动。此次活动是由张主任带队，带领我们驱车90公里，来到一个远离城市的世外桃源。坐上游船边欣赏山水之美，在桃花岛上植上一棵桃树，三两人骑上单车在岛上游览岛上美景，呼吸富氧空气，最后的烧烤填补了一天的身体消耗，还增进了各位员工之间的感情，收获了健康与快乐。整个活动丰富我们的业余生活，缓解紧张的工作压力，激发饱满的工作热情，让中心女职工都过上了一个快乐、祥和的节日。希望今后还能继续参与到中心的其他活动，在活动中跟周围的同事们互相了解，增进感情，增强了团队的凝聚力。

第三部分工作展望

目前接触到的工作内容为文本的编制与参与评审会，个人认为两者是有相辅相成的作用，通过参与评审会议来了解各领域专家以及各有关行政部门对项目建设关注的焦点，这对文本编制有促进作用；在进行文本的编制研究过程中，形成一整套的思路，也为以后的评审会中提出的问题有一定的认识。所以在今后的工作中，会继续跟着项目四部的领导指导下，通过每一次的评审会议，记录下专家以及各个部门所提出的问题，遇到不明白的地方及时向各位领导与专家请教；及时的更新对国家新政策的认识，了解国家建设的走向，对政策导向有个大致的了解；扩大工作的涉取面，不能仅仅停留在道路专业的学习，专业知识要设计到其他的专业，主要是建筑与桥梁专业；文本报告编制中，要对项目建设的每个阶段的编制要求有更进一步的领悟，考虑编制内容的细节，注意文本中语言文字的表达，对每种类型，性质不同的项目，需要哪些前期的批复等需要深入学习。

由于工作时间不长，又进行了一次工作角色的转换，仍然存在许多的不足与缺点，希望在今后的工作中能够得到中心领导以及周围同事对工作的批评与指正，也希望能够和同事们愉快的、团结的开展新的工作，帮助我更好的、更出色的完成每一次的任务。

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！