# 咨询工作入职总结范文(精选26篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2025-04-16

*咨询工作入职总结范文 第一篇客服部以二个效益为中心，以三个满意为基础，上下齐心，咨询成功率与预约成功率都有了提高。现合20xx年工作实际，将20xx年的工作总如下：一、规范咨询工作：(一)拟定咨询科室各种规章制度包括咨询服务标准，咨询部考核...*

**咨询工作入职总结范文 第一篇**

客服部以二个效益为中心，以三个满意为基础，上下齐心，咨询成功率与预约成功率都有了提高。现合20xx年工作实际，将20xx年的工作总如下：

一、规范咨询工作：

(一)拟定咨询科室各种规章制度

包括咨询服务标准，咨询部考核细则，电话回访服务标准，咨询部工作范畴，咨询部工作要求等，细化各个具体工作的服务标准，咨询部的基本工作规范等。

(二)规范咨询业务技巧，增加咨询成功率：

十月第一周咨询成功率在18%左右，预约成功率在43%;到目前为止，咨询成功率约5%，预约成功率达6%以上，咨询及预约成功率均有了较大幅度的上升，前期的业务技巧培训及咨询服务的规范效果是非常显著的。

1.专业知识的学习：

a、每周一次由咨询医生进行讲课，培养咨询医生的学习积极性和自主性，讲课医生能最大限度地掌握该项专业知识。

b、每一期培训进行一次专业知识考核，考核成绩由科室各位曾讲课的医生进行评定。

c、每月拨打其他医院的电话进行总，从他们的咨询中揣摩、了解、学习其它医院的咨询技巧，在学习的基础上进行比较，找出自己的优势，更好地发挥。

2.定期召开咨询记录讲评会议

a.定期抽查每个咨询人员的咨询记录，重点在于讲评总，及时指出咨询中存在的问题，提高咨询质量。

b.咨询医生的技巧和营销的交流，各个咨询医生对其它人咨询的评价。

c.个人对自己的咨询记录进行分析。

d.每周一次进行咨询成功率及预约成功率的统计，及时分析曲线变化原因，找出重点，分析各个细小环节的问题。

3.完善咨询病人回访机制：

回访机制主要应用于预约病人及就诊后病人，应用后从当初的43%的预约成功率提高至74%，有了大幅度的上升。

a.对于当时预约病人，发送预约号;未就诊的病人，发送咨询的电话号码。

b.第二天对于第一天预约病人就诊情况进行分析，对于未就诊的病人，进行电话回访，了解其未就诊原因及就诊动态，及时进行再次营销。

c.如因电话忙碌而掉线，第二天发送致歉信息，再次开发追踪。

d.每天二次(早九点前，晚四点)发送提醒就诊的信息。

(三)根据个人特点及工作要求进行岗位调整

**咨询工作入职总结范文 第二篇**

不知不觉在xx公司xx线的xx工作已经三个月了，从一开始实行五班三运转到七班五运转制……公司和中心领导根据电话量和实际工作需要，在保证话务员的工作质量并令话务员有充足的休息时间，曾三次调整话务员上班时间。这一点让我充分体现了上级领导科学和“人性化”的管理制度。

另一方面，在4月份轮到我们组上白天班，白天上班人员要比倒班人员多，这也是考验我如何管理好班组的提供了一个很好的锻炼机会。白天班接触到的案件较多样化、复杂。有时会遇到不属中心受理范围的案件或者涉及到耻法律法规问题不懂时自己会马上向领导咨询，有时感受到好像在“打仗”一样，讲求随机应变。因为随时根据实际情况灵活安排工作。一般来说作为班长跟组员一起接投诉电话，当案件多的时候，就要及时分派，否则区专线就不能即时处理的情况下会直接就会影响到中心的案件回复率。

有时接来访，市民一个接一个。记得有一次想上厕所都不能走开，唯有忍到最后，加上组员会不时问你案件的.问题，有时忙得应接不暇。因白天上班人数多要妥善安排吃饭时间和休息时间，有时不能确保每人休一个小时，与组员沟通协调，配合安排，为确保线路畅通，大家都愿意午休时间缩短一点也没有议异，这一点是很难得的。

我深深体会到倒班是辛苦的，通过上白天班使我体会到以前上白天班的同事也同样是辛苦的，更使我深深体会到工作期间丝毫不能马虎，不要计较个人得失，要随时为大局着想。

在三月份我在各方面做得不够好，因为涉及自己一些私人问题，单主管也主动跟我了解情况，我也承诺自己会在下一个月做得更好。结果我4月份的各方面成绩有大幅度提升。从这一点我学会了工作时工作，绝不能把私人问题带到工作中去，也证明了事在人为，有错就要改，最重要自己意识到“不为失败找藉口，只为成功找理由”，以后我会继续像四月份一样努力做到最好，这是我在这里工作最深刻的体会。

**咨询工作入职总结范文 第三篇**

似水流年，在不知不觉中，20xx年已过了一半，回顾这半年来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮忙下，按照公司的要求，认真完成各项工作。经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善，工作方式也有了较大的变化，现将半年来的工作情景做简要总结：

>一、认真完成日常工作，努力提高自身的本事

作为公司的销售人员，深刻地认识到肩负的重任，所以，在做好日常工作的基础上，我也不断吸取新的知识，努力完善充实自身的知识结构，针对自我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，以提高自身的推销本事，为今后的工作打下更加牢固的基础。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”的理念不停的在提高和完善，而自我的学识、本事和阅历与公司要求有着必须的距离，所以必须加强自身的学习，以端正的态度对待各项工作任务。进取提高自身各项素质，争取工作的主动性，职责心，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，主要表此刻：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，自我的理论水\*还跟不上公司工作的要求。在接下来的工作中，应认真提高业务、工作水\*，为公司经济跨越式发展，努力贡献自我的力量。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，真正做个每个客户都喜欢的好置业顾问，努力成为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，构成良好的工作氛围。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，进取为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

>四、工作回顾

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，在思想上帮忙我，我会尽力为公司的进一步发展和壮大发挥自我应有的作用。

最终，再次衷心的感激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团体里，我相信我们的公司明天会更好！在这片热土上，我们将收获无限的期望！

咨询顾问工作总结10篇扩展阅读

咨询顾问工作总结10篇（扩展1）

——咨询顾问工作总结10篇

**咨询工作入职总结范文 第四篇**

我校在总结过去的成功经验的同时，对学校心理健康教育工作提出了更高的要求，不仅从提高学生心理素质入手，完善了我校心理功能室硬件设备，还不断加大宣传力度，拓宽心理健康教育的渠道，继续推进我校心理健康教育工作更加健康、系统、全面、有效地展开。本学期学校心理健康教育继续以全面培养学生健康的心理素质，为工作目标，在校长室的指导下，针对学生心理特点，围绕学校现代化德育报告的要求，开展了一系列行之有效的心理健康教育工作，取得了明显效果。

一、本学期心理健康教育工作具体情况

过去的一学期我校心理健康教育工作的开展情况，主要有以下几个方面：

（一）心理功能室工作

1加大心理功能室硬件设备投入

本学期我校加大心理功能室设备投入，进一步完善各功能室的布置，分别添置个别心理咨询沙发一套、心理活动室桌椅、涂鸦墙等。为学校心理健康教育工作的开展创造了更好的硬件资源。

同时，我校拟定了心理健康教育工作的建设列入计划，将在未来继续加大心理健康教育工作的资金投入，逐步完善学校心理功能室的配置。

2、有效开展各心理功能室的工作

（1）心理咨询室

开放心理咨询室，为学生提供个别心理咨询服务，帮助学生解决个人问题。

开设预约电话公布在门牌上，方便学生来访前情况了解，也有利于解除学生来访前的一些心理芥蒂。同时规定新的咨询室开放时间为每周二、四下午（具体时间根据春夏和秋冬两种作息时间表而定），由心理老师值班。继续做好学生来访来点咨询，对有心理困扰的学生进行辅导，极大限度地帮助学生走出心理困扰，重建信心，重新适应学习生活，使学生不断获得自我发展。

本学期来访学生比以往有增加，来访学生各个年段均有，人数也比较均衡。来访问题主要集中在人际交往和学困扰方面。

**咨询工作入职总结范文 第五篇**

20xx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”!

20xx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。

**咨询工作入职总结范文 第六篇**

按照xxx卫生局的中医药健康服务的统一部署和要求，为办好“中医药知识宣传活动”，进一步加强中医药健康咨询活动宣传，营造中医药事业发展良好的社会氛围，更好地为人民身体健康服务，我院领导高度重视，成立组织机构，明确人员分工，协调有关部门，经过紧张筹备，使整个活动有条不紊，顺利推进，取得了良好的效果。现将活动工作总结如下：

>一、指导思想

以科学发展观为指导，为加强中医药文化建设和科学普及工作，使广大人民群众充分认识和利用中医药在认识生命、维护健康、防治疾病、养生康复等方面的基本理念和知识方法。为中医药发展营造良好的社会环境，中医药更好地维护人民群众的健康服务。

>二、高度重视，组织严密

为做好此项工作，我院部署了工作计划，院领导对此项工作非常重视，中医科和公卫科科成员组成咨询活动小组，统一思想，在医院院长的领导下，完成了公众中医药健康咨询活动任务。全院职工也积极投入此项活动中，为弘扬国粹发展中医事业，身体力行，做出应有的贡献。

>三、活动目标

1、大力宣传普及中医药知识和文化，加强人民群众对中医药的了解和认识，维护人民群众对中医药的知情权和选择权，满足广大人民群众日益增长的中医药科普文化需求。

2、推动了中医药知识宣传普及队伍建设，拓展宣传渠道，不断提高中医药知识宣传普及效果。

3、使群众了解中医药的有关方针策，了解中医药的发展成就，学会一些简单易行的中医药养生保健方法。

4、增强社会对中医药的普遍理解与认同，为中医药发展创造良好的社会舆论环境，推动中医药继承与创新。

>四、活动形式及内容

根据我院实际，我院在场镇及各村举办了公众中医药健康咨询活动，使广大居民群众通过经常观看中医药健康宣教展示内容，将实现对中医药知识潜移默化的学习，从而更加了解中医药知识、了解中医药在公众健康的重要作用，了解到自己在日常生活中利用中医药进行保健的养生之道。利用中医药健康宣教展示开展宣教工作，也更好地推进了我院中医药卫生服务工作。

我院组织医院中医骨干人员全年进行了5次中医药健康咨询活动，在活动中许多居民前来咨询一些常见的疾病，并为居民提供测量血压、测血糖的服务，为要求推拿的居民进行了有针对性的检查并为其诊疗，同时教授一些日常生活中简单易行的治疗手法。宣传了中医基础医疗知识的同时增强了居民的自我保健意识。此次义诊活动在解除群众疾病隐患、强化群众卫生健康意识的同时，大力营造和宣传了我院的良好形象，取得一定的成绩。

通过举办公众中医药健康咨询活动，我院无论在社会知名度还是医务人员的中医文化素质都有了一定的提高，受到了一定的社会效益，为推动我镇中医药事业的`发展做出了积极的贡献。

**咨询工作入职总结范文 第七篇**

20xx年，我正式从项目经理岗转为咨询顾问岗。虽然主导实施的项目并不大，但是，经过自己\*时的积累和各位前辈们的点拨，算是不出差错地完成了几次售前的支持工作，现对几次的售前支持总结如下：

1、YC客户：此次是转岗后第一次与销售部的同事一起去客户进行售前沟通，此次沟通的主角是销售部经理。经过此次的沟通交流后，让我大开眼界，彻底对明源销售部的同事的印象有了很大的改观。以前在实施部门工作时，需对业务背景和产品细节均有很深入的了解，但是，如何把握和客户有限的几次交流中将我们系统的亮点很生动地展现给客户，对人的综合要求更高：

1)人际交流沟通能力：从客户的只言片语推测客户的关注点、职位、选型倾向;

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;

4)临场应变能力：不是所有的沟通都会一帆风顺，面对客户的诘难，需不卑不亢地应对;

5)及时把握住建议权：除去销售经理的演讲能力，此次沟通中的亮点是，在客户对信息化建设没有任何思路时，适时给出了我们的合理化建议，实属点睛之笔;

2、RS成本：此次是第一次给客户演示我们的成本系统。由于之前对成本系统的理解相对其他子系统而言更加深入，所以此次演示的效果也还不错：

1)演示系统一定要基于业务背景，结合我们的系统来讲解，否则，主骨架不清晰;

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;

4)给客户演讲时，需察言观色，对客户“睁大眼睛”的地方要及时多发挥一下，并事后记录，因为这极有可能是客户感兴趣的突破点;

3、ZZ成本：此次的交流主题是向客户以PPT的形式说明我们系统的结构模型。此次交流由于会议议程和地点安排不太合理，效果打了一定程度的折扣。但是就本人负责的部分而言，效果还不错;

1)此次交流沟通之前，做足了功课，不仅仅只是梳理了亮点，还准备了“1+3+5“的实施落地保障;

2)客户何总比较醉心于演讲，对演讲风格非常关注;

3)不足之处：对公司的服务体系的介绍不够冲击力，ABU的特点是什么，需要与客服部门进一步沟通;

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;

4、RH成本、销售沟通：此次交流的背景是，RHxx公司想上成本系统，而RH的xx公司已经使用过我们的成本和销售系统，于是想借此次上系统的机会，想向珠海公司了解一下我们系统使用的情况，并决定是否应上系统。而此次沟通不效果不太好，原因有以下几点：

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;

3)RH珠海公司对我们ZS区域的服务非常不满，在交流过程中，客户珠海公司的IT负责人完全变成了刺头

4)此次沟通没有解决珠海公司的所有疑惑，导致其在最后建议延长考察期，甚至于引进竞争对手;

5)客户提出的业务难点，据自己了解，没有较好的解决方法，需与公司前辈们咨询，看是否有好的建议;

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\*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;

4、和销售部门的配合演练非常重要;

**咨询工作入职总结范文 第八篇**

时光任冉，本学期已经开学两个多月了。根据领导对学校心理咨询的要求，并以学校教育工作对心理工作要求为蓝本，通过对我校心理咨询工作的现状研究后，吸取和借鉴了已往心理咨询工作中的经验，制定了心理咨询的计划，加强对学生心理辅导的宣传力度，将集体辅导与个别辅导密切结合，相辅相成，充分利用心理咨询室的硬件，落实制度，提高心理辅导中的针对性、科学性、实效性，不断提高学生心理素质，从而为全面提高学生素质打下良好的.基础。具体做了以下主要工作：

1、坚持周一至周五咨询室准时开放，接待学生来访，认真的接听学生的热线电话。以坦诚、信任、鼓励、平等、接纳的态度对待学生，使学生接纳和信任自己，形成一种和谐、相互信任的气氛，使学生毫无保留地吐露真情，反映真实思想和情况。

2、继续做好心理档案的建设工作。根据上级领导的要求对在校学生进行了一次摸查梳理，建立健全学生心理档案，对有问题的学生进行重点辅导，跟踪记录，抓住学生的特点及个性进行教育，使班主任有的放矢地开展学生的工作，同时又为教育教学提高心理健康教育的科学性和实用性。

3、及时地开取知心信箱，给予及时回复，和反映问题的同学及时联络谈心。比如，有些同学与课任老师的关系不好，与教师又不说，心里很着急，很苦恼，希望心理咨询老师谈一谈如何处理这件事。收到信后，心理咨询老师总是以最快的速度与这些同学取得联系，和任课教师进行沟通，解决了同学和课任老师之间的问题。并给学生谈了以后遇到诸如此类的事情怎么处理，通过对一件事情的处理中让学生懂得更多的有关心理咨询方面的知识。

4、及时与班主任沟通，了解到第一手材料，然后给班主任反馈与指导。心理咨询的工作主要依靠班主任，既要取得班主任的支持，又要通过班主任开展工作，否则是无法满足全校同学的需要的，心理咨询的主要任务守于心理学知识的大力宣传，让学生在科学知识的引导下，培养良好的心理素质。

5、加强心理健康教育的宣传工作。为了大面积提高学生对心理健康知识的了解，及时解决现实生活中学生心理存在的一些实际问题，利用广播、专题墙报、橱窗等形式开展了针对学生实际生活问题的心理健康知识教育宣传，同时还进行了一系列的心理健康知识讲座，由于注重将理论同实践相结合，收到了较好的效果。

**咨询工作入职总结范文 第九篇**

回顾20\_\_年，最让我难忘的就是20\_\_年的9月3日，因为在这一天我正式进入\_\_地产工作，很荣幸的成为\_\_的一员，10月17日，我正式成为\_\_项目的置业顾问。到如今我在\_\_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。20\_\_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!

**咨询工作入职总结范文 第十篇**

20xx年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

我是20xx年5月有幸被大地顾问录用，在秦皇岛进行培训。于6月正式到阳光海岸就职，至今已有七个多月的时间。

时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的一年，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的耐心帮助下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。作为销售部的一员，我深感自己的一言一行代表着公司形象。所以我我要不断提高自身素质，高标准要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技巧。此外还要广泛了解房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力左做好自己的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给我了一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验;同事给我了很大的帮助，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，因此我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了领导和大家的好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声谢谢!

我并没有为此不是成绩的成绩而满足，我希望今后的工作迈上一个新高度再一个新台阶。主要从以下方面做起：

1.对不同客户的分析，客户区域来源分析、客户咨询问题总结等。

2.销售技巧的加强，如何更好的做sp、如何现场逼定等。

3.国家对房地产的策。

现在项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我一定会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼，一定努力打开一个工作新局面。

相关工作总结文章 工作总结范文15篇 月工作总结17篇 年底总结18篇 会计工作总结16篇 拔河比赛总结18篇 一周工作总结19篇 办公室总结19篇 施工员工作总结17篇 培优辅差工作总结20篇 进修总结17篇 招生工作总结17篇 检验科工作总结19篇 药店工作总结16篇 设计院工作总结19篇

推荐PPT课件下载 锐普新年炫光彩影贺卡ppt模板 正多边形和圆备课课件PPT 跑车热度排行榜ppt 合同的订立ppt模板 小学三年级上语文园地三习作课件ppt 节日信息收集ppt 语文百花园7ppt 最全面的业务员销售话术PPT

**咨询工作入职总结范文 第十一篇**

时近年末，不经意间xx年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到阳光新城，来到现在的这个销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有半年多的时间了。半年的时间放在以往或许会显得很漫长，但这半年对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

六月初的我刚刚毕业，如假包换的一个毛头小子，对于工作而言是懵懵懂懂的，不知道也不愿意去接触它，所以我隐藏了自己，一直藏到大学毕业，藏到我无处可藏而必须去面对。社会很现实，我也很现实，我在寻找一个机会，一个能让自己有所发展的机会。我怀揣着一颗紧张的心开始了应聘和面试的过程。很幸运，我来到了阳光新城。认识了现在我身边的这些和我一起工作的俊男靓女们。当时对于置业顾问我没有任何实质上的认识，而房地产对于我来说只不过是\*这几年经济增长的重要指标之一，它占有很大的份额，同时也带动了这几年全国gdp总值像打了鸡血一样嗷嗷嗷地往上蹿。在案场学习的半个月的时间是我收获最大的一段时间之一。

领导和同事们的细心教导，那些毫不吝啬的经验之谈让我收获颇丰，逐渐成长。让我对于工作有了一个很美好的认识――原来，和你一起工作的那些人，不一定全部都是你的同事，却很可能全部都成为你的朋友。相信我，是你们\*时工作与生活中的点点滴滴让我爱上了这份工作，爱上了我们的这个团队。这对于第一次正式参加工作的我而言是十分幸运的一件事情。

从七月份开始我就在市区售楼部上班了，那里是我第一次与购房顾客面对面交流的场所。虽然工作很单一，只是安排看房车，接待到访客户，派单，安排行销人员等。但这是极为锻炼人的工作，这不仅是考察我对于这个工作的态度，也是一种磨练。因为那时咱们的案场制度还不完善，我压根儿不知道嘛时候能参加上岗考核，要知道那种无限期的等待是很可怕的，呵呵。（企业文化，可以让我有更多机会改掉自己的缺点。对我个人来说，我最大的缺点就是拖拉，执行力不够强。

在上个月，我能达到这么多成交，和努力接待客户有不可少的关系，所有只要有付出了，肯定会有回报的。

5月工作计划：

1、5月，努力接待客户，实现300万的认购。

2、利用空闲时间，学习完《市场营销》。

3、把XX开盘的的具体执行情况写下来，作为案例分析。

4、写两篇文章，一个以别墅为研究项目，一个以本地整体市场为研究对象，题目待定。

5、多向主管和策划经理学习。

**咨询工作入职总结范文 第十二篇**

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。

>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。\*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!

**咨询工作入职总结范文 第十三篇**

20xx年上半年在公司领导和同仁的帮助下我们顺利将一号楼开盘，下面谈谈在半年工作中的一些获得和感想。

首先，在08年上半年，我们完成销售额14707。71万元，完成率达到100。11%，回笼额完成1717\*万元，完成率达到95。4%。下半年我们需要完成的任务是：销售额1。5505亿元，回笼额为1。3997亿元。对于下半年的销售和回笼的任务，我是很有信心的，因为我相信在我们整个团队通过不懈的努力下会将完成集团公司下发的销售指标。

从20xx年下半年房地产行业就进入了政策调控，表面上看房地产销售形势乐观，其实随着人民币的升值，房地产行业仍然会继续高速发展，国家调控房地产行业其目地是让行业开始逐渐规范起来，避免银行资金陷入危险境地引发金融危机，所以我认为房地产的价格不会出现太大的波动，只会呈稳步小幅上涨态势。20xx年上半年，市场较为冷淡，供大于求的情况突现，在这样不容乐观的市场环境下，我们就更需要突出本项目的各种优势，在众多楼盘中脱颖而出。在下半年的工作中，需要不停的学习国家房地产的相关政策，更加留意起周边楼盘的销售策略和形势。

在推出一号楼同时也遭遇了房地产调控寒流影响，销售形势一般，但随着河西企业的增多及规模的扩大，外来人口逐步增多，作为河西新城区优先发展的趋势逐步增强等原因，周边房地产销售的形势也会逐步好转。在销售策略上要突出我们项目的特点。我们在介绍项目的同时必须不断提高销售技巧，要重点介绍在地理位置和日后配套等与其它楼盘相比所具有的优势。同时注意收集河西区域大型公司的信息。下半年公司安排我们在一些联盟商家进行的专门推荐会也会吸引一部分人购买，可以进行一对一的沟通交流，加深潜力购买者的印象。希望通过我们的努力尽快将1号楼的房源快速去化。

同时，也要做好销售2号楼前的所有工作。工作压力是有的，销售任务是艰巨的，在这个时候，我想到了《士兵突袭》中的一句话：“不抛弃，不放弃！”，我相信我们的团队是最强的！

**咨询工作入职总结范文 第十四篇**

xx月的各项工作基本告一段落了，在那里我只简要的总结一下我在这一月中的工作情景。

我是xx月5月有幸被xx顾问录用，在秦皇岛进行培训。于6月正式到阳光海岸就职，至今已有七个多月的时间。

时间的步伐带走了这一月的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的一月，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的耐心帮忙下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。作为销售部的一员，我深感自我的一言一行代表着公司形象。所以我我要不断提高自身素质，高标准要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技巧。此外还要广泛了解房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力左做好自我的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给我了一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验；同事给我了很大的帮忙，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，所以我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了领导和大家的好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声多谢！

我并没有为此不是成绩的成绩而满足，我期望今后的工作迈上一个新高度再一个新台阶。主要从以下方面做起：

1、对不一样客户的分析，客户区域来源分析、客户咨询问题总结等。

2、销售技巧的加强，如何更好的做sp、如何现场逼定等。

3、国家对房地产的政策

此刻项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我必须会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

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，更上一层楼，必须努力打开一个工作新局面。

**咨询工作入职总结范文 第十五篇**

20\_\_年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

我是20\_\_年5月有幸被大地顾问录用，在秦皇岛进行培训。于6月正式到阳光海岸就职，至今已有七个多月的时间。

时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的一年，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的耐心帮助下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。作为销售部的一员，我深感自己的一言一行代表着公司形象。所以我我要不断提高自身素质，高标准要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技巧。此外还要广泛了解房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力左做好自己的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给我了一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验;同事给我了很大的帮助，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，因此我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了领导和大家的好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声谢谢!

我并没有为此不是成绩的成绩而满足，我希望今后的工作迈上一个新高度再一个新台阶。主要从以下方面做起：

1.对不同客户的分析，客户区域来源分析、客户咨询问题总结等。

2.销售技巧的加强，如何更好的做sp、如何现场逼定等。

3.国家对房地产的政策。

现在项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我一定会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼，一定努力打开一个工作新局面。

**咨询工作入职总结范文 第十六篇**

20xx年即将过去，我来到xx房地产公司已经有一个多月的时刻了。感谢xx房地产公司市场营销部三位领导对我的关心和信任，感谢公司为我带给了学习和工作的\*台，让我在学习和工作当中不断地成长和进步。回顾过去的这两个多月的时光，那是我从事房地产销售十分重要的一个学习阶段。

在这段时刻当中，我学到了很多关于商品房销售的很多专业知识和技巧，不断的进步，提升自身的素质和技能。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢!有你们的协助才能使我在工作中顺利进行;也因有你们的帮忙，我才能顺利的完成销售任务;真的是你们成就了我的销售业绩。下方我就将这两个多月工作作一个简单汇报：

一、透过20xx年xx月15日到20xx年xx月22日一周的专业知识的培训，使我学到了关于房地产销售的必备基础知识。然后举行了考试，透过考试进行优胜劣汰，择优录用!我很荣幸被公司录用，并留下进行为期两个月的试用。

二、在试用期间，我们很多时刻要外出发资料和收集客户信息，虽然很累很辛苦，但我一向尽职尽责地去做;并用心体会这种艰辛，在值班时以优质的服务接待客户，为客户推荐最适合他的房子;尽最大发奋与客户达成购房协议，一步一步地完成销售任务。“功夫不负有心人”，透过我的不懈发奋完成了(上月两套，本月四套)销售任务。

三、在试用期间，本人团结同事尊敬领导，遵守公司的各项规章制度，并随时持续一颗用心乐观的心态，充满信心和激情地投入学习和工作。在两位领导和老员工们的指导下，我学会了如何与客户签定购房合同、办理按揭和交房等手续，此刻基本上能独立完成整个销售流程的工作。到此刻为止，我想我能胜任贵公司置业顾问的工作。

细节决定成败，潜质+知识+勤奋+心态=成功。对公司要有职责心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自己要有信心!力争在xx房地产的销售岗位上做最好的自己!以上就是我对这两个多月的销售月终工作做一个总结，请领导批评指正，期望我能迅速成长，明月能给公司作出更大的贡献!

**咨询工作入职总结范文 第十七篇**

XX年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

我是XX年5月有幸被大地顾问录用，在秦皇岛进行培训。于6月正式到阳光海岸就职，至今已有七个多月的时间。

时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的一年，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的耐心帮助下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。作为销售部的一员，我深感自己的一言一行代表着公司形象。所以我我要不断提高自身素质，高标准要求自己置业顾问。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技巧

此外还要广泛了解房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力左做好自己的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给我了一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验;同事给我了很大的帮助，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，因此我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了领导和大家的好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声谢谢！

我并没有为此不是成绩的成绩而满足，我希望今后的工作迈上一个新高度再一个新台阶。主要从以下方面做起：

1。对不同客户的分析，客户区域来源分析、客户咨询问题总结等。

2。销售技巧的加强，如何更好的做sp、如何现场逼定等。

3。国家对房地产的政策

现在项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我一定会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼，一定努力打开一个工作新局面。

**咨询工作入职总结范文 第十八篇**

20xx年即将结束，感激这一年公司领导的照顾和栽培，接下来是我对今年工作做一个总结：

一、汽车销售情景

20\_\_年销售x台，各车型销量分别为x台；x台；x台；x台；x台。其中x销售x台。x销量x台较去年增长x。

二、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊\*台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。

20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动x次，刊登报纸硬广告x篇、软文x篇、报花x次、电台广播x多次并组织汽车销售顾问对已经购车用户进行进取的回访，经过回访让客户感觉到我们的关怀。

以上是对20xx年各项工作做了简要汽车销售顾问总结。最近一段时间公司安排下我在进行了长时间的咨询学习汽车销售工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20xx年的工作计划做如下安排：

1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与x公司各部门的工作，争取优惠政策、加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情景，安排日常工作，理解销售人员的不一样见解，相互学习。

4、汽车销售顾问的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

**咨询工作入职总结范文 第十九篇**

我正式从项目经理岗转为咨询经理。主导实施的项目并不多，\*时的积累和各位前辈们的点拨，顺利的完成额任务，现对几次的咨询经理半年工作总结如下：

此次是转岗后次与销售部的同事一起去客户售前沟通，此次沟通的主角是销售部经理。此次的沟通交流后，让我大开眼界，彻底对明源销售部的同事的印象的改观。以前在实施工作时，需对背景和产品细节均有很的，，如何把握和客户有限的几次交流中将系统的亮点很生动地展现给客户，对人的综合要求更高：

1、演讲能力（FAB等）：演讲，让客户的思维思考；

2、人际交流沟通能力：从客户的只言片语推测客户的关注点、职位、选型倾向；

3、临场应变能力：所沟通都会一帆风顺，面对客户的诘难，需不卑不亢地应对；

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。

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。

咨询顾问工作总结10篇（扩展3）

——咨询顾问年度工作总结

咨询顾问年度工作总结

**咨询工作入职总结范文 第二十篇**

本学期，在全体师生的共同努力下,我们学校的心理咨询工作开展得有声有色，取得了明显成效。主要做了以下工作:

>一、加强宣传，普及学校心理健康教育。

通过印发宣传资料、广播室定期广播等形式扩大宣传，充分利用其他各种途径进行宣传，更加深入地向学生渗透心理健康知识，普及心理健康教育。特别是在外地某些地方发生地震后,我们第一时间进行了团体辅导,针对学生存在的心理恐慌,进行了专题辅导。

>二、加强心理咨询室建设，>..>完善档案资料。

为了使心理咨询工作朝着系统性、连续性的状态发展，对心理咨询室材料和档案进行了一系列重的..、完善、充实，为面向全体学生扎实有序地开展心理健康教育，打下了坚实基础。

>三、开展心理健康教育，从>.>体上提高学生心理素质。

为使学生的心理素质得到.体性提高，我们面向全体学生，着重开展了心理健康教育辅导。

（一）辅导的主要形式

1.举办心理健康讲座和专题班会。在学校心理健康教育中，讲座是较为可行的一种措施，其一次可以面对众多学生，在中学心理健康教育中有很大的发展空间。我们充分利用学校的多媒体教室，根据学生的年级、年龄的特点，积极向学生开展心理健康教育。并根据一些班级的实际情况，制定相应的\'心理健康班会课，心理咨询室配合班主任做好学生工作。分别进行了班主任辅导学生群体辅导和个体心理辅导,并作好了相应记录。

3.进行团体心理辅导与训练。由于团体心理辅导与训练的特点，在学校心理健康教育过程中有着重要的作用。我们针对不同的团体的性质进行辅导与训练，增强学生的心理素质。

（二）辅导的主要内容

1.学习辅导。帮助学生适应学校的学习环境和学习要求，培养正确方的案,.欢的学习观念，学习意识，改善学习方法:.方的.，学会计划学习，运用学习策略学习，提高学习能力。

2.青春期前辅导。让学生了解自己，提前学会克服青春期的烦恼，正确方的案,.欢面对青春期，逐步学会调节和控制自己的情绪，抑制自己冲动行为，开展适宜的性教育活动。

3.情绪辅导。了解情绪产生的原因以及消极情绪对我们的生活、学习、行为等方面的负面影响，掌握克服消极情绪的方法:.方的.，学会调节和控制自己的情绪。

4.人际交往辅导。学会人际交往的技巧，加强师生、生生、学生与家长之间的人际沟通；了解异\_往的原则，学会正常交往；形成良好的礼仪素质，提高人际交往能力，培养良好的人际关系。

5.悦纳自我辅导。加强学生自我认识，客观地评价自己，能够扬长避短；逐步适应环境的各种变化，培养学生的耐挫折的能力，提高自信心。

6.生活辅导。引导学生树立正确方的案,.欢的价值观和消费观，形成正确方的案,.欢合.的消费行为及休闲方式，克服盲目攀比、超前消费的不切实际的心态。

7.贫困学生辅导。贫困学生一是要面对从农村到城市的反差。他们在家乡往往比较优秀，对自己的经济状况不太在乎，到学校后一下子陷入生活和别人关注的低谷，心态会格外自卑。二是与同学交往的困难。孤僻、沉默、敏感，这些学生往往处不好人际关系，以至于自闭和产生仇视心理；这些隐性的问题更应该得到足够重视。

（三）具体辅导情况

1.与学校工作相协调，向教师提供心理科学知识，便于学校开展心理健康教育。面向全体学生开展发展性、预防性的心理辅导，.取朋友式的心灵对话，使学生逐步消除不良心态和心理困惑，提高心理素质。

2.请班主任协助，做好心理诊断性的评价工作，分析学生有关心理症状，掌握学生确切的征兆，筛选学生心理方面的问题，以便提出排除障碍的措施即预防学生在校学习期间可能出现的问题，促进他们心理健康的发展。

3.做好行为矫正工作，具体地帮助道德越轨、学习困难、情绪挫折和社会性发展不适的学生，了解个他们的心理困惑，适时地和学生沟通心灵，帮助他们走出心理阴影，重塑自我形象，获得正常的发展。

4.开设“心之声”信箱，及时回信，做好个别辅导工作和学生个案地收...工作，对辅导的学生和个案做好记录，并正式建立完.的学生心理档案。

**咨询工作入职总结范文 第二十一篇**

20xx年即将过去，在区司法局和义桥司法所的关注和支持下，本村法律顾问工作在新农村建设上按期完成各项法律服务和法律活动，通过法律顾问这一\*台，以运用法律知识为导向，尽心尽责为村民提供服务，实现依法治村，为本村新农村建设发展贡献力量。现将20xx年度本村的法律顾问工作做总结如下：

一、建立机制、有序推进

二、创新模式，活动多样

农村法律顾问制度不仅是一项实实在在的惠民工程，同时也是一项实现多赢的创新工作方式。本村将法律顾问工作与中心工作、\*工作、普法教育、人民调解、法律援助、法律服务等多项工作职能结合起来，开展形式多样的法律服务活动，主要有：

（一）开展普法宣传，提高村民法律素质，增强村民法制意识。本村利用广播、画展、宣传栏、发放宣传手册等多种形式，灵活多样地开展普法教育，宣传普及《宪法》、《村民委员会组织法》、《土地承包法》、《婚姻法》等与村民群众生产生活密切相关的法律知识，让村民熟悉相关的法律法规。例如今年2月15日本村邀请了镇司法所和镇安监办的工作人员为全村个私企业的老总和安全生产管理人员进行了培训。培训会主要讲解了安全生产法和消防法。通过培训使企业老总及安全生产管理人员进一步系统地了解了安全生产相关法律知识，提高了对安全生产工作的责任感和自觉遵守各项安全生产规章制度的自觉性，增强了企业的安全生产法制意识，为促进企业安全、和谐、可持续发展打下了良好基础。

一年来，本村共发放各类宣传资料56份，开办法律讲座7次。通过宣传使广大村民的法律意识和法制观念得到提高，学法、守法、用法的氛围日益浓厚。

（二）依法管理，化解矛盾，维护社会和谐稳定。

首先法律顾问积极帮助本村依法规范各项管理工作，见证了等工程的招投标工作。

其次及时化解因婚姻家庭、劳务关系、交通事故、宅基地等引发的纠纷矛盾，引导村民通过正常渠道依法维护自己的合法权益。例如：象杭州皇鼎五金机械有限公司发生了一起职工在正常工作中、突然离职岗位，甚至没上班、到该月月底还向公司领导要回全月工资。可该公司对该职工在进公司上班的第一天就订签了劳动合同手续、按合同协议该职工无条件能拿到全月工资。最后、双方通过劳动法有关法律法规和该公司对其职工双方调解后、该职工也认识到自己的做法和行为是不符合劳动法有关法律的、也心服口服该拿自已的工资微笑地离开杭州皇鼎五金机械有限公司。例二：在今年4月份本村连片拆旧工作中、我们按照土地有关法律法规一户一宅为原则的文件精神下、本村三委干部和涉及97户拆房的紧密配合下、仅仅用了一个月时间、分三个阶段把本村97户120间大小危旧老房顺利地全部拆除。圆满结束了年初制订的连片拆旧工作任务和目标。但是、事情的变化常常会出现。有几位年过80多岁的几个老年人流着眼泪一起来到我们村办公楼、说要分配住宅。在此情况下、本村法律顾问领导小组成员给这些老年人用真心、讲真情、磨破嘴巴耐心地给她们讲了我国的土地法和相关的法律法规和本村在新农村建设的重要性和必要性。为本村村民过上生活富裕、环境优美幸福生活。通过我们法律顾问领导小组成员用真心、耐心的调解下、终于也说服了这些老年人，也使这些老年人感动了本村法律顾问全体成员的心血和苦干。最后这些老年人满脸兴奋回家。一年来，共接受群众法律咨9次，参与调解纠6件，做到件件有登记、件件有答复、件件有落实。

通过新农村法律顾问创建活动以来，我们在积累了一些成功的经验

的同时也清醒的认识到工作的不足。在下步工作中，我们将不断探索新农村建设中法律顾问工作的一些新思路、新作法，实现法律顾问工作的规范化、制度化，把好事做好、实事做实，积极发挥法律顾问这一\*台，完善各项规章制度，多方协调，建立起一套适合本村新农村法律顾问运作的长效工作机制，为把本村建设成为“生产发展、生活富裕、乡风文明、村容整洁、管理民主”的社会主义新农村发挥应有的贡献。

**咨询工作入职总结范文 第二十二篇**

我是个刚毕业不到一年的小兵，从大三就开始在上班，但没做过这个行业，所以对一切都很陌生，我怕我自己胜任不了，心里不免有些紧张，身处着全新的环境，看见陌生的面孔，我非常的不安与担心，但是通过和咨询主任的交谈，其他咨询师的细心指导，这些的不安与担心也慢慢消散，我慢慢熟悉我的工作，了解到我的工作内容和工作职责。

在教育培训学校我理解到教育咨询师的工作是非常重要的，咨询师团队的高素质是学校业绩的保障，而它也属于心理学里的一种，帮助学员从心理上调整，顾问式的帮助要学习的学生。在七天试岗中我

1、耐心并有一定策略地接听家长的电话，给家长提供专业的咨询；2、引导家长带孩子上门并接待咨询及协议谈判签署工作；3、对孩子进行全面地测试和分析，使家长认可；4、制定孩子长期的辅导计划与方案，与家长签订辅导协议；5、跟踪客户辅导项目实施及客户维护，协调教务工作，保证服务质量；6、建立客户电子档案及负责客户维护。这些内容和职责就是试岗期间领悟出来的。

在咨询部的7天试岗中，让我对咨询师有了新的认识，对于教育服务的营销我总结了以下几点经验：1. 真诚：教育是神圣的，要想在成绩上给孩子提高，就必须付出自己的努力，制定真正的适合学生的辅导方案，和孩子共同提高成绩2. 热情：不论做哪一行，做什么工作，热情是必不可少的，只有充满热情，保持激情，所以的事情必将会手到擒来。3. 尊重：不以貌取人，以平等的眼光看待每一位家长和学生，把每一个学生都当成潜在的客户，同样用心的接待，认真的咨询。

我们学校有很强的管理团队，凝聚力极高，而且我们部门之间关系很融洽，同事之间互相尊重，互相关心，整个学校都洋溢着和谐温暖的气息，同时学校能够定期培训，能让咨询师第一时间了解各年级的学校和考试情况，了解同行学校的具体教育计划，知己知彼，方能百战百胜，了解的更多的话，自己也会变得更加专业。学校会定期开沟通会议，协调部门内部之间的工作，使部门内部工作资源分派更清晰合理，避免资源分配重复。学校的排班也很固定和人性化，对加班也会有所补偿。学校同时也会经常有所福利，比如长歌K或者组织去旅游各种。学校同时有奖有罚，各个制度很完善和严谨，所以大家都在自觉的遵守学校的各个制度。

感恩，试岗这7天来，帮助我的人太多太多。从刚来时候领导、人事部对我的重视与热情接待，到我们部门主任细心为我指导我的工作，再到各个聪明能干的咨询师，每一个人，给予了我很大的帮助，促进我的成长与进步。工作是人生的大事，我庆幸我来到了这个温暖的大家庭中，感受到来自四面八方的帮助。工作上的难题，在大家的帮助下都迎刃而解，云开雾释。通过7天的实习，我努力让自己成为一名科大高新国际教育的合格员工。我相信，这7天的实习经历，为我今后的工作、生活、学习打下了坚实的基础。

**咨询工作入职总结范文 第二十三篇**

我作为一名中国电信的客服人员已经三年了。在这三年里，有苦有累，有欢笑也有感动。有收获有疑问，有成熟更有对客服未来的不断探索。

在过去的三年里，我的提高是直线向上的，缓而不慢，细而扎实。因为作为一个客服人员，我深知基本功要做好做实，微笑要留住，礼貌要恰当，耐心要坚持，这些非一日之促成。这个工夫是细水长流，着急不得，不近功也不能急利。于自我的成长有更好的磨练。在平凡的客服里我努力展示了自我优秀的一面。在kpi的考核中每月被评为优秀客户代表.在\_\_年作为优秀代表派往\_\_进行亲和力培训，在\_\_年被安排去\_\_10000号交流学习，期间我的多次提议被领导采纳.由于成绩突出，被评为\_\_年度优秀员工.在文娱方面，兴趣广。爱好文笔。在去年5月份举办的“电信产品广告征集”中被采纳一条有价值的广告语。今年5月份在五四青年节组织成员创作和表演节目，获得大家的好评。

做客服，人说“这是在做吃力不讨好的事”。确实，客服需要处理的事有时是那么琐碎，每一天忙忙碌碌，每一天都会碰到各种各样的客户，礼貌的，粗鲁的，感激的，生气的，讲理的，不讲理的，打错电话的……刚开始的时候，每一天的情绪也会随着碰到的事情，碰到的客户而改变。被客户骂了两句，心境变得沉重，笑不出来;被客户表扬了，立刻轻快起来，热情而周到。想想这是很不成熟的表现。所幸我得到周围很多同事们的帮忙，使我慢慢成熟起来。用户真诚的道谢和满意的笑声使我体会到了自我的价值。在初接电话，对客户所提出的问题，我不敢轻易做出回应。但很快，我便意识到除了有热情的态度之外更应当有丰富而扎实的业务知识，才不致以使自我没有足够信心来正确回答客户的问题。于是，我养成了利用工作之余的时间来熟悉业务知识与做疑难问题记录的习惯。记得当初接线时，我遭遇很多困难，不止一次没有完全回答好客户提出的问题，甚至遭遇到客户的投诉，我的心境在很长一段时间内都处于最低谷。可是，我没有所以而放弃自我，而是一向在寻找弊端，不耻下问，加强业务积累和学习，还主动利用业余时间多听了一些优秀的录音。经过一年的努力，我最终没令自我失望，荣获“优秀话务员”的称号，得到大家的认可和赞许。

记得有一天晚上接到一个客户电话，说他家的小灵通被抢，要立刻报停，可是报不出机主是他爱人的身份证号而被话务员委婉拒绝，并告知只能明天到营业厅去处理。我接到他的电话时他的心境显得颇为激动，显然他是多次打入过。没有值班长在场，怎样办?严格遵守规章制度是我们的准则，但用户的利益这时可能也会受到损失。用客户的话说“我以人格担保”这样的沉重的话时，我立刻说：“先生，我相信您...”并详细记下他个人的身份证号，并告知其明天到营业办理后续事项。用户真诚道谢。这件事给我很深的感触。当处理一件棘手又敏感的问题，当客户利益和公司规章制度发生矛盾时，又不损害公司利益情景下，我们是多为用户研究还是害怕担当一些职责?是用看似不会出错的正当理由推辞还是灵活处理，敢于承担一些职责?做一名客服人员绝不是单纯做完一件事。要把一件做好，研究周全，拿捏准了，这是要费工夫去努力的。所谓为客户着想，替客户分忧，达成客户心愿，绝非口上那句“先生，您的心境我能理解”就能够完成，而是需要我们具有敢于承担职责的职责心和善于分析和处理的确定力和执行力才能真正为客户完成心愿，提升我们公司的服务质量和服务形象。这对于每个从事客服行业的人来说不论在体力和智力方面都是一个

挑战，然而这样的挑战使得我的人生变得精彩而充实。

做一名合格的客服人员，我想仅做好业务工作是远远不够的。平时我会学习与工作有关的书籍，如《销售心理学》，《市场服务营销》《电话营销》等，与同事讨论电话服务技巧有关的案例，更加充实自我。了解客户心理，使我从经验中明白“对不起”“实在不好意思”比“先生，很抱歉”来的不易引起客户的反感，一句“我们会转业务部门，或说我们会转\_\_部门(直接说出部门名)为您处理”比“我们会转相关部门帮您处理”更易理解，用户会感觉不是在敷衍。

我常在客服上和同行们交流心得，讲述我们客服人自我的客服故事，一齐探讨我们的客服未来。关注客服行业的发展，关注客服群体，关注这个群体的心理健康及心态变化，还有这个风华正茂的年轻群体的职业生涯规划和职业转型，关注我们客服人员的本身，了解我们自我的职业成长环境，我不觉得这比关注客户心理或者是关注社会其他弱势群体要不重要得多.这些对我们做好客服，今后以更加健稳的心态对待我们的工作是有帮忙的。这对我们的企业也是有意义的.我们个人应当更加要去了解.我想要做一个合格的，优秀的，有综合素质客服人员，这些都是应当关注的。

平凡的客服，不平凡的事业。我的经历是平凡的，做的事也很平凡，但每个时间阶段的工作所得，所思考的，所感悟的都是无价之宝。我想这就是我做一名中国电信话务员从事客服工作，挑战人生的一个起点。

**咨询工作入职总结范文 第二十四篇**

>一、加强业务学习

>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。

\*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!

**咨询工作入职总结范文 第二十五篇**

斗转星移，进入桂龙堂已四个多月，我一向从事客服咨询专员工作，在这段时间里目睹了也参与了公司的发展和制度的日臻完善，作为一名桂龙人，由衷的感到自豪。四个月的工作经历，自我对客服的工作多少积累了一些认识和体会。现总结如下：

一、树立全局观念，做好本职工作

做好本职工作，树立全局意识是首要的问题，客服工作也不例外。我认为客服工作的全局就是，“树立企业形象，使客户对公司产品的满意度和忠诚度最大化的同时传达企业的文化形象。”七月份来到公司以后，我首先理解了大约一星期的培训，培训资料包括药品的基础知识、中医的基础知识、产品复方柴胡安神颗粒的基础知识、客户常见问题及解答、销售技巧。经过培训不仅仅使我对公司的产品有了深度了解，也对自我的个人本事有了很大提高，同时对公司完善的培训制度及公司的文化氛围有了充分了解。之后我开始进入客服工作，客服工作的主要任务一是接听客户的呼入电话，对客户想要了解的问题进行专业并热情的回答。二是对已购买的客户进行回访，对用药效果进行了解、对用药方法进行专业的指导。客服工作的这两点看似简单，可是作为直接和客户进行沟通的部门，这关系到企业形象的传达和客户对公司产品满意度和忠诚度的情景，并对公司产品的后续市场推广有很大影响。

二、精于专业技能，勤于思考应变

随着销售行业的不断发展，药品销售也要适应新形势下的销售思路。作为一个客服人员，在做与客户的直接沟通工作时，要勤于思考善于应变。对于客户提出的药品问题，给予专业的回答，对于客户反映的投诉及其它问题，第一时间做出正确的应变，使客户满意的同时，坚持客户对公司产品的满意度。客服工作是一个直接应对不一样失眠客户的工作，需要的是专业的知识水平，及灵活的应变本事，并且需要及时对所遇到的问题进行总结。在管理好手头现有失眠资料的同时，我根据大部分失眠患者具有糖尿病的情景，总结了糖尿病的相关知识。根据不一样时失眠患者具有不一样的服药史，我总结出了失眠常用药物的相关资料。还有就是失眠与抑郁的相关资料，并把这些资料和同事间进行了分享，来增加和客户之间的有效沟通。能否做好一个客户的有效沟通，是衡量客服人员专业水准的标尺，同时也是服务人员尽快掌握应用知识的有效手段。

三、善于沟通交流，提高工作质量

客服人员不仅仅要有较强的专业技术知识，还应当具备良好的沟通交流本事，当今社会一种产品很多时候是由于使用操作不当才出现了问题，而往往不是如客户反映的质量不行，中药药品尤其如此，如果不连续按疗程用药，很难体现出药品的效果。所以这个时候就需要我们找出症结所在，和客户进行交流，规范使用方法的同时向客户传达优质的服务态度，从而避免客户对产品的不信任乃至对企业形象的损害。客服工作主要体此刻交流二字，和客户的交流，能够更好的了解客户对产品的需求，和同事之间的交流，能够增加工作经验，分享心得，能够整体提高团队的水平，提高工作的质量。

四、遵守公司制度，进取参加活动

“没有规矩不能成方圆”，一个企业的规章制度是否完善，直接关系到企业的形象和文化氛围，而这个制度更需要每一个个体成员去有效执行。在公司工作的四个月时间里，作为一名客服人员，我没有出现无故请假的情景，在此期间很好的完成了工作任务。进取参加公司组织的各项活动，比如：拓展训练、地坛展会、每周五值日。在活动中，同事间增进了了解，团队间增进了合作。

在新的一年里，客服工作也需要有新的工作思路，首先是做好本职工作，管理好现有客户资料，定期对已购买客户进行回访，让其在感受药品良好效果的同时，也感受到桂龙药业专业的售后服务。对现有的其他客户资料也要定期进行回访，对其失眠情景进行跟踪，随时向其传达桂龙堂治疗失眠的独特理念。其次，根据公司的推广情景，随时在沟通技巧和专业水平上作出改善，协助完善公司的推广工作。再次，提高自我的专业水平，总结不一样的客户失眠情景，随时在失眠与抑郁的知识、沟通技巧、心理咨询知识各方面提高自我的水平。自我会在新的一年里和领导协调沟通，和同事友善合作，无论是在知识水平及做人做事的水平上都要有一个新的提高。假如说一个企业需要两只脚才能稳步前行，那么一只脚是高质量的产品，另一只脚则是完善的服务，公司产品能够创出名牌，其服务也能够进行尝试去创造品牌。一个企业，也仅有依托高质量的产品和完善的服务体系，才能在竞争中立于不败之地。在新的一年里，期望在领导的带领下，在同事的帮忙下，自我的成绩能够更上一层楼，为公司的发展贡献自我的一份力量。

**咨询工作入职总结范文 第二十六篇**

我正式从项目经理岗转为咨询经理。主导实施的项目并不多，\*时的积累和各位前辈们的点拨，顺利的完成额任务，现对几次的咨询经理半年工作总结如下：

此次是转岗后次与销售部的同事一起去客户售前沟通，此次沟通的主角是销售部经理。此次的沟通交流后，让我大开眼界，彻底对明源销售部的同事的印象的改观。以前在实施工作时，需对背景和产品细节均有很的，如何把握和客户有限的几次交流中将系统的亮点很生动地展现给客户，对人的综合要求更高：

1.演讲能力(FAB等)：演讲，让客户的思维思考;

2.人际交流沟通能力：从客户的只言片语推测客户的关注点、职位、选型倾向;

3.临场应变能力：所沟通都会一帆风顺，面对客户的诘难，需不卑不亢地应对;

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。

咨询顾问工作总结10篇（扩展4）

——心理咨询工作总结10篇

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！