# 咨询类综合工作总结范文(必备27篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2025-04-11

*咨询类综合工作总结范文1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...*

**咨询类综合工作总结范文1**

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。

**咨询类综合工作总结范文2**

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。

**咨询类综合工作总结范文3**

时光转瞬即逝，不知不觉来到公司已经大半年，忙忙碌碌中时光已近年末。回顾过去工作中的点点滴滴，才发现自我真的收益良多，作为公司的一名售后客服，我也深知自我所肩负的职责。售后服务工作作为产品售出后的一种服务，而这种服务关系到公司的产品后续的维护和改善，也是增强与客户之间交流的一个重要平台。售后服务的优劣，直接关系到公司的形象和根本利益，也间接的影响销售的业绩。

在我所从事的工作中涉及到聊售后旺旺和处理各种售后交接问题，在过去一年里我学到了很多，对于旺旺回复话术和电话沟通技巧都有了必须的积累，对于很多工作都能有效的去完成。在十月份的时候处理的交接数据是我们小组中最高的，双十一的当月处理的交接数据到达了9800多个，平时也都能尽职尽责的去完成自我的本职工作，算是没有辜负公司领导的期望。为了更好的完成本职工作，为公司创造更多的效益，特将今年的工作经验总结如下：

1、塑造店铺良好形象

顾客进入店铺第一个接触的人是客服，客服的一言一行都代表着公司的形象，客服是顾客拿来评论这个店铺的第一要素。作为售后客服，我们要本着为顾客解决问题的心理来对待，不要把自我的情绪带到工作中，遇到无理的顾客要包容，也不要与顾客发生冲突，要把顾客当朋友一样对待，而不是工作对象。作为网店客服我们多数时间是在用旺旺文字与顾客交流，应对电脑顾客也看不到我们的表情，在与顾客交流的时候我们必须要坚持良好的态度，言辞要委婉，多用礼貌用语和生动的语句，最好搭配一些动态诙谐的图片，这样可能带给顾客的就是另外一种体验了。

2、学会换位思考

当顾客来联系售后时，可能是因为收到商品不适宜，商品出现质量问题等因素需要退货或者换货，当我们在为顾客处理问题时，我们要思考如何更好的为顾客解决问题，或者将心比心，当我们自我遭遇到类似顾客这样的情景时我们期望得到怎样的处理结果，然后在有效的去实施。售后工作也是锻炼我们心理素质的一个良好平台，我们每一天会遭遇各种各样的顾客，其中不乏有无理取闹的，对待顾客时我们要持一颗平常心，认真回答顾客的问题。遇到顾客不懂的，我们则需要更多的耐心去服务，我们应当耐心倾听顾客的意见，让顾客感受到我们很重视她的看法并且我们在努力满足她的要求，让顾客有一个良好的购物体验，以带来更多潜在的成交机会。

3、熟悉公司产品和产品相关知识

公司作为一个从事服装的企业，产品的更新换代是十分快的，作为公司客服，熟悉自我的产品是最基本的要求，当有顾客问到产品的一些情景，我们也能及时回复顾客。对于产品的了解也并不能局限于产品本身，关于产品的相关搭配，也是我们都要了解的。公司几乎每周都有定期的新款培训，对此培训我也是比较热衷的，新款培训能够让我们结合实物和网页产品介绍对产品有更深层次的了解，在处理售后时我们也能熟知自我产品的优劣势，进而更好的为顾客解决问题。

4、有效的完成本职工作

旺旺是我们与顾客沟通的工具之一，在旺旺上与顾客沟通时我们要注意回复速度，仅有及时回复才能让顾客第一时间感受到我们的热情，为此我们设置了各类快捷短语。在保证回复速度的基础上，我们也要注意沟通技巧，热情的态度往往是决定成功的一半。经过电话联系处理顾客的退换货也是我们的职责之一，在电话联系时我们也要注意最基本的电话礼仪。通常我们所处理的工作都是主动与顾客联系，拨打电话时要注意时间不宜太早或太晚，也不适宜在午休时间去电顾客;其次我们要注意电话沟通技巧，通话之前我们要了解去电的目的，在通话途中要吐词清晰，注意倾听顾客的要求，不要随意打断顾客，同时要注意控制通话时长，避免占用太多的工作时间;打电话时的必须要态度友善，语调温和，讲究礼貌，从而有利于双方的沟通。通话结束时应礼貌的回复顾客再挂断电话。

对于顾客的一些问题我们要持一个专业的态度去对待，在坚持专业水准的基础上我们也要让顾客看到我们诚恳的态度，如果凭自我的专业产品知识还是不能解决问题，这时我们就要从顾客的回复中洞悉顾客的心理，努力快速解决顾客的问题，并将售后成本降到最低。如果处理得当，久而久之公司的信誉评价等都会有所提升，这也是体现我们售后价值的所在。

在过去的一年中我收获了很多，可是我明白自我还有不足之处。给我印象较深的是一次小组式的模拟培训演练，经过模拟顾客与客服沟通买卖的场景，将产品推销给顾客。如果客服熟知了自我产品，理解一些穿衣搭配知识，在分析一下顾客的购买心理，然后找出有效的推销手段，这样成交的机会就大的多。公司的培训也让我看到了自身的不足，在这以后，我也是在努力改善，平时工作闲暇之余，我会多关注店铺新款和店铺各类活动，在每次活动前我也会花时间去了解活动规则，做到心中有数。公司也组织过各种各样的培训，在年中闲暇之际，我申请过到售前岗位去学习，虽然学习时间不长，但也收获了很多，对他们的工作也有了大致的了解。售前虽然只需要经过旺旺与顾客打交道，可是旺旺沟通也是需要很多技巧的，让买家下单关键是客服在交谈过程中能不能打动顾客，如何让顾客买到自我想要的产品，并非一味的推销而是让顾客享受购物的过程。也使我明白金牌客服不是一天练成的，当接触了不用的岗位后我才发现自我其实还有很多需要去学习和改善的，在以后的工作中我也期待有更多的培训机会，拓展自我的综合实力。

在新的一年里我会吸取过去的教训，进取参加公司的培训，不断的充实自我，并努力完成领导给予的各项任务。看了公司的年度规划，我也意识到了新的一年我们全体员工所肩负的职责，但我相信自我的团队，也相信我们必须能够做的更好。新的一年天猫店和淘宝店合二为一，公司对于员工也有了更严格的要求，在这种氛围下我也会努力去学更多的知识，并努力提升自我的各项数据，争取做一名优秀的员工，为公司创造更多的效益。

新的一年，也期望公司能够供给更多的培训机会，让我们对公司各个岗位流程有更好的了解，继而为公司带来更多的效益。

**咨询类综合工作总结范文4**

\_\_年的工作总结时光飞逝，大学毕业的我已经工作半年多了，此刻不知不觉又迎来新的一年我。在即将过去的\_\_年里，我在公司领导和同事的关心帮忙下，做好自我该有的工作，现对\_\_年做一个工作总结。200\_年\_月，我很荣幸进入贵公司，在\_\_年\_\_年实习助理。让我先后熟悉了公司的整理运作，帮忙\_\_主管整理\_\_人员资料，完成输机入档工作;协助\_\_主管进行\_\_人员培训及巡店工作。

200\_年\_月至200\_年\_月前台服务大厅接待文员，在前台负责公司总机转接、来访接待、收发快递等;同时负责服务大厅工作：各项目员工入职手续办理、签署劳动合同、向员工讲解社保办理流程等。前台营业员是展现公司形象的第一人，在工作中，我严格按照公司要求，工装上岗，热情对待每一位来访客联通营业厅的客户。接触客户多，需要协调的事情多，除了正常的收费、办理业务等工作外，在接待用户、开展业务、协调关系、化解矛盾、咨询、受理投诉等也发挥着作用。我对自我的工作有了必须的认识，在办理业务和解答客户问题方面积累了很多经验，能够及时准确的为客户供给满意的服务。工作中严格要求自我改掉一些不好的工作习惯，坚持很强的职责心，谨慎的工作态度和良好的心态。

不断加强业务学习，努力提高业务水平和协调本事，得到大家的信任.进取参加公司组织的培训学习，努力提高业务水平。存在的问题：存在的问题：在工作中，我虽然努力，但距离公司领导的要求还有不小差距，有很多不足之处，如交流水平、工作本事上还有待进一步提高，对新的工作岗位还不够熟悉等等，这些问题，我决心在今后的工作中努力加以改善和解决，加强学习，使自我更好地做好本职，争取更大的提高，为公司做出更大的贡献。

针对以上存在的不足和问题应对，在新的一年中我打算做好以下几点来弥补工作中的不足

一，多和同事沟通交流，解决工作中出现的问题，以及将自我处理不了的问题反应到上级，

二，“主动性”不够，不能等到别人叫我了才明白该做事了。

三，全方位的提高自我的工作本事和工作水平以及用良好的心态来迎接每一天。

四，努力打造良好的前台环境。要坚持好公司的门面形象，不仅仅要注意自身的形象，还要坚持良好的环境卫生，让客户有种赏心悦目的感觉。

五，保证在办理签合同的同时避免一些意外事件，比如人多的情景下我一个人该怎样做到最梦想的状态，要让员工对我放心觉得我的服务态度好等等问题。

\_\_年即将过去，充满挑战和机遇的\_\_年即将来临，在新的一年里，我将总结经验，克服不足，加强学习，为公司的发展壮大贡献自我的绵薄之力。

\_\_我的工作规划我的工作规划：从长远看我需要学习的东西还很多，我要比别人要更快的吸收工作经验和知识。不管是什么工作岗位我都要比别人做的更细心，大好基础才是关键，每当我看到其他单位的前台工作人员时我就明白自我还是很有差距的，所以我期望继续留在这个岗位，把这个前台的职位做到更专业化，对自我新的一年也有个交代，对公司也有个交代。

我们公司越来越趋于成熟化，所以前台反而成了很关键的位置，每一天员工人流量很大，前台就是我就好吸收经验的战场。年该完善自我的工作资料：下头我就想谈下\_\_年该完善自我的工作资料：

一、做好考勤表记录，要做到公正。上下班时要整理好前台的物品，察看一切电器是否完好，是否关掉好电源。当天看看备忘录还有什么事情要做。前台大厅是随时都要坚持整洁大方。每一天报纸要整理好。饮用水桶数发现不够时要及时叫胡先生送水。传真机、复印机、打印机没有墨时，要电话通知加墨。如果物业来维修我要配合;如果电话线路有问题就要求助电信局。有什么问题都要想办法自我解决。

二、接收传真，要注意对方传给谁，问清传真资料，以免接收到垃圾信息，理解到传真要及时转交给相关人员，要查收传真有无缺漏。如果对方是自动传真，能够不接收。发传真后要注意对方有无收到，是否完整清晰。复印时要注意复印的资料完整否，避免复印资料缺漏。收发传真、复印都要做好登记。如有信件也要及时交给相关人员。

三、前台接待客人，做好这项工作，最重要的是服务态度和服务效率。看到有来访客人，要立即起身主动问好。对第一次来访客人要问清楚对方贵姓，找谁有什么事，了解来访者的目的后通知相关负责人，其中也要了解是否把客人留在前台大厅还是会客室，还是引客到负责人办公室、会客室。接待客人要笑脸相迎，耐心细致，亲切大方。引客入座后倒上茶水，告知客人已通知相关负责人，请稍等。会客室夏天时开空调，冬天开窗，同时要让会客室无异味，空气流畅。

四、努力提高服务质量。前台的主要工作是迎客，为客户答疑(包括你的转接电话、收发快件)。所以，做好此项工作，最重要的是服务态度和服务效率。------之后能够讲自我如何注重坚持良好的服务态度，如笑脸相迎、耐心细致、温馨提示等等。提高效率方面，讲自我如何注重办事麻利、高效、不出差错等等。参照首问职责制的要求，尽量让每一个客户满意。

五、加强与公司各部门的沟通。了解公司的发展状况和各部门的工作资料，有了这些知识储备，一方面能及时准确地回答客户的问题，准确地转接电话。如果知识某个部门没人，会提醒来电方，并简要说明可能什么时间有人，或者在力所能及的范围内，简要回答客户的问题，同时也能抓住适当机会为公司作宣传。做好公司部门和客户沟通的桥梁。

六、提高主动性，平时除了完成自我的工作，还要自我看到事要做，我之所以又提一遍是因为这个事我很薄弱的环节这是我在\_\_需要时刻注意的问题。最终期望在领导的带领下，新的一年自我能在岗位上继续发光发热。

**咨询类综合工作总结范文5**

时光转瞬即逝，不知不觉来到公司已经大半年，忙忙碌碌中时光已近年末。回顾过去工作中的点点滴滴，才发现自我真的收益良多，作为公司的一名售后客服，我也深知自我所肩负的职责。售后服务工作作为产品售出后的一种服务，而这种服务关系到公司的产品后续的维护和改善，也是增强与客户之间交流的一个重要平台。售后服务的优劣，直接关系到公司的形象和根本利益，也间接的影响销售的业绩。

在我所从事的工作中涉及到聊售后旺旺和处理各种售后交接问题，在过去一年里我学到了很多，对于旺旺回复话术和电话沟通技巧都有了必须的积累，对于很多工作都能有效的去完成。在十月份的时候处理的交接数据是我们小组中最高的，双十一的当月处理的交接数据到达了9800多个，平时也都能尽职尽责的去完成自我的本职工作，算是没有辜负公司领导的期望。为了更好的完成本职工作，为公司创造更多的效益，特将今年的工作经验作工作总结如下：

1、塑造店铺良好形象

顾客进入店铺第一个接触的人是客服，客服的一言一行都代表着公司的形象，客服是顾客拿来评论这个店铺的第一要素。作为售后客服，我们要本着为顾客解决问题的心理来对待，不要把自我的情绪带到工作中，遇到无理的顾客要包容，也不要与顾客发生冲突，要把顾客当朋友一样对待，而不是工作对象。作为网店客服我们多数时间是在用旺旺文字与顾客交流，应对电脑顾客也看不到我们的表情，在与顾客交流的时候我们必须要坚持良好的态度，言辞要委婉，多用礼貌用语和生动的语句，最好搭配一些动态诙谐的图片，这样可能带给顾客的就是另外一种体验了。

2、学会换位思考

当顾客来联系售后时，可能是因为收到商品不适宜，商品出现质量问题等因素需要退货或者换货，当我们在为顾客处理问题时，我们要思考如何更好的为顾客解决问题，或者将心比心，当我们自我遭遇到类似顾客这样的情景时我们期望得到怎样的处理结果，然后在有效的去实施。售后工作也是锻炼我们心理素质的一个良好平台，我们每一天会遭遇各种各样的顾客，其中不乏有无理取闹的，对待顾客时我们要持一颗平常心，认真回答顾客的问题。遇到顾客不懂的，我们则需要更多的耐心去服务，我们应当耐心倾听顾客的意见，让顾客感受到我们很重视她的看法并且我们在努力满足她的要求，让顾客有一个良好的购物体验，以带来更多潜在的成交机会。

3、熟悉公司产品和产品相关知识

公司作为一个从事服装的企业，产品的更新换代是十分快的，作为公司客服，熟悉自我的产品是最基本的要求，当有顾客问到产品的一些情景，我们也能及时回复顾客。对于产品的了解也并不能局限于产品本身，关于产品的相关搭配，也是我们都要了解的。公司几乎每周都有定期的新款培训，对此培训我也是比较热衷的，新款培训能够让我们结合实物和网页产品介绍对产品有更深层次的了解，在处理售后时我们也能熟知自我产品的优劣势，进而更好的为顾客解决问题。

4、有效的完成本职工作

旺旺是我们与顾客沟通的工具之一，在旺旺上与顾客沟通时我们要注意回复速度，仅有及时回复才能让顾客第一时间感受到我们的热情，为此我们设置了各类快捷短语。在保证回复速度的基础上，我们也要注意沟通技巧，热情的态度往往是决定成功的一半。经过电话联系处理顾客的退换货也是我们的职责之一，在电话联系时我们也要注意最基本的电话礼仪。通常我们所处理的工作都是主动与顾客联系，拨打电话时要注意时间不宜太早或太晚，也不适宜在午休时间去电顾客;其次我们要注意电话沟通技巧，通话之前我们要了解去电的目的，在通话途中要吐词清晰，注意倾听顾客的要求，不要随意打断顾客，同时要注意控制通话时长，避免占用太多的工作时间;打电话时的必须要态度友善，语调温和，讲究礼貌，从而有利于双方的沟通。通话结束时应礼貌的回复顾客再挂断电话。

对于顾客的一些问题我们要持一个专业的态度去对待，在坚持专业水准的基础上我们也要让顾客看到我们诚恳的态度，如果凭自我的专业产品知识还是不能解决问题，这时我们就要从顾客的回复中洞悉顾客的心理，努力快速解决顾客的问题，并将售后成本降到最低。如果处理得当，久而久之公司的信誉评价等都会有所提升，这也是体现我们售后价值的所在。

在过去的一年中我收获了很多，可是我明白自我还有不足之处。给我印象较深的是一次小组式的模拟培训演练，经过模拟顾客与客服沟通买卖的场景，将产品推销给顾客。如果客服熟知了自我产品，理解一些穿衣搭配知识，在分析一下顾客的购买心理，，然后找出有效的推销手段，这样成交的机会就大的多。公司的培训也让我看到了自身的不足，在这以后，我也是在努力改善，平时工作闲暇之余，我会多关注店铺新款和店铺各类活动，在每次活动前我也会花时间去了解活动规则，做到心中有数。

公司也组织过各种各样的培训，在年中闲暇之际，我申请过到售前岗位去学习，虽然学习时间不长，但也收获了很多，对他们的工作也有了大致的了解。售前虽然只需要经过旺旺与顾客打交道，可是旺旺沟通也是需要很多技巧的，让买家下单关键是客服在交谈过程中能不能打动顾客，如何让顾客买到自我想要的产品，并非一味的推销而是让顾客享受购物的过程。也使我明白金牌客服不是一天练成的，当接触了不用的岗位后我才发现自我其实还有很多需要去学习和改善的，在以后的工作中我也期待有更多的培训机会，拓展自我的综合实力。

在新的一年里我会吸取过去的教训，进取参加公司的培训，以饱满的精神状态迎接新的挑战，向先进学习，向同事学习，取长补短，共同提高，为公司的明天而尽心尽责。

**咨询类综合工作总结范文6**

转眼间来到525网已经一年有余，在这一年里，我成长了许多，感触也颇多。

在525网这个网站里，每一个的525网的工作人员在默默地呵护着每一个来到网站的咨询师和来访者，如同阳光、雨露，默默地奉献和滋润、滋养着每一个人。我要说的是：感谢你们，为广大咨询师和来访者提供这样一个平台：让每一个有志于助人事业的咨询师有了用武之地，也让每一个寻求帮助的来访者找到了一个宣泄、理解的出口。

在20\_年5月的二级心理咨询师论文答辩会上，一位主考官这样问到我：\"你觉得网络咨询有什么利弊\"?我就自己的网络咨询经历坦言：\"虽然网络咨询有资料可靠性不能验证的弊端。但我认为，网络咨询可以更加迅速的解决来访者的心理问题，而且无需见面。一则这样可以节省很多时间;二则，这样能够充分保护来访者的隐私。这一点，切实体现了咨询师的工作价值所在。因为咨询是不需要关注来访者是谁(不是说不需要了解相关资料，而是更加关注咨询的核心问题)，只需要切实关注来访者的问题是什么就可以了，这更好的体现了以来访者为中心的这一咨询核心\"。无论咨询师你的咨询风格是怎样的，你运用的咨询技术是怎样的，你是什么流派的，人本主义的基本态度是咨询师必备的技能和基础。不管来访者是怎样的，他的问题是否符合社会主流价值观，咨询师都要无条件关注来访者，全身心投入咨访关系中，做好咨询，促进求助者的自我成长。

主考官又问了我这样一个问题：\"你认为，成为一名咨询师与构建和谐社会有什么关系\"?我回答到：咨询师是人类心灵的工程师，是社会的润滑剂，如果我们的社会能够让咨询师遍布每个社区，遍布社会的各个角落，我相信，我们社会的不和谐问题会大大减少，和谐就指日可待了\"。

成为一名咨询师不是意味着你很有智慧，很了解人的心理，而是意味着你有更多的社会责任需要你去承担了。

就像几天前一名大学生哭着向我电话求助，说她因为失眠，已经很多天没有好好睡过觉了。我当即利用电话用二十多分钟时间，告诉她一个方法，帮助她释放她的焦虑感。第二天，这名大学生专门向我打电话致谢，说用了那个方法之后当天晚上失眠问题就得到解决。同时，她也愧疚地告诉我：\"因为马上放假了，没有钱，所以不能向以前承诺的那样预约咨询了。\"我告诉她，没关系，安心回家，以后有需要再联系我。如果我仅仅看到的是金钱，恐怕这个女大学生的问题就只能让她带着回家了。

当然，在525网一年，我同时也看得到了一些问题，比如，我发现有些咨询师纯粹抱着一种玩乐的态度在敷衍来访者，有时让来访者咨询十几二十次，只是在聊天，丝毫不能解决来访者的实际问题。而且，某些人只是一味的向来访者要鲜花，增加自己的鲜花数量。这一种令人不齿的做法可以说玷污了我们的行业道德，有悖于我们成为一名咨询师的初衷。因为，咨询是一项事业，不是一项职业，如果忘记初衷，忘记助人自助的目的，你就不能成为一名好的咨询师。而且在咨询的同时，我们自身的修养也要不断提高，还要不断的加强学习。如果仅仅把咨询当作一个职业，当作谋生的手段;那么，可以肯定的是它回报你的也仅仅是聊以谋生的金钱。

我还得感谢那些已经在525心理网数年的资深咨询师，因为你们正在带领我们成长，通过翻阅、学习你们公开的咨询案例，我们成长得很快。让我感到欣喜的是，我能够在自身成长的同时，帮到更多的人，这就是一名咨询师的价值所在。

一个和谐的社会一定是一个人人能够成长的社会;一个美丽的人间，必将是每个人都奉献出自己光和热的人间。

**咨询类综合工作总结范文7**

时间一晃而过，20xx年已接近尾声，盘点从事工作大半年中收获的同时，又寄希望于未来。不知不觉中，我在领导(夏总)的带领下经历了两个工作。

一、在驰飞商贸公司从事润滑油业务销售工作。

二、在斯达调研公司从事市场调查、方案策划以及市场推广工作。

首先非常感谢夏哥你对我的信任和重用，现将大半年以来的工作做个简单的总结如下：

首先说润滑油的一些情况，对于我之前的工作就不多说了，现在对小东这段时间的了解进行一个简单的阐述。自从大家伙主力转向调研工作开始，润滑油就基本上是小东管理了，相信他自己一个人管理整个润滑油的市场也是不容易的，虽然只是维护客户而已。但这段时间因为公司资金比较紧张，货缺的比较严重，多次的对客户调货，很多客户都比较反感，还有的是去收货款的时候也是一件不容易的事，收到钱还好，收不到的话真的挺为难的，回来又担心领导不高兴。在中间有时候真的挺蛋疼。但是他却也一个人坚持下来了，所以，我觉得东哥是很棒的。他缺点就是比较懒、不够细心、想事情没有那么全面，所以夏哥你对于小东的情况也是清楚的，希望年后回来的多引导他，不能让他觉得是自己一个人。让他时刻都知道我们是一个团队。

接下来讲的是部门的一些情况进行阐述个人的一些见解

市场部：目前成员共3人。覃莹：对工作态度好，安排给的任务会努力去完成，但是性格比较直，容不得说太多，主动性不够。但对现有的工作还是比较满意，不过领导力还不行，只能把自己的工作做好。郭毅：跟覃莹的性格相像，能够把自己的工作做好，也是一个比较肯干的小伙子，但是有时候比较懒散，而且不太懂得把握自己的分寸，特别是在客户面前不注意自己的身份(就拿去中烟来说，给我看到的是不够积极主动、热情而且形象比较差、懒散、在客户面前老玩着手机)。 我(农华伟)：对于我自己就不多说了，夏哥你是很清楚的，对人对事都是本着责任去做的，只是经验不足和很多事情没有接触不知道，还是有很多地方要学习和改进，希望夏哥多多栽培，工作上哪里不对的该批的就批我不会有任何怨言， 只会当做哥你对我的教导。(原本还想对公司的其他成员都进行一个简单的描述，不过不用我说夏哥你们也是很清楚的。)

工作部分：年前的工作主要是为年后的地推工资做准备，现市场部经过了一个多月的努力已经掌握了一定的市场数据， 这将对年后的市场推广得到很大的帮助。现在就简单说一下明年的工作计划和部门的发展：

20xx年社区O2O总体地推工作计划

1、全力开展地推工作

2、多方位进行市场宣传

3、负责的完成上级领导下达的各项任务

对于部门：

1、团结所有成员共同努力工作，不辜负领导对我以及部门的期望。过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。在今后的工作中无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。以“带出优秀的团队”为己任。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。

因为是初创公司，公司还是有很多不足的地方，团队以及整个公司的管理也还不够规范，需要大家伙一起共同努力去打造一个实力派的团队，相信跟着公司的目标和战略走，到20xx年的今天，公司会在省内有一席之地。

最后想说跟着夏哥你更让我学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。回首过去，我们热情洋溢;展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场部因为在此工作而骄傲;明天，市场部会让公司因为我们的工作而自豪!

**咨询类综合工作总结范文8**

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;

**咨询类综合工作总结范文9**

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。

**咨询类综合工作总结范文10**

时光荏苒，光阴似箭。转眼间从事心理咨询师的工作已有六年。在这六年光阴里，我在帮助别人的同时也帮助了自己。心理咨询师是一个助人助己的职业，帮助了别人，快乐了自己。让我的生活充满了阳光与快乐，我很感谢这份工作带给我的荣誉与幸福。

成为心理咨询师的工作其实也是深受自己个人成长经历的影响。

1985年，我出生在一个很普通的农民家庭，虽然家庭贫困，但一家人倒也生活的快快乐乐。在这个家庭里我得到了父母和爷爷奶奶温暖的爱。小时候，因为家庭贫困，种地已经无法满足家里一年的开支。那个时候，农村非常流行出门打工，于是父母也无奈的加入打工这个大浪潮，留下我和爷爷奶奶一起生活。在同龄人的眼中，谁的父母出去打工都是很羡慕的，因为在过年的时候会带回来很多农村没有的好吃的，好玩的。是很幸福的一件事，但在我看来我宁可不要这些，只想换回爸爸妈妈陪在我的身边。因为爸爸妈妈出去打工，我便和爷爷奶奶一起生活，那时候感觉爷爷奶奶是最亲的亲人了，他们会在我睡觉之前叫我背唐诗，给我猜谜语，给我讲故事。那时候的我是很快乐的，因为有他们代替爸爸妈妈守护在我的身边。 父母和爷爷奶奶的疼爱让我从小就生活在一个充满爱的大家庭里，我爱他们，他们也爱着我。在我8岁那年，我弟弟出生了，那时候我以为他们以后只会疼爱弟弟，不会再像以前那样疼爱我了。因为弟弟比我小，更需要被照顾，被疼爱。本来已经该到上学的年龄我却不愿意去上学，更想在家和小伙伴一起跑着玩。但妈妈还是领我去学校给我报了名，然后他就回家了，但我偷偷跟着他偷偷的跑回家，被她发现之后她非常的生气，但是她并没有打我。她对我说，你和弟弟对我和你爸爸，爷爷奶奶来说，都是一样的重要。我们对你的爱是平等的，不会偏爱谁。因为弟弟的出现，我又多了一个小伙伴，并且我学会了照顾她，保护他，呵护他。有好吃好玩的还会同他一起分享。在这个大家庭里，我和弟弟快乐幸福的成长着。

小学和初中，我的学习都很努力，因为我知道父母供我和弟弟两个人上学很不容易，再加上爷爷奶奶年纪也大了，不能干活了，担子全落在父母的肩膀上了。由于成绩比较好，初中毕业直接考上了县重点高中，进入高手后，学习压力开始变大，因为身边的同学成绩都很优秀，学习成绩开始下滑，心里也很自卑，开始产生了厌学情绪。班主任看到我的成绩不如以前，就问我是不是家里发生什么事，我不知道该向班主任怎么开口，只是低着头，默不作声。后来班主任把学校的心理辅导老师找来个我沟通。我记得当时那个心理老师是一个女老师，说话也很好听，很有耐心的询问我，她不像其他物理或是数学老师很严肃，让人有种窒息的感觉，她像一个好朋友一样，我把自己的学习状况告诉了她，他耐心的听完后认真的帮我分析自己的原因，鼓励我，高一只是高中的起点，只要你不放弃自己，暂时的落后是能追回来的，只要认真听课，做好课堂笔记，完成老师布置的作业，成绩肯定能上升的很快，她的话给我很大的信心。谈话后，我开始认认真真的按她说的那样那个做，高一结束时，我的成绩都提上来了，班主任还在班里表扬的我。高二高三过的很快，我也一直在紧张的学习着，为高考积极备战，但接近高考的时候却发生了让我非常痛心的一件事，爷爷突然去世，我失去了生命中最重要的人，我从小就在他身边长大，我很爱他。这个突然地打击让我的精神支柱近乎崩溃。我再也学不进去，每天都会难过的流泪。后来班主任了解我身边的同学以后才知道发生了什么事，于是又找来那个老师给我做辅导。在老师的开导下，我终于想明白，人这一生都会有一个终点，等走到尽头的时候就会离开这个世界，你的爷爷虽然走了，但他还会爱你，守护着你，你不能让他失望。我非常感谢他的这一番话，将我从痛苦中拉了出来。于是我重整旗鼓，奋力一站，以优异的成绩考入了理想的大学，我至今还记得那个老师，我很感谢她。

步入大学，我继续着以前的努力，认真学习。但大学的生活非常的自由，也很丰富，没有了高中事的紧张学习氛围，让人有种懒散的感觉。同学也都是来自全国各地的，他们有的家庭非常富裕。想要什么就能得到什么，吃的用的都那么好。心理也很不平衡，后来我开始去图书馆看一些有关心理学方面的书，我记得有一本书里是这样的说的：“每个生灵的生命都是美的。生活中总有些人去模仿别人，忘记自身的特点，常常看见别人穿的衣服很漂亮，就会想着去买，但是穿在自己身上是否合适，却没有去考虑。”不要活在别人的影子里，每个人都是第一无二的。张国荣有首歌是这样唱的：我就是我，颜色不一样的烟火。这样才能活出自己，在人生这条道路上留下属于自己的脚印。在大学里，我翻阅了很多关于心理学方面的书籍，被心理学这门学科深深的吸引了。那段时光过的非常充实，甚至有些同学都来找我倾诉他们的烦恼，当然我帮他们解开了心结，他们也非常感谢我。从那时起，我的目标就是成为一名优秀的心理咨询师，去帮助更多需要帮助的人。在我毕业以后，我真的选择了这个职业。

我当心理咨询师主要面向的对象是中小学以及高中生。我觉得自己的优点是：

1.专业的心理学专业基础知识，这些年不断的学习研究心理学。

2.我也是从学生一步步到今天的心理咨询师，了解学生的想法，知道他们会遇到什么样的成长烦恼，他们想要什么，什么是好的，什么是坏的。之前，有个学生，和我当年遇到的问题一样，刚进入高中，成绩下降的很快，班主任对他也是无能为力，学生自己也很苦恼，家长也很着急。后来，他班主任让他来找我，我用当年那个心理学老师开导我的方式开导他，引导他如何解决自己的问题，给他足够的信心，告诉他，暂时的落后不代表永远的落后，这仅仅只是一个开始，一个起点，只要你不放弃自己，一切都还来得及。后来这位学生凭借自己努力，考到了一所不错的大学，偶尔还会给我联系，不顺心的时候也会和我联系谈心，把我当成了他的好朋友，我很开心能和学生做朋友，让自己感觉活的很年轻。

3.我认为我自己是一个有耐心的聆听者，能够从倾听中寻找答案，找到问题的根源。曾经遇到这样一个学生，他在上大三的时候，父母却偷偷背着他把婚给离了，他从自己奶奶口中无意得知后伤心欲绝，怎么也想不通，曾经一家人那么幸福，为什么现在却分道扬镳，虽然父母之前也会吵架，但是从来没想过会有这一天。他顿时觉得时间塌了，学习没有了任何动力，家也散了，自己再怎么努力也回不到从前，于是他开始堕落，上网，睡觉，逃课，喝酒。最后，他的辅导员了解到他个人情况以后，找到了我，让我和这个学生好好谈谈。很快，我把这个学生叫来咨询室。我耐心的询问他，慢慢的他把自己的心结打开，开始对我倾诉，抱怨，对父母的这个决定想不通，以后没人再关心他了，连家也没有了，生活对他没有任何意义了。听完以后，我开始开导他。父母只是父母，他们有选择生活的权利，感情走到最后，对这段感情，都想结束了，那就好聚好散。自己要为自己而活，父母虽然把我们带来这个世界，但以后的路是要我们自己走的。虽然他们离婚了，但他们始终是我们的父母，虽然他们不和你生活在一起，他们也始终都会爱着你。学习还是生活，都要靠我们自己去努力创造，学习不是为了父母，是为了自己有一个更好的未来。后来，这个学生在我的帮助下重新找到了生活的目标，毕业以后，他告诉我，他和父母关系依然很好，虽然父母都有了各自的新家庭，但依然关爱着他。

做了几年的心理咨询师，也在帮助别人的过程中发现了自己的不足。面对各种问题的学生，也发现自己爱莫能助，能力不足。我会在这条道路上更加努力，去帮助更多的人，好好的生活。

作为一名心理咨询师，不管前面会遇到什么样的难题，我都会努力的去解决，不放弃，不抛弃。因为这份职业给我带来了快乐，让我的生活不平凡。在未来的日子里，我一定要充实自己的专业知识，积累丰富的实践经验，去帮助那些需要帮助的人，我要成为一名出色的心理咨询师。

**咨询类综合工作总结范文11**

青少年正处在身心发展的重要时期，心里的发育和发展、竞争压力的增大，特别是当前社会快速发展，发展与成长的生态环境和社会环境日趋复杂，身心发展受到的负面影响越来越大，致使青少年的心理健康问题较以前更为显著和突出。

河西中学作为一所地处民族地区农村的初级中学，学生家长中有许多人长年在外地打工挣钱，致使一些学生既面临学习和生活上的竞争与压力。同时，缺乏家长的有效监管，缺乏学生与家长之间的有效沟通和交流，导致部分学生存在一定程度的心理问题。例如孤僻、焦虑、放任自流、任性、自我封闭症等。而这些心理问题的存在，又对他们的学习、生活和心理健康带来一系列的不良影响。在找不到合适的倾诉和宣泄的对象时，由于无法排解心头的苦闷，有的到网吧或者利用手机上网，玩游戏来排解心头的孤独寂寞，甚至有的逃课、抽烟等而成为问题少年。

针对以上情况，我们尝试进行了心理咨询工作，通过定期组织学生参加讲座，了解心理健康常识，使学生学习了心理健康与卫生，心理问题的表现、心理健康的预防，心理健康的治疗等基础知识，进一步明确了心理健康与生理健康的相互关系，初步掌握了调解情绪，放松身心，正确认识自己和他人，正确处理与同学、老师和家长关系的基本方法，尝试与所学的知识与方法初步解决心理问题，利用知识竞赛，办黑板报的方式强化学习效果。利用心理咨询的方式，引导和帮助学生克服心理障碍，促进了学生的身心健康。

总之，我们通过以上的各种努力，使学生初步认识了心理问题的重要性，学习了心理讲课方面的知识，初步掌握了解决心理问题的基本方法，使学生以积极向上、乐观平和的心态面对生活、学习中竞争和压力，克服困难，与他人简历良好的关系，树立正确的世界观、人生观和价值观，设立一个积极的、富有吸引力的、优越的奋斗目标，从而保持健康的心理，促进自己的身心健康和全面发展。

我们在积极开展心理咨询活动的尝试和努力中，尽管取得了一定的效果，但与家长和学生的期望相比，还存在很大的差距，还存在许多不足和问题。我们认为，要想搞好心理咨询工作，必须加强自己的学识修养，努力掌握丰富的心理讲课知识、治疗心理问题的方法。更重要的是要加强同学生和家长的交流，争取家长和学生的支持与配合，有的放矢的努力，各方面形成合力，共同努力，促进学生家长的身心健康和全面发展。

今后，我们将再接再厉，积极探索，争取把心理咨询工作搞得更好，为学生的身心健康做出跟大的努力和贡献。

**咨询类综合工作总结范文12**

似水流年，在不知不觉中，20\_\_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，深刻地认识到自我肩负的重任，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。

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，自我的理论水平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、工作水平，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，我还需要更加进取主动;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!

**咨询类综合工作总结范文13**

似水流年，20\_\_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20\_\_年来的工作情况做简要总结：

1.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。

2.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。

3.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。

4.回顾本年来的点点滴滴。

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!

**咨询类综合工作总结范文14**

\_\_已逝，\_\_已初，又是一年年关将至。在辞旧迎新的这个契机里，\_\_年对于宁夏，对于楼市，对于\_\_房地产开发有限公司，还有对于我，都是充满希望的一年。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不可缺的。所以，在这充满希望的新一年里，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。用使命般的热情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司制造利润。

自进入\_\_公司已逾四年，入职以来，从半知半解到现在对销售流程有一定的认知，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助。接触置业顾问的工作后才知道，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，经常是不择手段，诡计迭出。幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。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己。俗话说：近朱者赤近墨者黑。因为有\_\_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、保持客户关系，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、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。

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\_\_房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，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\_\_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。

最后我非常感谢领导给我的锻炼机会，感谢同事对我的帮助，我也会更加努力的去工作去学习，交出自己满意的成绩单。

**咨询类综合工作总结范文15**

“生而永学，学而永生”岳阳广播电视大学这八个金色大字深深的印在我的脑海。今年的暑假我又一次踏进了电大的校园，开始了为期十三天的心理咨询师培训，炎热的天气阻挡不了学习的热情和脚步。我一直对这门研究人类心理的学科充满兴趣和向往，能参与这次培训我感到十分荣幸。培训期间，真心感谢三位专业的心理咨询老师给我们讲解了系统的心理学知识，深入浅出，带我们一起探索神秘的心灵世界。还要感谢班主任方老师默默地付出，细心的安排，为我们营造了舒适的学习环境。同时，我认识了很多优秀、勤奋的同学们，他们给我的帮助和激励让我非常受益。

在学习中，我也有很多的感悟和思考。“学好心理学，不仅仅能助人，也是自助”徐教授的这句话让我印象深刻。的确，学习中不仅学到了很多心理学理论知识，也更加的了解了自己，学到了正确对待生活的方式，如怎样释放压力，调整自己心态，与他人如何沟通、如何相处的方式，建立积极向上的健康心态，以健康的心态工作、学习、生活，碰到问题不消极，想办法解决。并且通过学习，我深深认识到心理健康教育是做教育工作、是当一名好教师所必不可少的基础知识。世上没有一模一样的两片树叶。我所任教的农村小学里有留守儿童，有离异家庭的孩子，有特别顽劣不认真学习的孩子。了解他们的心理，从他们的角度帮助他们解决困惑，才能真正帮助他们健康快乐的成长。在此次的学习中，我了解了不同年龄段学生的心理特点，学会了“非暴力沟通”的方法，不给孩子贴标签，也不断的开始反思平时教育工作中出现的问题。一例例血淋淋的中小学生跳楼事件以及恶劣的校园暴力事件正在警醒我们提高和培养学生的心理素质是多么必要。要帮助学生学会如何恰当有效地应对现实生活中所面临的各种压力、如何进行情绪调节等，使学生更有效、积极地适应社会、适应自身的发展变化，促进儿童青少年心理健康的发展。所以预防问题发生、促进心理素质提高才是心理健康教育的主要目标。

心理健康问题是每一位学生在成长与发展中都必然会面临的挑战包括那些学习优秀、在教师看来是“好”孩子的学生，也同样需要心理健康教育。许多研究与实践证明，有时这些“好”学生反而更需要心理健康教育。因为往往由于学习成绩好这些“好”学生心理发展中不健康的侧面就常常被忽视，得不到教师的重视和及时的帮助教育。如一些“好”学生由于长期被宠、被捧，还有一此家庭条件好的，平时没有受到什么挫折的，心理承受能力已变得极脆弱稍不如意就发脾气，有的还采取极端措施进行打击、报复，最后甚至走上犯罪道路。还有的学生甚至迈上了自杀、轻生的道路来面对失败和挫折的压力。可见，心理健康教育是一个教师的重要课题，它应成为我们学校教育的重要任务。

心理健康教育任重道远。我们知道一个巴掌拍不响，学校心理健康教育仅仅有我们的热情是不够的。通过这次培训，给我的启示就是，在学校开展心理健康教育，应该从以下几方面努力，学校领导要重视，要在人力物力方面加大投入，虽然有些学校有这方面的材料和计划，那只不过是应付检查。各任课教师在各科教学中要渗透心理教育，优化学校、班级文化心理环境，开展心理辅导工作、开设心理辅导课，加强学生心理辅导和心理训练。总之，软件和硬件两手都要抓，并且要取得上级有关部门的支持和帮助。今后我要以这次学习培训为契机，我把要传授的心理知识寓于工作之中，让学校、学生潜移默化地受到心理健康教育。让学校在课堂教学中，以活动课为主淡化理论，强化行为指导和行为训练，进行各种心理健康教育渗透。从而更加全面提高学生的心理素质。

本次培训让我受益匪浅，让我进一步了解了心理健康教育的深刻含义，对我今后的工作具有很大的帮助。同时，我感觉自己对很多知识的了解还很肤浅，我必须不断地学习，我将不断的提高心理学的理论知识,同时也运用到实践中去，不断的学习成长！

**咨询类综合工作总结范文16**

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。

**咨询类综合工作总结范文17**

在教研室领导与教研组长韩老师的领导下，在各位老师的共同努力下，我个人心理不断成长，完成了领导交给的各项任务，20xx年做了五方面工作:

>一，积极参加教研活动

每次在许庄职教中心参加教研活动，都能提前到达，并且认真听讲，积极发言，共同讨论，使自己的心里不断成长，通过学习使自己认识到:心理咨询既是科学，也是艺术。科学的道理是不难理解的，而将咨询的技术个性化地应用于每一个来访者，不是一件容易的事，要想真正地搞好心理咨询，特别是想很好地掌握心理咨询的技能，创造性地展开工作，有效地帮助来访者解决问题，没有什么捷径可走，只有在实践中边学习，边领悟，逐步提高与完善。当我真正对来访者做咨询之后才发现，真正决定问理咨询进程的，不是理论，也不是技巧与方法，而是咨询师本身的人格，只有一个健康稳定的人格，才是心理咨询师的效果的根本保证。心理咨询师人格的健康度和完整度，决定和限制着心理咨询。

>二，积极参加省级培训学习

20xx年5月在西安参加陕西省中小学心理健康教育工作培训会，学习了西安电子科技大学心理健康教育中心魏萍老师讲的《校园心理危机干预体系构建》与《心理危机流程》，陕西省精神卫生中心钟意娟老师讲的《突发危机事件后的心理辅导》与《心理障碍的识别与应对》，西北工业大学张洪英老师讲的《心理剧理论与实操实务》。

>三，参加《沟通之道》讲师培训学习

20xx年8月在许庄职教中心参加了《沟通之道》学习培训会，通过学习，使自己体会到建立良好的亲子关系可以从七个方面开始:

1，尊重、信任孩子，平等地与孩子交流。

2，用良好的家庭氛围，积极的心态影响孩子。

3，给孩子独立思考，独立做事的机会。

4，恰当的教育时机。

5，合适的教育场合。

6，满足孩子的合理需求。

7，培养自尊，自信，独立，善良，有责任感的孩子。

>四，普及心理知识讲座

20xx年5月在同州中学与城关初中进行了心理咨询基础知识普及讲座，主讲内容为记忆的概念，遗忘的规律，记忆的策略，记忆的决心与暗示对记忆的影响，通过讲座使学生了解记忆有技巧，一窍不通，少学几百，一窍通了，多学几百，使知识学得快，记得牢，运用自如。

>五，个人案例66人次

20xx年5月，某位班主任老师领着母女两人来到咨询室，说母女关系很紧张，紧张到女儿周末不回家，生活费家长通过微信转发给班主任老师，班主任老师把现金给学生，通过咨询后，打开了母女之间的心结，和好如初!

心理咨询不但有咨询的功能，还有预测的功能。如20xx年高考刚结束，城郊高中的一位老师对所带课的学生成绩有些担心，预测其成绩如何，能考上多少名学生，告诉该老师所带课的成绩佳!学生上线人数为21至24，结果21名。

在20xx年积极参加研究活动，认真学习，把心理理论知识化为技术能力，搞好心理知识普及，个人案例达88次以上，更好地为教师学生以及社会人士搞好心理服务工作。

**咨询类综合工作总结范文18**

一.造价中心项目负责人岗位职责

1获得指派后在组长的领导下,遵守政府和行业主管部门关于工程咨询的法规、规范、标准和指导规程，执行企业规章制度,向组长报告工作并对其负责; 2承担咨询项目的组织实施，专业间协调和质量管理工作;对项目组成员的执业行为进行管理并负责;

3 负责办理咨询项目委托合同或协议起草，接收和检查委托方提供的资料。 4 制定项目作业计划，经组长批准后组织并参与实施;

5 负责咨询项目的技术经济分析，统一编审依据和编审方法;

6 动态掌握咨询项目实施状况。负责督促检查各咨询子项和各专业的进度，适时改变计划安排，及时了解并解决存在的问题;

7 对咨询项目的咨询质量负责，监督专业咨询员进行质量校核;对于项目实施过程中参与人员的任何与工作及有关的行为有权作出让其立刻更改行为的权利，并对自己发出的指令且实际得到执行的后果承担责任或风险;负责对项目初步成果进行复核，有问题时应该及时向技术负责人或上组反映，请求协助处理，不得听之任之;

8负责或指定专人综合编写咨询成果报告及其总说明，总目录，确保成果文件格式规范，表述清晰和满足使用需要。严格保密工作，咨询成果未经批准不得向外透漏，以免发生不必要的麻烦和责任，杜绝商业泄密案。如发生商业机密泄露，有责任将有关人员移交司法机关处理或请求上级移交处理;

9负责或指定专人负责对咨询报告的送达;负责及时与委托方结算咨询费,有问题时有责任及时向上级或企业经济负责人报告,不得擅自做主;将必须归还委托方和归档的资料，及时整理，收集齐全，分别办理归还和移交归档手续;并对不能及时回收或少收的款项承担责任;

10负责在项目完结时做好经济技术指标分析并及时填报，月末在权限范围内制定二次分配方案报批后实施。

12兼任咨询员,严格履行其职责;当组长不在岗而获得指定时，代为行使其职责; 13直接上级为组长, 当认为其下达指令错误或影响企业利益的情况下,有责任提出

意见和建议,若不被采纳可向上一级负责人汇报，在未被批准的情况下，尊重直接上 级意见, 保留自己意见服从指令并严格执行;如未向上一级汇报或未做出实质性的汇 报举动，发生影响企业利益的情况时，自身承担连带责任。

15完成上级及其他上级负责人安排的其它任务。

二.造价工程师岗位职责

1、 负责编制结算审核方案、组建审核项目组;

2、 负责审查本项目工程计量和造价管理工作;

3、 审查审核报告、造价控制报告，提出审核意见;

4、 审查合理化建议的造价费用节省情况;

5、 审核承建商工程进度用款和材料采购用款计划，严格控制投资;

6、 编制工程投资完成情况的图表，及时进行投资跟踪;

7、 对有争议的计量计价问题提出处理意见，提出索赔处理意见，对工程变更对投资的影响提出意见;

8、 负责审核造价员提交的预算、结算成果报告;

9、 收集、整理造价咨询资料，编制造价咨询部的年度总结报告;

10、 承担上级交办的其它工作。

造价员岗位职责

1、编制各工程的材料总计划,包括材料的规格、型号、材质。在材料总计划中，主材应按部位编制，耗材按工程编制。

2、负责编制工程的施工图预、结算及工料分析，编审工程分包、劳务层的结算。

3、编制每月工程进度预算及材料调差(根据材料员提供市场价格或

财务提供实际价格)并及时上报有关部门审批。

4、审核分包、劳务层的工程进度预算(技术员认可工程量)。

5、协助财务进行成本核算。

6、根据现场设计变更和签证及时调整预算。

7、在工程投标阶段，及时、准确做出预算，提供报价依据。

8、掌握准确的市场价格和预算价格，及时调整预、结算。

9、对各劳务层的工作内容及时提供价格，作为决策的依据。

10、参与投标文件、标书编制和合同评审，收集各工程项目的造价资

料，为投标提供依据。

11、熟悉图纸、参加图纸会审，提出问题，对遗留未发现问题负责。

12、参与劳务及分承包合同的评审，并提出意见。

13、建好单位工程预、结算及进度报表台帐，填报有关报表。

**咨询类综合工作总结范文19**

进入尚学教导已经九个月，在领导和同事的指导和赞助下，我已经融入到了这个集体，同时学到了许多器械：

>（一）对自我的认识

通过这一段光阴的咨询工作，使我了解到本身在工作中不仅要严谨对待工作上的事，更必要客气请教，因为经验便是工作的导师，他能让我更好的适应工作，并做好这份工作。其实做咨询师必要很强的沟通才能的，而且沟通技术也很紧张，这正是本身所必要改良的，我相信颠末一段光阴的熬炼，我必然会控制好这门沟通的艺术。

>（二）对工作的认识

做一个好的咨询师，耐心和热情是很紧张的，尤其是要具备优越的心理素质以应对各类未知的环境。

做这份工作也必须具备优越的抗压才能和较好的语言表达才能，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不免有烦躁的情绪，然则光阴久了就习惯了，也可以或许自如的应付各类问题了。当然光应付是不敷的，最紧张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，更要让他感觉选择尚学教导公司是明智的。

>（三）对工作的计划

接下来的工作，我必然要把培养优越的沟通才能作为首要目标，使本身可以或许轻松的抓住客户的心理。

同时增强对工作的投入，争取在接下来的光阴多接一些家长，进步本身的业务量。加紧对家长的跟踪，做好记录，以便实时回访。

并且在工作历程中时刻总结，向领导和同事请教，以进步工作效率。

**咨询类综合工作总结范文20**

在做班主任工作的过程中，我发现心理学的理论与方法非常有用，几乎每天都会用到。心理学比教育学似乎更有亲和力和影响力。尤其是现在所教的学生，他们是在一个复杂多变的社会中长大，家庭教育又是层次不齐，很多孩子到了初二、三年级就暴露出不少的心理能力偏差的问题，如不能适应学校生活，不能与同学正常交往，不能控制自己的情绪等等。针对这些情况，我起初是利用学校的心理咨询室与他们谈话，在这样一个比较私密而安全的空间里进行，其效果果然比在办公室要好。后来我就开始去了解心理咨询这个行业。

最早听到这个行业是在读研时，当时有同学报心理咨询师的培训，我还不以为然。我那时以为，心理咨询不如教育的威力大。前者是出了问题才来补救，后者则是预防，预防胜于治疗啊。但后来我发现这种观点有些问题。教育并不是万能的，它不能解决所有的问题;学校教育能发挥多大的作用，更多地依赖于家庭。家庭是什么样的，基本上就决定了家庭成员乃至整个社会是什么样的。而一个家庭的质量如何，首先要看组成这个家庭的夫妻。夫妻出了问题怎么办?一靠自身的学习，二要借助心理咨询。

报了心理咨询师的培训之后，我坚持不懈地去学习、实践。为了更好地将所学知识运用于实际，在暑假里，我还去了心灵花园实习了一阵子。在那里，我亲自作了一个网络心理咨询的案例，是失恋问题。我保存有详细的案例记录。在跟培训机构的带教老师实习阶段，一开始我并不能很好地进入角色，但我不断领悟和体会，并且回来后找妻子进行练习，还录了音进行研讨。后来，我的实习老师大大肯定了我取得的进步。这让我增强了做好心理咨询的信心。

在学习过程中，我不仅阅读了培训机构所发的教材，还自己购买并阅读了《登天的感觉》、《西方心理咨询经典案例集》、《自卑和超越》、《督导与反思：心理咨询案例集》、《大众心理学》等书刊，均有一定的收获。

自从我结婚后，对婚姻的感悟颇多，也写成了一些文章，算是对婚恋心理咨询的准备吧。如果我能在将来有幸成为一名心理咨询师，我想我首先涉足的应是青少年心理咨询以及婚姻家庭咨询吧。

**咨询类综合工作总结范文21**

一、自我成长分析

我们来到这个世界上的每一个人，在一生成长过程中，都无数次地追问过自己“我是谁?”。这个问题看似很简单，似乎不加思索就能作出很多回答，可当我们静下心来做深入的追问时，却发现所有那些现存的回答都不能完整、准确地反映本质。在这个世界上存在的每一个个体都是那么独特，那么神奇，凭借人类目前的智慧，要想绝对地把握几乎是不可能的，但这并不妨碍我们尽力去探索，一点一点地向目标靠近，最终发现一个相对完整的自我。

我认为每一个降临到这个世界上的健康婴儿，都从父母的遗传基因中继承了人类的基本属性，都具备了各种发展的潜力，拥有了成长的无限可能性，至于最终能够成为怎样一个人，很大程度上是由他成长的经历，社会环境，生活事件所决定。回顾自己的成长历程，我感到自己幼年、童年时期的生活经历及情感体验对铸成今天的我人起着决定性的作用。

在我幼年的时候，父母由于工作原因分居两地，父亲在重庆，母亲在涪陵，虽说相距不远，一两百公里，但对幼小的我来说，似乎隔着千山万水，一家人常常要半年，一年才能团聚一次。记得在我三岁时，父母忙于工作，常常加班加点，根本无暇照顾孩子，只好将我送进重庆一家全托幼儿园，每周只能回家同父亲呆一天。那时的我感到非常的孤单、无助，绝大部分时间感受不到亲情的温暖，更不可能有机会撒娇了，与亲人的依恋关系没能很好地建立起来，让自己在很长一段时间里都没建立起安全感，给幼小的心灵留下不少阴影。

随后在我五、六岁时，我随母亲生活在涪陵，这期间又遇到了。由于母亲是一所小学的校长，就被造派拉出来，看到母亲胸前挂着牌子在台上同地、富、反、坏、右这“五类”分子站在一起低着头，做人的尊严被随意践踏，我那还十分脆弱的心灵所遭受的摧残至今仍无法用语言形容，以致在很长的一段时间里，自己的生活始终被自卑、恐惧、退缩等阴影笼罩。

直到79年我16岁时参加全国高考，轻松地考上了全国重点大学，才开始慢慢找到点自信，开始有意识地去寻找自己的优点，开始用相对客观的态度去评价自己和他人，开始用自己的眼睛去观察世界上的人和事，而非像过去那样总是否认自己，只能通过别人的瞳孔去看待事物。也许这就是所谓成长吧!此后，我渐渐拥有了成人的感觉――感到自己身上肩负着某种责任，自己理所当然地应该去承担生活中的某些东西。今天，当自己明白了一些人生道理，回过头来审视自己成长经历，发现过去所

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！