# 最新咨询师年终工作总结(9篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-06-22

*咨询顾问年终工作总结咨询顾问工作总结一一、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...*

**咨询顾问年终工作总结咨询顾问工作总结一**

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二**

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。

**咨询顾问年终工作总结咨询顾问工作总结三**

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四**

工作总结，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。

**咨询顾问年终工作总结咨询顾问工作总结五**

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。

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。

**咨询顾问年终工作总结咨询顾问工作总结六**

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!

咨询顾问年终工作总结20\_\_【三】

一、规范咨询工作：

(一)拟定咨询科室各种规章制度

(二)规范咨询业务技巧，增加咨询成功率：

1.专业知识的学习：

2.定期召开咨询记录讲评会议

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

3.完善咨询病人回访机制：

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

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

二、做好各类信息收集，及时进行分析反馈

1、按医院要求做好各类信息的收集工作：

a.本院广告信息收集、广告监播;

b.外院的营销手段收集;

c.咨询电话信息收集

d.初诊信息收集

e.专档管理，保密原则

三、建立客户服务档案：

将病人进行分类管理，分为预约病人，初诊病人建档

1.录入制度：

a.每天收集一次，确保数据及时录入;

2、建立回访制度：

回访方式包括短信问候及电话回访二方面

b、有计划分步骤：

配合企划部经营部做好病人满意度调查，每天五人，主要以预约病人为主

对回访果及时反馈分析总，上报相关领导，特殊病例当时应反馈

四、网络咨询工作

十月中旬开始与网络部移交网络咨询工作，九月份通过网络就诊病人25人左右，十月份网络预约77人，成功就诊55人，较九月份上升一倍;十一月份网络预约1人，成功就诊69人，较十月份再次上升25%。

2.预约回访问题

1)通过各种途径获取电话号码，并进行详细分类登记，预约后即通过短信发送预约号，对于个人预约后未就诊病人，与电话咨询一起参与回访，了解未就诊原因，进行再次营销。

2)将qq进行分类管理，及时公布及发送活动信息。

3.咨询人员的专业性及积极性的问题：

在院长的大力支持和正确领导下，在其它各部门的积极配合下(如导诊，检验，b超，x光及临床各科室)，客服部的工作得以顺利开展。在今后的工作中，我们将会以求实敬业的工作态度，不断学习，不断提高，为医院发展贡献自己的力量。

**咨询顾问年终工作总结咨询顾问工作总结七**

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八**

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九**

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。

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。

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！

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！