# 战略咨询顾问工作总结(通用11篇)

来源：网友投稿 作者：红叶飘零 更新时间：2024-06-19

*战略咨询顾问工作总结1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，平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...*

**战略咨询顾问工作总结1**

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，平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。

**战略咨询顾问工作总结2**

随着新年钟声的临近，紧张的20xx年马上就要结束了，回首这一年来的工作，可以用这几个词来概括：“紧张充实，硕果累累，齐头并进”。15年对整个公司的发展来说可以说是里程碑式的一年，这一年中我们从团队建设方面、业务开展方面、服务质量方面都可以说有了跨越性的提升，我代表公司对为公司发展做出卓越贡献的各位同仁表示衷心的感谢。下面我从公司角度在团队建设、业务拓展、服务质量这三个方面来做一下详细的总结。首先说团队建设，这是我在20xx年底做工作计划时重点提到的一个方面，对于一个新成立的公司来说，团队是所有工作的依托，也是一个公司发展的核心动力，14年里人员配备严重不足，导致了公司每个员工身兼数职，甚至出现在某些工作上赶鸭子上架，业务口上没有合适的领头人物，公司生存过度依赖老底子，基于这些问题我在15年计划里把团队建设提到了首要解决的问题上，15年我的目标是基本建立个完善的人员结构体系，这个目标我实现了，公司到目前为止初步建立起了市场-行政-财务三大主要部门的结构，这是一个管理咨询公司最核心的三个职能部门，这三个部门的主要负责人都是15年加入我们公司的，都有各自擅长的工作技能和良好的职业素养：

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。

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。

**战略咨询顾问工作总结3**

主考官又问了我这样一个问题：^v^你认为，成为一名咨询师与构建和谐社会有什么关系^v^?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^v^。

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：^v^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。^v^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。

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。

**战略咨询顾问工作总结4**

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。

在总结的最后，我们将再次向贵公司作出慎重的承诺：“以我们的专业服务，为您提供专业的风险防控！”

**战略咨询顾问工作总结5**

20\_\_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，经过自己平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，要注重平时的积累;

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;

**战略咨询顾问工作总结6**

江西xx律师事务所在20xx年7月15日与xxx分公司签订《聘请法律顾问合同》，律所指派本律师负责贵单位具体法律顾问工作。光阴荏苒，时间已过去一年。现对这一年来的工作作个总结，以期双方更好的指正交流，相互促进。

>1.提供法律咨询，分析企业事务，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)是历史较久的大型国有控股企业。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、内部管理上，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。

>2.全程介入公司资产购置、处理等重大企业事务。

随着公司经营方针、策略的变化，需要购置合乎规划的民营油站，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。本律师对经济合同全面审查修订。另外，对一起违规给大客户佣金的做法指出法律风险，建议立即纠正。

>3.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.社会律师，有较好的社会资源和丰富的法律实务经验。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法院审中。

>4.对下一年企业法律顾问的计划与展望。

双方人员多来往，交流信息，加强沟通。有涉及企业重大 法律法规的颁布，本律师将通知公司，建议组织学习。必要时，本律师将会商安排时间，集体授课学习、探讨。公司方面，对经营方针政策、重大管理决策，内部管理制度变化，经济合同，将相关文件复制本律师，给予审查。

**战略咨询顾问工作总结7**

xx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，经过自己平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，此次沟通中最大的亮点是，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、xx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，rh深圳公司想上成本系统，而rh的珠海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xs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，要注重平时的积累;

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;

5、多了解销售的打单思路，调整好自己的“辅攻”思路，争取多做“斩首行动”，少做“阵地战”;

**战略咨询顾问工作总结8**

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。

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。

**战略咨询顾问工作总结9**

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。

**战略咨询顾问工作总结10**

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。

**战略咨询顾问工作总结11**

做咨询也有一段时间了，其中的迷茫、曲折、坎坷就不多说了，接着上一篇，再深入谈谈做咨询的一些感触。

>首先，做咨询需要具备丰富的知识。

除了相关理论知识、技术和管理等，还需要对行业以及业务有着深刻的了解，还需要对社会、家庭、文化、管理、经济等方面有所了解，也就是说没有一定的工作经验和知识积累，是无法胜任咨询工作的。因此，做咨询需要快速的学习能力。要不断的锻炼自己的学习能力，通过快速学习，博览最有价值的知识，提炼核心思想。同时，也要加强学习的消化吸收，学习不光是记忆，还要思考，通过对知识的思考，结合自身的经历以及相关的案例，理解和消化这些知识，以便以后灵活运用这些知识。还要对知识归纳梳理，形成体系化的知识结构，避免书到用时找不到的情况。

>其次，做咨询需要精细缜密的逻辑思维。

面对问题，用MECE(Mutually Exclusive Collectively Exhaustive)分析方法，也就是不遗漏，不重叠的全面周密的思考问题。个人的感悟是在确定、分析问题，寻找问题的根源的时候，需要采用结构化的思维，一层一层剥离表面的现象，逐步深入，并不断的演绎和归纳，并建立关联，形成结构化的思维导图，最后得出结论或观点;在解决问题的时候，就需要进行天马行空式，有创意的，敢于创新的思路，不要拘泥在以往的经验和常理中，用发散的思维去寻找解决问题的途径。

还有，做咨询需要专业的素质和宽阔的心胸

专业的素质体现在：

1、 外表

咨询顾问代表着公司的形象，只有专业的着妆和仪表，才能让客户产生信任感、使命感。

2、 交流沟通能力

良好的谈吐和交流，与客户建立起顺畅的沟通渠道，对咨询工作的顺利开展是非常重要的。

3、 敬业精神

咨询过程需要耐心与敬业，需要不断对文档进行反复修改，不断改进咨询的质量，提高咨询效果与客户满意度。

4、 精炼语言

对言语及文档进行精炼，抓重点，不断总结，主导客户交流的方向和内容。

宽阔的心胸体现在：

1、 包容客户

对客户的特点需要迅速掌握，有的放矢，充分理解客户的言行和态度，多站在客户角度考虑问题。

2、 包容同事

对同事需要认可、尊重和宽容，需要冷静、全面的看待问题，避免产生抵触情绪。

然后，做咨询还要学会团队合作。

通过别人的帮助，提高自己的思维、写作和语言等能力;通过别人的视角，认识自己，剖析自己，并不断的改善和完善自己;通过对别人的观察，从模仿到自己的style，简而言之，就是取长补短。在团队中发挥自己的能力，大家共同进步，实现组织与个人目标的双赢。再小的支持也是一种力量，呵呵。

>最后，做咨询就要努力做高绩效的咨询。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找