# 咨询顾问工作总结800字

来源：网友投稿 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-22

*工作总结是什么？从字面意思就能够看出来工作总结是一种什么样的文体了。工作总结就是你上班的时候以一个周期循环而写的一篇文章，主要是以月度、季度、半年度而写的一篇工作总结。工作总结频道为您整理了以下文章，希望你喜欢！ >【篇一】　　随着新年钟声...*

工作总结是什么？从字面意思就能够看出来工作总结是一种什么样的文体了。工作总结就是你上班的时候以一个周期循环而写的一篇文章，主要是以月度、季度、半年度而写的一篇工作总结。工作总结频道为您整理了以下文章，希望你喜欢！

>【篇一】

　　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：

　　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。XXX与我有多年的私交之情，我对XXX的人品和能力一直深感敬佩，一直想与XXX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XXX挖过来的可能，经过与XXX的多次沟通，才激发了他本人转行的决心，怀着破釜沉舟的决心XXX来到了我们这个团队，在任职的这段时间里，XXX的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XXX对工作认真负责和做事踏实的人生态度。

　　行政主管XXX，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XXX的合作中，让XXX摆脱了很多繁琐和细致的文字处理和人员资料的工作，使XXX能全身心的投入到扩展市场的工作中，一年来，XXX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XXX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，XXX曾说有了XXX的加入，让她感到身上的担子一下轻了很多，交给XXX的工作不用再操太多的心。“信任”是XXX对XXX的最显著的标签，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XXX担任行政部主管的主要原因。

　　财务主管XXX，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XXX经常说的一句话就是公司要是能多几个像XXX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XX、XX、XX、XX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XXX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2024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XXX的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。

>【篇二】

　　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，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;

>【篇三】

　　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