

顾问工作总结共（29 篇）

顾问工作总结共（29 篇）

顾问工作总结共 篇 1 转眼间，入发展公司已经两年半时间了，一年是房地产起伏最厉害的一年，房价经历了由低至高，又由高至平稳的局面，令我觉得房地产这个行业真是变幻莫测，很富挑战性。辗转间，又到了一年底，对今年的销售和对行业的看法，作了如下总结。

（一）市场形势分析由一年 10 月 4600 元/平方的均价开售，客户当时反应还是觉得偏贵。

随着市场的变化，土地资源短缺，土地价格随即飞涨，证券市场的全线飘红，加上外来投资者的追捧，令楼价在短短的半年时间里，升幅达到 70%。购房者亦从开始的不接受到后期的抢购场面，可以说是到了房地产的销售高峰。可是好景不长，由于全国范围的炒楼风气的兴起，令很多真正想买房自住的老百姓对日益高涨的房价只能望楼兴叹。出现了有房没人住，有人没房住的局面，属于泡沫经济的具体表现。很多大城市更出现了天价房，每平方最高单价竟达到了 1—0 元/平方，跟本无法想象。到了年底，国家为了防止经济过热，陆续出台很多新政策调控楼市。整个楼市的价格又从高企渐趋平稳，个别大城市更出现了不同程度的楼价下滑的情况，由于银行政策的收紧，证券市场的不稳定，很多投资炒房者也退出了市场，购房者的态度亦由热变冷，购房者亦持观望态度购房，希望楼价会有所回落。回望过去，展望未来，本人觉得房地产市场还是比较健康的。一年的房地产市场，随着银行放宽资金政策，证券市场或会回升，必定会带动经济发展。房地产市场会健康发展，楼价应该会逐步回升，公司在一年亦会有新盘推出市场，应该会有比较好的发展空间。

（二）工作汇报一年的销售业绩比一年稍有上升，全年共销售单位 107 套，销售总额为 31047344 元，面积为 9353.78/平方，可以完成公司下发的任务额。在公司领导的教导下，同事的帮助下，工作能力也得了很大的提高。在实际工作中，我认真完成工作，虽然有时也会有出错，但我也能端正态度，诚心改正，工作亦得到了上级的肯定。我决心在一年更加努力工作，积极思考，在销售方面加强自身的硬件，学习更好的销售技巧，令自己有更大的提升。

（三）小结总结本年的总体销售市场，对比上一年还是比较理想，发展商亦获得了较大的利润。令公司对今后的发展奠定了坚实的基础。展望一年，本人要以更好的精神面貌去面对全新的挑战，为公司更好的发展作出贡献，为来年创造更大的利润。

1、一公司一项目的成员组成：

营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

2、营销部的工作协调和责权明确

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为一公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

3、关于会议

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

4、营销部的管理

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给于指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

顾问工作总结共 篇 2 20_ 年对我来说是非常有意义的一年，作为一名刚毕业的大学生，我找到了人生的第一份工作，就是来到合富锦绣这个大家庭。作为我的第一份工作，我以热情饱满的态度去对待、去努力。并且在五个月的时间里与整个团队每位同事的相处下，让我更加热爱这个团队、热爱销售这个行业以及热爱置业顾问这个职业。从学校踏入社会，体会到社会的现实与工作竞争压力，虽然刚开始不习惯，但在领导及同事的关心下，很快融入了金色华府这个团队，也很快进入到职业顾问这个角色当中。团队中的每一位同事都是我的良师益友，在自己努力前进的道路中，更加增强了我的勇气、热情和信心，在每一次取得成果的同时都非常的感谢他们。虽然在自己不懈努力后取得业绩时，我也发现了自身的问题与不足： 1. 业务培训后缺乏业务知识的总结及吸收。虽然每周例会及部门的业务培训，领导为我们更新业务知识、经典案例分析 and 加强主任心理素质，但这些没有深入应用到谈客中，以至于谈客方式没有多元化，遇到问题没有随机应变的解决方式。2. 业务知识没能熟知及最大化的

应用，对谈客流程没有做到细化。 3. 缺乏工作经验，尤其是实战谈客经验。许多销售技巧都没有熟练掌握，也由于平时虽然培训次数多但对练少，使得谈客并没有完善，没有经验的积累，就没有成功。

4. 没有形成一种良好的工作习惯。在市场行情不景气以及房源不多的情况下，应该有更多的时间去巩固业务知识和同事间的对练，但由于自身没有良好的工作习惯，让 每次的部门培训没能充分有效的在谈客中发挥。5. 在处理客户关系时较欠缺。也许是初入社会，尤其是销售这个行业，与不同客户之间的交流总是用一种方式，不够灵活，这使得客户维系工作不够完善。明年，公司的销售任务会更多，尤其是在上半年房源不多的情况下，完成 4.5 亿任务，这样每位同事的工作压力相对较大。但我相信，我会将压力转为动力，在领导的带领下，吃苦耐劳、踏踏实实做好每个月公司下达的任务，也争取做好每一个细节，努力提高自己的业务能力及工作热情，让自己成长的更快走得更远。同时我对自己的要求如下： 1. 提高工作主动性及工作热情，说到做到，做事干脆果断。销售是看结果的，注重第一时间的成交，一切的工作都要以成交为目的。2. 把握更多的机会来提高自己的业务能力，加强平时的业务知识总结及客户成交与未成交的分析工作。3. 强化团队意识，做到与团队思想与行动的一致，有着很强的团队的凝聚力会做出 更好的成绩。

顾问工作总结共 篇 3 今年以来，法律顾问团在市政府的领导下，紧紧围绕全市中心工作和重点任务，以事实为根据、以法律为准绳，积极发挥职能和作用，为市政府及时提供优质高效法律服务。我办作为法律顾问团办公室承担具体事务的工作机构，较好地完成了各项工作。我们的主要做法是：

一、强化领导，精心部署，突出重要性

党的十八大提出到 2023 年“依法治国基本方略全面落实、法治政府基本建成”的目标任务，作出了“更加注重发挥法治在国家治理和社会管理中的重要作用”、“推进依法行政，切实做到严格规范公正文明执法”等一系列重大决策和部署。党的十八届三中全会通过的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》提出要“普遍建立法律顾问制度。完善规范性文件、重大决定合法性审查机制。建立科学的法治建设指标和考核标准”。十八届四中全会通过的《中共中央关于全面推进依法治国若干重大问题的决定》提出要“积极推行政府法律顾问制度，建立政府法制机构人员为主体、吸收专家和律师参加的法律顾问队伍，保证法律顾问在制定重大行政决策、推进依法行政中发挥积极作用”。从中央一系列重要工作部署看，对政府法制以及政府法律顾问工作提出了新的更高的要求。

为认真贯彻落实中央和省的要求和部署，市法制办作为具体承担法律顾问团日常工作的机构，在市政府的领导下，组织协调有关部门，精心谋划全年工作。一是年初有计划，将法律顾问工作摆上重要议事日程，并列入市法制办重点工作目标，年初召集相关处室负责人专题研究讨论，明确工作任务，制定工作方案，安排专人负责。二是年中有督查，通过不定期工作小组沟通交流，动态了解工作进展情况，密切关注限时完成的工作任务。三是年末有回顾，对全年工作进行“回头看”，在总结工作经验的基础上，找出工作上存在的不足和问题，并在此基础上对来年工作进行谋划，以此进一步提升工作质量和成效。

二、夯实基础，完善机制，加强规范性

今年以来，立足于加强法律顾问工作规范性建设，市法制办一着不让抓好基础工作，通过建立健全工作机制，进一步完善对政府法律顾问团的组织和服务。

一是制定法律顾问团工作规则。注重借鉴外地先进经验和做法，大胆创新工作机制，在制定出台《关于成立 XX 市人民政府法律顾问团的通知》的基础上，为进一步规范法律顾问工作，深化完善工作机制，市法制办结合我市实际，在借鉴周边城市先进经验的基础上，草拟了《XX 市人民政府法律顾问团工作规则》，并发至顾问团各成员、各相关部门征求意见和建议。经过征求意见、专题

讨论、内部会审等环节，目前工作规则已形成定稿草案，并提交市领导审阅签发。《工作规则》对法律顾问团工作的具体运作作出了规定，明确了法律顾问团及其办公室、市相关部门应当履行的主要职责，规定了法律顾问团成员办理法律事务的工作流程，同时对法律顾问团成员的权利和义务予以了明确。

二是做好法律顾问团日常联系和服务工作。在具体工作中，市法制办坚持把政府法律顾问团工作放到社会稳定大局和法治政府建设中去考量，放到市委、市政府的中心工作中去考量，把政府法律顾问团工作的组织和服务、法律顾问团工作的有效开展作为法治政府建设和依法行政工作的一项重要内容来抓。为了让法律顾问团成员更好地了解我市基本情况，为顾问团成员寄送了我市年度依法行政工作报告以及年度依法行政工作考核办法等材料，供他们参阅并征求意见；不定期将市法制办工作简报寄送至顾问团成员处，为其全面了解政府法制工作、监督政府法制工作提供便捷的渠道；在征求顾问团成员对法律顾问工作意见的基础上，收集、汇总法律顾问团工作情况。

三是加强与相关部门的联系沟通。针对工作实际，按部门需求，和相关业务的法律顾问团成员沟通协商，为部门介绍法律顾问团成员为其开展相关法律咨询和服务活动；加强与市司法局、财政局等部门的沟通，不断完善法律顾问的考核、激励等制度和日常工作管理与服务，进一步为政府法律顾问团正常工作提供良好的条件。此外，加强对法律顾问工作的宣传。政府法律顾问团的工作需要得到全社会的大力支持，因此，今年以来，市法制办注重通过工作网站等渠道加大对政府法律顾问团的宣传，使政府法律顾问团成员的工作能得到更广泛的支持。在开展相关工作和活动时，选准时机，及时撰写工作信息，充分利用网络阵地的优势，将工作动态及时展现在全社会面前，此举也是使法律顾问工作广泛接受社会监督的有效途径。

三、搭建平台，深化职能，凸显多样性

今年是法律顾问团成立的第三年，在前两年工作的基础上，今年着重深化法律顾问制度，通过搭建工作平台、开展形式多样的活动，进一步丰富我市法律顾问工作内涵。

一是邀请顾问团成员对规范性文件出具法律咨询论证意见。在《XX市控制城市道路挖掘管理规定》和《XX市应对突发事件应急征用管理办法》等规范性文件制定过程中，分别邀请法律顾问团成员江苏常仁律师事务所主任钱技平、常州乐天律师事务所合伙人杨佳文以及江苏友联律师事务所等，对文稿（征求意见稿）参与合法性审查，提供法律咨询论证意见，并对他们提出的合理意见

予以吸收采纳。在《市委市政府关于进一步简政放权加快转变政府职能的实施意见》、《市政府关于政府向社会转移职能的实施意见》等政府文件制定过程中，向顾问团全体成员征求意见，经认真研究，顾问团成员对文件予以了充分肯定，并结合国家关于行政审批制度改革的精神以及政社互动等方面对文件提出了具有针对性的意见。

二是认真办理人大代表建议，谋划重大项目法律顾问工作。认真办理市__届人大三次会议代表第 0027 号建议，对周坚等 10 名代表共同提出的关于建立我市重大项目律师出具法律意见书制度的建议会商研究，经过多次与代表联系沟通，对代表建议提出了答复意见，并得到了代表的肯定与赞赏。通过办理代表建议，结合政府重大项目法律顾问工作，对法律顾问团工作进行了认真思考，与有关部门达成共识，并明确今后的工作重点：一是在市政府重大项目立项环节和决策环节，分别邀请相关律师等顾问团成员参与审查、论证；二是适时开展政府法律顾问团成员选聘工作，吸纳更多律师以及其他法律专业人士参与到我市重大项目决策中来等等。

三是邀请顾问团成员作专题讲座。结合顾问团成员资深法学教授的个人专长，结合我市实际，邀请其有针对性作专题讲座，受到听讲人员的普遍好评。在今年上半年第一期行政执法人员公共法律知识集中培训班上，邀请顾问团成员、省法制办党员成员、行政法规处处长顾爱平来常授课，为行政执法一线人员作了题为“推进依法行政、建设法治政府”的专题讲座，全面阐述了当前我国推进依法行政、建设法治政府的总体部署和要求，就如何科学构建法治政府建设指标题词提出了独到的见解，使培训人员深受启发；在下半年市委组织部、市法制办联合举办的领导干部依法行政专题培训班上，邀请顾问团成员、东南大学法学院院长周佑勇教授就规范自由裁量基准作了专题讲座，市各行政执法部门法制工作分管领导及其法制机构负责人、各辖市（区）政府法制办负责人共 120 多人参加了培训，这次讲座是我市学习贯彻党的十八届四中全会精神、全面提升领导干部法治思维和依法办事能力的又一重要举措。

顾问工作总结共 篇 4 忙忙碌碌的过了一年，但在我学到了很多，也懂得了很多，下面把自己工作、学习情况在一个总结，不当之处请批评指正。

201*年 06 月我接任维修站索赔员一职，在一周内对我所负责的工作范围有了新的了解，主要包括：1:受汽车生产厂家的委托负责汽车生产厂家的产品在质量保证期（索赔期）内发生的质量问题故障鉴定和故障处理（维修、更换）、汽车产品的首次保养、定期保养和技术咨询；2：负责因质量缺陷产品的召回处理；3：负责汽车厂家组织的特殊或临时服务。

4：负责产品质量信息的收集和反馈，同时，这也是我在各位领导关怀指导、在周围同志关心帮助下，思想、工作取得较大进步。回顾今年的工作情况，主要有以下几方面的收获和体会：

一、从严要求的环境下，认识工作，进一步认识自己。

我接任维修站索赔员以后才发现，我对索赔员的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及认识自己的工作。我感到，一个人思想认识如何、工作态度好坏、工作标准高低，往往受其所在的工作环境影响。这一点是我体会比较深的。我从一开始的懵懂到现在的熟悉，与上级领导和部门同事的帮助是分不开的。由于工作的特殊性，索赔工作多且杂，如果让我概括这一段时间来我部门的工作状况，就是六个字，即：严格、紧张、忙碌。严格的工作要求、紧张的学习氛围和忙碌的工作节奏。

从模糊到清晰，我充分认识到自己工作的重要性。工作中，面对领导的高标准、严要求，面对周围同事积极向上的工作热情和积极进取的学习态度，面对紧张高效的工作节奏，使我深受感染，充分认识到，作为这个集体中的一员，我首先不能给这个集体“抹黑”，托这个集体“后腿”，在此基础上，要尽快适应索赔工作共同创造的“勤奋学习、努力工作”的浓厚氛围之中。在这种环境影响下，我的力争在最短的时间里熟悉自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断提高，总是提醒自己要时刻保持良好的精神状态，时刻树立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每一项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。

二、在勤奋努力的学习中，素质得到提升。

应该说，过去的一年，是勤奋学习的一年。一方面，由于自己接任索赔工作的时间比较短，要想在同样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。一方面，我虽然是铃木索赔出身，但从专业技能方面讲也是有些困难的，而要在很短的时间里上手，对我来说也是一个很大的挑战，同时心理上也有不小的压力，但是，我不能因为有困难、有压力就放弃，所以我必须加倍的努力学习、熟悉自己现在的工作。现在看，回顾过去的这一年，尽管在工作的各个方面中既有欣慰、也有遗憾，但有一点是值得肯定的，就是通过学习，使我对自己的本职位的业务知识学习，都有了一个飞跃式的进展。这也更加验证了“只要付出，就一定有回报”的深刻道理。

三、做汽车索赔员有基本工作要点。

1. 关注厂家质量信息及不公开召回品质缺陷处理，2. 鉴定本厂索赔申请，查明故障现象、原因，并及时向厂家做索赔申请报告，如有厂家特殊需要还要填写相应检点表，3. 每月（或每日）及时与车间维修部门及厂家售后服务部门核对索赔数据，并提供财务报表。4. 对厂家提供的技术改进信息及时通报服务经理和技术经理 5. 按时将旧件按照厂家规定的包装、托运要求返回厂家 6. 核对已收回索赔款。6. 索赔员负责鉴定汽车故障零件是否在保修期内免费更换，有异议的负责与厂家跟客户沟通。橡胶塑料件的质保很短，因为这种东西老化磨损较快，发动机与车身质保时间较长。一般情况是由客户反映故障，4S 找出故障原因，并确定应更换哪个零件，确定零件是否在索赔范围的是由索赔员决定的。遇到疑难故障，反复维修后没有解决的，技术总监会把情况上报厂家寻求解决方案。

虽然索赔员的工作有时是比较的琐碎，但大小事都是要认真才能做好。所以我都会用心的去做每一件事。感谢部门领导的教诲和公司给予我的机会，在以后的日子里我将加强学习，努力工作！

顾问工作总结共 篇 5 自 xx 月 3 日来公司至今近 2 个月时间，在这两个月的时间里主要做了几项工作：客车专业知识的学习、电话客户开发、客户的洽谈与走访以及公司的日常工作。

在这近两个月试用期的时间里，我经历了对客车这个行业从不知了解到熟

知这样的过程，对公司品牌客车常卖车型达到熟知的程度，并对部分竞争品牌也有一些了解，在和客户谈起其他竞争品牌时可以用客户可以接受的理由让他们选择我们公司品牌客车。

现 xx 省主要的公用，民用客车有、等等。各个品牌都有着自己的运营模式和与其他品牌竞争的优点，也正因此，其众多品牌都在这同一个市场长期存活着。

对我们而言，在众多的竞争对手中我们的优点就在于老品牌值得信赖、优质的品质人所共知。但针对现今的市场我们也有很多的不足，如价位略高，贷款等政策支持不够，售后服务跟不上等。所以我们应该结合我们的优势和略式针对不同的行业市场进行差异化销售。

客车的主要市场主要有城市客运、旅游业、企事业通勤(包括大中院校通勤)、送子业等。不同的行业用车都有着各自的特点，如：城市客运是客车需求量最大的行业之一，每次均为批量购车，而且数量巨大。但也正因此，该行业也是运作最困难的行业。其运作周期长、运作前期投入大、运作涉及事很多等等。相对于城市客运而言，旅游业、企事业通勤等行业有其不同的优势。旅游业与也有其很多的共同点，均为私人运营、对车辆的需求量大、车辆更新速度快等。但运营旅游和个人对客车行业都是很了解的，所以卖给他们车的利润会很低。企事业单位通勤相对其他几个行业来说有着自身很大的优点，客车需求量大，客车价格不透明等对我们客车销售来说都是很好的事情，但是也有着一点小的困难，就是存在企事业买车找不对人，客车行业卖车也找不到负责人的问题，只有我们投入大量的精力去进行市场开发，找到人，找对人从而达到成交的目的。

分析了以上几个行业客车的销售情况，我认为我们的客车销售应该把重心放在企事业通勤上，将旅游业和送子业一起抓，适当的进行城市客运的关系网疏通。

现公司共有 24 个车型(不包括卧铺车和公交车)，针对不同的行业，不同的需求我们也要有针对性的推荐销售。

在这两个多月里经历了几次与客户正面的洽谈，但结果不够理想，主要原因有两点：①最初专业知识不是很娴熟，对客户的问题不能够很信服的回答从而让客户满意；②没接触过客车这样高价位产品，对自己产品的价格没信心，不能大胆的正常要价，从而不能有更好的价格洽谈空间。但经历过才会成长，在今后的工作里我已经吸取了以往的教训，会努力的提高自己的洽谈水平。

与客户正面接触是能达到成交的一个先决条件，也就是说电话谈的再好也不如当面聊的好。在工作的这段时间里我有针对性的走访过一些客户，成功少，失败多。我感觉客户的走访与电话开发客户实质是一样的，而且是同等的重要，二者应该同时进行，电话开发不行就进行走访，走访效果不好就继续电话开发。

两个多月的工作中使我自己从一个门外汉已经踏进了客车行业的大门，有成功有失败，有开心也有苦闷，但二个多月里收获颇为丰富。希望在以后的工作中我能克服自己的弱点，发挥自己的长处。希望能早日创造出好的成绩。

顾问工作总结共 篇 6 在忙碌的工作中，不知不觉迎来了新的一年-20xx。20xx 年，是有意义、有价值、有收获的一年。回顾过去一年的工作经历，作为一个刚踏入房地产行业的新人，学到的很多，需要继续学习的地方也有很多。

在过去的一年，在领导和同事们的指导及协助下，通过不懈努力，取得了一些成绩，但也有很多不足。现在把去年的工作做如下归纳：

学习方面：我是 20xx 年 9 月 23 日进入徐州聚银置业的，在经过了面试、销讲考试、最终笔试这三轮测试后正式成为公司的一名置业顾问。因为曾经接触过二手房，稍微了解一些政策法规，但第一次接触一手房的销售心里还是没有底的，没有自信可以好好完成工作。自工作开始已经有五个月了，这期间有不断的自己学习，有每周的专业培训，有综合的能力考核这些都帮助我增长知识，增加阅历，让我现在面对客户更加自然，也更加自信。

公司给员工提供时间、机会来充实自己，不断地提升专业性，相信仅仅这一条就是很少公司能够做到的！

工作方面：这段时间，工作时间从夏令时到冬令时，这不仅仅是工作时间的变化，也是工作质量优化的渐变。每天的工作学会了提前安排，制作自己的一周计划，学会了计划自己的时间，利用时间来学习，不再盲目而无收获瞎学。

自进入公司工作，虽说时间不长，但却经历了 11.23，并参与组织了 12.07，每一次经历都能学到知识，每一次经历都是一笔宝贵的财富！

生活方面：因为刚加入工作，各方面都比较稚嫩，在日常生活方面及工作闲暇时间，都是颜经理、彭主管及各位同事都给予我很多的帮助，让我成长的更

快！

以上是我的工作归纳。

20xx 年，在新的一年里，我相信我能够做得更好，这是我肯定要做好的。展望这过去的工作，我对将来的工作有了更多的期待，我相信我能够做得更好。

在此，非常感谢领导给我这次锻炼的机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出令自己，令公司，令家人满意的成绩。

顾问工作总结共 篇 7 自我县“一村（社区）一法律顾问”工作部署开展以来，坚持多措并举，扎实有序推进，截至目前共有 110 名村居法律顾问，分包全县 535 个行政村（社区），有力推动“法治 X 县”、“平安 X 县”建设，根据会议安排，现将主要工作情况汇报如下：

一、目前工作情况

（一）推进普法宣传，提升法律素养。今年以来，全县法律顾问采用普法报告会、以案释法等群众喜闻乐见的方式，积极在所服务村居认真开展老年人权益保障法、消费者权益法等各类普法宣传活动，目前共入村 1 万余人次，开展普法活动 1300 余次，发放便民服务卡 30 余万张，基层群众知法守法、依法办事、依法维权的观念逐步增强。

（二）化解矛盾纠纷，筑牢维稳防线。充分发挥法律顾问在维护基层稳定中的“调解”作用，将矛盾化解关口前移，引导法律顾问积极参与村务管理、新农村建设等热点、难点问题，目前共参与解决矛盾纠纷 1010 件，切实将矛盾化解在基层，争取做到“小事不出村、大事不出镇，矛盾不上交”。

（三）发挥专业优势，提供法律服务。组织法律顾问积极为群众提供法律咨询，解疑答惑，帮助困难群众申请法律援助，满足群众对公共法律服务的需求。今年以来，全县村法律顾问共为群众提供法律咨询 3070 人次，提供辩护代理案件 230 件，为经济困难群众提供法律援助 497 件，减少群众律师代理费用 100 余万元，为村（社区）提供法律意见 1471 条，有力推进了依法治村工作的开展，有效维护了基层和谐稳定。

（四）强化工作保障，确保工作实效。组成专门工作组，采用实地查看工作台账、微信群建立情况，组织群众进行满意度调查等方式，已对全县法律顾问工作情况开展督导检查 5 次，有力促进了工作开展。强化考核促进作用，积极推进“一村一法律顾问工作”纳入全县科学发展综合考核。加大经费保障，由县财政负担在经费已列入预算，上半年 60.5 万元经费已拨付到位，确保了工作有序开展。

二、工作开展中存在的困难和问题

（一）服务效果不够理想。少数法律顾问工作准备不够充分，在认识和能力上也存在不足，缺乏为基层服务的经验和方法，到基层工作“蜻蜓点水”，开展法治宣传，化解基层矛盾，提供法律服务等职能没有得到真正发挥。

（二）管理考核不够完善。日常管理不到位，对法律顾问的到位和工作情况缺乏有效的管控措施，仅仅依靠顾问工作日志和台账，考核的内容不够完善。

三、下步工作打算

（一）完善工作机制，实现工作规范运行。严格保障经费支持，进一步加大相关经费保障力度。探索团队服务机制，提升服务质量和效率。进一步完善工作程序，实现精细化管理，建立更加科学合理的考核方案。加大业务培训力度，通过现场会、调度会、培训会等多种形式，不断提高顾问履职能力。

（二）加大宣传引导，扩大社会影响力。运用传统媒体和新媒体，及时发布“一村一法律顾问”工作信息。积极挖掘培育先进典型做法，以点带面，通过电视、微信公众号等媒体进行广泛宣传，扩大群众知晓率。切实抓好新媒体建设，充分利用微信工作群、“为村”平台等新媒体，为工作更好开展提供良好的舆论氛围。

（三）发挥职能作用，积极参与扫黑除恶工作。充分利用“一村（社区）一法律顾问”工作平台，组织全县村级法律顾问积极参与到“扫黑除恶”专项斗争工作，在进村入户开展法律服务过程中，向群众宣传扫黑除恶法律常识，引导群众积极提供涉恶线索，推动专项斗争工作深入开展。

顾问工作总结共 篇 8 20xx 年上半年已经过去，社区在上级的正确领导下，在街道办事处司法所的直接领导下，本社区法律顾问工作完成了各项法律服务

和法律活动，通过法律顾问这一平台，以运用法律知识为导向，法律顾问在“法治社区”“和谐社区”建设中发挥其职能作用，促进社区民主法治建设，现将 20xx 年上半年社区的法律顾问工作做总结如下：

一、切实做好了法律顾问的日常业务工作

1、实行重大事项报告制度。法律顾问在服务过程中遇到涉及居民集体诉讼、上访的案件，涉及社区群众重大经营决策和涉及面广，影响较大的执法问题，涉及社区居民违法行为，有可能引发不稳定因素的事项，涉及社区重大突发事件以及群众的其他重大事项，及时报综治办、司法所。

2、实行定期服务制度。法律顾问对服务对象社区、企业的组织机构、制度建设、经济发展等情况进行详细了解，坚持每周开展一次普法宣传，每季度至少开展一次普法讲座。

3、实行一事一记制度。法律顾问要将提供法律服务的时间、内容、方法和结果详细记载到登记簿和法律顾问工作系统中，做到一社区一卷、一事一记。

4、实行每月工作汇报制度。在每月底将总结该月工作的具体情况，交由社区主任审查盖章，再上交司法所汇报情况。

二、工作成效与亮点

一社区一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。本社区将法律顾问工作与、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：

开展普法宣传，提高村民法律素质，增强居民法制意识。

本社区利用广播、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》、《婚姻法》、《劳动法》、《消费者权益保护法》等与居民群众生产生活密切相关的法律知识，让居民熟悉相关的法律法规。

三、存在问题

通过一社区一法律顾问工作，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，比如宣传力度有待提高。一社区一法律顾问工作室公示不够，有部分群众对一社区一法律顾问工作还不了解。

为确保工作有效推进，解决工作中遇到的问题。在下一步工作中，一是要将定期专项走访社区，并认真收集社区现阶段的突出矛盾，集中对该项矛盾开展业务培训，做到专项问题专业解决。二是要加强宣传力度，做好“一社区一法律顾问”工作的公示，让群众能更好的能获悉有关“一社区一法律顾问”工作的信息。在今后的工作中我们将不断探索一社区一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平台，完善各项规章制度，更好的为社区居民解决实际问题。

顾问工作总结共 篇 9 时间过得真快，转眼间我加入福家房产有限公司已经有 2 个月左右了。此刻实习也即将结束，我也即将正式工作。新的工作意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。在大浪淘沙中让自我能够找到自我屹立之地。

三年的大学生活即将圆满的划上最终一笔，这最终的一笔是我们应对未来，回顾过去的见证。它就是毕业实习。毕业实习是学校培养方案和教学计划的重要环节，它是所学理论知识与工程实践的统一，也是学生从学校走向社会的一个不可缺少的过度阶段。

在我看来实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。

房产中介所是一家为房产买卖双方达成销售和购买而建立的一个平台机构，并有为买卖双方保证安全交易的义务。房产中介的具体事务就是帮卖房人登记房源信息、宣传发布并且保证房源真实有效；帮买房人寻找推荐适宜、梦想房源，并带领买房人实地看房，加以引导，促使成交；房产中介的经济收入主要是收取中介服务佣金，以目前市场惯例中介服务佣金为 2%(购房户按房屋成交价 1%和售房户按房屋成交价 1%组成)。主要业务流程为：房客源开发、房客源登

记，信息回访反馈，带看客户、三方谈判、签约、过户贷款、物业交割等等。
我在中介中前期主要做一些柜员的工作：打印合同材料、整理房源资料、更新液晶屏滚动的信息等等，而到了中后期则在领导的带领下参加具体的带客户看房、谈判、签约、过户贷款、物业交割等灵活性的工作。

此刻来回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础基本上到达了学校要求的实习目的。并且在这段工作期间能与众多经验丰富、年富力强的专业人士共事使我受益匪浅，从中增长了很多实践工作经验与专业知识。

俗话说：“隔行如隔山”。我的专业是房地产经营与估价，也算是与房地产经营相关，但以前从来没有接触过房产这个行业，说实话虽学此专业，但在刚开始的时候心里根本没底。可是经过这么长时间的工作后，我已经充分认识到自我的一些经验欠缺与不足，以后更要加强学习专业知识与管理知识，并努力提高自我。

为了表达自我收获的喜悦，我们将分开几个部分讲一下自我的感受，报告实习的情景。

厦门搏源房产信息有限公司经营范围主要是二手房买卖，房屋租赁，房屋代理、中介，居民贷款担保、代办交易手续，全资收购房屋、咨询等，有关房屋的一切问题，贷款担保、代办手续费用最低，我公司与中国建设银行、中国工商银行、光大银行等联合推出房屋贷款担保，我公司一向得到客户的一致好评。公司参与社会公益活动，为社会就业作出了贡献。

顾问工作总结共 篇 10 回忆即将过去的一年，我感慨万千。20xx 年是我人生旅程中转折的一年，这一年我转行进入证券行业，对我来说，这是一个布满机遇和挑战的行业，布满了神奇，奇怪，时而豪气万丈，时而信念缺缺，这是一条布满荆棘的道路，只要你能迈过一个个坎，同时也是通往光明的道路。

进公司已有两个月，对于理财参谋这个岗位，没有我想象中的简洁，即需要对行情的理解，也需要对客户有急躁，同时还需要沟通技巧。通过这两个月的学习我学到了许多，不只是证券学问，更多的是对学习的方法，工作的态度，对待客户的方式及沟通技巧。作为一个新员工特别感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，渐渐的提升自身的素养与才能，指导和同事对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的指导以及全体同事表示最诚心的感谢，有你们的帮忙才能使我在工作中更加的得心

应手，也因为有你们，才能令到公司的进展更上一个台阶。

在这两个月的时间里，我也看到了我的业绩还很不抱负，之中也存在着诸多问题，经过自我反思，究其缘由主要有：

第一、缺乏正确的时间观，总以为时间还有许多，第二、工作还不够乐观主动，可能是之前的工作性质打算了我不需要特殊主动，只要等着指导支配，自己仔细完成就好。但如今做为理财参谋，我需要自己去开拓客户，需要自己更加乐观主动。

第三、业务程度还有待进步，无论是客户沟通力量，还是市场分析力量都是我目前欠缺的。

因此，在接下来的时间里，我会从以下几个方面着手：

第一、但凡预那么立，不预那么废，合理的`规划有利于接下来工作的顺当张开，因此我要先仔细做好接下来 3 个月的方案，并按方案实行。抓紧把之间铺张的时间补回去。

第二、虚心请教。作为一个新员工，我要向指导学习，向老同志学习，向书本、向网络学习，首先学习客户沟通技巧，和客户维护，取其之长，补己之短，夯实和进步自身业务力量。

第三、仔细做好客户维护。作为理财参谋，客户是我们一切工作开展的核心，在接下的时间，我会让真的做好客户私档性管理，尽可能的开掘客户有用的信息，加以整理归类。主动联络沟通客户，这也是我之前做得不够的，虽然是银行介绍的空户，可能他们有些人因为临时资金紧急，或年底事情忙，临时不需要，但不代表他们以后也就不需要理财效劳，因此对于有潜力的客户，我要坐好准时的跟进。

第四、做好银行渠道的维护。银行上市我们客户的最主要来源。做银行渠道维护时，首先先要认清银行的需求，同时注意技巧。像我刚开头只顾帮他们做事，以为只要帮他们做事，客户就会源源不断的介绍过来。可是客户是自己的，不是开了个户就完成任务，对银行来说联了三方任务九完成了，可是对我来说这才刚开头，更重要的是后续的开发维护。因此我要合理的支配时间，平衡银行与客户之间的时间安排。

在接下来的 20xx 年，我会在保证仔细对待、重视工作的根底上，不断完善和充实自己，进步自身素养。充分利用现有的资源，更进一步扩大对客户的积累和维护。同时加强对分析力量的学习和进步，努力夯实和进步自能工作力量和业务程度。

顾问工作总结共 篇 11 xx 年五月至今，我们受聘担任贵司的常年法律顾问。在将近一年时间内，我们秉承兢兢业业、严密谨慎的服务宗旨，努力满足贵司的要求，尽职尽责地维护贵司的合法权益，并在服务过程中与贵司高层、中层管理人员建立了真诚、友好的合作关系。现将过去一年的法律服务工作报告如下：

一、关于非诉讼专项法律服务：

1、厂房建设工程专项法律服务：

xx 年 2 月，我们为贵司位于建设工程项目提供专项服务。我们提出工程建设过程中可能出现问题的预防性法律建议；逐条审查、修改、完善《建设工程合同》；起草、拟订《工程监督技术人员聘用合同》、《建设工程施工廉政合同》以及其他相关的法律文件；并亲临工程现场与承建单位逐一落实合同履行过程中可能会遇到的’部分问题。

2、劳动合同专项法律服务：

xx 年 11 月起，我们为贵司提供了劳动合同签订专项法律服务：指导成立了职工代表大会、协助修改及完善了员工手册，并按照相关的法律程序通过了员工手册，协助拟定了劳动合同、起草员工入职及离职登记资料、协助建立员工个人档案，并书面解答了有关无固定期限劳动合同、经济补偿金等方面法律咨询。

3、出售土地专项法律服务：

xx 年 3 月起，我们为贵司向转让位于两块土地提供了专项法律服务。

4、信丰购地专项法律服务：

xx 年底，贵司拟在江西信丰购地。xx 年 11 月中旬及同年 12 月中旬，我们派出律师共出差十二天次，分别到县国土局、房管局、建设局、vv 市工商局以及 xx 县工业园管理委员会等政府职能部门调查拟购土地状况、出卖人资信状况，了解当地土地及房产办证情况，起草、拟定了购地合同，与出卖人反复磋商合同条款。最终，贵司该项目未能进行。

二、关于仲裁、诉讼：

xx 年 3 月，1111 向中山市劳动争议仲裁委员会提起劳动仲裁申请，我们代理贵司参加了该项劳动仲裁。我们认真研究了全部的案卷材料，精心制订了仲裁方案，并组织提交了相关的证据资料，出席了庭审现场。最终，由于庭审时 11111 迟到，中山市劳动争议仲裁委员会作出了申诉人撤诉的处理决定。

三、关于日常法律服务工作：

除此之外，我们为贵司的日常法律事务提供了相应服务，我们并将该部分日常法律事务作了简要记录（见附表《日常法律事务简要工作记录》），以供贵司参考。该《工作记录》并不全面，且基本上记录的是除专项法律服务及诉讼事务之外的日常法律事务，但部分工作内容仍与专项法律服务内容相重叠，原因是该部分工作内容系提供专项法律服务之前已经先期投入的工作。

上述是对一年工作的简单总结。如蒙不弃，本月我们将与贵司续签顾问合同，法律顾问费用不变。

最后，非常感谢贵司一年以来对我们的信任和支持。我们诚恳地希望贵司指出我们工作中的不足，我们将按照贵司的意见和建议不断改进，以为贵司提供更加完善的法律服务。

顾问工作总结共 篇 12 虽然进入已经三月有余了，但是真正接触校区相关的工作事务却是从去年年底才开始的。短暂的五个月的时间中，我虽然也进行过一些电话咨询和投诉的工作，但是我始终认为自己还是停留在一个不够专业的位置上。所以对于此次去学习，我既期待又心怀犹豫，一方面因为学习可以提升我的自身能力而开心，一方面又对自己不够自信，怕表现不好会给学校带来负面影响。但事实证明，我把握住这次机会是正确的选择，此次去学习让我的内化素养于外化素养均得到了提高，也让我对课程顾问这个岗位有了更深入

的了解。

此次学习的内容我总结了一下，认为主要分为以下几块：1. 如何成为一名优秀的课程顾问；2，来电咨询和电话邀约；3. 来访咨询；4. 如何处理客户投诉；5. 攻单技巧。

想要成为一名优秀的课程顾问，首先要具备良好的内化素养，要有正确的价值观、世界观、人生观，要会站在家长的角度上为他思考，要学会让交流成为享受、让执行成为动力、让招生成为爱好，并且在同时具备强烈的成功欲望、对成功的自信和专业技术和流程的认知，因为课程顾问的自信指数影响着家长的信任指数及交费速度。同时，优秀的课程顾问要养成以下几种礼仪习惯：全心的倾听以便了解家长所需、必要的记录以示重视、快速的判断并作出回应、灵活的应对以取得家长信赖、准确的定位做好课程推介、明确的目标为达成攻单。二专业知识是课程顾问不可或缺的职业基本功，也是衡量课程顾问是否合格的主要标准，其中包含了客户信息、课程知识、学校信息等，如果客户信息一次留不全，可以在第一次见到家长时先留下姓名和电话等关键信息，方便日后完善。

关于来电咨询和电话邀约，就我所知，目前各校区的电话主要用于“接”而不是“打”，也就是说来电咨询较多，而邀约较少，基本上都采用短信平台的方式对家长进行邀约，收到收不到并不好进行确认，以后或许可以考虑多进行电话邀约来提升成功率。关于来电咨询，课程顾问需要注意以下几点：1. 接听电话最好在 3 声以内，太快或者太慢都会让家长觉得太突然或者不耐烦；2. 保持微笑让客户感觉到友好；3. 不要在打电话过程中和旁人说话，否则不礼貌；4. 控制好声音和语调，声音友好，语调平静、自信；5. 详细记录电话结果；6. 要确认家长挂断电话之后再挂电话，挂电话时不要太重。

来校咨询对于攻单成功更具优势，来电咨询和邀约的目标也是要造成来校咨询，所以课程顾问一定要重视来校咨询的家长，从心态到外在到环境都要做好充分的准备。首先，要具备自信的心态，要注意保持微笑，端正站姿与坐姿，以让家长感到职业化、自信与真诚。其次，要保持环境的干净整齐具有条理，要建立舒适和谐的谈话环境，不妨将家长请入座，倒上一杯茶水，让家长感受到亲切，软化家长的心理。来校咨询的家长大多是怀着报名的心态来得，要学会倾听家长的话，了解家长的需求，对症下药。这个时候可以适当地运用反问的技巧，在家长犹豫不决或提出负面问题的时候，反问可以转移话题也可以将难题丢回给家长，让家长觉得专业化，更容易达成攻单。当然，倾听要有耐心，课程顾问需要提升自己捕捉准确信息有用信息的能力。推荐课程时重中之重，这就需要课程顾问具备熟练的专业知识。在这里可以推荐两个小技巧：一是宣传优惠报名活动，二是营造报名名额限制。

客户的投诉是每个企业、学校不得不面对的难题。其根本原因在于出现的问题未被及时察觉或提出的问题未得到及时的解决，而处理好客户投诉能够有效的维护学校品牌形象、挽回客户对学校的信任和及时发现解决问题并留住客户。所以在面对客户投诉时，作为课程顾问要充满自信和热情，而不是畏首畏尾，因为会做出投诉这个举动的家长都是还对学校抱有忠诚度的家长，课程顾问对于这样的家长要积极挽留。处理客户投诉需要遵从五个原则即心理上有准备、情绪上有安抚、场合上有选择、过程中有倾听和记录以及原则上守中性立场，所谓的中性立场指只表明理解，并不判断对错。处理客户的投诉有几个技巧可以分享：从倾听开始、认同客户的感受、关心客户的问题、解决问题。而在解决问题时需要注意以下几点：1. 为客户提供选择方案；2. 诚实的向客户承诺；3. 适当的给客户一些补偿，要注意补偿的原则是“感谢客户对我们提出了宝贵的建议”，而不是“我们为了补偿您而。”，这样就避免了学校的低姿态。

在攻单的技巧方面，有专业人员对我们进行了指导，我们学习了“四人心态”和一些提升成功率的话术。所谓的四人心态是指：用大人心态夸赞客户、用男人心态认同客户、用强者心态去拥抱客户、用商人心态以达到成交为目的的去和客户沟通。四人心态的标准化动作即：认同到赞美到转移问题到反问，前

两步为处理心情，后两步为处理事情(在面对家长时，每一个课程顾问都要遵循先处理心情，再处理事情的步骤)。在转移问题的时候，专业的课程顾问要做到把问题转移到课程特色上去，少说但是、多说同时。要注意在向家长推荐课程时不要家长问什么就回答什么，也不要下意识、不假思索的回答家长的问题，这样往往容易造成“死穴”，让家长产生不信任的心理，就不容易去解决问题。

课程顾问作为培训学校特有的一种职业，是学校的第一张名片，不但肩负着学校的招生、宣传、财务、前台的日常维护工作，还是学校文化载体的有效呈现。一个成功的课程顾问应该具备正确的态度、合理的知识构成和纯熟的招生技巧，只有具备了专业技巧和专业招生行为的课程顾问，才是资深完美的课程顾问，而这正是我的发展目标，我相信通过不断的学习我会使自己变得更加充实，我也相信只要开始就永远不晚、只要进步总有空间。如果任何人都喜欢和积极自信拥有良好心态并全力以赴的人在一起，那么我就要成长为那样的人！

顾问工作总结共 篇 13 自从 20xx 年 7 月进入公司以来，迄今已有将近 5 个月的时光，从炎炎夏日到数九寒冬，从北四环的海亮到东二环的绿都，处处留下难忘的回忆，在这些时间是最充实的时光。现对自己的工作做出如下总结：

一、个人工作情况

首先 7 月份加入海亮时代 one 项目这个团队，去的时候已经临近开盘，迅速调整进入工作状态，短短一个多月的时间和同事们在繁忙的工作中建立了深厚的友谊，深深的为海亮团队气氛所吸引，和同事相处融洽，工作起来更加有干劲，8 月份个人销售业绩 13 套，登上团队展示的光荣榜更是对我有很大的激励。

九月初绿都开始进场，开始正式接触商业地产，之前一直都是从事住宅的销售，接触了商业之后才真正体会的销售的难度。在主委的带领下，我学习到了很多关于郑州商业地产的知识，掌握了更多销售商铺的武器。在工作中拓客和现场接待并重，不断积累客户，分析客户情况，分析不成交的原因，在那段最难熬的时间里自己的主观能动性得到了很大的发挥，坚持到 11 月份终于体会到了开单的快乐，首单 1000 多万的销售额也是我房地产销售经历中的金额，虽然还没有签约，但这一单对于我以及整个团队的激励都有很积极的作用。

二、个人工作不足和未达成原因分析

商业地产有别于住宅地产，在之前的工作过程中积累的经验不足以支撑现在的商业地产销售，自己的缺点暴露无遗，情绪管理是我的问题，在处理案场事情过程中过于感性，易冲动，同时关于商业地产知识还需要更多的去学习，去

充实。

三、个人优缺点总结

自己的缺点有很多，都是不成熟的表现，跟自己的经历有很大的关系，遇事容易急躁，冲动，按捺不住自己洪荒之力：

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/156000114221011005>