# 咨询工作总结个人范文(必备25篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2025-05-29

*咨询工作总结个人范文1江西\_\_律师事务所在20\_\_年7月15日与\_\_\_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...*

**咨询工作总结个人范文1**

江西\_\_律师事务所在20\_\_年7月15日与\_\_\_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。”\_\_\_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。

**咨询工作总结个人范文2**

古希腊哲学家赫拉克利特曾说过：“如无健康，智慧就不能表现，文化就无从施展，力量不能战斗，财富变成废物，知识无法利用。”此语一语中的地表明，健康是一切劳动力资源、物质资源以及文化资源的保证。换而言之，没有健康的身心，其他任何素质都难以形成。而另有一说法说，心理健康了，人就健康了一半。在当今社会，国家和学校也愈来愈关心学生的心理健康，将其作为素质教育的重要组成部分，“以人为本”概念的具体体现。我校从建校起亦始终把实施素质教育，关心学生的健康成长，作为我们工作的重点，学生的健康成长更是我们工作的重中之重，尤其是近几年学校全力开展“生命教育”工作，期盼我们的学生能拥有健康的身心，并懂得生命、关爱生命。我校心理咨询室也遵循学校这一理念，全面开展各项工作，现将心理咨询室本学期的工作总结如下：

一、本学期心理咨询室的工作具体情况

回顾过去的一学期心理咨询室开展的工作，主要有以下几方面：

1、做好个体咨询

这是心理咨询室的本职工作。本咨询室坚持做到全天开放，在重点时段4：:00——6：00必定保证在岗在位。同时，应学生的要求，本学期接受中午预约，只要学生有需求，咨询员必定在咨询室恭候学生的来临，力求最快、最好地为学生“排忧解难”。

2、做好心理知识的宣传

3、开展心理健康教育课程

本学期在五、六、七年级都开展心理健康教育课程，根据各年级学生的心理发展特点和课程安排教学任务，在五、六年级开设每两周一节的心理活动课，七年级则与校医室平摊课时，每班每四周一节;小学生的课程重在学习辅导，以帮助学生从小树立良好的学习态度和学习习惯，中学生则主要在人格辅导，以帮助学生共同解决他们在青春期中遇到的各种人际问题。总体而言，心理健康教育课程重在向学生传授心理健康知识，解决学生生活、学习困惑，讨论、分析心理热点，活跃学生生活，开拓学生视野，提高学生学习兴趣，减轻学生心理负担。

4、关注初三学生的心理健康

5、协助相关部门开展工作

心理咨询与众多部门有着千丝万缕的联系。如上学期一样，本咨询室尽力协助各部门开展相关的工作，例如学生处、生命德育办公室、校医室等。

二、反思与建议

1、心理咨询室的工作虽已开展了将近一年，但部分老师和学生对心理咨询仍存在误解，更别提对心理健康的重要性的认识。这需要进一步加强宣传和教育，更正部分师生群体对心理咨询的错误认识，以便更好地透过教师群体向学生群体宣传心理咨询的工作。

2、没有与家长、教师群体建立起密切、完善的联系系统。作为心理教师，在课堂上与学生接触的机会是较少的，所以在学校更多的是透过科任教师，尤其是班主任教师与学生联系;而家长作为学生最密切、频繁接触的人员，也应该是心理咨询室应该拉拢的群体。但目前基于学校心理知识宣传的局限性和本人的局限性，目前我室的个体咨询仅仅只涉及到学生群体，很少涉及到家长群体。这应是我室未来工作的重点和要点。

3、本学期令人关注的.一件头等大事就是中考。虽本咨询室对中考保持着密切的关注，但未能为全体中考生做一个全校性的考前心理辅导讲座，只涉及到个别班级，并且本人认为效果也不如自己预期中的好。这也是我应该要改善的地方。

心理健康教育是一项意义深远的工作，开展心理健康教育工作需要有探索的勇气，但更需要有行动的决心，在行动中不断创新、改善。

4、课程设计安排方面

心理课没有固定的教材，目前各年级所上的课程都需要本人去寻找教学资料、编写教学方案。在某一些课程、教案的编排方面，在课堂上我明显地感觉到存在着缺陷，没有能好好的调动起学生的兴趣。这一点，需要吸取经验改进。

心理健康教育是一项意义深远的工作，开展心理健康教育工作需要有探索的勇气，但更需要有行动的决心，在行动中不断创新、改善。

我室将进一步摸索和研究心理健康教育工作的思路、途径、内容与模式，在过去的一个学期里，感谢各领导对我室工作的支持与鼓励，同时我们也期待能得到教育主管部门和专业机构及专家的直接帮助和指导，以便更加科学、有效地搞好这项工作，进一步培养学生良好的心理品质，促进学生个性社会化的实现，为全面推进素质教育作出新的贡献。

**咨询工作总结个人范文3**

20\_\_年的各项工作基本告一段落了，在这里我只简要的总结一下我在这一年中的工作情况。

我是20\_\_年5月有幸被大地顾问录用，在秦皇岛进行培训。于6月正式到阳光海岸就职，至今已有七个多月的时间。

时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的一年，内心不禁感慨万千。记得刚来的时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的耐心帮助下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。作为销售部的一员，我深感自己的一言一行代表着公司形象。所以我我要不断提高自身素质，高标准要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技巧。此外还要广泛了解房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力左做好自己的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给我了一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验;同事给我了很大的帮助，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，因此我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了领导和大家的好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声谢谢!

我并没有为此不是成绩的成绩而满足，我希望今后的工作迈上一个新高度再一个新台阶。主要从以下方面做起：

1.对不同客户的分析，客户区域来源分析、客户咨询问题总结等。

2.销售技巧的加强，如何更好的做sp、如何现场逼定等。

3.国家对房地产的政策。

现在项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我一定会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼，一定努力打开一个工作新局面。

**咨询工作总结个人范文4**

转眼间，加入\_\_\_发展公司已经两年半时间了，20\_\_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20\_\_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\_\_年\_月\_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，升幅到达70%。购房者亦从开始的不理解到后期的抢购场面，能够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，每平方单价竟到达了\_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隐，个别大城市更出现了不一样程度的楼价下滑的情景，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，期望楼价会有所回落。

回望过去，展望将来，本人觉得\_\_\_的房地产市场还是比较健康的。\_\_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，加上\_\_年\_\_，必定会带动经济发展。房地产市场会健康发展，楼价应当会逐步回升，公司在\_\_年亦会有新盘推出市场，应当会有比较好的发展空间。

二、工作汇报

20\_\_年的销售业绩比20\_\_年稍有上升，全年共销售单位\_套，销售总额为\_元，面积为\_平方，能够完成公司下发的任务额。在公司领导的教导下，同事的帮忙下，工作本事也得了很大的提高。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20\_\_年更加努力工作，进取思考，在销售方面加强自身的硬件，学习更好的销售技巧，令自已有更大的提升。

三、小结

总结本年的总体销售市场，比较上一年还是比较梦想，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20\_\_年，本人要以更好的精神面貌去应对全新的挑战，为公司更好的发展作出贡献，为来年创造更大的利润。

**咨询工作总结个人范文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

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

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。

**咨询工作总结个人范文6**

来访人员接待及指引，配合人事部门做好应聘者信息登记；

⑴负责前台电话的接听和转接，做好工作，重要事项认真记录并传达给相关人员，不遗漏、延误；

⑵负责来访客户的接待、基本咨询和引见，严格执行公司的接待服务规范，保持良好的礼节礼貌；

⑶负责公司前台大厅的卫生清洁及桌椅摆放，并保持整洁干净；

在实践中学习，努力适应工作。这是我毕业之后的第一份工作，作为一个新人，刚加入公司时，我对公司的运作模式和工作流程都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了前台的工作内容还有公司各个部门的职能所在。也让我很快完成了从学生到职员的转变。

都说前台是公司对外形象的窗口，短短的三个月也让我对这句话有了新的认识和体会。接待公司来访的客人要以礼相迎，接听和转接电话要态度和蔼，处理办公楼的日常事务要认真仔细，对待同事要虚心真诚等等，点点滴滴让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。

将自己对前台接待工作的一些体会撰写出来，还有你在工作上的收获。

做事情不够细心，考虑问题不全面，有时候会丢三落四。目前公司人员流动较大，进出门人员多且频繁，出现了一些疏漏。勇于承认自己的不足之处，能让别人感觉到你谦虚的个性。

虽然前台接待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。

**咨询工作总结个人范文7**

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。

**咨询工作总结个人范文8**

\_\_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。

**咨询工作总结个人范文9**

请不要忽视你的实习报告，无论从事什么都将是对你职业素养和工作态度的考核，所以，写好实习报告很重要!实习报告频道迎合各位朋友的需求，特意提供了20xx最新健身顾问实习报告范文样本，敬请关注!

在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的优秀人才的重要途径。暑期社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。

大学是一个小社会，通过社会实践的磨练，我们深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。

社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件;才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力。坚持社会实践与专业特点相结合，为地方经济的发展贡献力量为社会创造了新的财富。

在皇仕堡健身会所做健身顾问，从学校到社会，这个对我来说全新的领域里，我感到自己在这方面的欠缺和对这个行业的规则的陌生。不过，这短短的二十几天确实让我收获不少。

在皇仕堡招聘处填写资料时，招聘人员说等第二天的通知来面试。我一惊，居然还要面试，我曾一度的认为暑期打工嘛，就是直接去做事，哪要那么复杂，还有面试。我一直有点小紧张的等待第二天的面试，没想到面试只是问了一些简单的问题，如能不能吃苦、学的什么专业、有什么特长等等，于是被录取了。不过，皇仕堡更让我吃惊的是，先要进行7天理论培训，然后3天试用期，最后再是15天的工作;我从来都不知道暑期打工有这么正式。

所谓皇仕堡的健身顾问，包含了前期是推销、销售，后期是顾问两部分。通俗一点，我们的主要任务是说服客人来办会员卡以及会员卡的升级。不管是前期还是后期都要与顾客进行沟通，需要注意几点:讲话时尽量慢一点;介绍时要配合手势，但动作不要太大，否则对方会反感;要学会在适当的时候停顿;专业和态度都很重要。沟通时，我们可能会与顾客出现异议，此时要留面子给对方;不与对方辩理;听取对方不同意见;倘若对方反对意见太多，那就可能是不喜欢我这个顾问，可以换别的顾问来。对顾客进行引导时，要站在顾客的左侧前方，因为通常眼睛往右看是不信任的信号。

**咨询工作总结个人范文10**

美容顾问咨询时应时刻保持站立姿势，精神饱满，面带真诚的微笑。双手合置于身前，抬头挺胸，仪态自然，对3米以内的每一位顾客都应主动点头示意，在征询顾客意图后，邀请顾客坐下，并为顾客介绍护理课程或产品。

说：美容顾问应先讲话而不要让顾客先开口掌握主动权，统一口径为“您好!欢迎光临!”

咨询时态度真诚热情，语调清晰温和，目光热情自然。注意力集中在顾客身上，认真听懂顾客询问。视线集中，左右不出双肩，上下不出眼睛与胸口，不左顾右盼，不与自己的亲友在现场交谈。

训练掌握“您好”、“请”、“对不起”、“谢谢”等礼貌用语。

对远距离的顾客应微笑点头示意，近距离问候：“您好”，显示良好的修养。

1、接待顾客文明用语：“您好，欢迎光临”。

2、接待顾客文明用语：“对不起，让您久等了，我能为您做点什么?”

3、纠正顾客文明用语：“对不起，这里是无烟场所，请您烟灭了，谢谢合作。”

“对不起，请您不要随便吐痰，清洁桶在那儿，谢谢合作。”

4、无理、讽刺、挖苦的话不讲。

5、工作期间一律使用普通话，禁止使用地方言语。

穿：美容顾问在工作时间应严格要求着装。美容顾问是顾客了解企业的一个窗口，因此衣着一定要整洁、大方、干净得体，不得浓妆艳抹，奇装异服。

做：每天提早半小时到工作岗位，将所有的样品专柜擦拭一趟，保证无灰尘无污染，光亮整洁如新。

工作态度应耐心细致，不急不躁，不厌其烦，把每位顾客当成自己的亲友一样接待。每位美容顾问应该时刻记住，每失去一位顾客将使企业失去100名潜在顾客。

熟练每项咨询技能，在顾客大量涌来时要应付自如，能够做到：“送一答二照顾三”，即送走第一批顾客的同时，回答第二个顾客提出的问题，同时照顾第三批到专柜前来咨询的顾客。

美容顾问必须能使用标准普通话准确地向用户介绍产品的特点，作用。

美容顾问在咨询过程中切忌有贬低同行业产品的语言、行为，掌握说话的技巧，突出美容院的特色。

**咨询工作总结个人范文11**

20xx年是xxxx开盘之年，我从一个新人开始学起，从预约客户、考讲沙盘、接待客户并成交客户，一步一步向着自我的目标在努力着。在这期间不断的学习、锻炼、提升自我的业务本事；不断的预约、回访、拜访客户；配合着经理的营销策略，驻点、派发宣传单、电话回访追踪客户、分析成交来访客户。这些都让我本人在这一年中慢慢的学习和成长着，并荣幸的加入到团队这个大家庭中。

而在团队中，经理、主管、同事的指导，让我这个初学者能够尽快的学习和成长。

①团队之间关系的融洽和亲密的配合，让我明白了团队合作会比一个人奋战更具有效率，从而增强了团队荣辱感；

②每一天的开会客户分析，让我学会了如何去分析客户的需求和心理，从而增加了成交的机率；

③经理每次的培训课程讲解，都会让我对销售技巧有了更深的认识，在销售实战中也更加体会到“听闻看说”的重要性，对于分析客户的类别时也更加的快捷有效率，使客户的成交周期在慢慢的缩短；

④在与客户洽谈成交时，也学习到了交谈的技巧，提高了语言表达本事，增强了个人心理素质。

⑤懂得了，仅有与客户转换角度的去思考，才会去明白客户所担心的和所需求的，从而给出适合客户本人的产品，取得客户信任。

同样，在学习中，也有些不足的地方。

①不能很好的维护好客户，在情感营销这方面，无法领悟其精髓。

②电话约访客户技术不成熟，在很多时候，总是无法电话约访到客户时间。

③在无法达成成交时，心态上会出现些许的偏差，个人心理素质还是不够强大。

④个人的知识积累不够全面，没有足够的广度和深度。

但我会继续努力，积累知识，增强心理素质，放正心态，让自我思维模式转变，更好地发挥出情感营销的特点，提高销售成绩。

1、个人下一年的工作计划：

①向经理、主管、同事学习取经，再次提高销售知识的积累，提升销售业务本事，增强自我逻辑思维分析；

②关注同事情感营销特点，弥补自我不足之处，提升与客户的关系处理和沟通技巧；

③温故而知新，温习经理培训的课程资料，在销售实战中领悟其精髓要领，并学会融会贯通，执行完成经理分配的各项营销策略计划。

2、个人下一年的目标：

①每一天电话20组以上，争取约访客户上门一组以上；

②每一天抽出时间看报纸与新闻，了解社会上各方面消息，扩大自我的知识面；

③完善自我各项销售技巧，争取在明年让自我的销售业绩能够提高两倍以上，为自我的下一个目标做好充分的准备。

1、对公司各部门的提议

首先，我们应当感激在工作中无条件支持和配合我们工作的各部门同事们。感激水吧部和安保部的同事，在我们每次外出派单和在外驻点时，都能够给于无私的帮忙；感激合同部和按揭部同事配合我们在销售前沿，帮忙客户咨询和解决各方面问题；感激领导层做出了方便我们销售的策划优惠方案。但为了更好地服务于客户，更方便我们的销售工作，为公司积累更多的财富，我有以下几点提议：

①项目的工程进度能够加快，例如住宅外立面的铺贴、样板间的装修，这样能够让客户亲眼看到，让销售人员的话语更具有说服力；

②对老带新的客户奖励，在销售中起到了很大的作用，缩短了销售周期，公司领导也给予了肯定，期望财务部能够缩短流程手续时间，让客户尽快得到相应奖励，不会使客户心里产生怀疑；

③俗话说“三军未动，粮草先行”，员工工作的动力来源于工资和奖励，公司管理层更明白其中的利害关系，望财务部能够准时发放员工的“口粮”，仅有良好的公司福利，才能够激发员工的工作活力和斗志，吸引更多的社会人才为公司服务。

我们的工作就是为了服务于客户，为服务客户便捷的办理各项手续是我们的工作宗旨与原则，期望各部门以此原则为重点，不怕麻烦，为客户实行一条龙服务，让客户感到“省心，放心，开心”。

2、对公司的看法

公司在最近一年里，经过不断地吸纳人才，使得公司的管理体制已慢慢健全，而董事长的公司目标，则为公司的前方道路作了明确指示，员工也都努力进取工作着，若董事长能够静心听取下层员工的工作反馈提议，并进行研讨，再加上各部门能够亲密交流配合完成工作，相信公司会如同“东方明珠”一样，绽放出耀眼光芒。

最终，祝愿公司各部门同事，祝愿各位管理层领导，在新到来的xx年里身体健康！工作开心！财源广进！

并祝愿我们一齐努力的公司，事业蒸蒸日上，销量硕果累累，团队和谐美满！

**咨询工作总结个人范文12**

本学期心理咨询室在领导下，积极全面地进行心理教学和心理咨询工作，在开学之初本室制定了工作计划，针对学生的心理健康实际情况，有计划有步骤地落实开学之初的计划，源举办辅导课一节，九年级面临毕业心理波动比较大，主要围绕如何提高学习效率、培养自信心及如何减轻学生学习心理压力的问题在一年级主要围绕怎样适应新的学习生活和初步了解心理问题产生的根开设心理活动课，共开设了两个专题。

心理课受到了学生的普遍欢迎，班级的绝大多数学生认为上完心理课，心情十分放松，精神上得到了鼓舞，心理长期的压力得到了有效释放，并且重新找到了学习方向，重拾过去的信心，能够更轻松愉快地投入学习。

据不完全统计每周都有十多位同学在心理老师的帮助引导下，改变了过去不良的习惯，树立了顽强拼搏的学习精神，学会了新的学习方法，学习成绩得到了不同程度的提高，心理健康状况有了较大的改善，有不少同学来信给本室，称自己由原来的中等生、甚至差生，变成了上等生。

心理咨询师不仅按学校课时计划圆满完成了教学计划，而且在课余时间接待了大量学生的面访和信访，有时一周每人要处理十多个同学的咨询，我们针对有典型意义的个案均进行了认真细致的疏导工作，并且详细地记录在案，对个别心理问题严重的同学确立正常的咨询关系，每次咨询后都对他们的进步情况进行记录，短的咨询有二、三次，长期乃达一个学期之久，在本室咨询过的学生的心理状况都得到了显著提高。

除了正常上班对学生咨询之外，应广大学生的要求，我们每个星期的星期五下午放学后咨询室都开放，给学生进行心理咨询，深受广大学生及学校有关方面的好评，受到学生欢迎。

在咨询中对于学生出现的共性问题的解决，我们及时开展心理讲座让学生从中寻找答案，在咨询中发现学生存在的隐患问题，能及时反映给学校并协助学校做好问题的处理工作，避免一些事故的发生。本学期每两个月编写一期学生报，深受好评。

当然，我们在工作中还有一些不足，由于工作教师少，有时学生的回信得不到及时回复，我们将努力工作，力争对每个同学的面访和信仿，都让学生达到满意。

我们还应加大学习的力度，提高自身的业务能力，为学校的教育教学工作作出应有的贡献。

**咨询工作总结个人范文13**

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自今年10月初项目组成立，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。现就个人一年来的工作情况做以下总结：

1.工作思想

积极贯彻公司领导关于公司发展的一系列重要指示，忠于公司、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使公司持续的发展。

全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传置业顾问人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，公司的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

2.在开发公司的日常工作

我于年初进入公司以来，在公司开发部工作。在公司领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司一个月时间里，我主要负责开发公司的有关文件的保管，收发登记及文字处理等工作，并参加了李培庄商住小区的拆迁工作及商住小区的图纸会审。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极的对周边楼盘进行市场调查，为公司的售房工作垫定了基础，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

5月底开始商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

1)、根据公司各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2)、策划小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3)、办理售房合同，负责开发公司的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4)、参加拆迁工作及合同的管理。

5)、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

3.通过这段时间在公司的工作与学习，我学到了很多。作为公司的售房宣传人员有以下几点设想：

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1)、销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，做好工作，绝不能向客户透露。

2)、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：A、很有希望B、有希望C、一般D、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

3)、销售登记

管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

4)、换、退房管理

在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

5)、催交欠款

处理销售过程中的楼款催交处理。

6)、成交客户资料管理

登记已成交客户详细资料，方便公司营销人员有第一手资料，对客户进行分析，从而限度提高对客户的服务。

7)、换户

需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单;应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主;其他内容同原定单。

8)、退户

遇到退户情况，应分析退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定;若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或人民法院裁决。

9)、加大宣传力度通过以下几种方式：

(1)、传播媒体报纸电视

**咨询工作总结个人范文14**

岁末年初，新的一年已经开始了，我们的工作也告一段落。回首过去的一年，我们在工作中虽然没出现大的过失，但在很多问题的处理上还不到位，以及工作中的一些小细节没能做到很完美。我们小组定期由王师傅组织召开小组会议，总结问题，及时改正。下面将上一年度遇到的问题及需要改进的地方总结如下，希望也能给其他同事带来一定帮助：

>1、语言交流技巧方面：

（1）与用户对话时，应仔细推敲，讲话要严谨，要讲究艺术。多用“请”，使语气更缓和；向用户致歉时尽量用“对不起”，不用“抱歉”，这样显得更真诚；遇到用户打来电话向我们问候说“您好”时，尽量不要再说回应“您好”，可以用“请问您需要什么帮助”来代替；如需请用户讲话时，可以用“您请讲”而不要用“您说”；不要跟用户说简称，讲话要完整规范，不要出现“漏保、招商、农业、工商”等词，或出现一些病句及倒装句。语速要适宜，遇有老人或听力不太好的用户，应适当提高音量并放慢语速。

（3）接听电话时要认真，注意听用户讲的每一句话，全面分析用户反映的问题，找出关键，分清造成事件发生的责任部门，尽快使用户的问题得到解决；该讲清的一定要向用户讲清楚，不要以命令的口吻要求用户去做什么，也不要随便承诺或答复用户一些不确定性问题和要求，讲话不能过于罗嗦，避免使用户产生厌烦情绪，要换位思考，设身处地的为用户着想；与用户对话时，要占据主动位置，不要光凭经验，讲话过于随意，并要注意答复用户时要留有余地，给自己留后路。

>2、业务及问题处理方面：

（1）新建小区，咨询有关临时转正式用电问题： 可以这样解释：因小区整体工程未完，开发商又不能等所有工程竣工后再出售商品房，所以只能完工一栋出售一栋，期间不具备转成正式供电条件，所以暂时用施工用电向居民供电。工程竣工，并不是指整栋楼的完工，而是指该小区工程的整体竣工，包括：煤气、上下水、电、小区的附属设施等，在其竣工报告上盖有相关单位的竣工意见及公章，只有盖齐了，才是真正的竣工，才能到电力公司办理相关手续。

（3）关于石...

**咨询工作总结个人范文15**

本学期，根据学校领导对学校心理咨询的要求，并以学校教育工作对心理工作要求为蓝本，通过对我校心理咨询工作的现状研究后，制定了心理咨询的计划，加强对学生心理辅导的宣传力度，将集体辅导与个别辅导密切结合，相辅相成，充分利用心理咨询室的硬件，落实制度，提高心理辅导中的针对性、科学性、实效性，不断提高学生心理素质，从而为全面提高学生素质打下良好的基础。

良好的心理素质是人的全面素质中的重要组成部分。心理健康教育是提高中小学生心理素质的教育，是实施素质教育的重要内容。在中小学开展心理健康教育，是学生健康成长的需要，是推进素质教育的必然要求。为了进一步提高全体学生的心理素质，充分开发他们的潜能，培养学生乐观、向上的心理品质，促进学生人格的健全发展，我校认真地开展了心理健康教育工作。

我校的心理健康教育目标定为帮助学生在学习生活中培养良好的学习习惯，调整学习心态，提高学习兴趣与自信心，正确对待自己的学习成绩，克服厌学心理，体验学习成功的乐趣，培养面临毕业升学的进取态度;培养集体意识，在班级活动中，善于与更多的同学交往，健全开朗、合群、乐学、自立的健康人格，培养自主自动参与活动的能力。针对这一目标，我校根据学校的实际情况开展了丰富的心理健康教育活动，注意发挥各种方式和途径的综合作用，增强心理健康教育的效果。

一、全员重视，增强意识

一学年以来，我校领导及辅导老师们都充分地意识到心理健康教育的重要性，也较自觉地进行心理方面学习与探索，及对学生进行心理健康教育。

二、丰富心理健康教育的途径

1、心理知识讲座。

这学期针对一些传染性疾病对学校师生及其学生家长们造成了心理上的恐慌，就此，我们结合目前的一些可防控的措施在学校开展了心理辅导讲座，帮助他们解除心理恐慌压力。

2、个别咨询与辅导。

我校开设心理咨询室对学生进行个别辅导，使教师和学生在心理辅导室内通过书信交流的方式，对学生在学习和生活中出现的问题给予直接的指导，排解心理困扰，并对有关的心理行为问题进行诊断、矫治的有效途径。

3、心理教育的学科渗透。

我校开展的心理健康教育也并不是孤立地进行，而是与其他学科的教学渗透起来，全方位地对学生进行心理健康教育。如在语文学科中进行心理教育，在思品课中进行心理教育的渗透等，让学生并不是孤立地接受心理健康教育，而是多方位地受到心理健康教育。课堂教学不仅是科学知识传授的过程，也是学生心理发展的过程，从教材内容看，各科内容都是很好的心理健康教育素材，如：语文、思品课可以陶冶学生的心灵，塑造高贵优雅的品质;数学可以进行科学思维的训练等。在各科教学过程中渗透有关的知识，可以使学生处处都感受到真、善、美的教育，提高自身的心理素质。作为教育的主体，教师不仅在知识上影响着学生，而且教师的人格也会在教学的师生互动过程中起潜移默化的作用。

4、联系家庭，引导学生家长关心子女的心理健康，是对学生进行心理教育的重要方式。

当我们发现学生心理出现一点不好的苗头时，就及时与家长联系，做到及时矫正，引导他们热爱生活、热爱科学、关心社会、关心他人，培养他们的责任感、自尊心和自制力，养成乐观进取的精神。

在心理咨询过程中，我们深切地感受着大家对心理咨询工作的需求和认可，也体会着帮助苦闷中的学生走出烦恼的喜悦，咨询过程是来访者成长的过程，同时也是我们成长的过程，我们也将在今后的工作中，再接再励，为广大学生提供力所能及的心理援助。

**咨询工作总结个人范文16**

转眼间，20xx年已经结束。屈指算来，从参加房地产销售工作，来到X湖销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有八个多月的时间了。从20xx年XX月底入职到现在，由半知半解到对销售流程有了较好的掌握，背后努力只有自己知道，当然更少不了同事们的帮助。因为是第一次接触置业顾问的工作,所以刚来的半个月，都是担任置业助理一职，一边协助同事做好销售工作，一边学习专业知识。慢慢地，对接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行按揭等各方面都开始有了一定的认识。5月份的下半月经考核后转为实习置业顾问。开始独立一人去接待客户,在此过程中遇到过许多困难，但在主管和同事的协助下，都顺利将工作完成,从中很快得到成长。一个月后自己对于公司项目的具体情况、公司的管理模式、房地产专业知识和房产销售流程及技巧等都有了很好的掌握。因此,经公司批准于20xx年X月底转为正式置业顾问。

但是由于受国家房地产调控政策及贷款利率等因素的影响,X房地产市场从X月份开始进入了销售淡季,成交量明显下降。公司楼盘8月、9月的成交量屈指可数。所以我们接待的来访客户和来电客户数量也就有限了,而且大部分改善性客户对市场的观望心理较强，刚性需求客户也说要等到12年上半年再考虑定房，不差这半年。从十月份到现在共接待各类来访客户60组左右,接听各种客户来电80人次左右。虽然来访客户较少,但我们销售人员并没有因此空闲下来,而是积极地对来访客户进行电话回访,对来电意向客户进行预约,对之前的购房业主做好售后服务。在这期间不断的学习、锻炼、提升自己的业务能力，同时也积累了一些意向较好的客户，为后来的有效成交奠定了基础。

X月份此项目首批交房，而且二期房源刚好也在下个月月初认筹，工作更加繁忙，在做好接待新客户及促成下定的同时，还要回访跟踪各位业主客户，确定来访时间，做好接待计划、交房费用以及对业主各种疑问的解答等。经理及大家为此经常加班，相互帮忙，团结一心，认筹当天取得了不小的成绩，学习了新的知识和经验。在这其间，严格要求自己遵守公司的各项规章制度，按时上班、不早退、不无缘无故休假。积极参加部门的培训及考核，不断改进、

总的来说，在公司工作的这段时间里，收获很多，积累了一些经验，总结出一些心得，希望自己在20xx年把工作做的更好，保持一颗良好的心态。良好的心态是一个销售人员应该具备的.最基本的素质，我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。要有一颗宽容心。人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。要有上进心，主动去做应该做的事情。克服拖延和懒惰的习惯，把它从你的个性中除掉。以诚相待，取得客户信任,反之你所说的一切都将起到反效果。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。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。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。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，增加客户的信任度。在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目标。加强自身学习，因为再好的方法与计划，也要靠强有力的执行力来完成。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，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

非常感谢公司领导给我这个锻炼机会，感谢同事对我的帮助。在新的一年里自己要保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活，好好工作、好好生活,忠于公司,忠于顾客，忠于自己的职责，也要忠于自己的业绩，来年努力交出自己满意的成绩单。

X销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到此刻已经有八个多月的时光了。从20xx年XX月底入职到此刻，由半知半解到对销售流程有了较好的掌握，背后努力只有自我明白，当然更少不了同事们的帮忙。因为是第一次接触置业顾问的工作，所以刚来的半个月，都是担任置业助理一职，一边协助同事做好销售工作，一边学习专业知识。慢慢地，对接待客户、跟踪客户、签定合同、售后工作、银行按揭等各方面都开始有了必须的认识。\_月份的下半月经考核后转为实习置业顾问。开始独立一人去接待客户，在此过程中遇到过许多困难，但在主管和同事的协助下，都顺利将工作完成，从中很快得到成长。一个月后自我对于公司项目的具体状况、公司的管理模式、房地产专业知识和房产销售流程及技巧等都有了很好的掌握。因此，经公司批准于20xx年7月底转为正式置业顾问。

但是由于受国家房地产调控政策及贷款利率等因素的影响，X房地产市场从X月份开始进入了销售淡季，成交量明显下降。公司楼盘8月、9月的成交量屈指可数。所以我们接待的来访客户和来电客户数量也就有限了，而且大部分改善性客户对市场的观望心理较强，刚性需求客户也说要等到20xx年上半年再思考定房，不差这半年。从\_月份到此刻共接待各类来访客户60组左右，接听各种客户来电80人次左右。虽然来访客户较少，但我们销售人员并没有因此空闲下来，而是用心地对来访客户进行电话回访，对来电意向客户进行预约，对之前的购房业主做好售后服务。在这期间不断的学习、锻炼、提升自我的业务潜力，同时也积累了一些意向较好的客户，为之后的有效成交奠定了基础。

也给我们项目提出了不少宝贵意见:一号楼七十多和五十多平方的户型入户门外开时遮挡楼梯出口，七十多平方和四十多平方的入户门挨的太近，进出不方便，推荐向里开;样板间能不能早点装修好，空调室外机留的位置放不下机器，能不能加宽加长。

总的来说，在公司工作的这段时光里，收获很多，积累了一些经验，总结出一些心得，期望自我在20xx年把工作做的更好，持续一颗良好的心态。良好的心态是一个销售人员就应具备的最基本的素质，我们每一天工作在销售一线，应对形形色色的人和物，要学会控制好自我的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去应对工作和生活。要有一颗宽容心。人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，就应与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。要有上进心，主动去做就应做的事情。克服拖延和懒惰的习惯，把它从你的个性中除掉。以诚相待，取得客户信任，反之你所说的一切都将起到反效果。第一时光了解客户所需要的，做针对性讲解。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。持续客户关系，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。确定自我的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮忙客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，增加客户的信任度。在销售经理的带领下，与同事团结协作，完成公司新一年的销售目标。加强自身学习，因为再好的方法与计划，也要靠强有力的执行力来完成。作为房地产的置业顾问，不仅仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也务必了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉我们的房子无论从质量，社区环境，物业质量等较其他楼盘都更有优势。

十分感谢公司领导给我这个锻炼机会，感谢同事对我的帮忙。在新的一年里自我要持续一颗良好的心态，用心的心态、向上的心态，去应对工作、应对生活，好好工作、好好生活，忠于公司，忠于顾客，忠于自我的职责，也要忠于自我的业绩，来年努力交出自我满意的成绩单。

时近月末，不经意间12月转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到阳光新城，来到现在的这个销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有半月多的时间了。半月的时间放在以往或许会显得很漫长，但这半月对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

六月初的我刚刚毕业，如假包换的一个毛头小子，对于工作而言是懵懵懂懂的，不知道也不愿意去接触它，所以我隐藏了自己，一直藏到大学毕业，藏到我无处可藏而必须去面对。社会很现实，我也很现实，我在寻找一个机会，一个能让自己有所发展的机会。

我怀揣着一颗紧张的心开始了应聘和面试的过程。很幸运，我来到了阳光新城。认识了现在我身边的这些和我一起工作的俊男靓女们。当时对于置业顾问我没有任何实质上的认识，而房地产对于我来说只不过是中国这几月经济增长的重要指标之一，它占有很大的份额，同时也带动了这几月全国gdp总值像打了鸡血一样嗷嗷嗷地往上蹿。在案场学习的半个月的时间是我收获最大的一段时间之一。

领导和同事们的细心教导，那些毫不吝啬的经验之谈让我收获颇丰，逐渐成长。让我对于工作有了一个很美好的认识——原来，和你一起工作的那些人，不一定全部都是你的同事，却很可能全部都成为你的朋友。相信我，是你们平时工作与生活中的点点滴滴让我爱上了这份工作，爱上了我们的这个团队。这对于第一次正式参加工作的我而言是十分幸运的一件事情。

从七月份开始我就在市区售楼部上班了，那里是我第一次与购房顾客面对面交流的场所。虽然工作很单一，

十月份，我在市区售楼部与案场之间来回运动了一个月，期间经历了两次原来同事的离去，再一次的提醒我，社会是现实的，每个人也都是现实的。每个人的生活目标与理想是不一样的，但只要我用心去交换，不论在哪里大家都是朋友。

离别对于我而言是个比较禁忌的话题，因为不论是怎样的离别总会让我打心底里不自觉的有些难受，而我不是一个善于宣泄情感的人，所以总是憋着。大家都是朋友，现在是，将来也是。有同事离开就有新同事加入，这是一个快速发展的社会，能否融入集体全看一个人本身的能力，但更重要的，是你是否一颗想要被这个团体所接纳的心。

十一月我正式上岗了，从开始到十二月底共接待了15组客户，虽然自己感觉一直在努力但始终还是没有成交。

很可能是我的回访邀约做的不够到位，可能是电话里的交谈让我总感觉不够真实，没法像面对面一样让自己去放得开。这是应该有所加强的，但毕竟没有眼神的交流的沟通还是让我有些难以适应，相信自己应该可以尽快的去克服这些，毕竟只是一味的着急去有成绩不是长远的一个选择。

**咨询工作总结个人范文17**

转眼间又到了十二月，这年的工作已经接近了尾声，根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出分析评定，总结经验教训，提出改进方法，以便使自己在今后的工作中能惩前毖后，扬长补短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

可以说，20xx年开年至今，二手房一直处于一个低迷的状态。国家对于房价制定了一系列的政策，以宏观调控，微观指导的方针来调控房价，致使买房的顾客一直处于观望状态，导致了房地产中介公司的门可罗雀，甚至有一些房地产公司关闭了几家门店，可以说，20xx年房地产中介公司是很不景气。今年国家出台的主要针对房产的政策有以下几点：1月26日，二套住房首付款提到到了60%，并且从严制定和执行住房限购措施；1月25日，《房地产经纪管理办法》落实^v^关于加强房地产市场调控的重要举措，整顿房地产市场秩序，规范房地产经纪行为，保护房地产交易及经纪活动当事人的合法权益；1月27日，规定个人将购买不足5年的住房对外销售的，将全部征收营业税；2月9日其上调金融机构人民币存贷款基准利率0。25个百分点，上调个人住房公积金贷款利率。五年期以上个人住房公积金贷款利率上调0。20个百分点。以上信息，都是国家在今年出台强制执行的新政，致使房价有所缓解，但是贷款利率的上升，给买房者也是带来了巨大的压力。

20xx年上半年，全体员工在领导的指挥下，每个人都积极努力学习房产知识，以及加深对公司其他业务的了解，每个人都通过学习，取得了中介从业人员的资格证，这也证明我们公司正在健康稳步的发展。上半年，在公司同事的配合下呢，一共完成了19套租房，离我们制定的目标还是比较远。不足的地方呢，主要是房源量比较少，再就是针对客户需求的房源还不够积极去寻找。公司的其他业务，我们也都积极去配合，为了更好的扩大公司的利益。

下半年，公司三家分店同时开业，关于门店呢，门店主要是公司进行销售工作的基本形态，销售任务由各门店承担，各门店的计划与目标由各门店实施并完成，阳光新城这边得业绩确不尽如人意，只租得一套房子，有一笔借款业务，从中我们也认真审视了我们的工作态度，总结不足有以下几点，一，上班时，工作不够积极，比较懒惰，房源不及时更新。二，接待客户时语言还不够丰富。应变能力还不够。三，最重要的就是专业知识还不够强。有时候客户问的一些刁钻的问题，也找不到完全正确的答案。

**咨询工作总结个人范文18**

回顾20\_\_年，最让我难忘的就是20\_\_年的9月3日，因为在这一天我正式进入\_\_地产工作，很荣幸的成为\_\_的一员，10月17日，我正式成为\_\_项目的置业顾问。到如今我在\_\_地产工作也已经四个多月了，从之前对项目懵懂的认识到现在对整个项目如数家珍，自己算勉强进入了这个行业。在销售方面还有很多地方有待提高。所以对这几个月来的销售工作进行总结，从中发现问题，得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

经历了将近5个月的销售工作，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

第一、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

第二、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有利于后期的销售工作，方便展开。

第三、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及最终下定决心购买，使客户的选择性大一些，避免集中在同一个户型。这样也给予了客户全方位的意见，也真正做到了顾问的水准，给客户树立自身和公司专业的形象。

第四、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

第五、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

第六、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲 望及氛围，适当的逼客户尽快下定。

第七、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活。

第八、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。20\_\_年我将以更加饱满的热情投入到销售工作中去，实现自我、公司、客户的三赢!

**咨询工作总结个人范文19**

20xx年即将结束，感激这一年公司领导的照顾和栽培，接下来是我对今年工作做一个总结：

20\_\_年销售x台，各车型销量分别为x台；x台；x台；x台；x台。其中x销售x台。x销量x台较去年增长x。

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。

20xx年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动x次，刊登报纸硬广告x篇、软文x篇、报花x次、电台广播x多次并组织汽车销售顾问对已经购车用户进行进取的回访，经过回访让客户感觉到我们的关怀。

以上是对20xx年各项工作做了简要汽车销售顾问总结。最近一段时间公司安排下我在进行了长时间的咨询学习汽车销售工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于20xx年的工作计划做如下安排：

1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与x公司各部门的工作，争取优惠政策、加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情景，安排日常工作，理解销售人员的不一样见解，相互学习。

4、汽车销售顾问的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

最终，在新春到来之际，请允许我代表x专卖店全体汽车销售顾问，感激公司领导和全体同事，在20xx年一年的工作中对我们工作的大力支持与帮忙。在此表示深深的谢意。在20xx年新的一年当中我们将继续努力工作，虚心学习，以更好的成绩来感激领导和各位的支持！

**咨询工作总结个人范文20**

斗转星移，进入桂龙堂已四个多月，我一向从事客服咨询专员工作，在这段时间里目睹了也参与了公司的发展和制度的日臻完善，作为一名桂龙人，由衷的感到自豪。四个月的工作经历，自我对客服的工作多少积累了一些认识和体会。现总结如下：

一、树立全局观念，做好本职工作

做好本职工作，树立全局意识是首要的问题，客服工作也不例外。我认为客服工作的全局就是，“树立企业形象，使客户对公司产品的满意度和忠诚度最大化的同时传达企业的文化形象。”七月份来到公司以后，我首先理解了大约一星期的培训，培训资料包括药品的基础知识、中医的基础知识、产品复方柴胡安神颗粒的基础知识、客户常见问题及解答、销售技巧。经过培训不仅仅使我对公司的产品有了深度了解，也对自我的个人本事有了很大提高，同时对公司完善的培训制度及公司的文化氛围有了充分了解。之后我开始进入客服工作，客服工作的主要任务一是接听客户的呼入电话，对客户想要了解的问题进行专业并热情的回答。二是对已购买的客户进行回访，对用药效果进行了解、对用药方法进行专业的指导。客服工作的这两点看似简单，可是作为直接和客户进行沟通的部门，这关系到企业形象的传达和客户对公司产品满意度和忠诚度的情景，并对公司产品的后续市场推广有很大影响。

二、精于专业技能，勤于思考应变

随着销售行业的不断发展，药品销售也要适应新形势下的销售思路。作为一个客服人员，在做与客户的直接沟通工作时，要勤于思考善于应变。对于客户提出的药品问题，给予专业的回答，对于客户反映的投诉及其它问题，第一时间做出正确的应变，使客户满意的同时，坚持客户对公司产品的满意度。客服工作是一个直接应对不一样失眠客户的工作，需要的是专业的知识水平，及灵活的应变本事，并且需要及时对所遇到的问题进行总结。在管理好手头现有失眠资料的同时，我根据大部分失眠患者具有糖尿病的情景，总结了糖尿病的相关知识。根据不一样时失眠患者具有不一样的服药史，我总结出了失眠常用药物的相关资料。还有就是失眠与抑郁的相关资料，并把这些资料和同事间进行了分享，来增加和客户之间的有效沟通。能否做好一个客户的有效沟通，是衡量客服人员专业水准的标尺，同时也是服务人员尽快掌握应用知识的有效手段。

三、善于沟通交流，提高工作质量

客服人员不仅仅要有较强的专业技术知识，还应当具备良好的沟通交流本事，当今社会一种产品很多时候是由于使用操作不当才出现了问题，而往往不是如客户反映的质量不行，中药药品尤其如此，如果不连续按疗程用药，很难体现出药品的效果。所以这个时候就需要我们找出症结所在，和客户进行交流，规范使用方法的同时向客户传达优质的服务态度，从而避免客户对产品的不信任乃至对企业形象的损害。客服工作主要体此刻交流二字，和客户的交流，能够更好的了解客户对产品的需求，和同事之间的交流，能够增加工作经验，分享心得，能够整体提高团队的水平，提高工作的质量。

四、遵守公司制度，进取参加活动

“没有规矩不能成方圆”，一个企业的规章制度是否完善，直接关系到企业的形象和文化氛围，而这个制度更需要每一个个体成员去有效执行。在公司工作的四个月时间里，作为一名客服人员，我没有出现无故请假的情景，在此期间很好的完成了工作任务。进取参加公司组织的各项活动，比如：拓展训练、地坛展会、每周五值日。在活动中，同事间增进了了解，团队间增进了合作。

在新的一年里，客服工作也需要有新的工作思路，首先是做好本职工作，管理好现有客户资料，定期对已购买客户进行回访，让其在感受药品良好效果的同时，也感受到桂龙药业专业的售后服务。对现有的其他客户资料也要定期进行回访，对其失眠情景进行跟踪，随时向其传达桂龙堂治疗失眠的独特理念。其次，根据公司的推广情景，随时在沟通技巧和专业水平上作出改善，协助完善公司的推广工作。再次，提高自我的专业水平，总结不一样的客户失眠情景，随时在失眠与抑郁的知识、沟通技巧、心理咨询知识各方面提高自我的水平。自我会在新的一年里和领导协调沟通，和同事友善合作，无论是在知识水平及做人做事的水平上都要有一个新的提高。假如说一个企业需要两只脚才能稳步前行，那么一只脚是高质量的产品，另一只脚则是完善的服务，公司产品能够创出名牌，其服务也能够进行尝试去创造品牌。一个企业，也仅有依托高质量的产品和完善的服务体系，才能在竞争中立于不败之地。在新的一年里，期望在领导的带领下，在同事的帮忙下，自我的成绩能够更上一层楼，为公司的发展贡献自我的一份力量。

**咨询工作总结个人范文21**

根据《东兴市教育局关于贯彻教育部〈中小学心理健康教育指导纲要〉的实施意见》规定，我校在师资紧张的情况下，从本学期开始设专职心理健康教育老师，并且在五、六年级专门开设心理健康课。除了平时接待来访者咨询之外，心理咨询室还积极响应东兴市教育局的号召，在11月多层次多角度全方位地安排了形式多样、丰富多彩的主题教育活动，将心理健康教育渗透教育教学中，营造宽松愉悦的教学氛围，真正推进素质教育。

为了总结经验，吸取教训，将来能够更好地开展工作，现将心理咨询室一个学期的工作总结如下：

一、增设课程，普及知识。

本学期，我校心理健康专职教师开始教授六年级的心理健康课。这门课每周一节，以其贴近学生心理需要为特色，为学生们解决生活学习中的困惑，在青春期生理心理知识的普及、学习方法、人际交往、自我认识、情绪管理等方面给与学生切实有用的指导，深受学生的喜爱。

二、坐诊接待，排忧解难。

本人坚持每周一、二、四下午第二节课以后坐诊，专门接待学生来访，并答复“心语信箱”的学生信件。考虑到放学后能接待的人员有限，为了适应不同学生老师的需要，还经常和班主任预约，利用非主课时间接待有需要的孩子来访。特别要提到的是：心理咨询室的工作得到校领导的大力支持，在我校经费紧张的情况下，学校专门拨款购买心理咨询用具——箱庭，使我校的咨询硬件水平得到很大提升，使我校心理咨询室面向孩子的吸引力大大增强。

学校增设箱庭后，本人从家中带来相机，把每一次来访者(教师和学生)的箱庭作品都拍照、保存、建档，并进行箱庭分析。

(下图为一个三年级女生和一个五年级男生的箱庭作品)

本学期共接待教师来访3人次。家长来访3人次。学生来访45人次。教师、家长来访的问题都是孩子的教育问题，其中涉及到家庭教养方式，家长自己的情绪困扰问题以及孩子转换环境的适应不良问题等。

而接待来访的学生主要问题有：

1、青春期心理、生理发育困惑。六年级居多。

2、学习方法问题，注意力不能集中、学习困难、自信心不足。四五六年级都有。

3、人际交往问题，主要是和同伴交往困扰情绪，影响学习生活。四五年级的学生

居多。在这些案例中，有10%的案例涉及到了师源性的心理问题，即教师的态度对学生造成伤害和情绪干扰。针对该问题，本人及时在12月的德育调查会议上向校领导做了汇报。

三、危机干预，创伤辅导。

20\_\_年10月31日，是一个非常令人伤心的日子。大家的好同事老师不慎落水身亡。噩耗传来，我校在第一时间成立了危机处理小组。本人在11月1日协助学校领导，发动社会关系联系《东兴日报》总编，清除不良舆论的发布。并且在11月3日(星期一)第一时间为高老师所带的三年级5班的学生做创伤辅导，因为专业的危机干预跟进得十分及时，所以把该班的学生的创伤减到最小。

四、开展活动，意识渗透。

心理咨询室积极响应东兴市教育局的号召，在11月“心理健康月”多层次多角度全方位地安排了形式多样、丰富多彩的主题教育活动。

(一)全校动员，深入人心。

11月5日我校举办了一个主题鲜明、简短而又精彩的“心理健康教育日”动员仪式。首先，由本人进行全校动员。接着四年级学生表演了音乐心理剧《我们是一家人》，精彩的\'表演引来全场同学们会心的微笑和阵阵的掌声。六年级学生一首手语操表演《感恩的心》将全场氛围推向高潮，全校同学都情不自禁地一起欢唱，一起表演，整个校园被一种温馨的感恩笼罩着，学会感恩，学会做人的感谢行动在感动着孩子们，影响着孩子们。动员仪式收到了很好的效果。

另外，我校有效利用了升旗仪式的良好教育契机。11月24日，升旗仪式上，梁敏老师进行了《学会微笑》的演讲，将本月的“学会感恩”的心理健康教育正常化、持续细化。

(二)培训教师，正本清源。

我们知道：只有心理健康的老师才能培养出心理健康的孩子，我校重视组织教师参加各级心理健康培训。

1、在德育处的组织安排下，本人于11月15日面对全校教师举办《掌控情绪，成就孩子》的专题讲座，受到老师们的欢迎。

2、11月26日下午，心理咨询室联系邀请东兴心理学教育专家“笔迹心理过程与运用”研究中心主任金一贵老师做讲座。他结合丰富多彩的案例进行了生动而形象阐述，引发了我校教师的思考。金老师的讲课引起了很大的共鸣，12月一年段和五年段分别邀请金老师开设两场家教讲座。

**咨询工作总结个人范文22**

20xx年工作目标如下：

一;对于老客户和固定客户，要经常保持联系。在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四;今年对自

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn