

珠宝顾问年度工作总结(实用6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

珠宝顾问年度工作总结篇一

2012年9月13日和着风伴着雨从重庆来到我的故乡大足，从大学踏入社会的第一步也在这开始了。有着对未完成的大学生活的不舍，有着对社会生活的渴望，有着对未来的生活的担忧。

时间过得很快，眨眼间在这里度过了三个月，经历了夏的炎热，秋的凉爽，冬的寒冷。对于职业顾问这个工作岗位，我经历了从不会到会一点到会了，从不懂到到一点到懂了。这个过程对于我来说是非常艰辛的，同时也是非常有意义的。从一个啥也不会，没有任何经验的大学生，转型为一个房产界的新人。在此感谢公司给了我这个平台，感谢领导给了我这个机会，让我能够踏入这行，让我有机会展示自我。同时也感谢各位同时对我的帮助，工作上的严肃认真，生活上的无微不至。但是作为一个新人，一个不合格的职业顾问，需要更加的努力学习。在此我向各位领导汇报我在三个月的所得所感：

1楼盘位置区位因素、基本概况

小区就目前的状况而言，位于整个大足最为偏远的地方，这是不可否认的。但是作为海棠新城、城南新区这块地的位置不会比前面几块差。而我们小区随着的周围环境的配套齐全，以及周边的一些大的工程项目和几条主要干道的修建，会使

该小区的位置优势日益明显突出。简而言之，买龙腾就是买的是未来。而我们在介绍的时候这一点或许比介绍小区里面的基础绿化更为重要，因为现目前小区内的配套都还不是很明显。商业的繁华或许可以给此处的住房带来很多的动力。在接待客户时所面对的主要问题就是交通不是很方便、距离县城较远、买东西不方便、小娃读书离学校太远。而在未成交的客户中，不能接受这个距离的客户占有很大的比重。对此我觉得解决距离远的问题成为客户成交与否的主要因素。而我们小区相对于其他楼盘而言最大的优点就是价格上的优势、合理的户型设计、良好的生活环境、大手笔的绿化环境以及未来大足的发展趋势。在我自己销售成交的客户中，看中这个价格的是占有最大比例的，其次是周边几个工作单位的，还有就是出行方便的（龙水方面的客户喜欢在这个地方买房的比石马万古的客户多）这个主要原因就在于出行乘车方面的。价格、交通、未来发展三个因素在销售占有很大的比重。

2) 户型区间、户型分析

1) 16号楼地理位置优越、在整个小区的中央位置，前后景观都是相当不错。118类户型正对花园洋房小区景观、南山景区，97类户型面对的是中央花园景观，前后景观没有遮挡，间距很大。整体结构是两梯四户，全面通风采光，十八层电梯洋楼。97户型紧凑，方正、浪费小、实用性高，总价少。118户型奢华大气、赠送面积大、相对于97户型的加强版豪华版，但是此房户型过大，总价多，实用性不够强，比较挡客户。16号类最大的卖点就是地理位置好、公摊小、以及就目前现状来看还有许多楼层可以选，相对于步行房或者说花园洋房来说有竞争力。可以让一些喜欢步行房的接受、因为价格较之低、有矮楼层可以选。

2) 24 25 21三栋高层电梯房是比较好销的。整体设计两梯六户、全方位采光通风，户型方正、实用性强，公摊不大。同时从三栋高层的销售情况可以得出一个规律：目前大足人民喜欢的是八十左右的两室两厅以及一百左右的三房。其他的大或者小一点的户型就没有如此好走。大户型总结上多了，让一些家庭不怎么接受或者是没有必要买那么大的或者是经济实力没那么强。现在人们思维在多半是看中实用性、经济实惠是最好的。只要基本满足通风采光，户型紧凑方正一点、

也是容易销售的。目前余下的几十套大户型的等到真正需要这类大户的客户，或者等到周边环境成熟了，会比较好销。在销售127户型时客户反应的情况主要有楼层较高、楼层数不好、两间次卧偏小，中间走道浪费过大，以及整体面积较大，总结上较高。在有108户型的时候客户会主要选择此类户型，因为在他们眼中觉得该户型性价比高，相对127户型而言。 3 价格利弊4卖方程序（商贷款，公积金，分期，全款，资料.....

全面分析，着重介绍，威逼利诱1对于小区要做全面的透彻的分析，从目前到未来都是有必要的。但是不能一直死板的照搬，要在交谈相处之中有意无意的穿插一些好的系统的基本概况。 2对待客户要快速准确定位，要用最短的时间得出最准确的信息。最直接的方法就是问客户需要什么样的房，面积大小，价格多少，环境质量要求，以及用途（投资、居住、商用）。 3在知道了客户的所需后，要灵活取舍，拿出最适合的商品给客户，简单的说就是了解客户投其所好。 4当在没有十分适合客户的要求时，楼层不喜欢、朝向不好、甚至是户型也不喜欢。那么这就是最考验功底的时候了，此刻不能放弃要做的是问客户为啥子不好不喜欢，然后根据情况诱导，有时候问、听也是不错的选择。（此处不做详细书写了，不是一两句能说明白，只需记住‘灵活’二字）。 5必要的时候逼定，方法很多，手段各异（楼层没有了、价格会涨、户型不多了、优惠取消了）6保持良好的心态、高兴、开心、有激情、真诚。 7隐晦的手段，话说几分、留几分。做一些善意的谎言，有时候把自己所有的东西全倒出来会给一些客户压力，以及销售增加困难。此法要张弛有度，趋利避害，不违背原则。 8要给客户留下好的印象、口碑，适当的给客户一些好处，在一些小的细节方面可以适当提点。要让客户认可，生意不成、人意在。也许他不会买房、但是可能他的朋友会经他介绍来的（这是你的能力）。 9遇到一些犹豫的客户或者取舍不定的客户，有时候需要你我来做决定、当仁不让。选择一个比较紧的时间，让客户没有更多的时间去考虑。10购房的气氛可以左右客户的心理趋向，两次开盘一次涨价

一段时间的签合同，在这几个时间段所售房量至少占到总数的四成以上。而我在这段时间的成交量是50%。由此可见热闹紧张的气氛是多好的催化剂哟。

做销售之人必然要圆滑世故，和气生财是王道，时时刻刻记着自己的本职工作（销售房子）。自己只是一个销售人员、其他做得再好也抵不上产品销售得好。和一些人或者说客户只能建立买卖方的关系（不是每个人都是），你们之间最主要的是利益所在，各取所需那是最好。单纯等于无知，这里是最能体现出来的。人为财死，鸟为食亡这是自然或者社会通常表现出来的惯例。踏踏实实做人，认认真真做事，不可唯利是图亦不可大公无私，自己的人生准则。

就目前从事三个月的房产销售的工作对整个房地产行业来说那是微不足道，只能浅而谈知。国内房产整体是呈上涨趋势，房产作为国民经济最主要的动力，是现目前整个经济发展最为稳定的、增长最为快速的。房产联系着整个经济的增长，带动着系列的产业链，由此可以看出是不容易跌落的。就目前大足房地产市场来说，整体呈上升趋势，房产项目在逐渐增多，楼盘在逐渐变大，竞争是越来越激烈。从大足整体规划发展来说，对于龙腾项目是挑战也是机遇，在我看来机遇更大一些。现目前海棠新城这一片区，龙腾项目处于最后最远的地方，但是随着周边的配套设施齐全，其他项目楼盘的建立，那么这个龙腾就不在孤独偏远。简单的说现在龙腾啥子设施配套都未修成，但仍然有人要会买，那么以后啥子东东都成立或者说修建个好了，那么一切都光明了。

从2012年九月三十日开始接待客户到十二月底总共接待客户组，成交量，总业绩，九月半套，十月23108811，十一月，十二月。

谢信一样、弄得像个虚情假意似得）。

在此阶段希望有机会成为优秀销售人员，业绩计划在三千万。

客户成交量在售房部接待达到三分之一，外展场达到五分之一，业务员电话达到十分之一总接待量。希望这些能够在一年或者一年半的时间完成目标。

在两到三年的时间里我希望完成资本的原始积累，找到自己的人生坐标，让我能够在这个社会成长起来，熟悉这个社会的一种游戏规则。

珠宝顾问年度工作总结篇二

转眼间，我来安徽祥德 mg 4s 店已经小半年。这半年间，从一个都不知道的汽车菜鸟 蜕变成熟知汽车性能的业务员。一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到维修和保养方面的难点和问题，我都及时请教有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常 感谢部门同事对我的帮助！也很感谢领导能给我展示自我的平台 这半年间，我不仅仅学会了基础的汽车知识，同时也对自己的 mg 品牌有了更深入的了解， 使我深深的爱上了自己所从事的工作。

在我心里只有热爱自己的岗位才能做好本职工作。

短短的半年时间，我明白了做好服务顾问单凭自己的热爱是不够得，要学会如何进行客 户谈判、分析客户情况的。这些是我一个刚入职的菜鸟从前所没经历过的，而我们老服务顾问在客户接待的过程他们常常会带着我这个新人， 学习接待方面的经验， 这点我非常感谢我 的同事们。

而我每一天应该从清晨睁开第一眼开始， 每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声 中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人技巧多，那么我和别人比服务。这些一直是我的工作态度。我 相信只有这样才能把工作完成的更好。

现存的缺点 对于市场的了解还是不够深入,对专业知识掌握的还是不够充分 ,在与客户的沟通过程 中,缺乏经验.

工作中不够细心,容易丢三落四,考虑问题不够全面,工作不够仔细,在接待工作中也 有急于满足客户的表现,不但影响了自己接待业务的开展,也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法,并积极学习、请教老服务顾问业务知识,尽快提高自己的服务技能。

13 年工作计划 公司在发展过程中,我认为要成为一名合格的服务顾问,首先要调整自己的理念,和公司统一思想、统一目标,明确公司的发展方向,才能充分溶入到公司的发展当中,才能更加 有条不紊的开展工作。

1继续学习汽车的基础知识,并准确掌握客户需求动态

2与客户建立良好的合作关系 ,每天都建好客户信息管理卡,同时对于自己的信心 客户务必做到实时跟进,让更多人知道与了解 mg 车售后,并能亲身体会。

了解客户的资料务、 兴趣爱好、 家庭情况等,挖掘客户需求,投其所好,搞好客户关系, 随时掌握信息,重点抓住流失客户的开展。

3努力完成现定任务量 .在公司规定的任务上,要给自己压力,要给自己设定任务。

不仅仅,要努力完成公司的任务,同时也完成自己给自己设定的任务。我相信有压力才有动 力。

4对于日常的本职工作认真去完成,切不可偷懒,投机取巧。

5在业余时间多学习一些成功的服务接待经验,最后为自己所用。

6在工作中做到，胜不骄败不馁，不可好大喜功，要做到一步一个脚印，踏踏实实的去做好工作，完成任务。

7意识上：无论在接待上还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处。

1. 卫生工作，办公室值班都要认真完成。

2. 每日做好电话接待工作，登记每位来访客户的信息，并做好预约系统。

3. 在日常工作中不断提高在车辆预检外观警惕性，做好预检、问诊登记，服务接待中要保持持久的工作热情，准确无误的反应客户反应问题，配合好车间的维修工作展开并及时通知客户维修进度，最后在交车环节，检查报修项目的完成，及时通知客户提车。

4 每日.对于事故车辆要及时跟踪保险公司，核查确定项目及时高效保证事故车辆按时保量完成 5 每日自己给自己做个工作总结，回想一下每天的工作是否有没做好的。是否需要改正。

1 总结当月的客户接待量，分析客户邀约战败原因。

2 总结当月自己的过失和做的比较好的地方。

3 制定下个月自己给自己的任务，和工作计划。

最后,感谢公司给我一个展示自我能力的平台,我会严格遵守职业操守,朝着优秀员工的方向勇往直前.碰到困难不屈不挠,取其精华,去其糟粕,和公司其他同事团结协作,让团队精神战胜一切.

珠宝顾问年度工作总结篇三

转眼间，来到xx4s店已经一年了。回顾这一年，经历了很多很多，从一开始对新环境的不熟悉，不适应，到现在的适应且熟练，都与领导和同事们热心的教导和帮助息息相关，让我很快融入到了这个新的团队中。

作为一个服务顾问，既要服务好客户，又要与车间兄弟沟通好客户的要求与车辆的具体问题。因此，在这个岗位上，必须拥有专业的知识和良好的沟通能力。这样，才能既满足客户的要求，又能让车间技术人员及时快速的找出问题点所在。

经过这一年的工作，我也发现自己存在很多不足之处，首先，在服务细节有所欠缺，在与客户接触时，有时无法提供顾客所需要的服务，甚至让顾客产生不信任感。当然这也与我们的环境和设备有关，不过主要的还是我前台的工作不够细致，认真。其次，在忠诚客户维系上有所不足，客户在不断新增的同时也有着一定量的流失，说明我的客户回访工作不到位，客户不能感觉到我们对他们发自内心的关心。所以，接下来我必须培养和维护一批长期稳定与我们合作的老客户，发展新的忠诚客户，我会从日常工作中给这些客户真正的关心。当然，照顾是建立在互惠互利的基础上，只有这样，不论在市场好与坏的时候，我们都能安然度过，让这部分客户始终跟着我们走，真正做到比你更关心你。

既然知道了自己的不足之处，我就得好好改进。在今后的的工作中我一定要好好弥补自己的劣势，继续发扬自己的优势，真正做到扬长避短：

- 1、要时刻保持工作的积极性，以积极美好的心态迎接每一天的工作。
- 2、多向同事虚心请教自己不懂的问题。

3、在客户维系方面，要始终坚持客户至上的原则，做好客户的回访和预约工作。稳抓一大把老客户，开发一批优质新客户。

4、售后是一个团体，要加强与车间和配件的沟通，给客户一个最满意的办事效率。

服务顾问这个岗位是客户与车间之间的桥梁，也是公司的门面，这个职位的重要性可想而知。这给了我很大的压力，但是有压力才有动力。我会继续努力，坚持不懈，使自己更上一个大台阶，给上级领导一份满意的答卷！

20xx年即将悄然离去□20xx年步入了我们的视野，回顾这一年的工作历程，整体来说有酸甜苦辣。回忆起我刚进公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的

去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。

第四：开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是通过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自己真正找的客户很少，这点值得自己好好的深思一下，有一些大部分原因是为了不错过任何一个主动联系我司的意向强烈客户，因此大部分的时间花在了联系电话销售客户上，而忽略了自己联系上的意向客户。

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识的时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导 and 同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

珠宝顾问年度工作总结篇四

回顾即将过去的一年，我感慨万千。xx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，这是一个充满机遇和挑战的行业，充满了神秘，好奇，时而豪气万丈，时而信心缺缺，这是一条布满荆棘的道路，只要你能迈过一个一个坎，同时也是通往光明的道路。

进公司已有两个月，对于理财顾问这个岗位，没有我想象中的简单，即需要对行情的了解，也需要对客户有耐心，同时还需要沟通技巧。通过这两个月的学习我学到了很多，不只是证券知识，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。作为一个新员工非常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，慢慢的提升自身的素质与才能，领导和同事对我的支持与关爱，

令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们，才能令到公司的发展更上一个台阶。

在这两个月的时间里，我也看到了我的业绩还很不理想，之中也存在着诸多问题，经过自我反思，究其原因主要有：

第一、缺乏正确的时间观，总以为时间还有很多，

第二、工作还不够积极主动，可能是之前的工作性质决定了我不需要特别主动，只要等着领导安排，自己认真完成就好。但现在做为理财顾问，我需要自己去开拓客户，需要自己更加积极主动。

第三、业务水平还有待提高，无论是客户沟通能力，还是市场分析能力都是我目前欠缺的。

因此，在接下来的时间里，我会从以下几个方面着手：

第一、凡是预则立，不预则废，合理的规划有利于接下来工作的顺利展开，因此我要先认真做好接下来3个月的计划，并按计划实行。赶紧把之间浪费的时间补回去。

第二、虚心求教。做为一个新员工，我要向领导学习，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，夯实和提高自身业务能力。

第三、认真做好客户维护。作为理财顾问，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，尽可能的发掘客户有用的信息，加以整理归类。主动联系沟通客户，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暂时资金紧张，或年底事情

忙，暂时不需要，但不代表他们以后也就不需要理财服务，因此对于有潜力的客户，我要坐好及时的跟进。

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，同时注重技巧。像我刚开始只顾帮他们做事，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始，更重要的是后续的开发维护。因此我要合理的安排时间，平衡银行与客户之间的时间分配。

在接下来的xx年，我会在保证认真对待、重视工作的基础上，不断完善和充实自己，提高自身素质。充分利用现有的资源，更进一步扩大对客户的积累和维护。同时加强对分析能力的学习和提高，努力夯实和提高自能工作能力和业务水平。

珠宝顾问年度工作总结篇五

引导语：总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。为你准备了2013年顾问工作总结范文，里面包含了各种内容精彩的顾问工作总结。欢迎各位欣赏和借鉴！

xx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xx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；同事给了我很大的帮助，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。

编后语：上文就是给您带来的2013年顾问工作总结范文，希望可以更好的帮助到您！

编后语：以上这份“2013年顾问工作总结范文”的工作总结内容就是这样子，希望对您写工作总结有所帮助！

珠宝顾问年度工作总结篇六

精诚合作又一年，我们作为贵的常年法律顾问，在过去的一年里，在贵领导的科学决策和大力支持以及法律事务部全体工作人员的广泛、努力配合下，并经我们不懈努力，的法律事务工作取得了较好的成效。旧的一年过去了，新的一年飘然而至，为总结工作，继往开来，以更好开展、完成新一年的工作，现将过去一年以来法律顾问工作情况总结如下：

20xx年的的催款的诉讼案件，主要有三个，一是××县××镇潘××拖欠货款案，二是廖××货运合同纠纷案，另一是xx省××县××等人拖欠货款案。现三案早已结案并已申请进入的强制执行程序。前一案，经我们与××县的积极、主动配合，并多次、及时与执行法官沟通，使得执行法官出工又出力，最后取得了及时退回了我的诉讼保全保证金□x××所欠的货款也依法执行完毕的园满结果。

后两案，执行工作很不顺利，至今未果，其根本原因是当事人居无定所且现下落不明，我们目前还未掌握他们的行踪及定所，也因我们提供当事人的住所不能而无法开展执行工作，使得后两案的执行尚未了结。从而无形中导致了的眼前损失。在新的一年里，我们将积极主动多方打探上述两案当事人的踪迹，催促加大执行工作力度并全力配合的执行工作，以早日挽回的该项损失。

（一）向xx省××股份有限等拖欠我货款的出具律师催款函，要求拖欠我货款的及时清偿货款，以使得货款及时回笼，避免造成不必要的损失。

（二）为同违法犯罪行为作斗争，维护员工人身权利，应的要求，依法出具了多份法律意见书。

20××年10月份，前员工x××多次以不同方式、手段威胁我主要领导x××并进行敲诈勒索钱物。接到的通知时，我们深感事情的严重性，即刻同取得联系，及时同领导研究xxx的行为性质及其法律后果。通过研究，我们认为x××的行为已构成敲诈勒索，于是向明确表示□xxx的行为性质严重，根据我国刑法规定，其已涉嫌犯罪。

为制止不法行为发生，保障xxx人身安全，我们建议向公安司法机关报案，由公安司法机关介入侦查，以追究xxx的刑事责任。为此，连续两次向出具了两份关于xxx涉嫌敲诈勒索罪的法律意见书，以更好地维护及员工的合法权益。

的经营、管理，特别是大的经营、管理活动，依法对其进行规范，使其科学、有序进行是非常必要的。我是一个大，且日益发展壮大，为此，对我的经营、管理进行规范就显得十分重要而必要。因此，我们积极、主动同法律事务部联系，及时调整、修改的有关规章制度，并进行细化，使、员工的行为尽量做到规范化。

同时，针对个案或管理的某方面，进行重点调整和修改，比如，在农药行业管理方面，我们依法向修改并提交《对中国××行业管理的几点意见和建议》一文，供参考。

20××年xx月xx日，我所在xx大酒店举办新法法律培训讲座。

以上是我们一年以来的顾问工作总结，回顾过去的一年，尽管有些货款得不到及时回笼，已结的案子亦执行不回，但我们欣喜看到，的业务蒸蒸日上，的运行行有序规范，诉讼事项明显减少。这在客观上，与我们顾问律师的努力工作是分不开的。对于工作中的不足之处，我们深表歉意，并真诚希望在未来的20××年内，我们能通力合作，尽心尽力地参与的经营与管理，为的科学决策提供法律依据，提高员工的法律意识和法制观念。